

Finanzberatung – Eine empirische Analyse bei Young Professionals

5. Auflage, Essen 2016

**Prof. Dr. Julius Reiter, Prof. Dr. Dr. habil. Eric Frère,
Dr. Alexander Zureck und Dr. Tino Bensch**

Mehr als die Hälfte der Young Professionals verfügt über ein gutes allgemeines Finanzwissen

In dieser Untersuchung erfolgt eine Differenzierung zwischen subjektiven und objektiven Finanzwissen. Das subjektive Finanzwissen entspricht der Selbsteinschätzung der Young Professionals. Das objektive Finanzwissen wird mithilfe von Fragen zu Rendite, Inflation und Diversifikation ermittelt.

Das subjektive Finanzwissen ist konstant gut. In den vergangenen drei Jahren haben immer mehr als die Hälfte aller Befragten das eigene Finanzwesen als gut eingeschätzt. 82% aller Befragten verfügen zudem über ein gutes objektives Finanzwissen. Betrachtet man das subjektive und objektive Finanzwissen zusammen, verfügen 55% aller Befragten über ein allgemeines gutes Finanzwissen. Lediglich 13% dieser haben ein schlechtes allgemeines Finanzwissen.

Vertrauen ist für Banken ein Erfolgsfaktor

Vertrauenswürdigkeit, Sicherheitsstandards, Transparenz und der Preis sind im Allgemeinen für Young Professionals die entscheidenden Faktoren bei der Bankauswahl in der Zukunft. Für Beratungskunden sind zudem individualisierte Finanzprodukte ein wichtiges Kriterium. 69% der heutigen Beratungskunden, keine Selbstentscheider, wünschen sich auch in Zukunft einen persönlichen Kontakt bzw. eine Filiale. Ebenfalls mehr als 40% der heutigen Onlinekunden, Selbstentscheider, wünschen sich dies zukünftig. Filialkunden achten darüber hinaus stärker als Selbstentscheider auf ethische Standards.

Young Professionals ziehen die Rendite der Liquidität vor

Für 53% aller Befragten ist die Rendite das wichtigste Anlageziel. 27% dieser achten primär auf Sicherheit und lediglich 19% auf Liquidität. 62% aller Befragten haben in den letzten zwölf Monaten eine positive Rendite erzielt. Mehr als die Hälfte haben dabei die Inflation geschlagen. 31% haben eine Rendite von mehr als 3% p.a. erzielt. Generell legen Young Professionals verstärkt diversifiziert an. Nahezu jeder Zweite investiert in Aktien. Die Selbstentscheider sind zudem sehr kapitalmarktaffin. Filialkunden haben überproportional stark provisionsbasierte in Finanzprodukte investiert.

Feldzugang

Online Campus der FOM Hochschule, Verteiler des isf Institute for Strategic Finance und Online-Platzierung bei Auxmoney sowie dem Handelsblatt

Zielgruppe/Teilnehmer

Studierende und Lehrende der FOM Hochschule sowie Externe im Alter zwischen 18 und 35 Jahren

Dauer der Feldphase

17.06.2016 bis 16.08.2016

Anzahl der ausgewerteten Fragebögen

n = 508

Die Autoren danken dem ifes Institut für Empirie & Statistik (www.fom-ifes.de) an der FOM Hochschule für den Panel-Zugang sowie die Programmierung der Befragung.

Ausgangssituation

Young Professionals sind Berufstätige mit akademischem Hintergrund, die über ein überdurchschnittliches Einkommen in ihrer Altersgruppe verfügen. Sie verfügen über ein gutes Finanzwissen und treffen oftmals ihre Anlageentscheidungen ohne fremde Hilfe (vgl. Reiter et al. 2015). Aufgrund ihres Alters zählt man sie zu den Generationen Y und Z, die sich beide durch einen technologieaffinen Lebensstil auszeichnen.

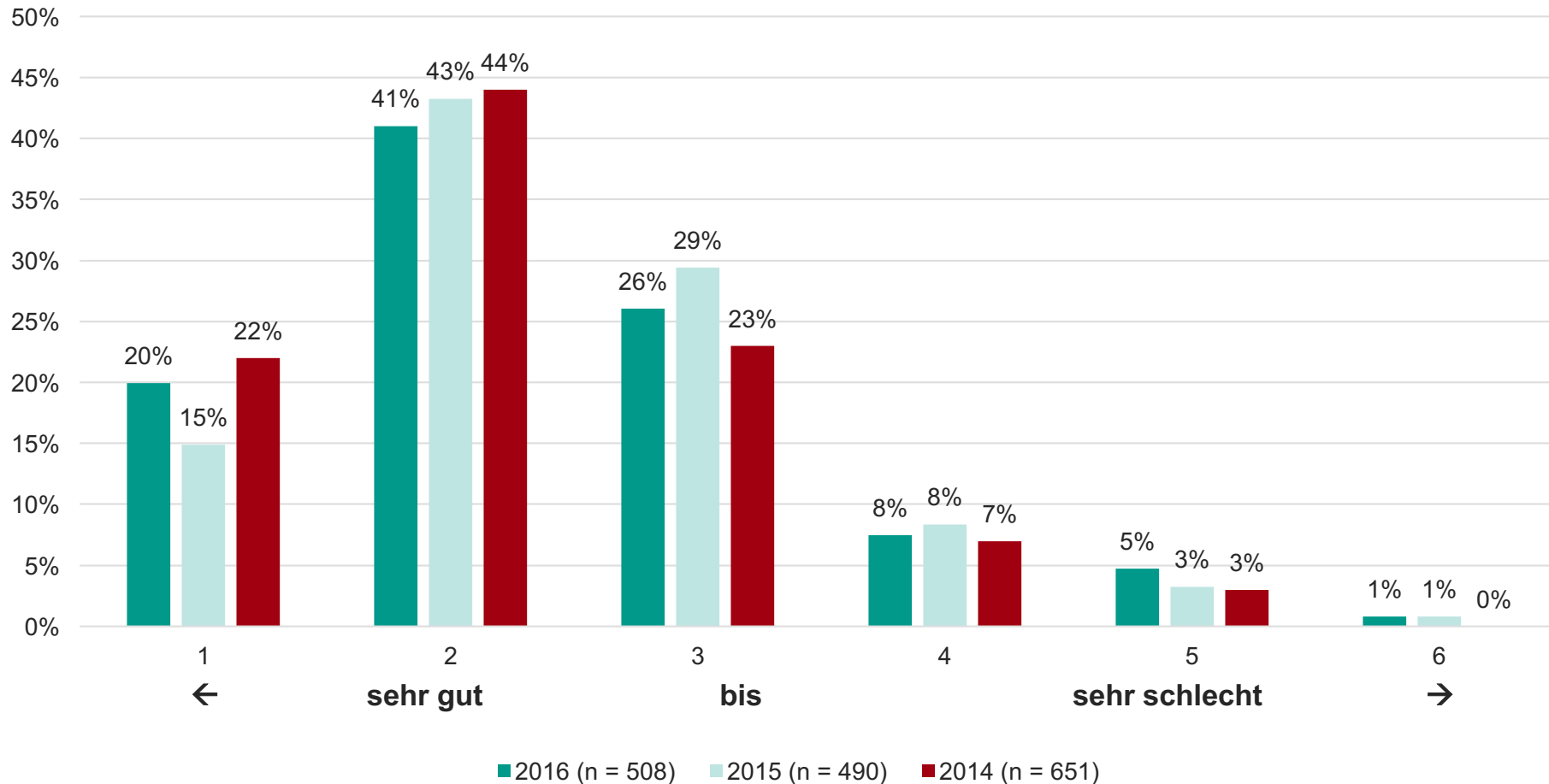
Was wünschen sich Digital Natives von der Bank der Zukunft? Wie trifft diese, für Finanzdienstleister attraktive Zielgruppe, in der anhaltenden Niedrigzinsphase ihre Anlageentscheidungen? Sparen lohnt sich oft nicht mehr, da klassische Finanzprodukte, z. B. für die private und betriebliche Altersvorsorge, kaum noch positive Renditen abwerfen.

Vor diesem Hintergrund untersucht das if Institute for Strategic Finance an der FOM Hochschule zum fünften Mal das Verhältnis und das Verständnis von Young Professionals zum Themenbereich der persönlichen Finanzen. Neben dem Anlageverhalten sind die Finanzkompetenz und die Bank der Zukunft zentrale Themen der aktuellen Befragung.

Fragestellungen

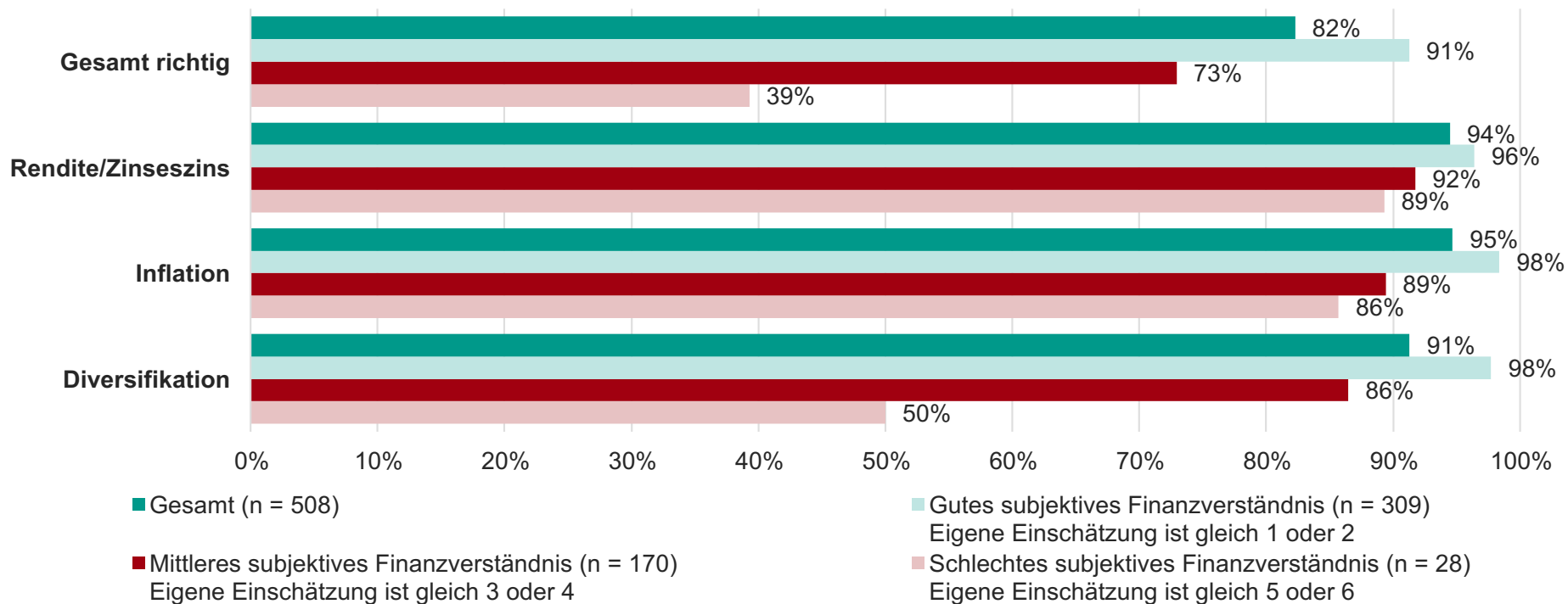
- 1) Wie beurteilen Young Professionals ihr **Finanzwissen**?
- 2) Wem vertrauen Young Professionals ihre persönlichen Finanzen an (**Ansprechpartner für Finanzen**)?
- 3) Was erwarten Young Professionals von der **Bank der Zukunft** und wie möchten sie in Zukunft gerne zahlen?
- 4) In welche Finanzprodukte investieren die Anleger (**Anlageverhalten**)?
- 5) Sind **Crowdplattformen** bekannt und werden sie genutzt?
- 6) Wie stehen Young Professionals zur **Honorarberatung**?
- 7) Wie beurteilen Kunden ihr **Verhältnis zum Finanzberater**?
- 8) Wo kaufen Young Professionals Finanzprodukte (**Vertriebskanal**)?
- 9) Welche **Informationsquellen** nutzen Young Professionals im Kaufentscheidungsprozess?
- 10) Wie viel sparen Young Professionals und wie viel legen sie für die Altersvorsorge monatlich zurück (**Sparquote**)?

Wie würden Sie generell Ihr eigenes Verständnis von Finanzthemen beschreiben?



Das subjektive Finanzwissen spiegelt die Selbsteinschätzung der Befragten wider. Seit Jahren schätzen die Befragten ihr Finanzwissen eher als gut ein. Dieser Aspekt wird in diesem Jahr wiederum bestätigt. Nur ein geringer Teil der Befragten schätzt das eigene Wissen als schlecht ein.

Basis in 2016: n = 508; keine Antwort: 1; Noten: 1 = sehr gut, 6 = sehr schlecht.



