

ERLEBNISSE ZÄHLEN MEHR ALS BESITZ 02.

**MILLENNIALS TICKEN DEUTLICH
ANDERS ALS VORGÄNGER-
GENERATIONEN UND ENTWICKELN
SICH ZU EINER IMMER
WICHTIGEREN ZIELGRUPPE FÜR
DIE FINANZINDUSTRIE.**

TEXT KRISTINA HOOPER



D

Der Begriff Millennials oder Generation Y steht für die zwischen den frühen 1980ern und späten 1990ern geborenen Jahrgänge. Nach Angaben des World Economic Forum fallen weltweit 1,8 Milliarden Menschen unter diese Definition – das sind 23 Prozent der Weltbevölkerung und damit die aktuell größte erwachsene Bevölkerungskohorte der Welt. Da sich die älteren Generationen dem Rentenalter nähern, werden die Millennials für die Investmentbranche immer wichtiger.

Die ältesten Mitglieder der Gen Y sind jetzt in ihren 40ern, die jüngsten in ihren 20ern. Damit steuern sie auf ihre einkommensstärksten Jahre zu oder haben sie bereits erreicht. Als Erben profitieren sie zudem von dem von der Babyboomer-Generation angesammelten Vermögen: Ein Vermögenstransfer in Billionenhöhe ist bereits im Gange.

Im Vergleich zu ihren Eltern haben Millennials trotzdem viel mehr kurz- und langfristige finanzielle Sorgen. In den USA zahlen viele von ihnen immer noch hohe Studienkredite ab und haben mit ansehen müssen, wie ihr Einkommen und Vermögen durch eine globale Finanzkrise, Rezessionen und eine Pandemie geschmälert wurden. Und während die Lebenserwartung steigt, schrumpfen die Ansprüche auf staatliche Versorgungsleistungen. Umso wichtiger ist der Vermögensaufbau über den Kapitalmarkt für diese Generation.

Geld für ein erfülltes Leben

Millennials sind in einer Zeit des technologischen Wandels, der Globalisierung und der wirtschaftlichen Umwälzungen aufgewachsen. Das prägt ihre Prioritäten und Erwartungen.



Unterwegs mit kleinem Gepäck: Millennials gelten als neugierig und erlebnishungrig.

» **ALS ERBEN PROFITIEREN
MILLENNIALS VON DEM
VERMÖGEN, DAS DIE
BABYBOOMER-GENERATION
ANGESAMMELT HAT.**

Eine Ende 2022 von der Stanford Graduate School of Business veröffentlichte Investorenbefragung bestätigt, dass Millennials mehr als jede andere Generation mit ihren Anlageentscheidungen soziale, politische und ökologische Werte zum Ausdruck bringen möchten. Der Umfrage zufolge legen jüngere Anleger viel mehr Wert darauf, dass Fondsmanager ESG-Ziele verfolgen, und sind auch viel mehr bereit, dafür höhere Verluste zu riskieren.

Im Einklang mit ihren Werten und ihrem Bedarf für langfristiges Kapitalwachstum investieren Millennials tendenziell stärker in Branchen wie Technologie oder Gesundheit. Außerdem sind sie überdurchschnittlich interessiert und offen für Anlagen in risikoreichere alternative Anlageklassen, um potenziell höhere Renditen zu erzielen.

Den Millennial-Anleger verstehen

Um die Anlagepsychologie der Millennials zu verstehen, ist es wichtig, das Anlageumfeld zu verstehen, in dem sie aufgewachsen sind. Die meisten Millennials können sich nicht an eine Zeit erinnern, in der festverzinsliche Anlagen attraktive Renditen boten. Da ist es kein Wunder, dass viele von ihnen wenig Interesse an Anleihen haben. Und durch die Wunden, die sie vom dramatischen Ausverkauf von Aktien während der globalen Finanzkrise davongetragen haben, sind sie misstrauischer gegenüber Aktien.

Die gute Nachricht ist, dass Millennials offener für alternative Anlageklassen sind – die schlechte, dass sie zögerlich gegenüber wichtigen Portfoliobausteinen wie Aktien und Anleihen sind. Laut einer Bankrate-Umfrage aus dem Jahr 2022 würde ein Drittel der Millennials in den nächsten zehn Jahren nicht benötigtes Geld am liebsten in Immobilien investieren.

Vermögen anzusammeln ist ihnen weniger wichtig als ihr Lifestyle und ein sinnerfülltes Leben. Erlebnisse zählen mehr als Besitz. Millennials wollen gesund leben und legen schon in jungen Jahren großen Wert auf die richtige Work-Life-Balance. Das hat Auswirkungen auf ihr Spar- und Anlageverhalten. „Das Leben in vollen Zügen genießen“ wird zu einer finanziellen Priorität.

Gleichzeitig lassen sich Millennials bei ihren Anlagen stärker von ethischen Werten leiten und dem Wunsch, einen aktiven Beitrag zur Lösung kritischer globaler Herausforderungen zu leisten. So gelten die Millennials auch als ein wichtiger Treiber der enormen Zuflüsse in ESG-Anlagen (Environmental Social Governance/Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) in den letzten Jahren.

Nur 23 Prozent würden Aktien wählen. Und bei einem Marktschock würden die Millennials, die in Aktien oder Anleihen investieren, diesen Anlageklassen schnell den Rücken kehren. Wie der EY Global Wealth Research Report 2023 feststellt, haben 50 Prozent der Millennials auf die jüngsten Marktschocks mit einer Umschichtung in Spareinlagen reagiert, verglichen mit 34 Prozent aller Kunden.

