


 A man in a white suit and hat stands in front of a Sparkasse building entrance. The building has a large glass facade with the word 'Sparkasse' in red letters above the entrance.

Plattform statt Filiale: Wie sich der Zugang zur Geldanlage verändert

Michael Fiedler

Jüngere Anleger setzen zunehmend auf digitale Plattformen und Online-Broker, während ältere Generationen der klassischen Bank treu bleiben. Die Zukunft der Geldanlage liegt jedoch in der Verbindung beider Welten.

Digitale Angebote senken die Einstiegshürden

Die Zahlen zeigen, dass digitale Lösungen insbesondere für jüngere Anleger den Zugang zum Kapitalmarkt erleichtern. Niedrige Einstiegshürden, einfache Bedienbarkeit und hohe Transparenz tragen dazu bei, dass immer mehr Menschen erste Erfahrungen mit Wertpapieren sammeln. Gleichzeitig verändern sich damit auch die Erwartungen an Anbieter und Beratung. Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und Nutzerfreundlichkeit gewinnen an Bedeutung.

Persönliche Beratung bleibt relevant

Trotz der zunehmenden Digitalisierung bleibt die persönliche Beratung ein zentraler Bestandteil der Geldanlage – insbesondere bei komplexeren oder langfristigen Entscheidungen. „Die Ergebnisse zeigen, dass sich die Wege zur Geldanlage deutlich unterscheiden“, sagt Anton Buchhart, Vorstand der BarmeniaGothaer Asset Management. „Digitale Angebote erleichtern den Einstieg, persönliche Beratung bleibt jedoch insbesondere bei langfristigen Entscheidungen

ein wichtiger Faktor.“ Gerade bei Fragen zu Risiko, Portfolio-Struktur oder langfristiger Planung stoßen rein digitale Lösungen an ihre Grenzen.

Hybride Modelle gewinnen an Bedeutung

Vor diesem Hintergrund zeichnet sich ein hybrides Modell als zukünftiger Standard ab. Digitale Angebote sorgen für Transparenz und einfachen Zugang, während persönliche Beratung Orientierung und individuelle Einordnung bietet. Auch neue Technologien wie KI-gestützte Analysen können Anleger unterstützen, ersetzen jedoch keine ganzheitliche Beratung. Standardisierte Empfehlungen stoßen dort an Grenzen, wo individuelle Ziele, Lebenssituationen und Risikoprofile berücksichtigt werden müssen.

Vertrieb steht vor strukturellem Wandel

Für Vermittler bedeutet diese Entwicklung eine klare Herausforderung: Der Zugang zur Geldanlage wird digitaler, die Anforderungen an Beratung steigen gleichzeitig. Die Zukunft liegt damit nicht im Entweder-oder, sondern in der

Verbindung beider Ansätze – mit digitalen Werkzeugen auf der einen und persönlicher Expertise auf der anderen Seite.

Über die Studie: Die Studie zum Anlageverhalten der Deutschen wurde im Auftrag der BarmeniaGothaer Asset Management AG vom Meinungsforschungsinstitut forsa vom 5. bis 8. Januar 2026 durchgeführt. Befragt wurden rund 1.000 Bundesbürgerinnen und Bundesbürger ab 18 Jahren im Rahmen computergestützter Telefoninterviews. Die Auswahl erfolgte repräsentativ nach einem systematischen Zufallsverfahren.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949557/Plattform-statt-Filiale-Wie-sich-der-Zugang-zur-Geldanlage-veraendert/>