Methodik

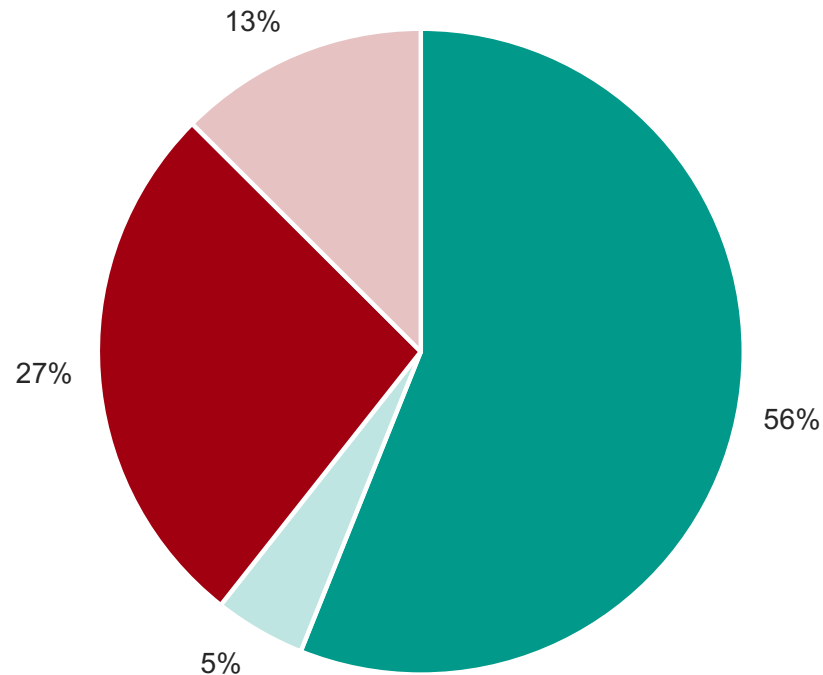
Zur Messung des objektiven Finanzwissens wurden den Befragten drei Fragen gestellt. Diese beziehen sich auf die Themenbereiche Rendite/Zinsezins, Inflation sowie Diversifikation und basieren auf den Ausführungen von Lusardi et al. (2010). Vergleichbare Fragen sind Gegenstand in diversen internationalen Studien zum Finanzwissen wie z. B. PISA.

Ergebnisse

Es besteht eine positive Korrelation zwischen subjektiven und objektiven Finanzwissen. Befragte mit gutem subjektiven Finanzwissen beantworten zu mehr als 95% die Fragen zum objektiven Finanzwissen richtig. Befragte mit schlechterem subjektiven Finanzwissen beantworten vor allem die Fragen zu Inflation und Diversifikation falsch. Die Ergebnisse bestätigen somit die Erkenntnisse aus dem Vorjahr.

Basis: n = 508; keine Antwort subjektiven Finanzwissen = 1; Noten: 1 = sehr gut, 6 = sehr schlecht.
 Lusardi/ Mitchell/ Curto (2010): Financial Literacy among the Young. Journal of Consumer Affairs, 44(2), 358–380.

Allgemeines Finanzwissen (n = 508)



- Gutes allgemeines Finanzwissen:
Gutes subjektives und objektives Finanzwissen
Eigene Einschätzung ist gleich 1 oder 2 und richtige Antworten zu Rendite/Zinsseszins, Inflation sowie Diversifikation
- Mittleres allgemeines Finanzwissen:
Gutes subjektives und schlechtes objektives Finanzwissen
Eigene Einschätzung ist gleich 1 oder 2 und falsche Antworten zu Rendite/Zinsseszins, Inflation sowie Diversifikation
- Mittleres allgemeines Finanzwissen:
Schlechtes subjektives und gutes objektives Finanzwissen
Eigene Einschätzung ist schlechter als 2 und richtige Antworten zu Rendite/Zinsseszins, Inflation sowie Diversifikation
- Schlechtes allgemeines Finanzwissen:
Schlechtes subjektives und objektives Finanzwissen
Eigene Einschätzung ist schlechter als 2 und falsche Antworten zu Rendite/Zinsseszins, Inflation sowie Diversifikation

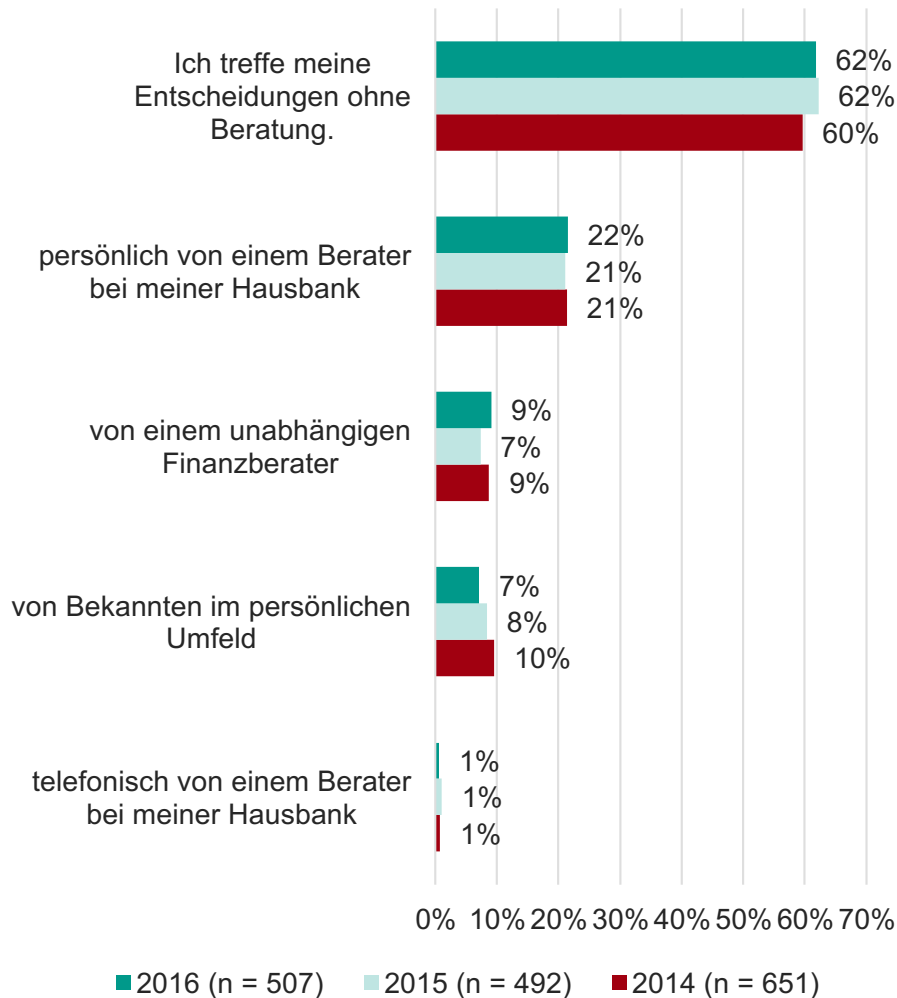
56% der Befragten verfügen über ein gutes allgemeines Finanzwissen, d. h. sie konnten die Fragen zu Rendite/Zinsseszins, Inflation und Diversifikation korrekt beantworten und haben auch das eigene Finanzwissen als sehr gut oder gut eingeschätzt.

Bemerkenswert sind die 27% der Befragten, welche die Fragen zu Rendite/Zinsseszins, Inflation und Diversifikation richtig beantworten konnten, aber ihr eigenes Finanzwissen als schlecht einschätzen.

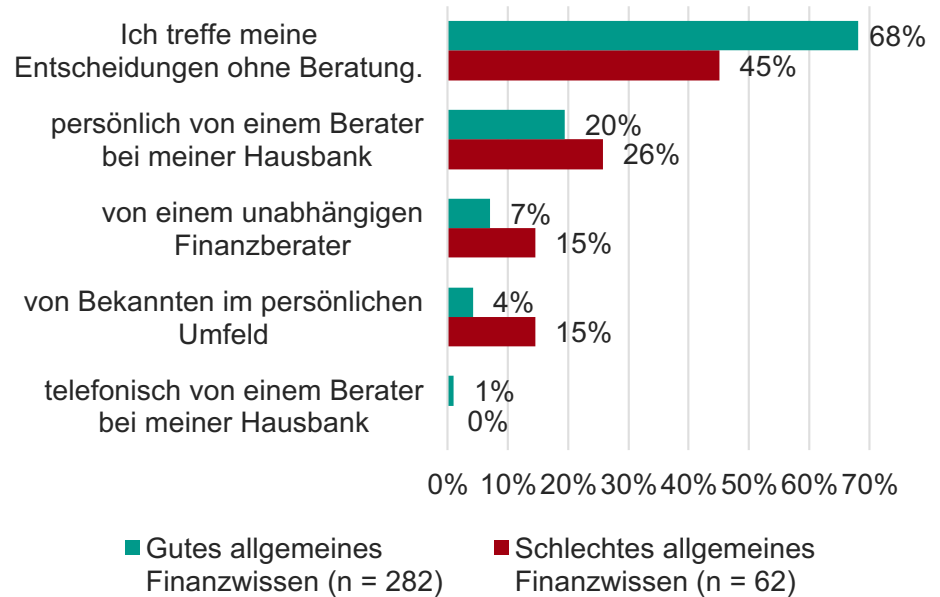
Betrachtet man nur das objektive Finanzwissen, so verfügen mehr als vier Fünftel der Befragten über ein gutes objektives Finanzwissen.

Noten: 1 = sehr gut, 6 = sehr schlecht.

Wie lassen Sie sich hauptsächlich in finanziellen Angelegenheiten (insbesondere Geldanlage) beraten?



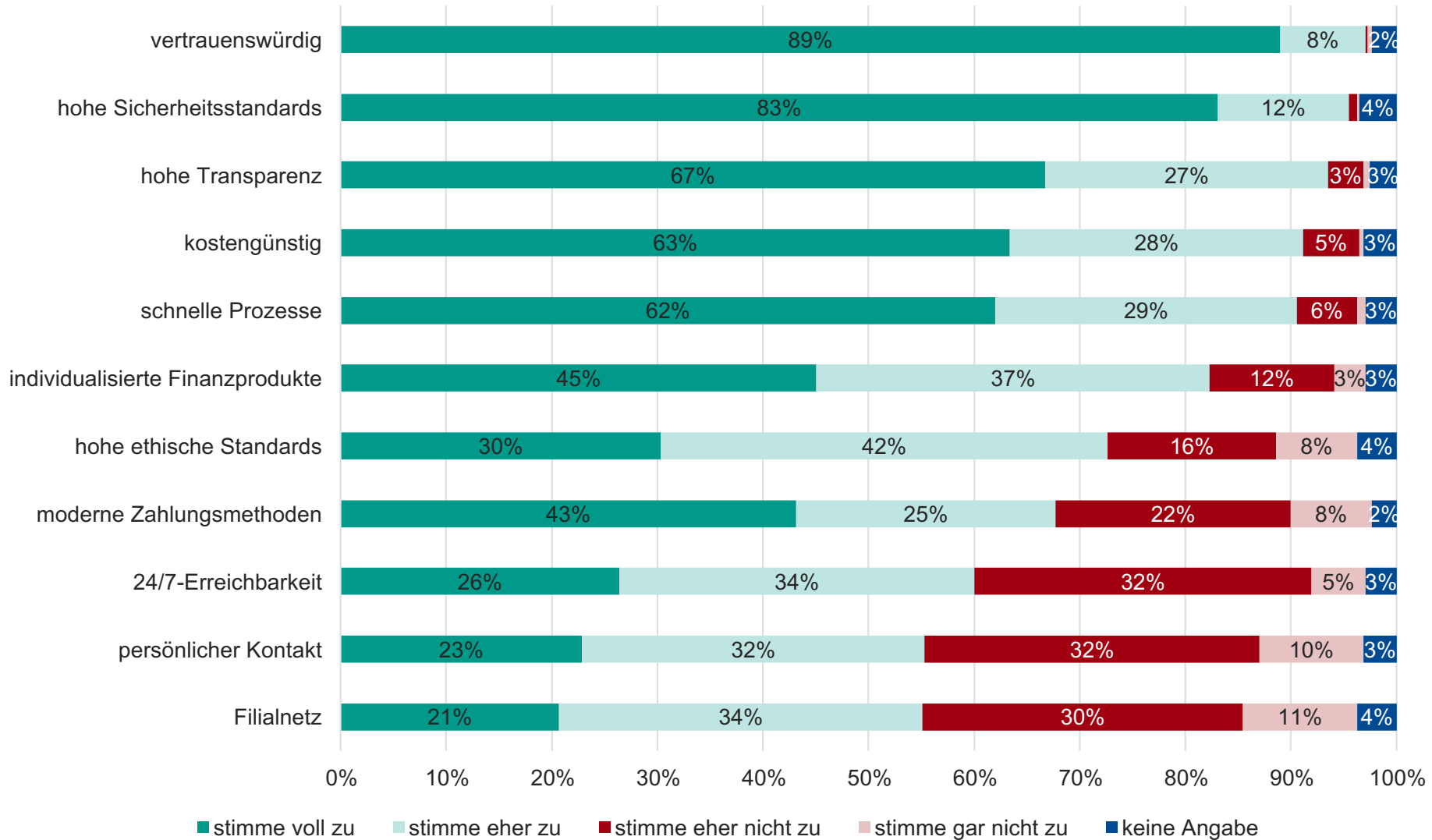
Wie lassen Sie sich hauptsächlich in finanziellen Angelegenheiten (insbesondere Geldanlage) beraten?



