HSLU Hochschule Luzern

Medienmitteilung Luzern, 3. November 2026

Private-Banking-Studie:
Vermögende setzen auf mehrere Banken – beachtliche Wechselbereitschaft in den letzten Jahren

Vermögende in der Schweiz verteilen ihr Geld im Schnitt auf mehr als drei Banken, jede vierte Person hat in den letzten fünf Jahren ihre Haupt-Anlagebank gewechselt. Das zeigt eine Studie der Hochschule Luzern (HSLU) und der Luzerner Kantonalbank (LUKB), für die im Mai 2026 insgesamt 307 vermögende Personen befragt wurden. Sie investieren deutlich häufiger als die Gesamtbevölkerung und sehen Anlagethemen gelassener. Obwohl sie sich in Finanzfragen gut auskennen, schätzen sie den persönlichen Kontakt zur Bank. Was zählt, sind Kompetenz und Vertrauen.

Bankkundinnen und Bankkunden mit einem freien Vermögen von mehr als 1 Million Franken – also klassische Private-Banking-Kunden – unterscheiden sich bei ihren Finanzanlagen grundlegend vom Durchschnitt der Schweizer Bevölkerung. 99 Prozent der Befragten investieren in Wertschriften, während es bei der Schweizer Bevölkerung im Schnitt nur 52 Prozent sind. Die Private-Banking-Kundschaft interessiert sich stärker für die Abläufe der Finanzmärkte, schätzt ihr Finanzwissen höher ein und lässt sich von kurzfristigen Verlusten weniger aus der Ruhe bringen. Das spiegelt sich in ihren Investitionsentscheiden: 90 Prozent der Private-Banking-Kunden legt in Aktien an, 68 Prozent in Anlagefonds und 39 Prozent auch in Derivate, 24 Prozent legt in Renditeliegenschaften an und 12 Prozent tätigt Direktinvestitionen in Unternehmen. Bei der Schweizer Bevölkerung sind es bei Aktien lediglich 35 Prozent und rund ein Drittel bei Anlagefonds. Das zeigt eine gemeinsame Studie der Hochschule Luzern (HSLU) und der Luzerner Kantonalbank AG (LUKB) mit 307 vermögenden Personen in der Schweiz, die im Mai 2026 an einer Online-Befragung teilgenommen haben.

«Zwischen Vermögen und der Angst vor Verlusten bei Investitionen besteht wohl eine wechselseitige Beziehung», erklärt Studienautor Prof. Dr. Simon Amrein von der HSLU, der die Studie zusammen mit Dr. Anastasia Steinberger von der LUKB durchgeführt hat. «Einerseits kann ein höheres Vermögen aufgrund des grösseren finanziellen Spielraums die Auswirkungen von Verlusten abfedern und damit die Risikoscheu reduzieren. Andererseits könnte eine höhere Risikobereitschaft langfristig auch zur Bildung eines grösseren Vermögens beitragen.»

Alle investieren – aber nicht alle investieren gleich
Investieren ist für die Private-Banking-Kundschaft selbstverständlich, aber nicht alle setzen die gleichen Schwerpunkte. Die HSLU/LUKB-Untersuchung identifiziert vier unterschiedliche Anlagetypen: konventionelle, kapitalmarktorientierte, immobilienorientierte und unternehmerische Anlegerinnen und Anleger. «Die vier Typen unterscheiden sich in ihrem Interesse an Finanzthemen und ihrem Bedürfnis nach persönlichem Austausch mit der Bank», sagt Simon Amrein. «Das zeigt sich in der Zusammensetzung und Breite ihrer gewählten Anlageklassen.»

Diese Beobachtung macht auch Désirée von Michaelis, die in der Geschäftsleitung der LUKB verantwortlich für das Private Banking ist: «Die fundierte Beratung der Private-Banking-Kundschaft erfordert einen differenzierten Ansatz: Weil sich die Bedürfnisse so stark unterscheiden, muss die Bank die Ausgangslage

der Kundinnen und Kunden in der Tiefe verstehen (Anlegertyp, Lebenssituation, Ziele), dabei bewusste und auch unbewusste Bedürfnisse berücksichtigen und daraus eine sinnvolle langfristige Vermögensstrategie ableiten. Erst anschliessend geht es um eigentliche Anlageberatung.»

