

Presse-Information

Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
Tilsiter Straße 1
60487 Frankfurt am Main

Tel 069 9055938-0 Fax 069 9055938-10
E-Mail info@fpsb.de Web www.fpsb.de

Die neue Erbgengeneration: Wie das Private Banking die Next Generation an sich bindet

In den kommenden Jahrzehnten wird es einen gewaltigen Vermögenstransfer geben – Doch die Erbgengeneration tickt anders – Darauf muss sich das Private Banking einstellen, wenn es die Zukunft seines Geschäfts sichern will – Maximilian Kleyboldt vom Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) erläutert, wie Banken diese Kundengruppe an sich binden können

Frankfurt/Main, 9. Juni 2026 – Die stolze Summe von 84 Billionen US-Dollar sollen bis 2045 weltweit laut einer Schätzung der Bank of America an die Erbgengeneration weitergegeben werden. Und auch hierzulande sind erhebliche Vermögenstransfers zu erwarten. Doch stellen sich für die etablierten Finanzinstitute damit sehr wichtige Fragen: Wird diese nachfolgende Generation, die Next-Gen, auch bei ihnen bleiben? Werden sie – wie ihre Eltern – ihr Geld weiter traditionellen Banken anvertrauen, das Gespräch mit ihnen suchen und die persönliche Betreuung zu schätzen wissen? Oder wird die Erbgengeneration samt Vermögen dem traditionellen Private Banking den Rücken kehren und zu sogenannten Neobanken wechseln? Und wenn ja, wie lässt sich das verhindern?

Der Vermögensübergang stellt einen bedeutenden Wendepunkt für das Private Banking dar. „Was wir sehen, ist ein gesellschaftlicher Wandel, bei dem sich die Erbgengeneration durch abweichende Bedürfnisse und Anlageziele auszeichnet“, sagt Maximilian Kleyboldt, CFP®, Vorstand des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). „Dazu gehören unter anderem der Wunsch nach digitalen und personalisierten Angeboten, Transparenz, Flexibilität, aber auch eine abnehmende Kundenloyalität.“ Dass ein Wechsel zu einer anderen Bank nicht ausgeschlossen werden kann, belegen Untersuchungen wie die repräsentative Umfrage „NextGen Studie 2026“ der Gesellschaft für Qualitätsprüfung. „Demnach haben weit weniger als die Hälfte der jüngeren Menschen noch Vertrauen in die traditionellen Finanzinstitute. Die klare Mehrzahl will Finanzentscheidungen selbst treffen und nicht an eine Vermögensverwaltung delegieren“, informiert Kleyboldt. Dazu haben viele junge Menschen bereits ein Konto bei einem Neo-Broker.

Trotz digitaler Affinität: Wunsch nach Vertrauen und Guidance

Allerdings gibt es auch eine andere Seite: „Wie Studien auch immer wieder nachweisen, geht die digitale Affinität junger Menschen mit dem Wunsch nach Vertrauen, Sicherheit und einer gewissen

Finanzplanung ist Lebensplanung. Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber ist das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA
Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

Guidance, also dass sie von jemandem an die Hand genommen werden, einher“, sagt der Experte. Das heißt, allein ein digitales Angebot zu haben, reicht für das Private Banking nicht aus. Wie die „NextGen Studie 2026“ zeigt, sind intuitive digitale Prozesse, die Verfügbarkeit schneller und transparenter Informationen, eine flexible Nutzung über verschiedene Endgeräte sowie eine klare Kommunikation ohne Fachjargon in einer verständlichen Sprache zwar wichtig, jedoch wird ein solches digitales Angebot von der nächsten Generation als selbstverständlich erachtet.

Zugleich aber, so ein weiteres Ergebnis der Umfrage, können digitale Prozesse die persönliche Beratung nicht ersetzen. Und das stellt eine Chance dar, die das Private Banking für sich nutzen kann. „Wichtig ist es deshalb aus Sicht des Finanzdienstleisters sehr frühzeitig anzusetzen, um die persönliche Bindung zur nächsten Generation aufzubauen und sozusagen eine Art Lebensbegleitung zu sein“, sagt Kleyboldt. So kann es hilfreich sein, ein ganzheitliches Programm für die Next Generation zu entwickeln, das Bildung, digitale Plattformen und auch Community-Building, also den Aufbau von Netzwerken, vereint.