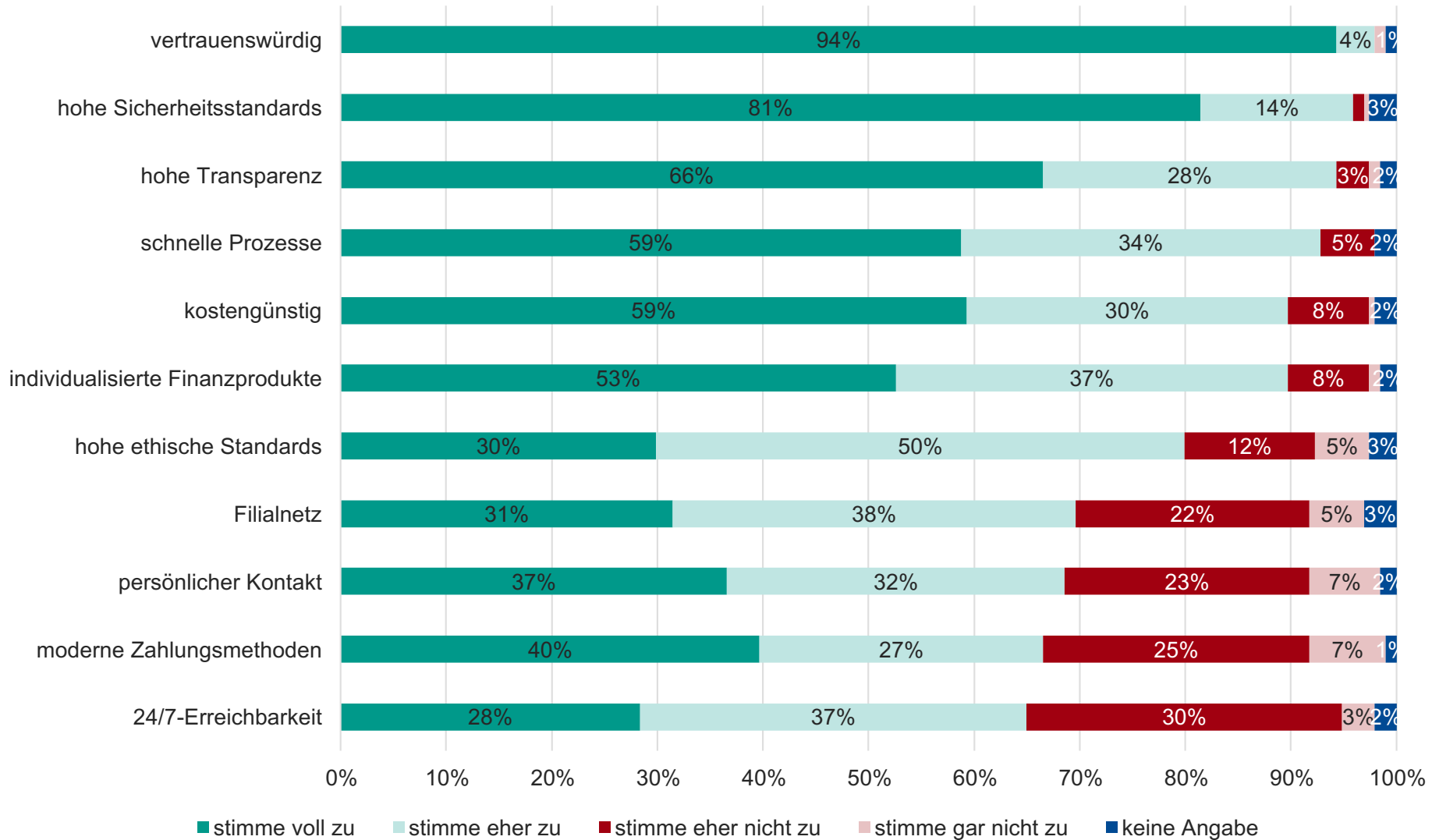
Die Selbstentscheiderquote liegt, wie in den letzten Jahren, bei ca. 60%. Die weiteren Ergebnisse aus den Vorjahren werden ebenfalls bestätigt.

Auffallend sind die Ergebnisse für die Befragten mit schlechtem allgemeinem Finanzwissen. Diese lassen sich verstärkt durch Finanzberater, unabhängige Finanzberater und das persönliche Umfeld beraten. Somit nutzen die Befragten mit vermeintlich hohen Informationsasymmetrien (schlechtes allgemeines Finanzwissen) verstärkt das Know-how von Externen.

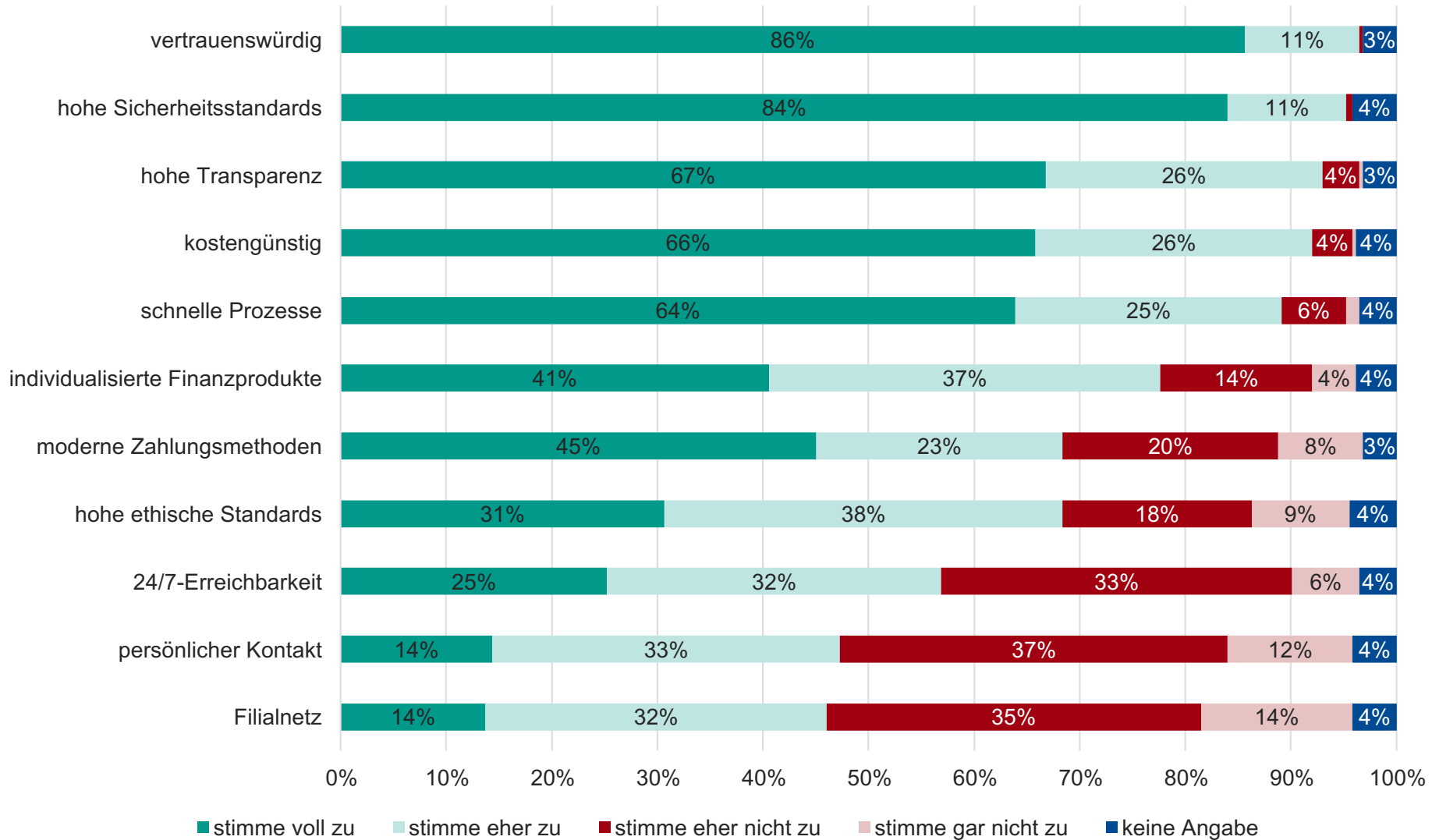
Was wünschen Sie sich von einer Bank in der Zukunft? (n = 508)



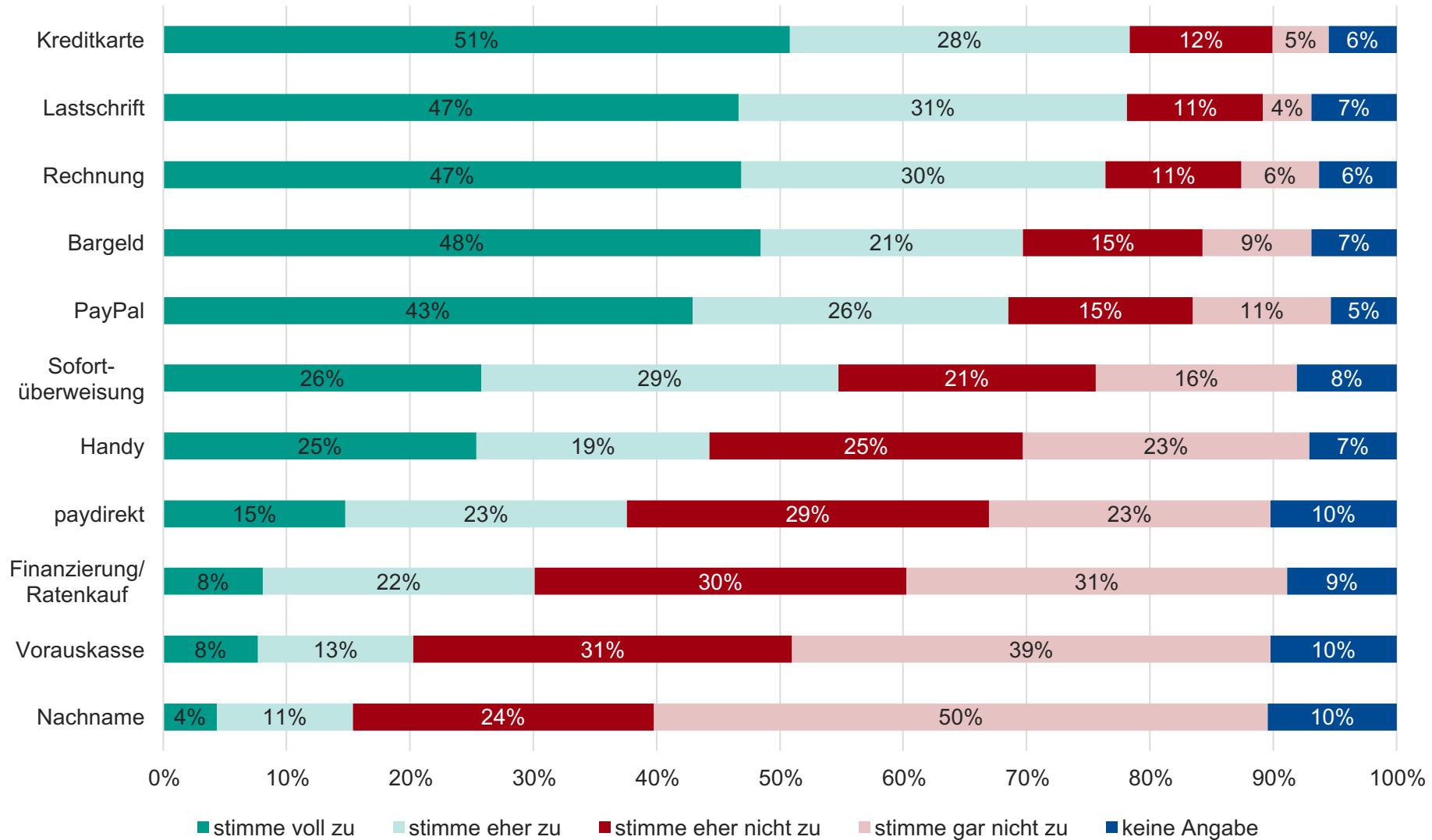
Keine Selbstentscheider: Was wünschen Sie sich von einer Bank in der Zukunft? (n = 194)