Millennials leben mit einem Gefühl der finanziellen Instabilität. So geben 47 Prozent der für den Deloitte Global 2022 Gen Z and Millennial Survey befragten Millennials an, von Gehaltsscheck zu Gehaltsscheck zu leben und Bedenken zu haben, ihre Ausgaben nicht decken zu können. 31 Prozent machen sich Sorgen um eine gute finanzielle Absicherung im Ruhestand.

Digital und dezentral

Millennials haben nicht nur andere finanzielle Herausforderungen und Ziele als frühere Generationen – sie nutzen auch neue und alternative Formen der Geldanlage. Auch die globale Vernetzung hat Auswirkungen auf das Anlageverhalten, da dadurch die Bedeutung des Freundeskreises als Informationsquelle und Motivator gewachsen ist. Anders als ihre Eltern haben die Angehörigen der Gen Y kein grundlegendes Vertrauen in Institutionen und sind offener für dezentrale Finanzplattformen.

Als erste Generation, die in eine digitale Welt hineingeboren wurde, legen Millennials bei ihren Anlagen großen Wert auf robuste digitale Optionen und Kontrolle und investieren lieber online als offline. Sie sind mit Robo-Advisors vertraut und erwarten sofortigen Zugang zu Preisvergleichen, Produktinformationen und Peer-Bewertungen. Sie schätzen Automatisierung und sogenanntes maschinelles Lernen, und erwarten von ihren Vermögensverwaltern, dass sie derartige Tools nutzen, um bessere Anlageentscheidungen zu treffen.

Wie der EY Global Wealth Research Report 2023 zeigt, wechseln Millennials mehr als doppelt so häufig wie Babyboomer ihren Anbieter, testen neue Anbieter oder ziehen Gelder von ihrem aktuellen Vermögensverwalter ab. Zu den Gewinnern dieses Trends gehört eine Vielzahl von Fintech-Unternehmen, die Millennials einfacheren Zugang zu den gewünschten digitalen Anlagelösungen bieten.

Zugleich scheint das Finanzwissen der Millennials jedoch geringer zu sein als das ihrer Elterngeneration. So hat die FINRA National Financial Capability Study in den USA wiederholt gezeigt, dass jüngere Altersgruppen eine bessere Finanzbildung benötigen, insbesondere angesichts der größeren wirtschaftlichen Unsicherheiten in Verbindung mit einer immer komplexeren Investmentlandschaft.

Investmentmanager müssen reagieren

Der Bedarf der Millennials an kurz- und langfristiger personalisierter Anlageberatung und -unterstützung eröffnet enorme Chancen für Vermögensverwalter, die ihren besonderen Anforderungen gerecht werden können – und diese mit ihrer Preissensitivität und Wechselbereitschaft in Einklang bringen. So können Investmentmanager einen Mehrwert schaffen und Loyalität erzeugen, indem sie dieser Kundengruppe die Vorzüge von Aktien- und



UNTERNEHMEN	GESCHÄFTSFELD	WKN
AirBnB	Reiseportal	A2QG35
Thor Industries	Wohnmobile	872478
Knaus Tabbert	Wohnmobile	A2YN50
Technogym	Fitness	A2AHWL
Peleton	Fitness	A2PROM
Oatly	Hafermilch	A3CQRG
Chipotle	Casual Dining	AOESP5
SodaStream	Sprudlersystem	A1C8V8
Etsy	Online-Marktplatz	A14P98
Twilio	Immobilien	A2ALP4
Twilio	Fahrdienstleister	A2PHHG

11 BELIEBTE AKTIEN DER GENERATION Y

Anleiheanlagen und breit diversifizierten Portfolios sowie geeignete Instrumente für eine bessere finanzielle Absicherung näherbringen.

Millennials sind vermutlich eine der wichtigsten, komplexesten und anspruchsvollsten Kundengruppen für Investmentmanager. Sie haben online in einem noch nie dagewesenen Maße Zugang zu frei verfügbaren Anlageinformationen, brauchen aber professionelle und individuelle Unterstützung bei der Finanzplanung und Geldanlage.

Um das Vertrauen der Generation Y mit ihrem wachsenden Wunsch nach Kontrolle und Transparenz zu gewinnen und ihren Bedürfnissen gerecht zu werden, müssen Investmentmanager nahtlose digitale Angebote und umfassende Lösungen in relevanten, zugänglichen Formaten anbieten. Sie müssen die richtige Balance finden zwischen der Bereitstellung digitaler Self-Service-Tools, der Förderung der Finanzbildung und einer professionellen, kundenindividuellen Beratung für bessere Anlageentscheidungen.

In einem zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld dürften sich die agilsten und innovativsten Investmentmanager mit der höchsten Digitalkompetenz, einer soliden Erfolgsbilanz in einem breiten Spektrum traditioneller und alternativer Anlageklassen und -stile sowie – was vielleicht am wichtigsten ist – einem nachhaltigen Lösungsangebot durchsetzen. «



ZUR AUTORIN

Kristina Hooper ist Chief Global Market Strategist bei Invesco. Sie verfügt über eine Investmenterfahrung von 21 Jahren. Vor Invesco war sie als US Investment Strategist bei Allianz Global Investors tätig. Davor hatte sie Positionen bei PIMCO Funds, UBS (ehemals PaineWebber) und MetLife inne. Kristina Hooper studierte Finanzen, Recht und Volkswirtschaftslehre. Sie ist Mitglied einer gemeinnützigen Stiftung der amerikanischen Finanzplanungsbranche sowie der Hilfsorganisation Hour Children.

MILLENNIALS HABEN ONLINE IN EINEM NOCH NIE DAGEWESENEN MASSE ZUGANG ZU FREI VERFÜGBAREN ANLAGEINFORMATIONEN.