

## Die Generation Y und Z – unbekannte Wesen in der Asset Management Industrie?

Ein Blick auf die Generation Y und Z, also die Millennials (25–40 Jahre) und Post-Millennials (< 25 Jahre), offenbart einer Studie von BUX (europäischer Neobroker) zufolge, was in Bezug auf deren Anlageverhalten eine Rolle spielen mag. Wir alle kennen die Namen Joe Biden und Elon Musk – beide gelten als „Influencer“ für Anlageentscheidungen; die Medien sind Podcasts, YouTube und wahrscheinlich Twitter. Folgt man dieser Studie, dann legt die Mehrzahl der Y/Z – Generation Wert darauf, Anlageentscheidungen autark zu treffen und sich nicht beraten zu lassen. Die Auswahl der Anlagen – bei beiden Gruppen sehr ähnlich – wird von Innovation und Nachhaltigkeit, wie auch Dividententiteln geprägt.

Verwundern mag, dass der Name Shell als Investition bei beiden unter den genannten Prämissen steht; hier steht wohl eher die Dividende im Vordergrund und der Bezug zu fossilen Brennstoffen drängt in den Hintergrund. ETFs die breit streuen, wie auch auf Innovation und Technik ausgerichtete spielen eine große Rolle. Es verwundert auch wenig, dass in der Direktanlage NIO, Tesla und Apple in den ersten 15 Positionen auftauchen. Das Geschäft über beide Gruppen ist in den letzten Monaten bei der Plattform BUX um mehr als 110 % und damit signifikant gewachsen.

Eine Umfrage der tecis Finanzdienstleistungen AG unter der Gruppe Generation Y und Z in Deutschland zeigt allerdings gegenläufig, dass gut 60 % für eine Anlageentscheidung den klassischen Berater bevorzugen und dann über 40 % ihre Entscheidung danach ausrichten. Aus diesem Grund werden Transparenz und umfassende Beratung erwartet. Etwas anders als BUX sieht tecis somit bezogen auf Deutschland eine wichtige Rolle immer noch beim Berater. Schaut man sich die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der beiden Firmen an, dann mag die selbsterfüllende Prophezeiung vielleicht Teil der Interpretation von Umfrage und Statistik sein.

Generell kann beobachtet werden, dass unter 5.000 befragten Bundesbürgern über 18 Jahren immerhin 63 % Interesse an einer Kapitalanlage haben. Allgemein herrscht im Markt die Meinung vor, dass Fonds immer noch verkauft und nicht automatisch gekauft werden. Folgt man jedoch der angesprochenen Studie, dann lassen sich 56 % der Anlagekunden nicht mehr beraten (Selbstentscheider) und von den restlichen 40 % verlässt sich nur ein kleiner Teil komplett auf einen Berater. Mögliche Gründe sind fehlendes Vertrauen (44 %) oder das Selbstbewusstsein (25 %), es selber doch am besten zu können und sich am besten zu kennen. Daneben bietet das Internet alle Möglichkeiten der Informationsbeschaffung.

Trotzdem befinden wir uns in einem weiterhin interessanten Markt, der auch weiter wachsen wird. Die entscheidende Kernfrage aber wird sein, wie bildet sich der Berater weiter und wie kommuniziert er, damit er den Ansprüchen der (neuen) Kunden gerecht wird und glaubwürdig wahrgenommen wird?

Vertrauen entsteht durch Kompetenz. Daher bieten wir nach wie vor unsere Seminare an, in denen wir Berater fit machen für die Fragen der Kunden – zumindest in Bezug auf die Kapitalmärkte und unsere Produkte. Die neuen Medien spielen offensichtlich eine immer größere Rolle als Kommunikationszugang; achten Sie auf unsere Podcasts und Aufzeichnungen. Diese helfen Ihnen



Markt- und Produktzusammenhänge zu erkennen und in Richtung Ihrer Kunden sprachfähig zu bleiben.

Ihr Dolphinvest Team

**Dolphinvest Team**

E-Mail: [vertrieb@dolphinvest.eu](mailto:vertrieb@dolphinvest.eu)

Tel.: +49 69 33 99 78 10

**Disclaimer:** Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann eine individuelle Anlageberatung nicht ersetzen. Dieses Dokument stellt keine Werbung von Wertpapierdienstleistungen oder Produkten, keine Wertpapieranalyse und keine Kaufs- und Verkaufsempfehlung dar. Die Daten, Kommentare und Analysen in diesem Dokument geben die Meinung von Dolphinvest Consulting GmbH zu Märkten und ihren Trends wieder. Dabei stützt sich Dolphinvest Consulting GmbH auf seine eigene Expertise, Wirtschaftsanalysen und Informationen, die zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung standen. Die in diesem Dokument gemachten Angaben stellen in keiner Weise ein Versprechen oder eine Garantie von Dolphinvest Consulting GmbH dar. Jedes Investment beinhaltet spezifische Risiken. Alle potenziellen Anleger müssen vorbereitende Maßnahmen ergreifen und eine fachkundige Beratung einholen, um sich unabhängig von Dolphinvest Consulting GmbH eine eigene Meinung über die Eignung einer solchen Anlage hinsichtlich ihrer Vermögenslage zu bilden. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen oder Kursgewinne getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt keine Haftung übernommen wird. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Dolphinvest Consulting GmbH, Schwindstraße 10, 60325 Frankfurt am Main. Stand: 04/2022.