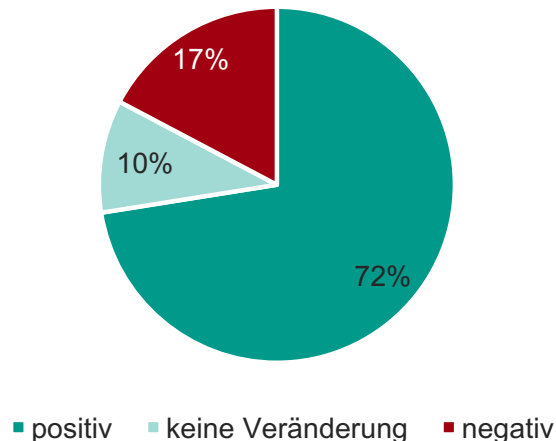
Selbstentscheider: Was wünschen Sie sich von einer Bank in der Zukunft? (n = 313)



Wie möchten Sie in Zukunft gerne bezahlen? (n = 508)



Entwicklung der Kapitalanlagen in den letzten 12 Monaten? (n = 498)



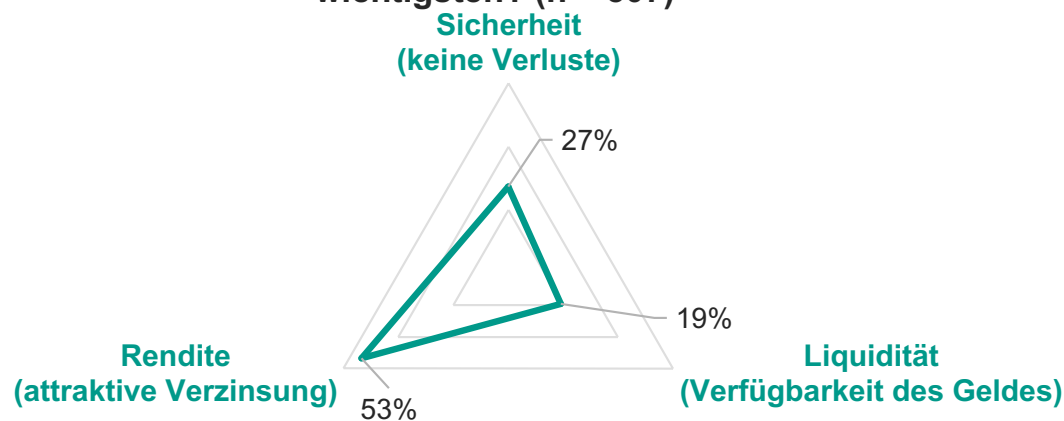
Positive Entwicklungen

72% der Befragten erzielten in den vergangenen 12 Monaten eine positive Rendite mit ihren Kapitalanlagen. Bei 57% lag die Rendite über 1% p. a. Damit schlagen sie die aktuelle Inflationsrate von 0,8% und vermehren ihr Vermögen trotz niedriger Zinsen.

Mehr als ein Viertel der Befragten (31%) haben sogar eine Rendite von mehr als 3% p. a. erwirtschaftet. Ein Großteil erzielt demnach auch in der Niedrigzinsphase eine akzeptable Rendite mit den eigenen Kapitalanlagen.

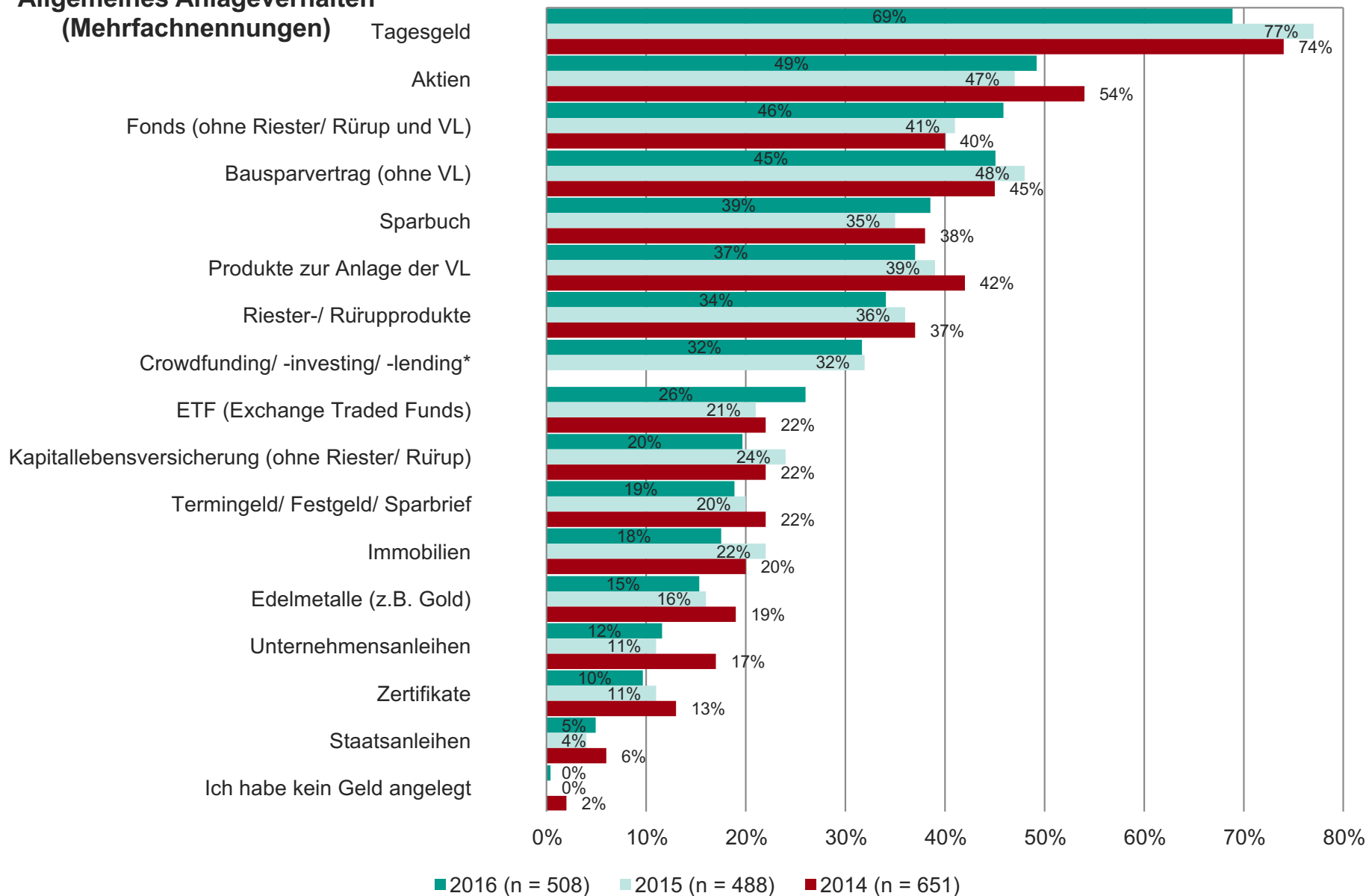
Die Befragten nehmen im Rahmen ihrer Kapitalanlage vorübergehend Verluste in Kauf, um attraktive Renditen zu erzielen. Weiterhin sind sie langfristig orientiert und Liquiditätsaspekte spielen eine untergeordnete Rolle.

Welcher der folgenden Anlageaspekte ist für Sie bei Anlageentscheidungen generell am wichtigsten? (n = 507)



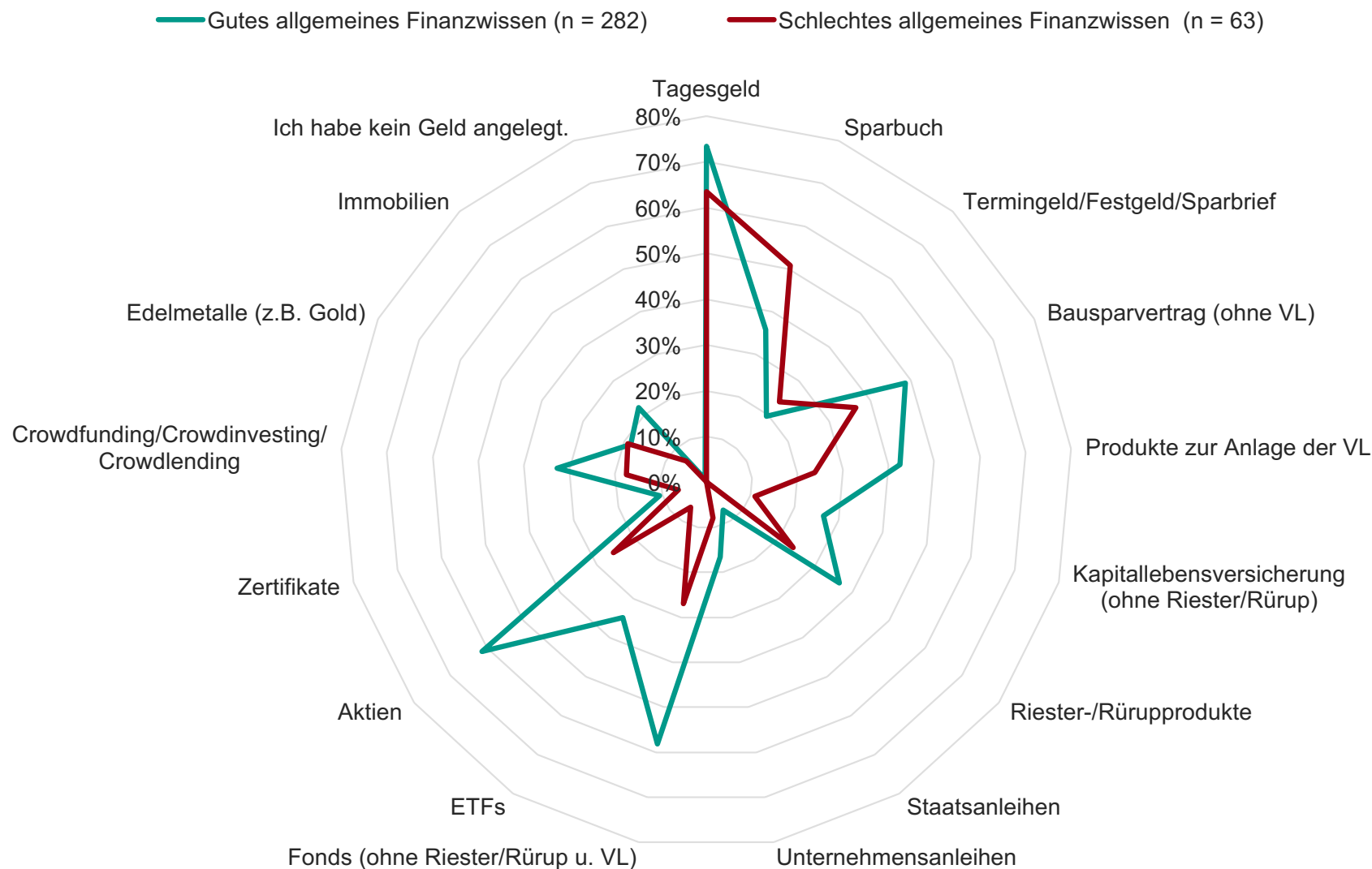
DESTATIS (21.11.2016): Preise, URL: [https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/Konjunkturindikatoren/Preise/pre110.html?c](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/Konjunkturindikatoren/Preise/pre110.html?cms_gtp=145852_list%253D2&https=1)

Allgemeines Anlageverhalten (Mehrfachnennungen)



* Für „Crowdfunding/Crowdinvesting/Crowdlending“ wurden 2014 keine Daten erhoben.
VL: vermögenswirksame Leistung

