

Finanzberatung von Young Professionals

Julius Reiter | Eric Frère | Alexander Zureck | Tino Bensch

Bereits zum vierten Mal untersucht das isf der FOM Hochschule die Einstellung von Young Professionals gegenüber Finanzberatern und -produkten.

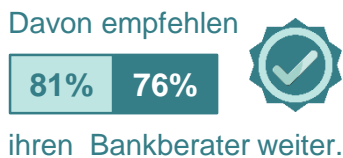
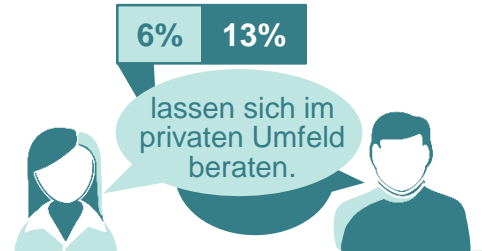
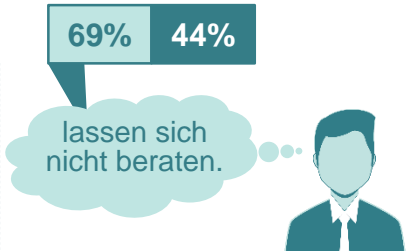
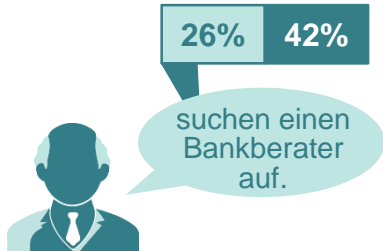


58% der 492 Befragungsteilnehmer schätzen ihr Finanzwissen selbst als gut ein, objektiv haben davon **54%** ein gutes Finanzwissen.

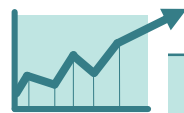


Unterschieden wird zwischen Young Professionals mit **gutem** **schlechtem** Finanzwissen.

Beratung



Anlageverhalten



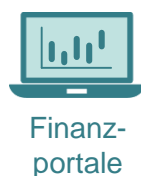
Young Professionals...

... nutzen verstärkt Kapitalmarktprodukte.

... investieren in traditionelle und gering verzinste Anlageformen.



Informationsquellen



Kauf

69% kaufen Finanzprodukte online.



36% kaufen Finanzprodukte bei der Hausbank.



Fazit

Die klassische Finanzberatung wird immer weniger nachgefragt, sodass Banken neue Geschäftsmodelle erschließen müssen.



Finanzentscheidungen erfordern ein fundiertes Finanzwissen, sodass Kunden sich dieses aneignen sollten.