UBS und Kantonalbanken sind im Private Banking besonders stark positioniert
Die befragten Kundinnen und Kunden verteilen ihr Vermögen auf mehrere Institute und unterhalten durchschnittlich 3,3 Bankbeziehungen. Nur bei rund der Hälfte ist die Hauptbank für den Zahlungsverkehr gleichzeitig auch die wichtigste Bank für Anlagen. Besonders stark im Anlagegeschäft positioniert sind die UBS und Kantonalbanken, die zusammen die Haupt-Anlagebank für fast die Hälfte (48 Prozent) der Befragten sind. Trotzdem bewegt sich der Markt. Rund ein Viertel hat die Haupt-Anlagebank in den letzten fünf Jahren gewechselt – die Studienverfassenden sehen hier einen möglichen Zusammenhang mit dem Wegfall der Credit Suisse. Jüngere Vermögende ergänzen ihre Hauptbankbeziehung zudem häufiger mit Digitalbanken oder Brokern. Diese konnten sich jedoch (noch) nicht als Haupt-Anlagebank etablieren.

Persönlicher Kontakt ist für Zufriedenheit am wichtigsten
Finanzkompetenz und Beratungsbedarf von Private-Banking-Kundinnen und -Kunden sind keine Gegensätze. Mehr als ein Drittel der Befragten wünscht sich – unabhängig von der eigenen Finanzkompetenz –, dass die Anlageberaterin oder der Anlageberater mindestens einmal pro Quartal Kontakt aufnimmt. Entscheidend ist dabei nicht möglichst viel Kontakt, sondern eine auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Frequenz.

Im Durchschnitt verwalten die befragten Vermögenden 46 Prozent ihres Wertschriftenvermögens eigenständig, 22 Prozent im Rahmen einer Anlageberatung und 32 Prozent über Vermögensverwaltungsmandate. Über die Hälfte der befragten Private Banking-Kundinnen und -Kunden (54 Prozent) nutzt dabei eine Kombination von Betreuungsmodellen. Die Ergebnisse zeigen, dass eigenständige Anlageentscheide und professionelle Beratung keine Gegensätze sind, sondern sich ergänzen.

«Die Studie zeigt auf, dass auch Personen mit hoher Finanzkompetenz Beratung durch die Bank nachfragen. Das beobachten wir auch in unserem Tagesgeschäft», meint Désirée von Michaelis. «Im Umkehrschluss heisst das für mich auch: Beratung durch die Bank hat auch die Aufgabe, bei den Kundinnen und Kunden Finanzkompetenz auf- und auszubauen und damit bei Personen mit grossem Finanzwissen Sparringpartner auf Augenhöhe zu sein.»

Mehrwert entsteht für die befragten Private Banking-Kundinnen und -Kunden primär durch Qualität, Vertrauen, Stabilität der Bank und transparente Kommunikation. Für eine gute Bankbeziehung sind aus Sicht der Befragten vor allem die fachliche Kompetenz und eine vertrauensvolle Beziehung zur Anlageberaterin oder zum Anlageberater entscheidend. Exklusive Veranstaltungen oder Netzwerke spielen dagegen eine deutlich geringere Rolle.

Über die Studie

Die Studie «Private Banking in der Schweiz - Anlageverhalten, Erwartungen und Zufriedenheit vermögender Personen» wurde vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern in Zusammenarbeit mit der Luzerner Kantonalbank AG (LUKB) durchgeführt. Befragt wurden 307 in der Schweiz wohnhafte Personen mit einem freien Vermögen von mehr als 1 Million Franken im Alter zwischen 38 und 90 Jahren. Die Erhebung erfolgte im Mai 2026 online. Die Studie kann hier heruntergeladen werden.

Anlagen:
Abbildung 1: Anteil Private-Banking-Kund:innen mit Investitionen in die entsprechenden Anlageklasse
Abbildung 2: Marktanteil als Hauptbank und Haupt-Anlagebank pro Bankengruppe

Kontakte für Medienschaffende:
Hochschule Luzern
Prof. Dr. Simon Amrein, Studienleiter und Studiengangleiter MSc in Banking and Finance
Tel: +41 41 757 67 16
simon.amrein@hslu.ch

Luzerner Kantonalbank AG
Désirée von Michaelis
Mitglied der Geschäftsleitung, Leiterin Private Banking & Firmenkunden
Erreichbar für telefonische Auskünfte:
3. November 2026: 14.30 bis 18.00 Uhr
4. November 2026: 08.00 bis 10.30 Uhr
Kontakt via Medienstelle LUKB: +41 41 206 30 30; kommunikation@lukb.ch