„Zudem muss es im Kern um einen ganzheitlichen Beratungsansatz gehen, der das Wealth Planning, die individuelle Vermögensverwaltung, die strategische Beratung und auch die Private Markets verknüpft und umfasst, der zugleich aber auch auf die individuellen Bedürfnisse eingeht. Außerdem braucht es im Rahmen einer umfassenden Nachfolgeplanung auch ein Generationenmanagement, das die Erben und die NextGen einschließt.“

Nachhaltigkeit für die NextGen nach wie vor von großer Bedeutung

Dazu braucht es kompetente Beratung, wenn es um Unternehmertum und um den Eintritt der nachfolgenden Generation in das Familienunternehmen geht. Und schließlich darf das Thema Nachhaltigkeit nicht fehlen. „Es zeigt sich immer wieder, dass dieses Themenfeld für die junge Generation bei der Geldanlage einen hohen Stellenwert hat“, erklärt Kleyboldt, der neben seiner Vorstandstätigkeit beim FPSB Deutschland auch Direktor im Wealth Planning bei der Bethmann Bank ist. „Für sie ist das Thema Nachhaltigkeit ein essenzieller Wert, der in die Investmentstrategie integriert werden muss und bei dem das Reporting und die Messung der Wirkung zunehmend zum Standard werden.“ Darüber hinaus entwickelt sich Impact Investing vom Nischenthema zu einem klaren Trend, besonders bei der wohlhabenden NextGen: Investitionen sollen nicht nur Rendite erzielen, sondern auch messbare positive Wirkungen für Umwelt und Gesellschaft schaffen.“

Um das alles gewährleisten zu können, braucht es Berater, die höchsten Qualitätsanforderungen genügen, und Mitarbeiter mit viel Erfahrung und Knowhow. Die Beratung und Begleitung selbst erfolgt am besten im Rahmen eines Estate Planning, das über die reinen steuerlichen und rechtlichen Aspekte der Vermögensnachfolge hinausgeht, und auch die wirtschaftlichen und finanziellen Aspekte des Vermögensübergangs bei allen Beteiligten umfasst. Das Estate Planning sollte ideal die

Finanzplanung ist Lebensplanung. Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®
Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA
Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

Erbengeneration sowie die NextGen in persönlichen Gesprächen einbinden. „Eine so umfassende Nachfolgeplanung ist dann ein strategischer Hebel für die langfristige Kundenbindung“, sagt Kleyboldt und folgert: „Nur jene Marktplayer, die die Generationenplanung meistert, werden ihre Zukunft sichern.“

Über den FPSB Deutschland e.V.

Das Financial Planning Standards Board Ltd. - FPSB ist ein globales Netzwerk mit derzeit 29 Mitgliedsländern und über 236.000 Zertifikatsträgern. Dessen Ziel ist es, den weltweiten Berufsstandard für Financial Planning zu verbreiten und das öffentliche Vertrauen in Financial Planner zu fördern. Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt/ Main gehört seit 1997 als Vollmitglied dieser Organisation an.

Zentrale Aufgabe des FPSB Deutschland ist die Zertifizierung von Finanz- und Nachfolgeplanern nach international einheitlich definierten Regeln. Wichtige Gütesiegel sind der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional, der CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER, der EFPA European Financial Advisor® EFA und der CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR. Der FPSB Deutschland hat ferner den Anspruch, Standards zur Methodik der ganzheitlichen Finanzberatung zu setzen. Dafür arbeitet der FPSB Deutschland eng mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Wissenschaft und Forschung, Verbraucherschützern sowie Presse und interessierter Öffentlichkeit zusammen.

Ein weiteres Anliegen des FPSB Deutschland ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Zu diesem Zweck hat der Verband den Verbraucher-Blog <https://www.frueher-planen.de> lanciert. Er informiert neutral, anbieterunabhängig und werbefrei über alle relevanten finanziellen Themen und beinhaltet drei Online-Rechner zur Berechnung der Altersrente und der Basisrente sowie zur Optimierung der Fondsanlage. **Weitere Informationen erhalten Sie unter:** <https://www.fpsb.de> .

Folgen Sie uns auch auf LinkedIn unter: <https://de.linkedin.com/company/fpsbdeutschland> .

Kontakt Presse:

iris albrecht **finanzkommunikation** GmbH
Feldmannstraße 121
D- 66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 – 410 98 06 10
Email: iris.albrecht@irisalbrecht.com
www.irisalbrecht.com

Finanzplanung ist Lebensplanung. Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CFP®

Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER | CFEP®

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA European Financial Advisor® EFA

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.