



Trotz ETF-Boom: Junge Menschen setzen weiter auf persönliche Finanzberatung

Michael Fiedler

Digitale Anlagelösungen und Robo-Advisor gelten als Zukunft der Geldanlage. Eine Umfrage unter Studierenden zeichnet jedoch ein anderes Bild. Die große Mehrheit wünscht sich beim Vermögensaufbau weiterhin persönliche Beratung. Gleichzeitig zeigen sich Wissenslücken bei fondsgebundener Altersvorsorge und anderen Vorsorgeprodukten.

Persönliche Beratung bleibt gefragt

Die Ergebnisse widersprechen zumindest teilweise dem Bild einer Generation, die Finanzentscheidungen ausschließlich digital treffen möchte. Zwar informieren sich viele junge Menschen online über Geldanlage und Altersvorsorge. Wenn es um konkrete Entscheidungen geht, scheint der Wunsch nach persönlicher Unterstützung jedoch weiterhin hoch zu sein. Die Umfrage legt nahe, dass digitale Werkzeuge von vielen eher als Ergänzung denn als Ersatz klassischer Beratung betrachtet werden.

ETFs sind bekannt – aber nicht jede Lösung

Interessant ist auch der Blick auf ein hypothetisches Erbe von 100.000 Euro. Knapp die Hälfte der Befragten würde das Geld nach eigenen Angaben direkt in ETFs oder Aktien investieren. Weitere 19 Prozent würden zunächst Beratung zu möglichen Alternativen einholen. Rund 27 Prozent würden das Kapital für

eine Immobilienfinanzierung nutzen. Die Ergebnisse zeigen: Kapitalmarktbasierende Anlagen sind in der jungen Generation angekommen. Gleichzeitig besteht offenbar weiterhin Bedarf an Orientierung und Einordnung.

Wissenslücken bei der Altersvorsorge

Besonders deutlich werden die Unsicherheiten beim Thema fondsgebundene Altersvorsorge. Zwar halten 37 Prozent der Befragten fondsgebundene Lebensversicherungen für eine sinnvolle Alternative zum reinen ETF-Depot. Gleichzeitig geben 39 Prozent an, zwar schon davon gehört zu haben, die genaue Funktionsweise aber nicht zu verstehen. Weitere elf Prozent haben nach eigenen Angaben noch nie von dieser Form der Altersvorsorge gehört. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass zwischen grundsätzlichem Interesse an Kapitalmarktanlagen und dem Verständnis konkreter Vorsorgeprodukte weiterhin eine erhebliche Lücke besteht.

Finanzbildung bleibt Herausforderung

„Die junge Generation hat verstanden, dass eine kapitalmarktbasierende Anlage sinnvoll ist. Ihr fehlt jedoch oft das Wissen, wie Finanzprodukte im Vergleich wirklich funktionieren“, sagt Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG. Die Diskussion um Altersvorsorge und Vermögensaufbau erhält dadurch eine zusätzliche Dimension. Während Politik und Branche verstärkt auf kapitalmarktorientierte Lösungen setzen, bleibt die Vermittlung von Finanzwissen eine zentrale Herausforderung. Denn selbst bei jungen Menschen, die sich grundsätzlich mit Geldanlage beschäftigen, besteht häufig Unsicherheit darüber, welche Produkte für unterschiedliche Ziele geeignet sind.

Was bedeutet das für Vermittler?

Für Vermittler und Berater enthält die Studie ein interessantes Signal. Der Wunsch nach persönlicher Beratung scheint keineswegs zu verschwinden. Gleichzeitig erwarten junge Kunden zunehmend transparente Informationen und nachvollziehbare Erklärungen zu Chancen, Risiken und Kosten verschiedener Lösungen. Die eigentliche Konkurrenz klassischer Beratung könnte daher weniger im Robo-Advisor liegen als in der Frage, ob es gelingt, komplexe Finanzthemen verständlich zu vermitteln.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950411/Trotz-ETF-Boom-Junge-Menschen-setzen-weiter-auf-persoenliche-Finanzberatung/>