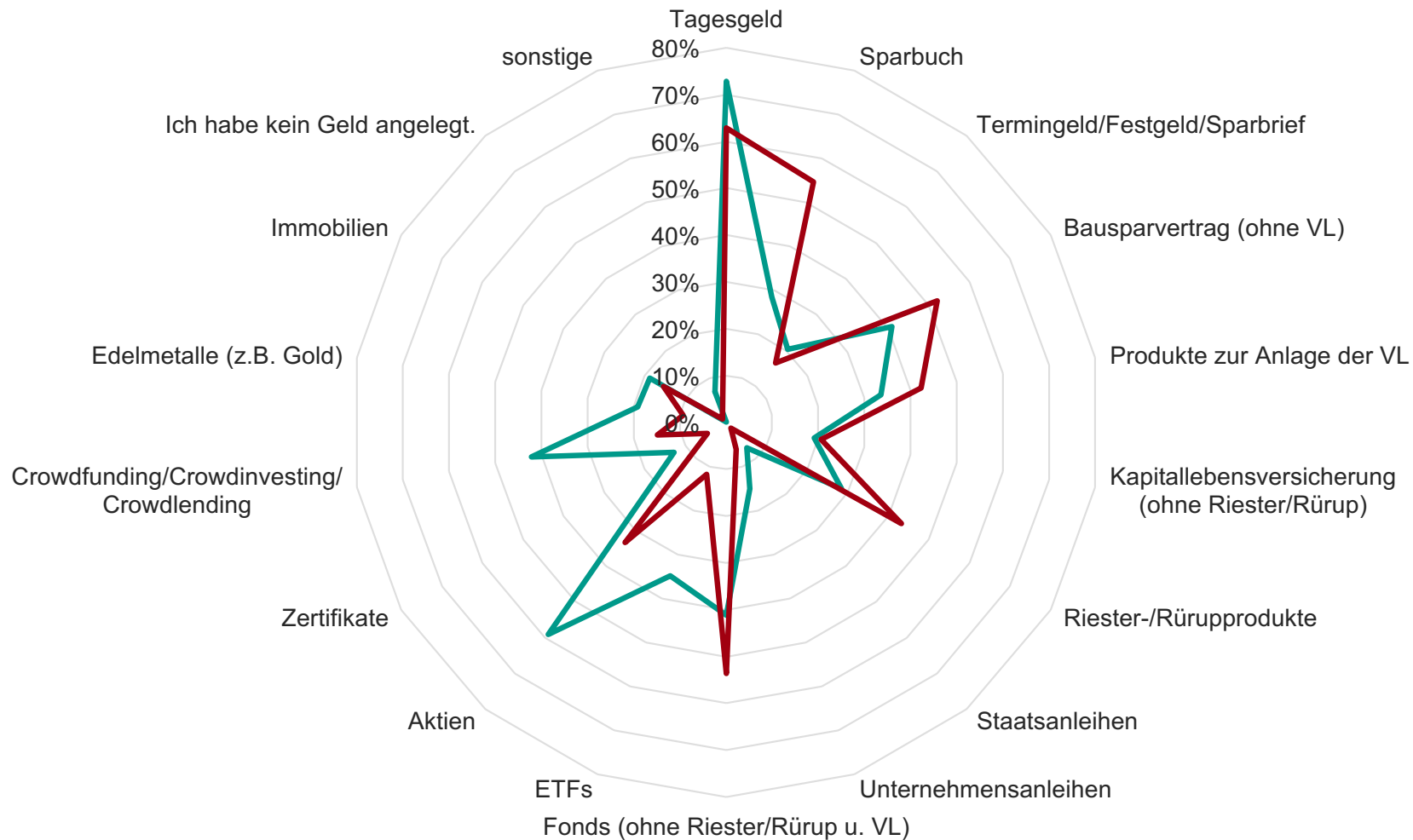
Anlageverhalten nach Finanzwissen



ETF = Exchange Traded Funds, VL = Vermögenswirksame Leistungen.

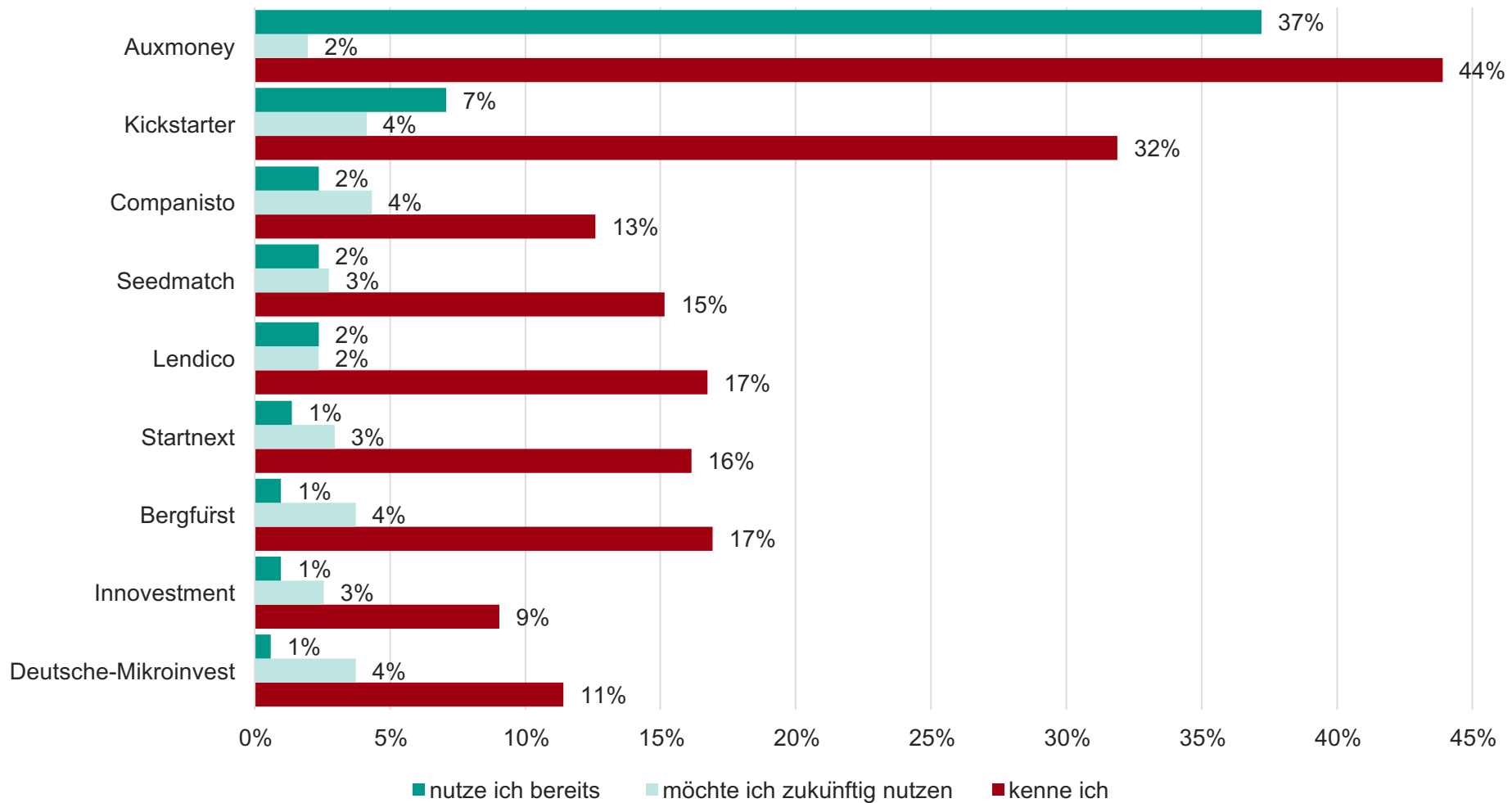
Anlageverhalten mit und ohne Finanzberater

— Selbstentscheider (n = 313) — Keine Selbstentscheider (n = 194)



ETF = Exchange Traded Funds, VL = Vermögenswirksame Leistungen.

Welche Crowdfunding-, Crowdinvesting- oder Crowdlending-Plattformen kennen und/oder nutzen Sie? (n = 508)

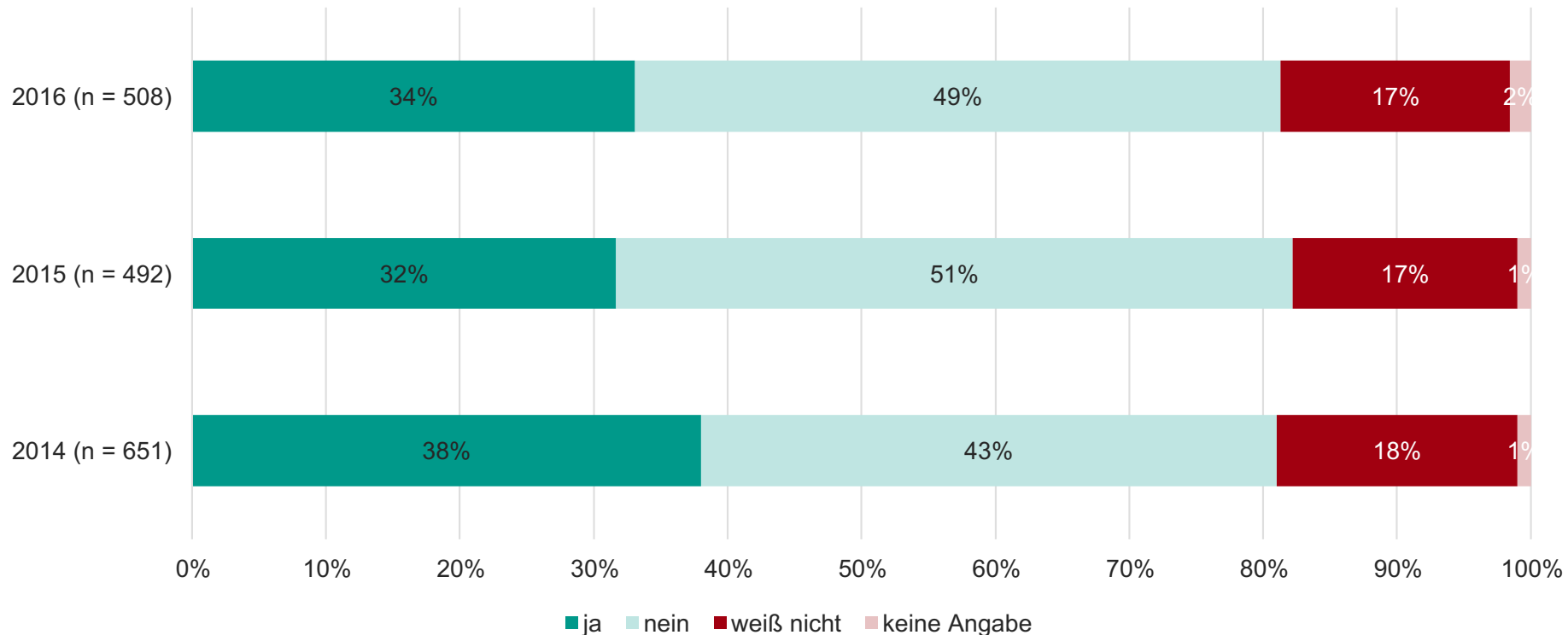


Mehrfachnennungen möglich.

Hinweis:

Die Befragung wurde u.a. auf der Internetseite von Auxmoney platziert. Aus diesem Grund können die Angaben für Auxmoney verzerrt sein.

Sind Sie bereit für die Finanzberatung ein Honorar, wie z. B. beim Rechtsanwalt oder Steuerberater, zu zahlen?

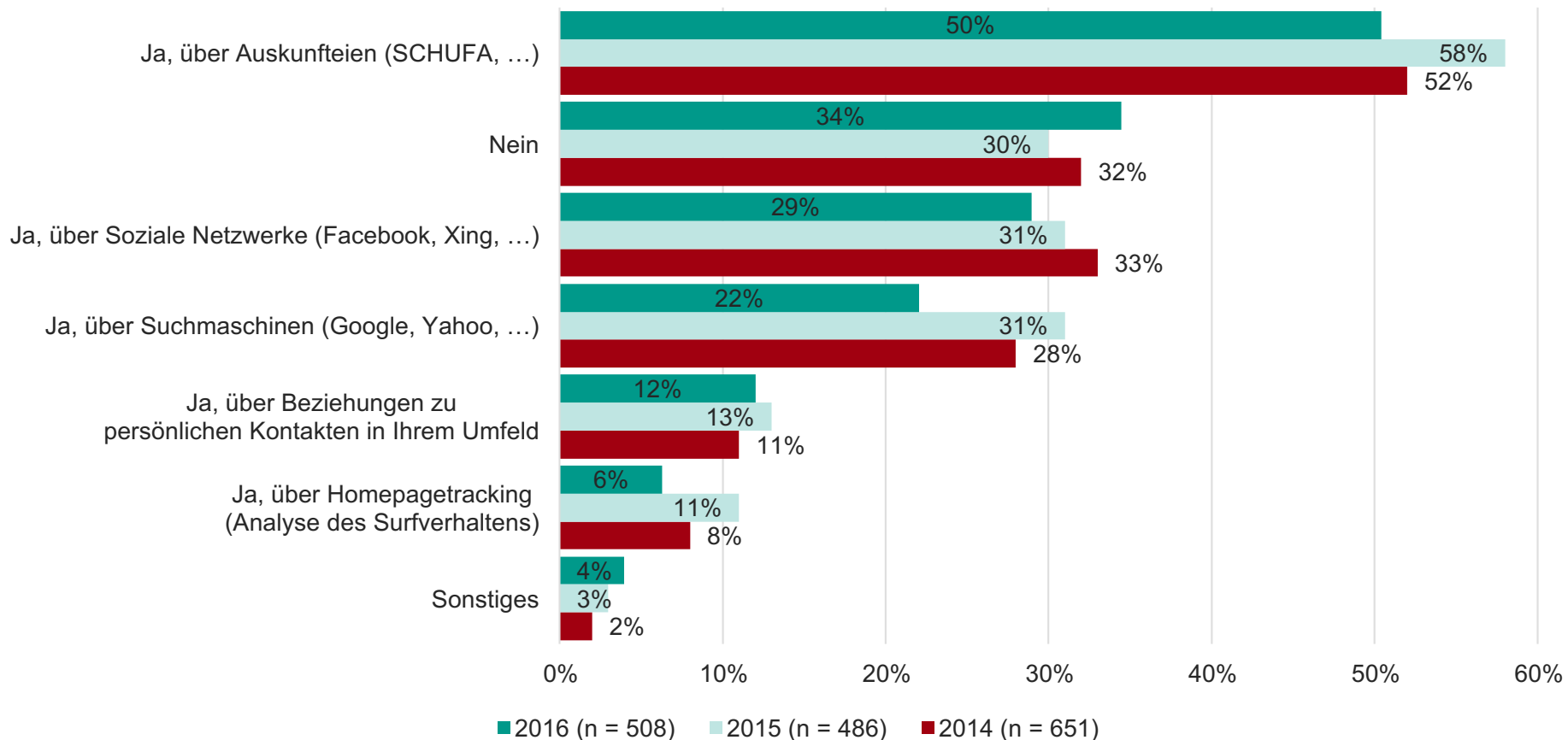


Honorarberatung in Deutschland weiterhin nicht etabliert

Im Rahmen der Honorarberatung erhält der Finanzberater keine Provisionen vom Produkthanbieter, sondern ein Honorar vom Beratungsempfänger. Vor diesem Hintergrund ist der Berater nicht gezwungen, Finanzprodukte mit hohen Provisionen zu empfehlen, und kann somit Produkte mit höherem Kundennutzen anbieten.

