



Wertpapiergeschäft: Neu- und Jungaktionäre fordern Regionalbanken heraus

Warum Regionalbanken trotz positiver Entwicklungen dringend handeln und gerade jetzt ihre Marktbearbeitung überdenken müssen – ein Kommentar von Steffen Ullitzka und Steven Kiefer, von der globalen Strategie- und Marketingberatung Simon-Kucher & Partners, zu neuen Trends und Zielgruppen auf dem Aktienmarkt:

Der Anstieg der Aktionärszahlen lässt sich einzig auf einen überproportional starken Anstieg der Neuaktionäre in der Altersgruppe 14 bis 29 Jahre (Anstieg um 40 Prozent) und 30 bis 39 Jahre (Anstieg um 19 Prozent) zurückführen, wogegen in der Kundengruppe ab 60 Jahren die Aktionärszahl mit 300.000 rückläufig ist. Regionalbanken dürften von derartigen Entwicklungen nur wenig profitieren. Die Studie zeigt, dass gerade Neu- und Jungaktionäre deutlich informierter in den Kapitalmarkt starten als Vergleichsgruppen früherer Generationen. Dementsprechend stellen diese Kundengruppen neue Anforderungen an das Produkt- und insbesondere das Preisangebot potenzieller Anbieter.

So ist es kein Zufall, dass sich auf diese Zielgruppen spezialisierte Anbieter über ein enorm breites Produktangebot (insbesondere für die monatliche Besparung) und transparente Preismodelle positionieren. Diese einfach zu kopieren ist für die meisten Regionalbanken jedoch keine Alternative. Anders als neue Anbieter müssen diese immer auch mögliche Ertragskannibalisierungen im Bestand berücksichtigen und daher eigene Konzepte entwickeln. Wichtig sind dabei klar leistungsdifferenzierte Angebote,

die verschiedene Anlegertypen (Selbstentscheider, Beratungsaffine, Delegierer) gezielt ansprechen. Auch neue Preismetriken in Form von Pauschalpreismodellen können dabei intelligent genutzt werden, um Leistung zu kommunizieren, das Angebot zu erweitern und Kannibalisierung zu kompensieren.

Ebenso relevant für die Marktbearbeitung von Regionalbanken ist das Ergebnis, dass erstmalig mehr junge Frauen als junge Männer (Altersgruppe < 30 Jahre) in den Aktienmarkt eingestiegen sind. Dies ist bemerkenswert, da derzeit rund viermal so viele Männer als Frauen in Aktien investieren. Entsprechend dieser Verteilung dürften auch Regionalbanken etwa viermal so viel Erfahrung in der Beratung von Männern als in der Beratung von Frauen gesammelt haben.

Diese Erkenntnis ist äußerst wichtig, da in der Behavioral Finance Forschung regelmäßig große Unterschiede im Anlageverhalten zwischen Männern und Frauen festgestellt werden konnten. Frauen sind gemessen an theoretischen Überlegungen die deutlich besseren Anleger und dennoch

wesentlich beratungsaffiner. Erste Anbieter im Markt haben daher junge Frauen als eigene Zielgruppe erkannt und adressieren diese mit speziellen Produkten und Beratungsangeboten. Ein Beitrag im Original von Simon-Kucher & Partners über news aktuell.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4926350/wertpapiergeschaeft-neu-und-jungaktionaere-fordern-regionalbanken-heraus/>