Hochschule Luzern – die Fachhochschule der Zentralschweiz
Die Hochschule Luzern ist die Fachhochschule der sechs Zentralschweizer Kantone und vereinigt die Departemente Technik & Architektur, Wirtschaft, Informatik, Soziale Arbeit, Design Film Kunst, Musik sowie den Schwerpunkt Gesundheit. Mit rund 8’700 Studierenden und rund 12’000 Weiterbildungsteilnehmenden (davon 5’700 MAS, DAS, CAS), 235 neuen Forschungsprojekten und 2'120 Mitarbeitenden ist sie die grösste Bildungsinstitution im Herzen der Schweiz. hslu.ch

Luzerner Kantonalbank AG
Die 1850 gegründete Luzerner Kantonalbank AG (LUKB) ist mit rund 1'400 Mitarbeitenden und 23 Geschäftsstellen die führende Bank im Wirtschaftsraum Luzern. Sie zählt zu den führenden Schweizer Universalbanken. Die LUKB fokussiert auf Immobilien- und Unternehmensfinanzierung und auf das Anlagegeschäft (u.a. Private Banking inkl. Vorsorge, Vermögensberatung und -verwaltung). Sie ist seit 2001 eine privatrechtliche Aktiengesellschaft und an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die LUKB verfügt über Staatsgarantie und ein langfristiges Rating AA+ von Standard & Poor's. lukb.ch

Abbildung 1: Anteil Private-Banking-Kundinnen und -Kunden mit Investitionen in die entsprechenden AnlageklassenBanking-Kundinnen und -Kunden mit Investitionen in die entsprechenden Anlageklassen