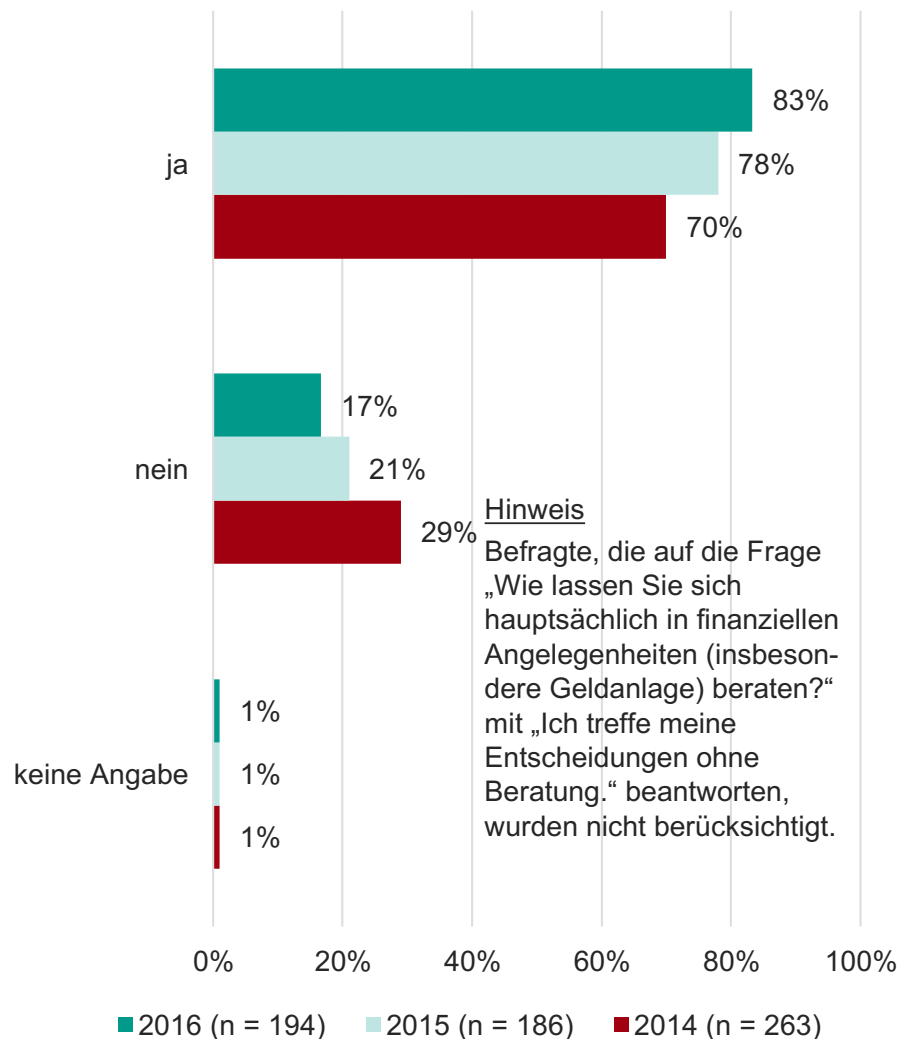
Trotz dieser augenscheinlichen Vorteile ist die Hälfte der Young Professionals weiterhin nicht bereit, für die Finanzberatung ein Honorar zu zahlen.

Glauben Sie, dass sich der Finanzberater außerhalb der Geschäftsbeziehung ohne Ihr Wissen weitere Informationen zu Ihrer Person beschafft?

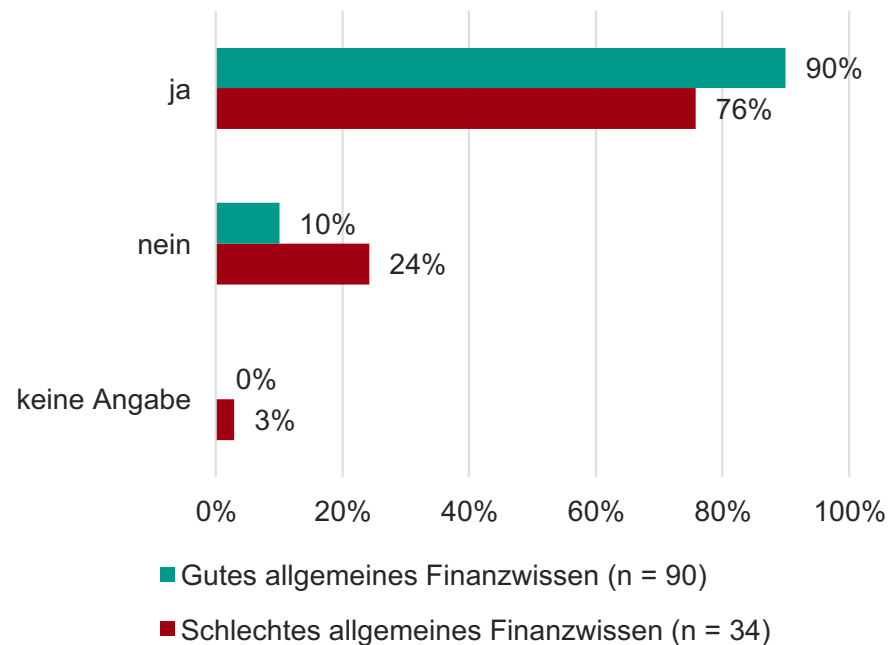


Die Hälfte der Befragten geht davon aus, dass sich der Finanzberater illegalerweise Daten von Kunden über Auskunfteien beschafft. Interessanterweise wird die einfache und anonyme Informationsbeschaffung mittels sozialer Netzwerke oder Internetsuchmaschinen nur von 29 bzw. 22 Prozent der Befragten genannt. Nur ein Drittel der Befragten unterstellt den Finanzberatern kein Personenscreening außerhalb der Geschäftsbeziehung.

Würden Sie Ihren Finanzberater an Freunde weiterempfehlen?



Würden Sie Ihren Finanzberater an Freunde weiterempfehlen?

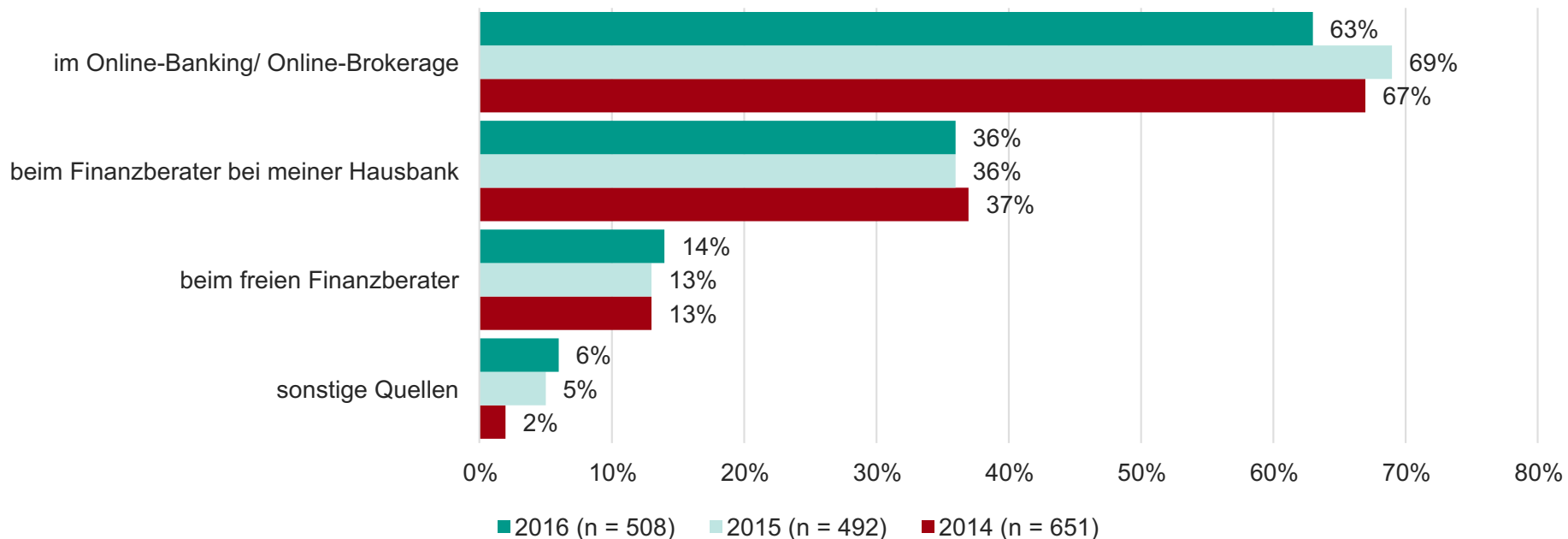


Hohes Niveau der Weiterempfehlungsquote

Die Weiterempfehlungsquote ist in den letzten drei Jahren kontinuierlich gestiegen.

Auffällig ist auch das gute allgemeine Finanzwissen der Beratungskunden. Sie können anscheinend die Qualität der Beratung entsprechend einschätzen und somit den Berater qualifiziert empfehlen.

Wo kaufen Sie die Finanzprodukte? (alle Befragten)



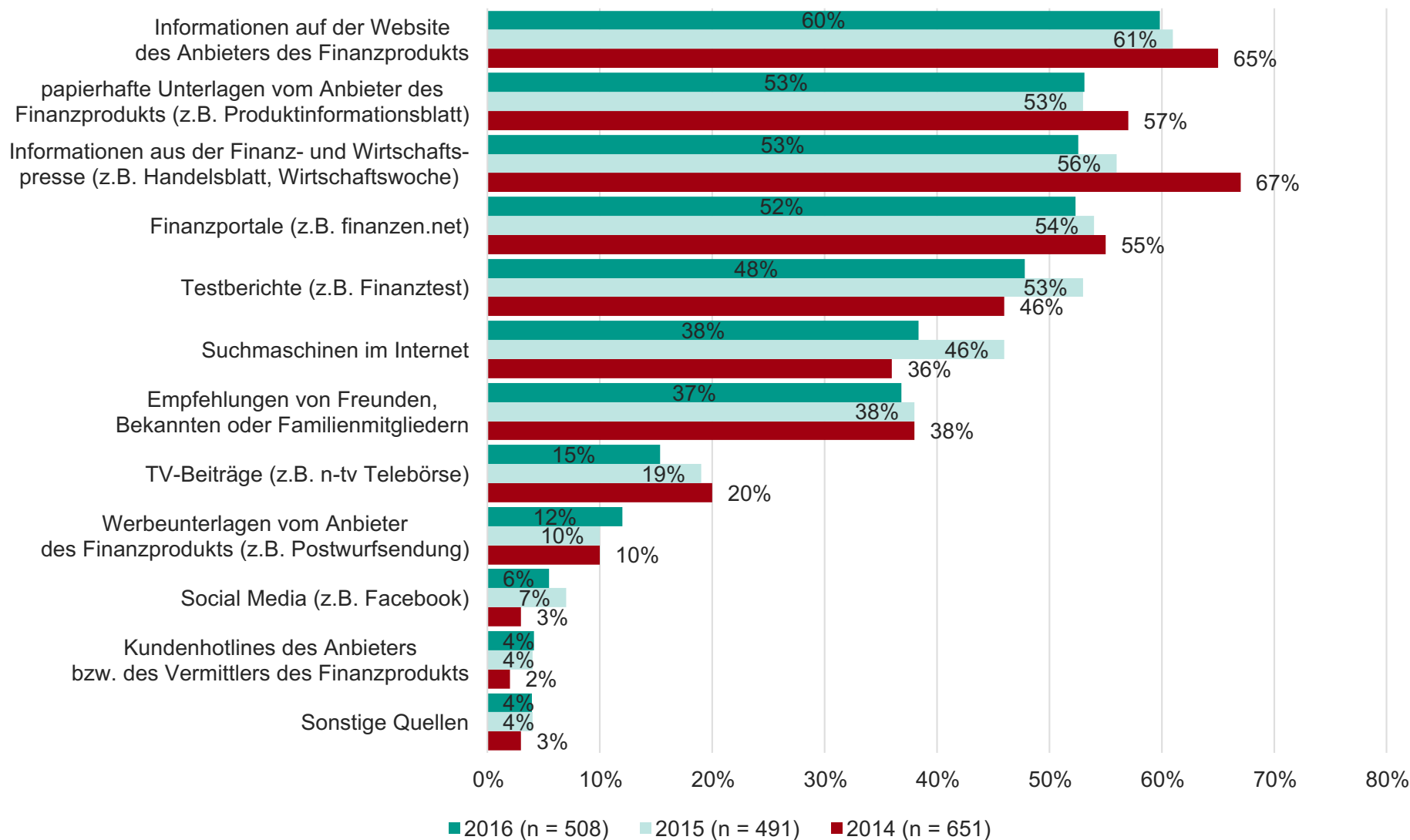
Das Online-Banking ist weiterhin die dominierende Erwerbsform für Finanzprodukte

Die digitale Affinität der jungen Zielgruppe spiegelt sich auch in der Wahl des Kaufkanals der Finanzprodukte wider. Rund zwei Drittel der Young Professionals nutzen das Online-Banking zum Erwerb ihrer Finanzprodukte. Dies korreliert mit dem guten Finanzwissen und der hohen Selbstentscheiderquote bei den Befragten.

