



© Smarterpix/Ansion LU

Eine Billion Euro steht schon vor der Tür

Private Banking in der Alpenrepublik hat Zukunft – die Vermögen werden in nächster Zeit weiter kräftig ansteigen sagt zeb Österreich.

••• Reinhard Krémer

Das Vermögen der Private Banking-Kunden in Österreich stieg 2024 auf 974 Mrd. €. Bis 2030 soll es auf 1,2 Billionen € steigen. Von diesem Zuwachs profitieren auch

Österreichs Private Banking-Anbieter, deren Erträge deutlich zugelegt haben. Doch der Kampf um Kunden und Marktanteile wird angesichts der aktuellen Zinsentwicklung intensiver.

Zu diesem Schluss kommt die jüngste Analyse des internationalen Beratungsunternehmens

zeb zum Private Banking-Markt in Österreich.

Die Zielgruppe ist recht überschaubar, das Potenzial ist allerdings groß: Insgesamt 76.200 Haushalte in Österreich verfügen über ein liquides Vermögen von mindestens 500.000 €. Davon nennen 10.650 Haushal-

te immerhin ein Vermögen von mehr als drei Mio. € ihr eigen.

Bemerkenswert ist, dass in beiden Kundensegmenten (Wealth-Management ab drei Mio. € und Private Banking zwischen 500.000 und drei Mio. €) die Anzahl der Haushalte mit einem entsprechenden Vermö-



gen um sieben Prozent gestiegen ist.

Weiteres Wachstum kommt

Und sie wird auch weiter steigen, wie das Beratungshaus zeb in seiner „Private Banking-Studie Österreich 2025“ prognostiziert. „Der Zuwachs bei den Kunden und beim Vermögen birgt für Österreichs Privat Banking-Anbieter ein beachtliches Potenzial“, erklärt Michaela Schneider, Managing Partner bei zeb Austria, „allerdings führt die zunehmende Dynamik im Markt auch zu einem steigenden Wettbewerb, der den Handlungsdruck auf die Anbieter verstärkt.“

Wie lukrativ der Markt ist, zeigt die Ertragsentwicklung bei den Banken: diese verzeichneten 2024 ein neues Allzeithoch. Mit 3,17 Mrd. € lag das Ertragswallet (Ertragspotenzial) im Private Banking und Wealth Management um 8,9% über jenem aus dem Jahr davor. Gegenüber 2019 hat sich das Ertragswallet der Banken sogar nahezu verdoppelt (exakt 83,2%).

Kräftiges jährliches Wachstum
Das durchschnittliche jährliche Wachstum (CAGR) lag damit bei 12,9%. Angetrieben wurde diese Entwicklung vor allem von den Einlagen, deren Zuwachs nach Jahren mit Nullzinsen von einem zuletzt relativ hohen Zinsniveau befördert wurde.

Allein der Bereich der Einlagen verzeichnete in den letzten Jahren ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 84,7% auf 1,11 Mrd. € (2024). Die Erträge bei den übrigen Positionen stiegen lediglich um 4,3% per anno.

„Das erhöhte Zinsniveau hat sich temporär verfestigt – das spiegelt sich auch in den Erträgen wider. Wir sehen höheres Wachstum. Letztlich bleibt aber das Risiko, dass es zu einem Zin-

Besser

Die untersuchten Banken in Österreich weisen vergleichsweise eine bessere Cost-Income-Ratio (CIR) (61%) auf, als die deutschen Banken (70%) und die Schweizer Banken (71%).

sumschwung kommt, weiterhin sehr virulent“, erklärt Markus Bräckle, Senior Manager bei zeb.

Strategische Investitionen

Im Unterschied zu Deutschland und der Schweiz, wo die Ertragsmarge der Banken zuletzt stieg, verzeichneten die österreichischen Privatbanken des Banking Samples im Jahr 2024 einen leichten Rückgang um zwei Prozentpunkte. Zurückzuführen ist dies auf die überproportional gestiegenen Kosten, aber auch auf die Zinsentwicklung. Dennoch weisen die untersuchten Banken in Österreich vergleichsweise eine bessere Cost-Income-Ratio (CIR) (61%) auf, als die deutschen Banken (70%) und die Schweizer Banken (71%).

„Um die Ergebnissituation im Hinblick auf eine drohende Zinswende nachhaltig abzusichern, weisen Österreichs Banken bei den Ertragsmargen noch Spielraum auf. Chancen sehen wir insbesondere auf der Provisionsseite“, sagt Michaela Schneider: „Jetzt ist jedenfalls der richtige Zeitpunkt, um strategische Investitionen zu tätigen.“

Was Privatbanken tun können,
In ihrer Analyse zum Privat Banking-Markt in Österreich verorten die zeb-Experten einige zentrale Themen, welche den Markt in Zukunft bestimmen werden. Aus diesen leiten sie folgende vier Handlungsempfehlungen ab:



Zur zeb-Privat-Banking-Studie

Bankenradar

Für die Studie wurden im Zeitraum von 2019 bis 2024 zehn traditionelle Banken mit eigenem Firmensitz in Österreich befragt. Das verwaltete Vermögen (Assets under Management, AuM) der erhebten Banken lag im Bereich zwischen zwei Milliarden bis 32 Mrd. €. Neben der historischen Entwicklung der Erträge wurden Break-Even-Analysen im 5-Jahres-Szenario bis 2028 durchgeführt. zeb Österreich bietet seit 2001 Transformationskompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Bereich Financial Services in Europa an.

Erläuterungen zur Studie

Wallet & Co

1: Ertragswallets stellen dar, wie viele Erträge aus einer Bankvertriebs-Sicht im Geschäft mit österreichischen Haushalten erzielt werden können. Als Basis zur Ermittlung der Ertragswallets dienen in erster Linie die finanziellen Vermögensbilanzen österreichischer Haushalte. Ergänzt werden diese durch sonstige relevante Services und Dienstleistungen. Volumenwerte werden mit marktüblichen und durch zeb ermittelten Margen und Provisionssätzen verrechnet, um die entsprechenden Ertragspotenziale/Ertragswallets zu ermitteln.

2: Das Banking Sample besteht in Österreich aus zehn repräsentativen Instituten mit Firmensitz in Österreich.

1. Kompetenzvermutung stärken:
Bei ihrer Kundenansprache sollten Banken ein exklusives, sichtbares und abgrenzbares Leistungsversprechen liefern. Dieses umfasst Standort, Pricing, Marke und Services.
2. Kunden kanalübergreifend begleiten: Im Mittelpunkt steht dabei eine 360°-Sicht auf die Kundenportfolios sowie eine (noch) individuellere Beratung und mehr Effizienz.



Der Zuwachs bei den Kunden und beim Vermögen birgt für Österreichs Privat Banking-Anbieter ein beachtliches Potenzial.

Michaela Schneider
zeb Austria

3. KI und ganzheitliches Vermögensmanagement: Banken sollten das Vermögen ganzheitlich managen – auch unter Zuhilfenahme von künstlicher Intelligenz, die auf umfangreichen Datensätzen basiert und hochpersonalisierte Lösungen ermöglicht.
4. NextGen-Management: Die 25- bis 39-Jährigen haben andere Bedürfnisse als ihre Elterngeneration, sind aber für die nachhaltige Vermögensbindung von erheblicher Relevanz – was angesichts des anstehenden Generationenwechsels besonders hohes Potenzial birgt.