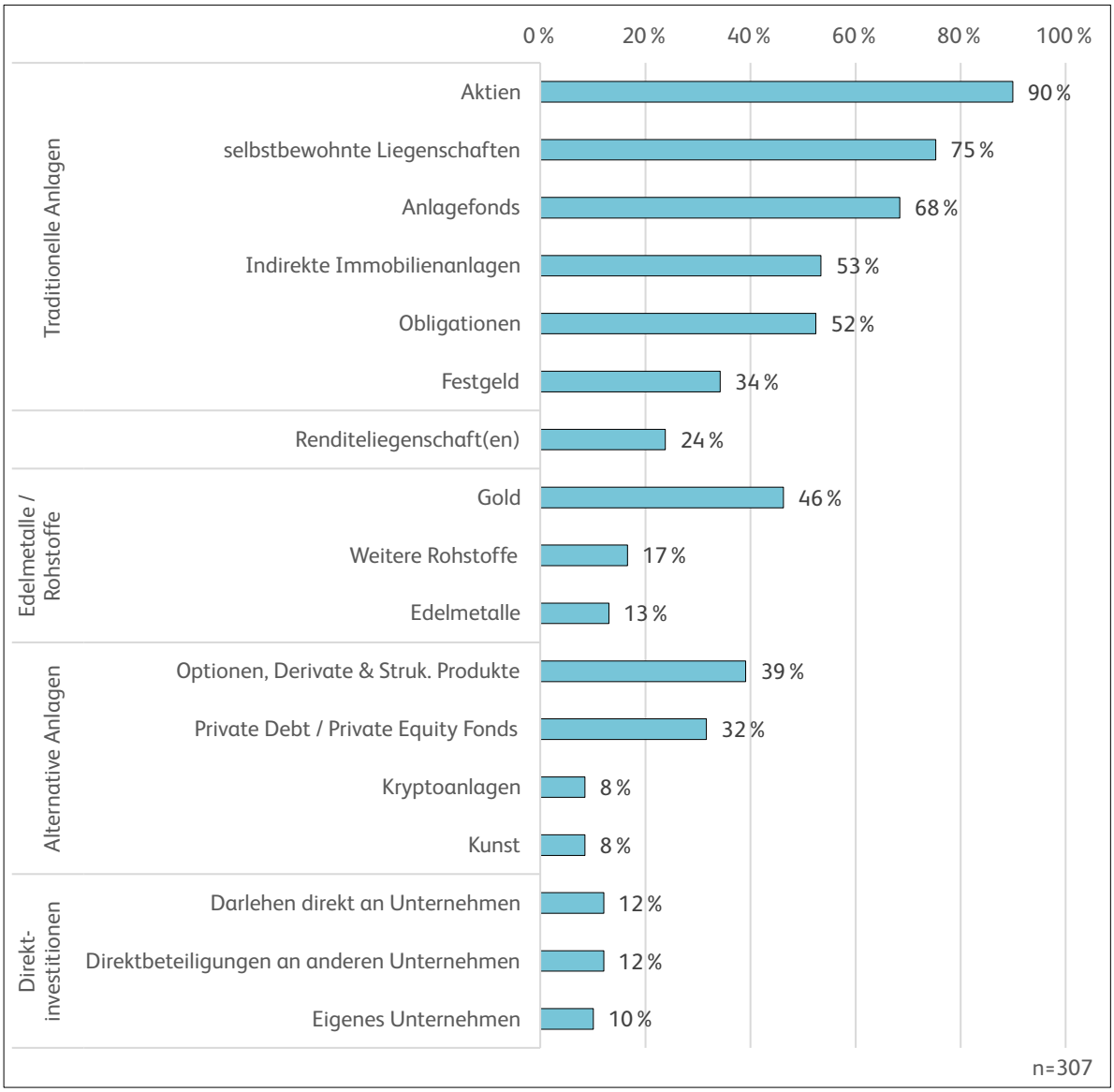
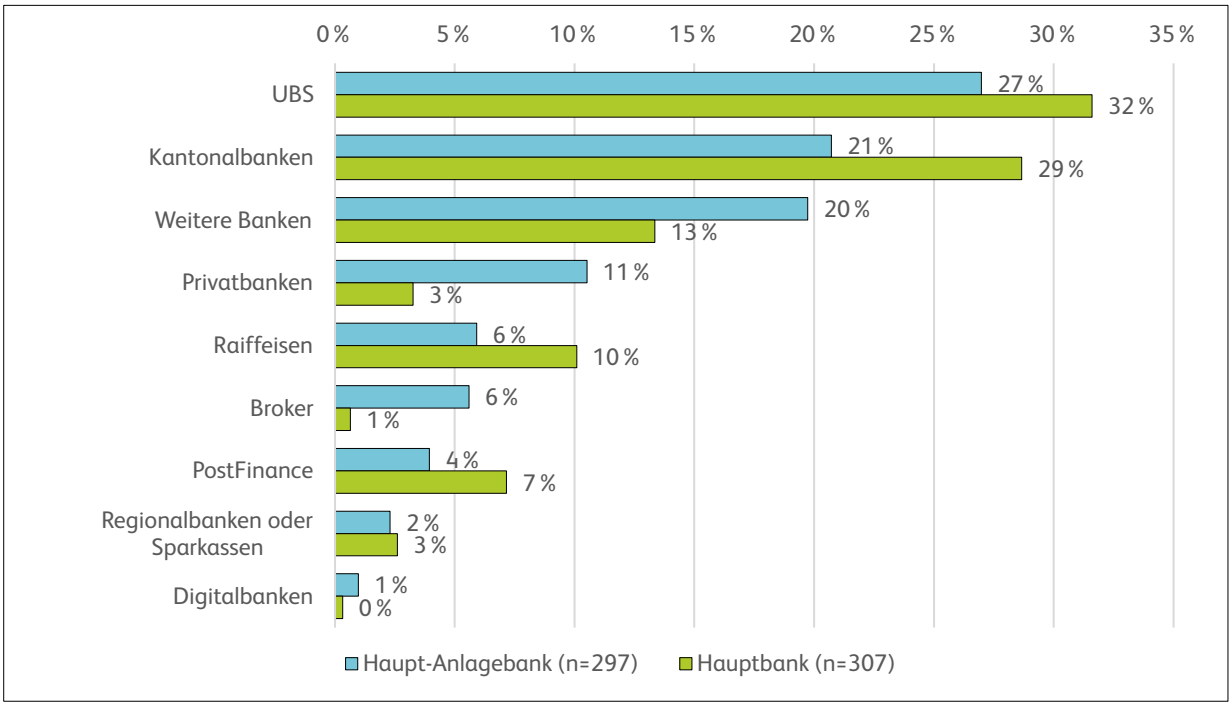
Abbildung 2: Marktanteil als Hauptbank und Haupt-Anlagebank pro Bankengruppe