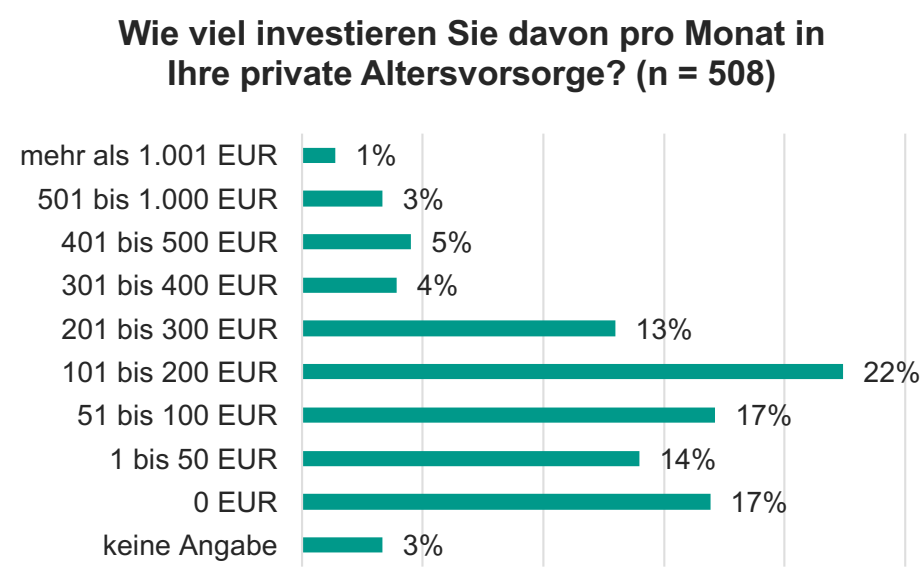
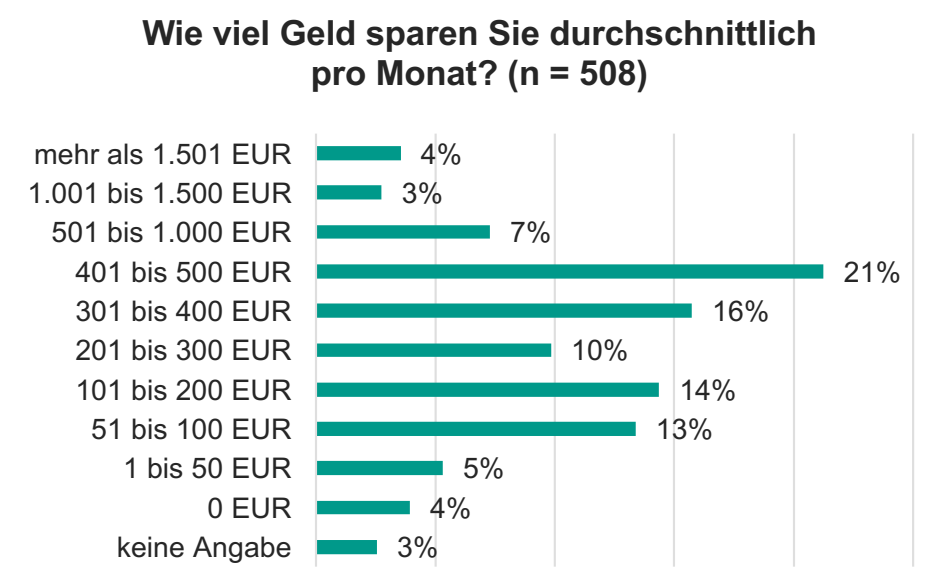
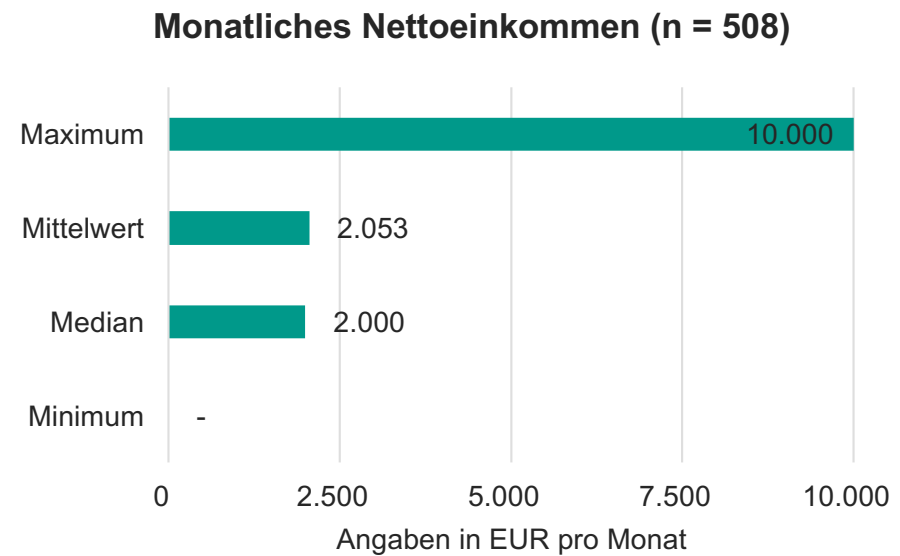
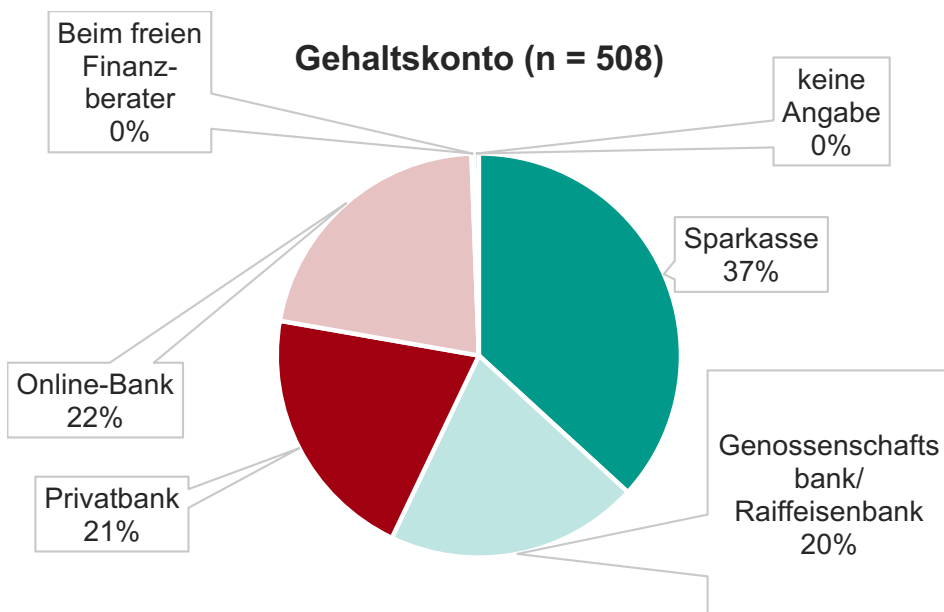
Der Erwerb der Finanzprodukte über einen freien Finanzberater oder den Finanzberater der Hausbank fällt mit 13 bzw. 37 Prozent deutlich geringer aus und bewegt sich in den Bereichen der Vorjahre.

Interessant erscheint der Anstieg der sonstigen Quellen in den letzten beiden Jahren auf 5 bzw. 6 Prozent. Vereinzelt fielen Anmerkungen wie beispielsweise Crowd Investments, Fintechs, Robo-Advisor oder Finanzplattformen; fundierte Ableitungen lassen diese jedoch nicht zu. Insbesondere vor dem Hintergrund der Bank der Zukunft, stellt sich hier die Frage, welche sonstigen Quellen sich die Zielgruppe bereits erschlossen hat.

Welche der vorliegenden Informationsquellen beziehen Sie in den Kaufentscheidungsprozess eines Finanzprodukts ein?

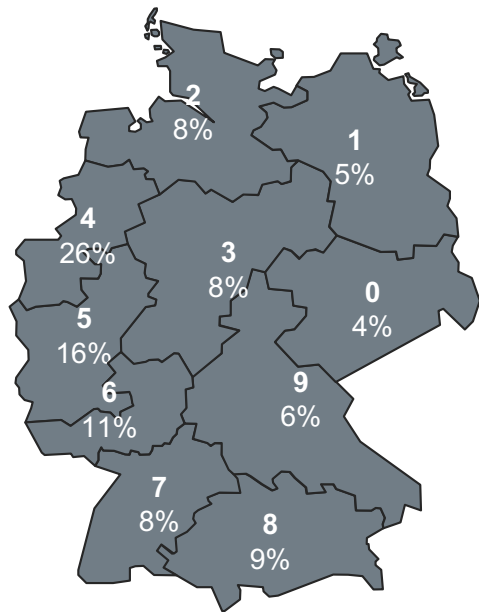


Mehrfachnennungen möglich.

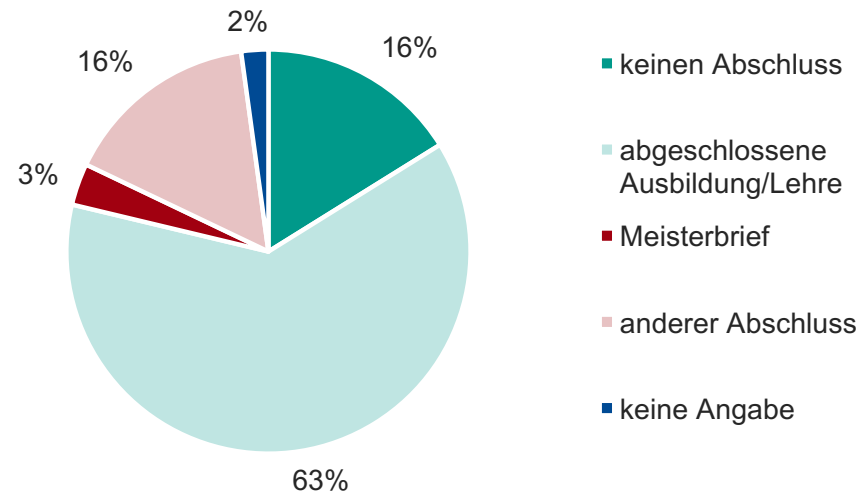


Teilnehmerstruktur

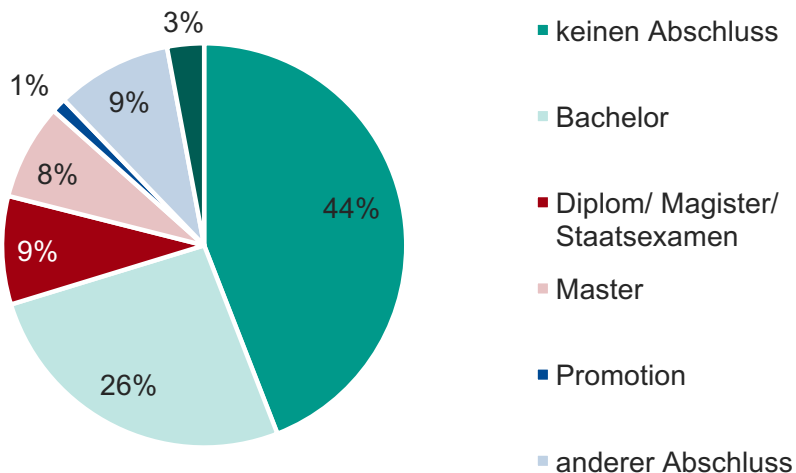
PLZ-Gebiete
(n = 508)



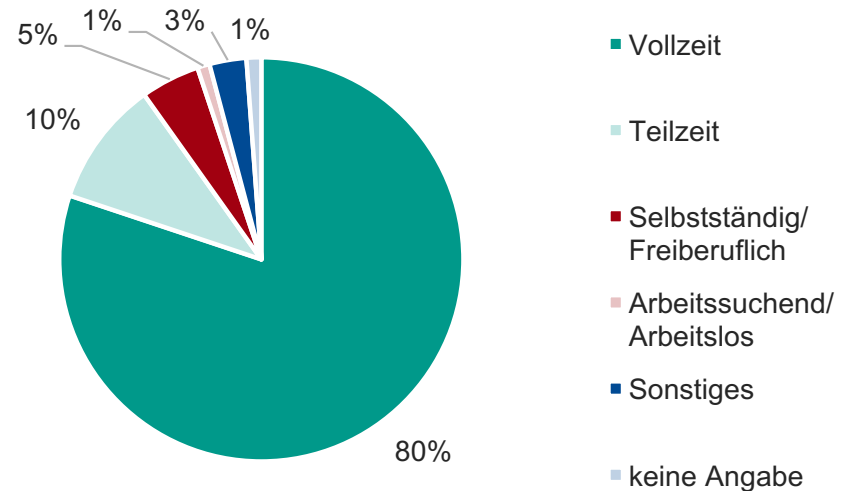
Berufsabschluss (n = 508)



Akademischer Abschluss (n = 508)



Beschäftigungsverhältnis (n = 508)



1) Wie beurteilen Young Professionals ihr **Finanzwissen**?

61% der befragten Young Professionals schätzen das eigene Finanzwissen als gut ein. Die Selbsteinschätzung wird durch das gute objektive Finanzwesen bestätigt. 82% aller Befragten haben ein gutes objektives Finanzwissen. Insgesamt verfügen 56% aller Befragten über ein gutes allgemeines Finanzwissen.

2) Wem vertrauen Young Professionals bei den persönlichen Finanzen (**Ansprechpartner für Finanzen**)?

Die Selbstentscheiderquote ist konstant. Mehr als 60% aller Befragten treffen finanzielle Entscheidungen ohne fremde Hilfe. Bei den Befragten mit gutem allgemeinen Finanzwissen ist die Quote mit 68% zudem leicht höher. Befragte mit schlechtem allgemeinen Finanzwissen holen sich überdurchschnittlich oft Rat bei einem Finanzberater.

3) Was erwarten Young Professionals von der **Bank der Zukunft**, und wie möchten sie in Zukunft gerne zahlen?

Bankkunden haben konkrete Vorstellungen von der Bank der Zukunft. Diese sollte vertrauenswürdig, transparent und kostengünstig sein. Darüber hinaus wünschen sie sich hohe Sicherheitsstandards und schnelle Prozesse. Beratungskunden wünschen sich auch in der Zukunft einen persönlichen Kontakt bzw. eine Filiale. Zuletzt besteht auch ein Interesse an individualisierten Finanzprodukten und hohen ethischen Standards. Selbstentscheider wünschen in geringen Umfang einen persönlichen Kontakt zur Bank.

4) In welche Finanzprodukte investieren die Anleger (**Anlageverhalten**)?

Für mehr als die Hälfte der Befragten ist die Rendite das wichtigste Anlageziel. 57% aller Befragten schlagen mit der eigenen Kapitalanlage die Inflation. 31% dieser erwirtschaften sogar eine Rendite von mehr als 3% pro Jahr. Lediglich 17% haben in den vergangenen zwölf Monaten Verluste hinnehmen müssen.

Young Professionals investieren diversifiziert. Nahezu die Hälfte der Befragten investiert in Aktien. Darüber hinaus sind Fonds mit 46% und der Bausparvertrag mit 45% beliebte Finanzprodukte. Die Befragten mit allgemeinem gutem Finanzwissen sind kapitalmarktaffin. Sie investieren überproportional stark in Aktien, ETFs und Fonds. Befragte mit Finanzberater/n haben überproportional stark in provisionsbasierte Finanzprodukte investiert wie z. B. Fonds, Riesen-/Rürupprodukte, Produkte zur Anlage der vermögenswirksamen Leistungen und Bausparverträge.

5) Sind **Crowdplattformen** bekannt und werden sie genutzt?

Auxmoney ist die bekannteste und am meisten genutzte Crowdplattform. Allgemeine nutzt aber nur etwas mehr als ein Drittel der Befragten eine Crowdplattform. Aus diesem Grund ist die Crowd noch kein Massenprodukt.

6) Wie stehen Young Professionals zur **Honorarberatung**?

Die diesjährigen Ergebnisse bestätigen die Ergebnisse aus den Vorjahren. Lediglich ein Drittel der Befragten ist bereit, für die Finanzberatung ein entsprechendes Honorar zu entrichten. Demnach wird die Honorarberatung von der großen Masse nicht präferiert. Sie ist somit nur für einen kleinen Teil eine Alternative zur klassischen provisionsbasierten Finanzberatung.

7) Wie beurteilen Kunden ihr **Verhältnis zum Finanzberater**?

83% der Befragten würden den eigenen Finanzberater weiterempfehlen. Im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen ist die Weiterempfehlungsquote weiter gestiegen. Darüber hinaus gehen mehr Befragte davon aus, dass sich der Finanzberater keine weiteren Informationen über das Internet beschafft.

8) Wo kaufen Young Professionals Finanzprodukte (**Vertriebskanal**)?

Das Internet bleibt der wichtigste Vertriebskanal für Finanzprodukte. Allerdings steigt die Zahl der Befragten, die sich für Fintechs und Robo-Advisor interessieren.

9) Welche **Informationsquellen** nutzen Young Professionals im Kaufentscheidungsprozess?

Die befragten Young Professionals nutzen eine Vielzahl an Informationen aus unterschiedlichen Medien zur Entscheidungsfindung. Generell verliert die Wirtschafts- und Finanzpresse bei der Entscheidungsfindung an Bedeutung. Konstant sind die Ergebnisse für Finanzportale.

10) Wie viel sparen Young Professionals und wie viel legen sie für die Altersvorsorge monatlich zurück (**Sparquote**)?

47% der Young Professionals sparen zwischen 201 und 500 EUR monatlich. Damit ist die Sparquote leicht höher als in den Vorjahren. 26% der Befragten legen mehr als 200 EUR für ihre Altersvorsorge zurück. 17% legen derzeit kein Geld für die Altersvorsorge zurück. Diese Ergebnisse entsprechen den Ergebnissen aus den Vorjahren.

Das isf Institute for Strategic Finance ist die finanzwirtschaftliche Forschungseinrichtung der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in Essen.

Die internationale Vernetzung der Kapitalmärkte und die gestiegenen regulatorischen Anforderungen in der Finanzbranche stellen Unternehmen und Banken vor neue Herausforderungen im Wettbewerb um Kapital. Finanzentscheidungen gewinnen daher an strategischer Bedeutung und erfordern die Entwicklung ganzheitlicher Finanzierungs- und Anlagestrategien, woraus sich gleichfalls ein breites Spektrum anwendungsorientierter Forschungsansätze ergibt. Daher bündelt das isf Institute for Strategic Finance als finanzwirtschaftliche Forschungseinrichtung der FOM Hochschule in Essen die Forschungsfelder:

- Anlegerschutz und Anlegerverhalten
- Kundenverhalten und Informationsmanagement in der Finanzberatung
- Corporate Finance und Asset Management
- Mittelständische Unternehmensbewertung und -nachfolge
- Management von Ausfallrisiken
- Risikomanagement und Nachhaltigkeit (FIRST)
- Wertorientierte Kapitalmarktanalyse

Unterstützt wird die Forschung des isf durch den mit renommierten Wissenschaftlern, Finanzanalysten und Vermögensverwaltern besetzten Fachbeirat sowie das akademische Netzwerk der FOM Hochschule – einer der bedeutendsten privaten Hochschulen in Deutschland.

Mit über 42.500 Studierenden ist die FOM die größte private Hochschule Deutschlands. Erfahrene Dozenten aus Wissenschaft und Wirtschaft führen Präsenzvorlesungen an 28 Hochschulzentren in Deutschland durch. Die international ausgerichtete Hochschule wendet sich vorwiegend an Berufstätige, die sich neben ihrer betrieblichen Tätigkeit akademisch qualifizieren möchten.

Ihre Ansprechpartner

FOM Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige Gesellschaft mbH

isf Institute for Strategic Finance

Leimkugelstrasse 6

45141 Essen

Deutschland

www.fom-isf.de

info@fom-isf.de

+49/201/81004-179

- Prof. Dr. iur. Julius Reiter, Fachbeiratsvorsitzender
julius.reiter@fom-isf.de
- Prof. Dr. Dr. habil. Eric Frère, Direktor
eric.frere@fom-isf.de
- Dr. Alexander Zureck, Wissenschaftlicher Mitarbeiter
alexander.zureck@fom-isf.de
- Dr. Tino Bensch, Wissenschaftlicher Mitarbeiter
tino.bensch@fom-isf.de



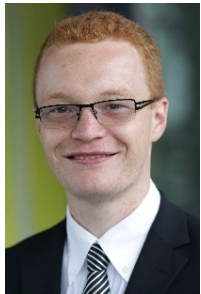
Prof. Dr. iur. Julius Reiter

Prof. Reiter studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Kiel, Paris und Köln und wurde an der Humboldt-Universität Berlin promoviert. Er war sieben Jahre wissenschaftlicher Mitarbeiter im Deutschen Bundestag. Das Referendariat absolvierte er am Oberlandesgericht Düsseldorf und der Verwaltungsuniversität Speyer. Seit 1998 ist Prof. Reiter als Rechtsanwalt tätig und gründete 2001 die jetzige Kanzlei baum reiter & collegen in Düsseldorf. Prof. Reiter ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Fachanwalt für IT-Recht und regelmäßig als Sachverständiger in Gesetzgebungsverfahren des Bundestages im Finanz-, Rechts- und Verbraucherausschuss bestellt. An der FOM Hochschule wurde er 2012 zum Professor für Wirtschaftsrecht berufen und Vorsitzender Fachbeirat des isf Institute for Strategic Finance.



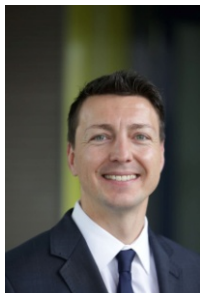
Prof. Dr. Dr. habil. Eric Frère

Prof. Frère studierte nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft in Würzburg und Köln, promovierte dann am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik an der Ruhr-Universität Bochum und habilitierte an der Westungarischen Universität Sopron. Nach Tätigkeiten beim Crédit Commercial de France, bei Bayer UK und beim Bankhaus Lampe ist er seit mehr als 20 Jahren selbstständiger Unternehmensberater für Corporate Finance und Asset Management und hat u. a. mehrere Börsengänge im Geregelt Markt organisiert. Darüber hinaus ist er Mitglied zahlreicher Aufsichtsräte und Beiräte, insbesondere bei Finanz- und Wachstumsunternehmen. An der FOM Hochschule wurde er 2001 zum Professor berufen und ist seither Dekan für BWL und Internationale Studiengänge sowie Direktor des isf Institute for Strategic Finance.



Dr. Alexander Zureck

Nach Tätigkeit in einem Essener Marktforschungsunternehmen im Bereich der Marktanalyse arbeitete Dr. Alexander Zureck als Kundenberater für Privatkunden und Gewerbetreibende in einem Kreditinstitut. Heute ist er für das isf Institute for Strategic Finance als Wissenschaftlicher Mitarbeiter und für die FOM Hochschule als Dozent tätig. Daneben berät er kleine und mittlere Unternehmen in betriebswirtschaftlichen Fragen.



Dr. Tino Bensch

Nach seiner Offizierslaufbahn in diversen Funktionen bei der Bundeswehr übernahm er die Geschäftsführung einer Unternehmensberatungsgesellschaft und berät kleine und mittlere Unternehmen zu Corporate Finance-Themen. Parallel promovierte er und untersuchte dabei den Einfluss nachhaltiger Managervergütungen auf die Performance von Familienunternehmen im Kontext der aktuellen Nachhaltigkeitsdebatte und nach dem Leitbild des „Ehrbaren Managers“. Heute ist Dr. Tino Bensch als Dozent für allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Entrepreneurship & Finance, an der FOM Hochschule tätig.

Disclaimer/Haftungsausschluss Sämtliche Inhalte dieses Dokuments einschließlich aller Anlagen wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann weder seitens des isf Institute for Strategic Finance oder seitens seiner Organe noch seitens der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH oder ihrer Organe eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit dieser Informationen gegeben werden. Überdies dienen sämtliche Inhalte nur der Information und sind insbesondere nicht als Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eventuell erwähnter Wertpapiere oder als Empfehlung zur Umsetzung eventuell beschriebener Anlagestrategien zu interpretieren. Dementsprechend haften das isf, die FOM oder ihre jeweiligen Organe nicht für materielle und/oder immaterielle Schäden, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden.