

# Gesellschaft für Qualitätsprüfung

Online-Umfrage zu Einstellungen und Interessen der  
Privatkunden von Banken

# In der Studie wurden insgesamt 1.019 Personen zu Ihren Einstellungen und Interessen bezüglich verschiedener Finanzthemen befragt.

## ERHEBUNGSDATEN

<b>Untersuchungsgegenstand</b>	In der Studie wurden die Einstellungen und Interessen der Privatkunden von Banken erhoben. Dabei wurde insbesondere die Zielgruppe der 18-30 Jährigen in den Blick genommen und mit der Altersgruppe 31-69 verglichen.
<b>Stichprobe</b>	Insgesamt 1.019 Personen in Deutschland zwischen 18 und 69 Jahren, davon 509 Personen in der Altersgruppe 18-30 und 510 in der Altersgruppe 31-69.
<b>Befragungszeitraum</b>	20. März bis 16. April 2024
<b>Genderhinweis</b>	Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung.
<b>Runden</b>	Zur besseren Lesbarkeit wurden Prozentwerte gerundet. Bei der Summierung der Teilergebnisse kann es dadurch in Einzelfällen zur Abweichung von 100 Prozent kommen.
<b>Methode</b>	Online-Umfrage unter in Deutschland lebenden Personen über das aktiv und passiv rekrutierte Online Access Panel der SPLENDID RESEARCH GmbH.

# Kernaussagen der Studie.

## ZUSAMMENFASSUNG (1/2)

### Allgemeine Interessen und Einstellungen zu Finanzthemen

---

- Die Befragten geben an, dass Geldanlagen in ihrer aktuellen Lebensphase von allen Optionen die größte Bedeutung haben, wobei die Angaben je nach Altersgruppe variieren.
- Die Haftpflichtversicherung ist in allen Altersgruppen am bekanntesten. Haftpflicht- und Autoversicherungen genießen die höchste Beliebtheit, während die Bauherrenhaftpflichtversicherung weniger gefragt ist.
- Digitale Finanzdienstleistungen wie Online-Banking, Online-Shopping und kontaktloses Zahlen sind für die Befragten am interessantesten.
- Bausparverträge, Privatkredite und Autokredite wecken insgesamt das größte Interesse bei den Befragten. Annuitäten und Forward-Darlehen sind weniger beliebt.
- Die Hälfte der Befragten interessiert sich für Immobilien, Aktien und Edelmetalle als Kapitalanlage.
- 64 Prozent der Befragten interessieren sich für die private Altersvorsorge, und mehr als die Hälfte für Immobilien als Altersvorsorge oder zur Generierung passiven Einkommens.

### Interessen und Einstellungen der Generation Z

---

- Für die Generation Z sind der Karrierefortschritt und Geld anlegen in ihrer aktuellen Lebensphase am wichtigsten.
- Neben der Haftpflicht- und Autoversicherung zeigt die Generation Z auch großes Interesse an der Rechtsschutzversicherung; mehr als die Hälfte interessiert sich dafür.
- 87 Prozent der 18- bis 30-Jährigen zeigen Interesse an Online-Banking und weiteren Online-Dienstleistungen. Sparbücher, Bausparverträge und Dispositionskredite finden bei dieser Zielgruppe tendenziell weniger Anklang.
- Über die Hälfte der Generation Z zeigen Interesse an einem Privatkredit, Bausparvertrag oder einer Baufinanzierung, während Annuitätendarlehen weniger beliebt sind.
- 71 Prozent der jungen Befragten interessieren sich für Aktien als Kapitalanlage, wobei auch Immobilien und Kryptowährungen sehr beliebt sind.
- 69 Prozent der Generation Z interessieren sich für Immobilien als passives Einkommen und 72 Prozent für die private Altersvorsorge.

# Kernaussagen der Studie.

## ZUSAMMENFASSUNG (2/2)

### Interessen und Einstellungen der Altersgruppe 30-69

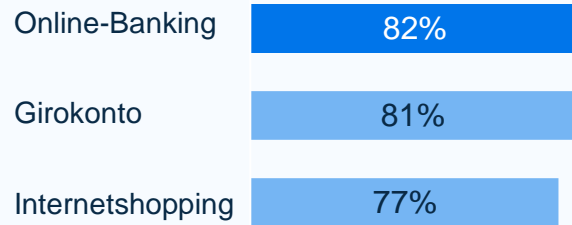
---

- Die Interessen der 30-69 Jährigen umfassen tendenziell finanzielle Stabilität, Vorsorge für den Ruhestand, und Investitionen in Immobilien oder den Aktienmarkt.
- Für jeden Vierten in dieser Altersgruppe sind Altersvorsorge und umfassende Absicherung besonders wichtig.
- Die Altersgruppe 31-69 zeigt großes Interesse an Haftpflicht-, Auto- und Hausratversicherungen, während das Interesse an Gebäudeversicherungen geringer ist.
- Über 70 Prozent geben an, an Online-Banking und Girokonten interessiert zu sein, während Bausparverträge für diese Zielgruppe weniger attraktiv sind.
- Etwa 30 Prozent zeigen Interesse an Privat-, Auto- oder Dispokrediten, während Forward-Darlehen das geringste Interesse wecken.
- Bei den 31- bis 69-Jährigen sind klassische Kapitalanlagen wie Aktien, Immobilien und Edelmetalle besonders beliebt, während Kryptowährungen kein hohes Interesse erzielt.
- 56 Prozent der Befragten interessieren sich für die Private Altersvorsorge, zudem sind Immobilien als Altersvorsorge in dieser Zielgruppe ebenfalls sehr beliebt.

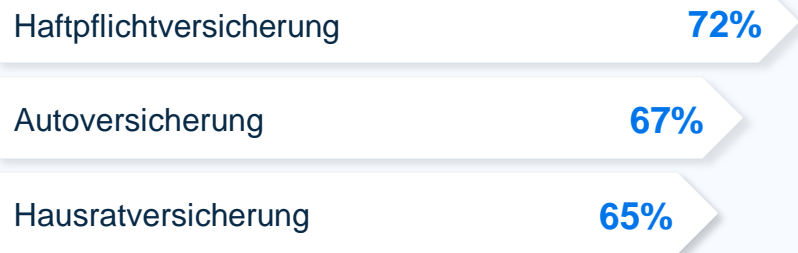
# Eine Onlinebefragung unter 1.019 Deutschen zwischen 18 und 69 Jahren zu ihren Finanzinteressen.

## INFOGRAFIK

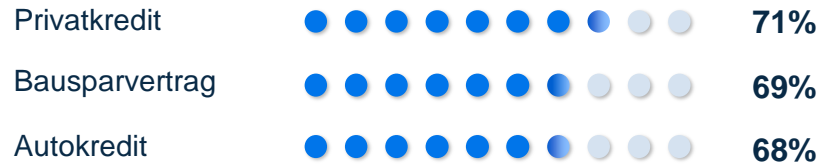
### Interesse Finanzdienstleistungen



### Interesse an Versicherungen



### Bekanntheit Darlehensarten



72%

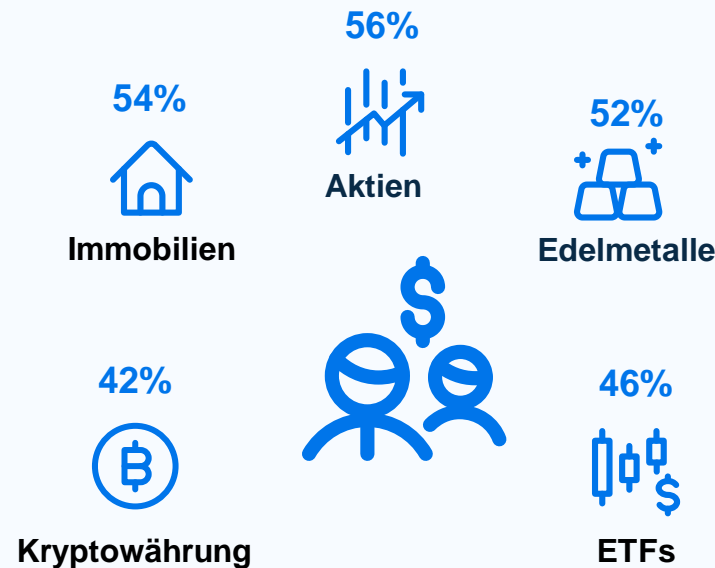
Kennen die private Altersvorsorge;



64%

sind daran interessiert.

### Die interessantesten Kapitalanlagen



### Prioritäten aktuelle Lebensphase

22%

der **Befragten** finden eine **umfassende Absicherung** in Ihrer aktuellen Lebensphase am wichtigsten.

n=1.019 (Gesamt); n= 509 (18-30); n= 510 (31-69)



## Finanzinteressen



Versicherung

Finanzdienstleistung

Darlehen

Kapitalanlagen

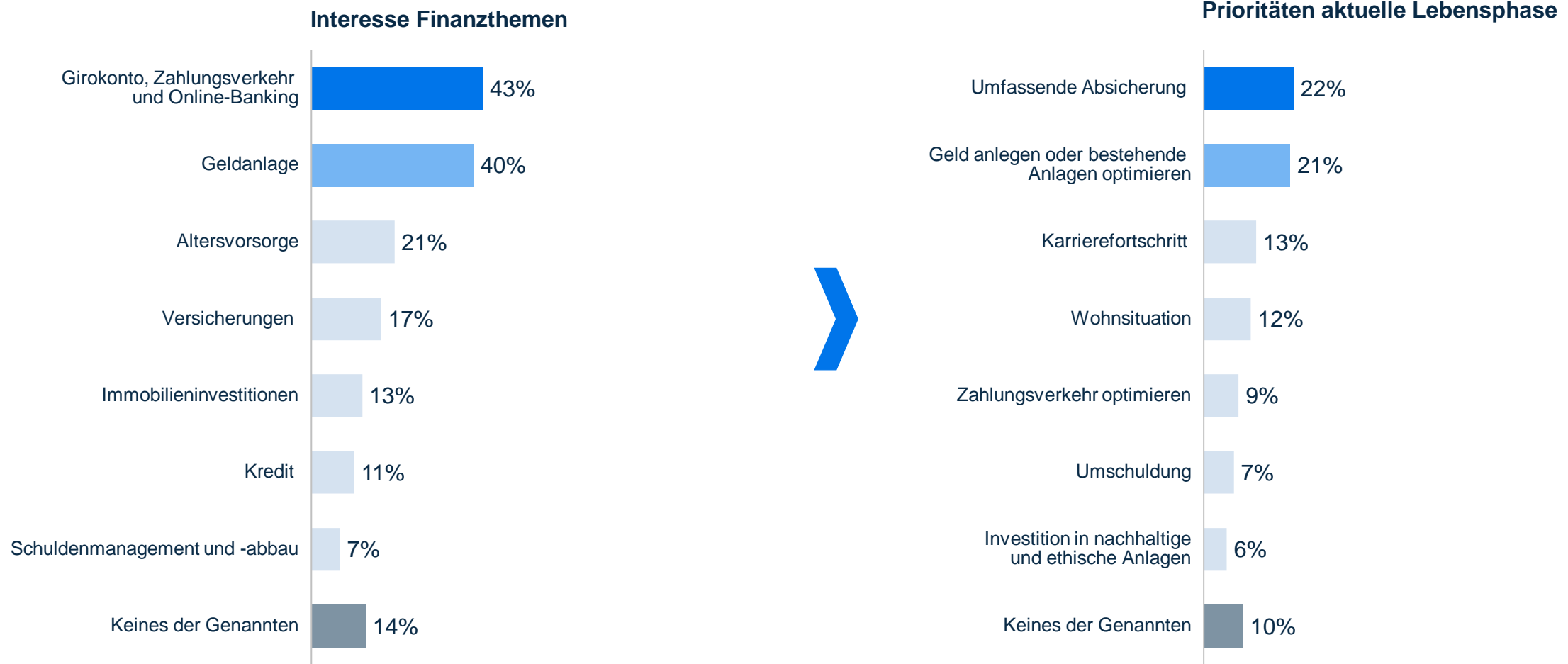
Vorsorge

Soziodemographie

Anhang

# Über 40 Prozent der Befragten interessieren sich für Girokonto und Online-Banking; Absicherung und Geldanlagen sind in ihrer aktuellen Lebensphase besonders wichtig.

## INTERESSE UND EINSTELLUNGEN FINANZTHEMEN – GESAMT

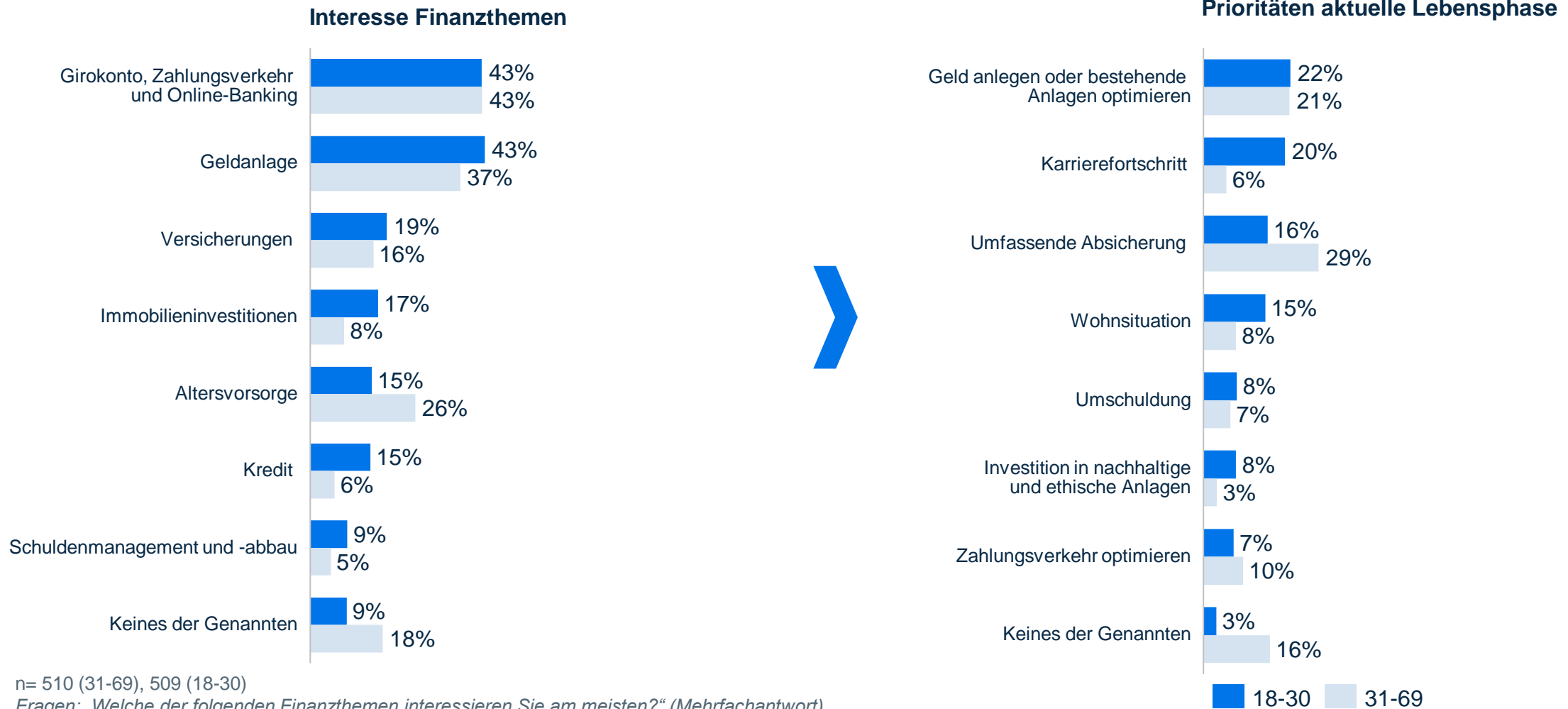


n= 1019 (Gesamt)

Fragen: „Welche der folgenden Finanzthemen interessieren Sie am meisten?“ (Mehrfachantwort), „Welches der folgenden Themen ist für Sie in Ihrer aktuellen Lebensphase am bedeutendsten?“

# Für die Generation Z steht der Karrierefortschritt aktuell im Vordergrund, während für die ältere Zielgruppe eine umfassende Absicherung besonders relevant ist.

## INTERESSE UND EINSTELLUNGEN FINANZTHEMEN IM VERGLEICH



n= 510 (31-69), 509 (18-30)

Fragen: „Welche der folgenden Finanzthemen interessieren Sie am meisten?“ (Mehrfachantwort), „Welches der folgenden Themen ist für Sie in Ihrer aktuellen Lebensphase am bedeutendsten?“



Finanzinteressen



**Versicherung**



Finanzdienstleistung

Darlehen

Kapitalanlagen

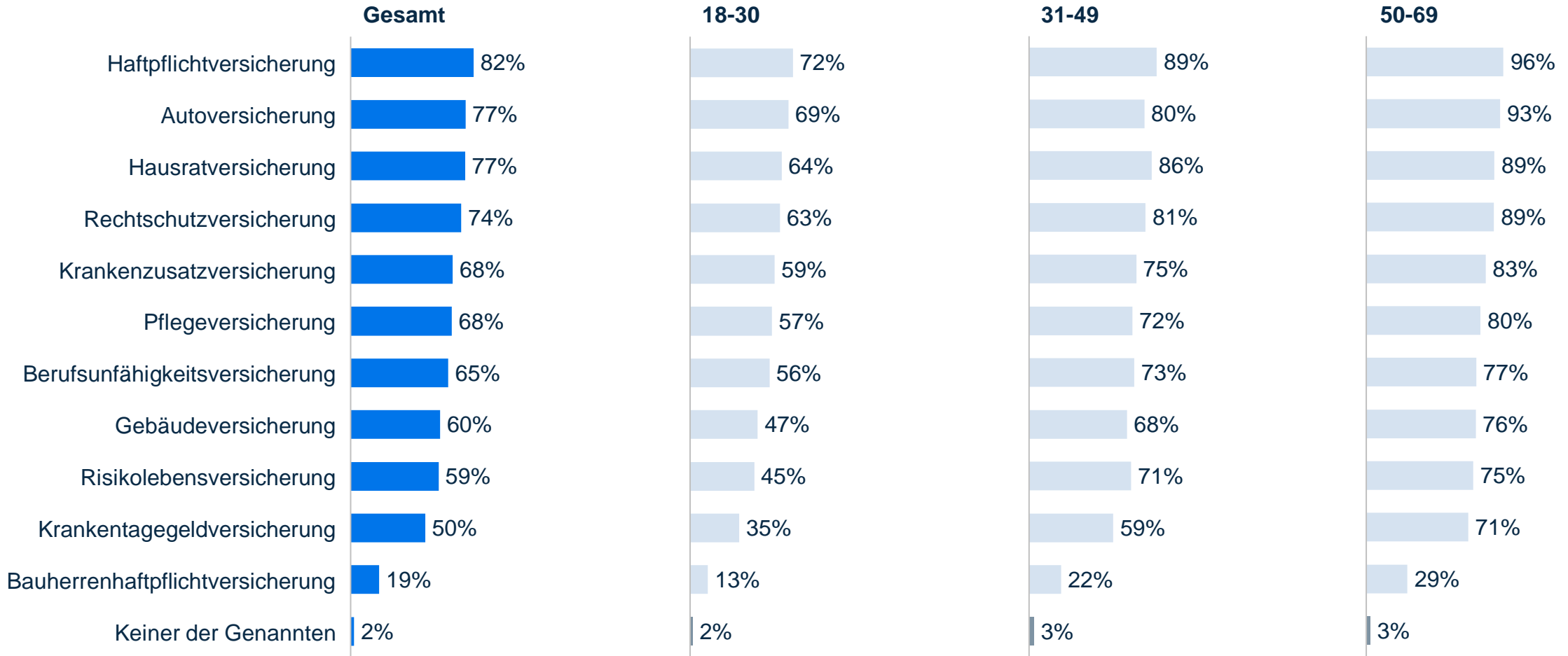
Vorsorge

Soziodemographie

Anhang

# Die Haftpflichtversicherung ist die bekannteste Versicherungsart über alle Altersgruppen hinweg; das Wissen über Versicherungen nimmt mit dem Alter zu.

## BEKANNTHEIT VERSICHERUNG NACH ALTER

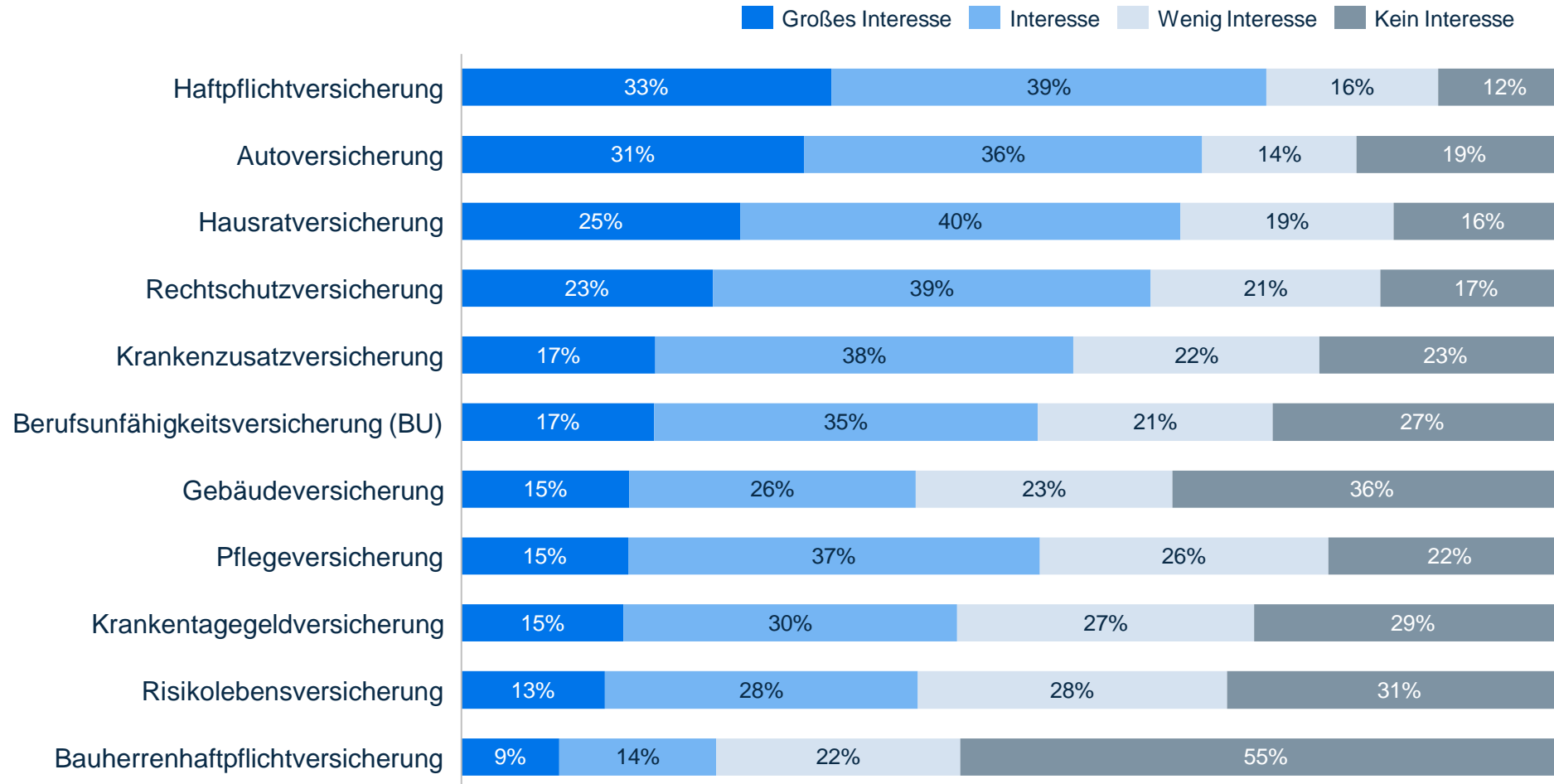


n= 1019 (Gesamt), 509 (18-30), 230 (31-49), 280 (50-69)

Frage: „Welche Versicherungen sind Ihnen bekannt, wenn auch nur den Namen nach?“ (Mehrfachauswahl)

# Insgesamt wecken die Haftpflichtversicherung und die Autoversicherung das größte Interesse, während die Bauherrenhaftpflichtversicherung weniger beliebt ist.

## INTERESSE VERSICHERUNGEN - GESAMT



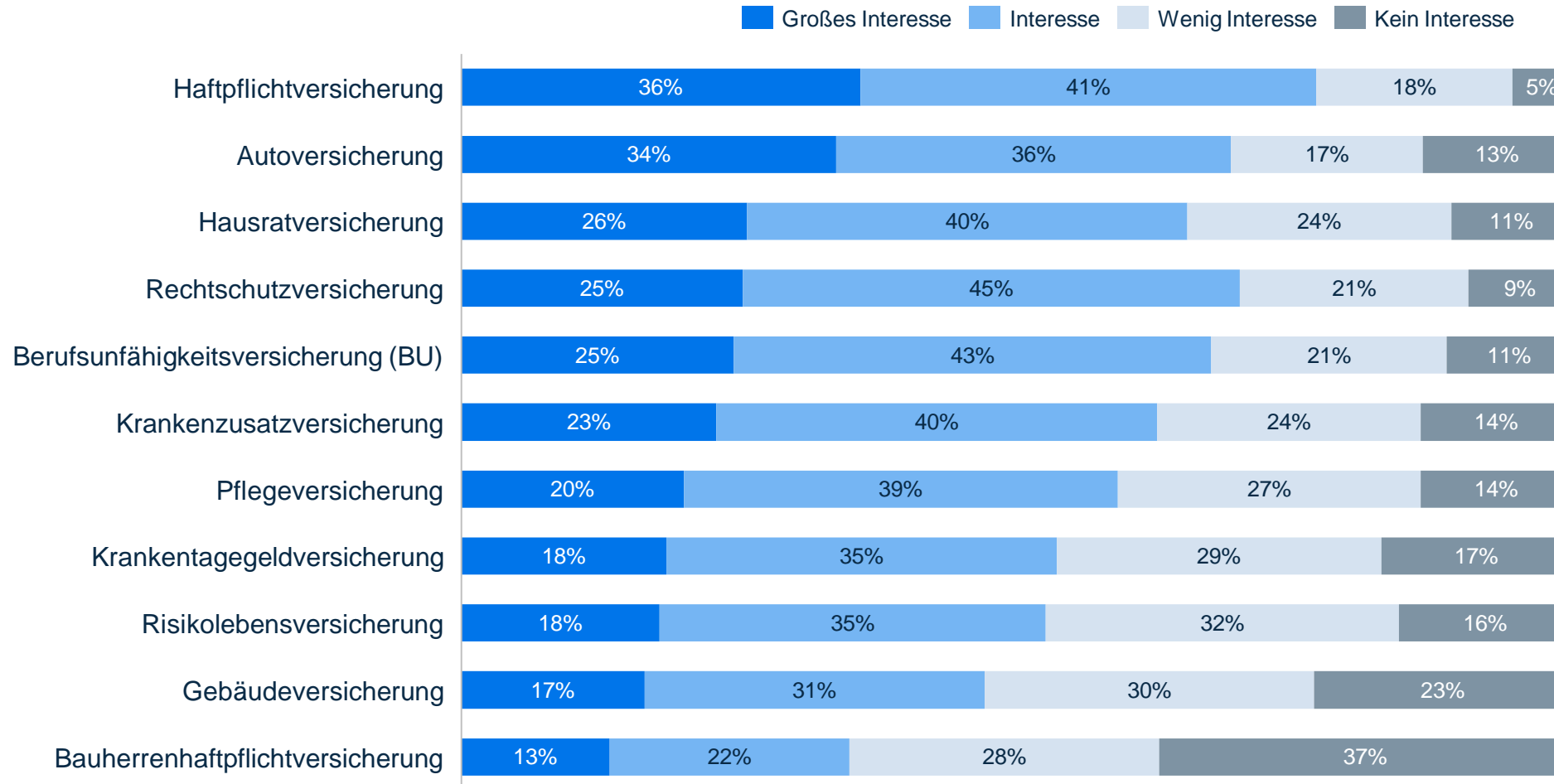
n= 1019 (Gesamt)

Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Versicherungen interessiert?“ -

Antwortskala: *Sehr interessiert* > *Interessiert* > *Wenig interessiert* > *Nicht interessiert*

# Neben der Haftpflicht- und Autoversicherung zeigt die Generation Z auch großes Interesse an der Rechtenschutzversicherung; mehr als die Hälfte interessiert sich dafür.

## INTERESSE VERSICHERUNGEN - ALTERSGRUPPE 18-30



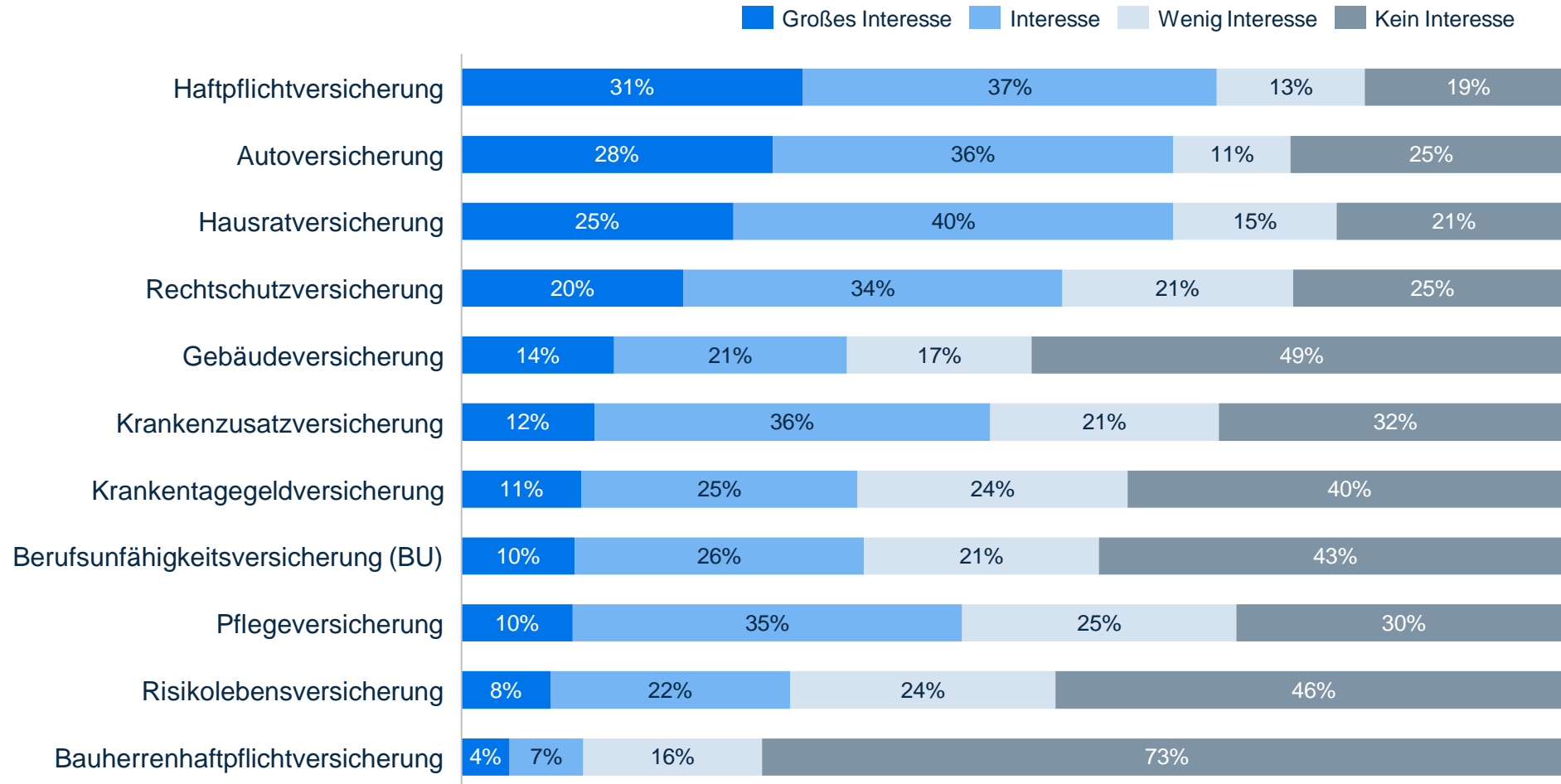
n= 509 (18-30)

Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Versicherungen interessiert?“ -

Antwortskala: *Sehr interessiert* > *Interessiert* > *Wenig interessiert* > *Nicht interessiert*

# Die Altersgruppe 31-69 zeigt großes Interesse an Haftpflicht-, Auto- und Hausratversicherungen, während das Interesse an Gebäudeversicherungen geringer ist.

## INTERESSE VERSICHERUNGEN - ALTERSGRUPPE 31-69



n= 510 (31-69)

Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Versicherungen interessiert?“ -

Antwortskala: *Sehr interessiert* > *Interessiert* > *Wenig interessiert* > *Nicht interessiert*

Finanzinteressen

Versicherung



**Finanzdienstleistung**



Darlehen

Kapitalanlagen

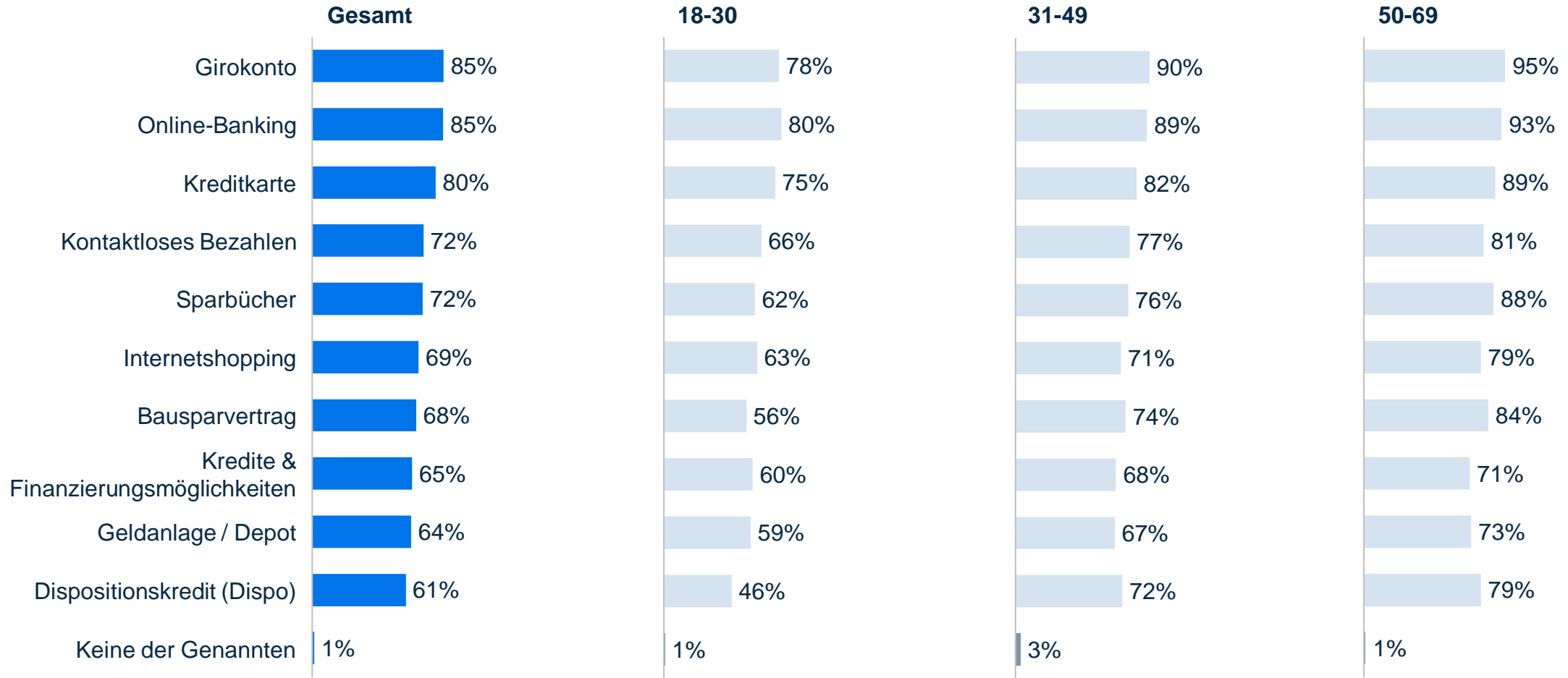
Vorsorge

Soziodemographie

Anhang

# Girokonto und Online-Banking sind insgesamt die bekanntesten Finanzdienstleistungen, während Dispositionskredite besonders bei der Generation Z weniger bekannt sind.

## BEKANNTHEIT FINANZDIENSTLEISTUNG NACH ALTER



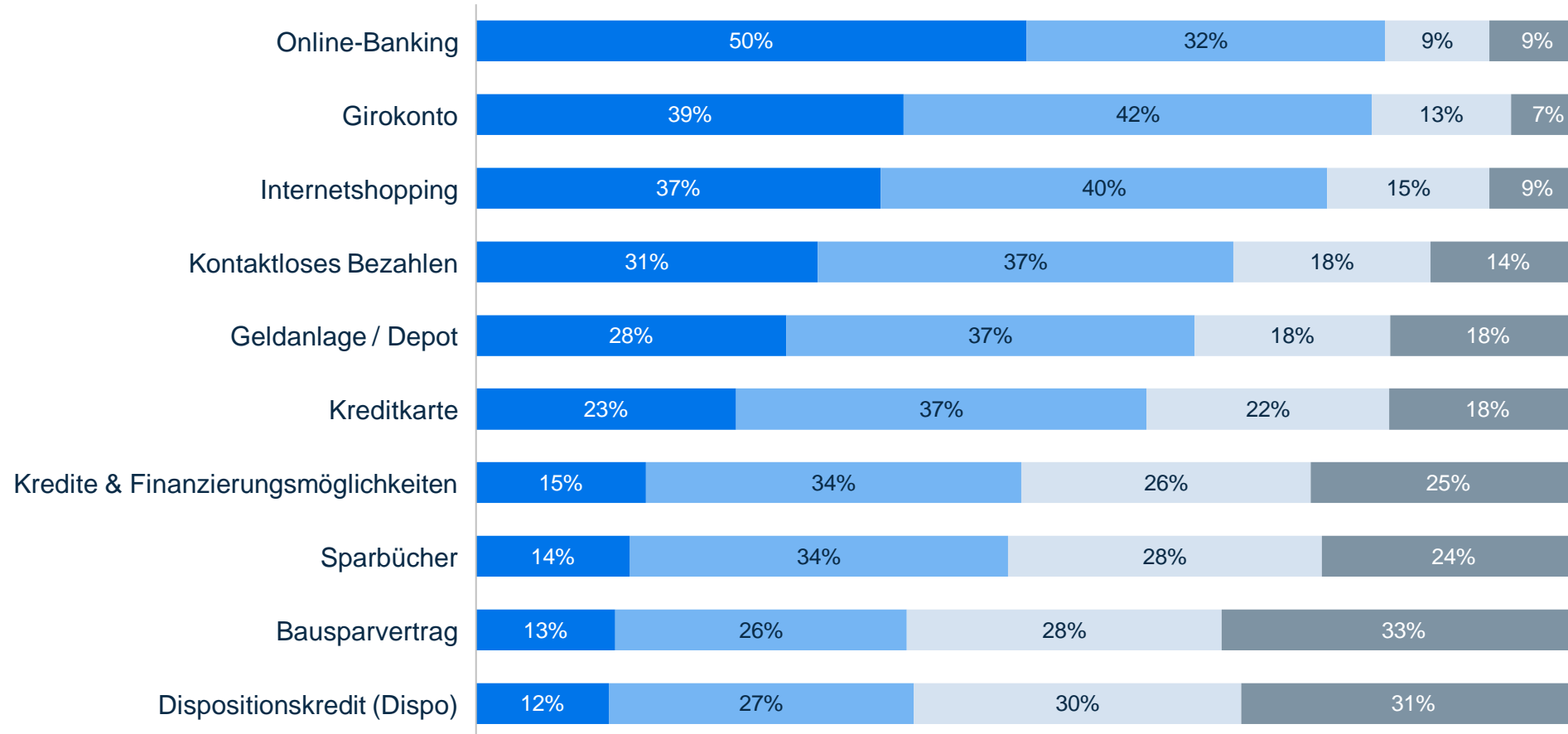
n= 1019 (Gesamt), 509 (18-30), 230 (31-49), 280 (50-69)

Frage: „Welche der folgenden Finanzdienstleistungen sind Ihnen bekannt, wenn auch nur dem Namen nach?“ (Mehrfachauswahl)

# Digitale Finanzdienstleistungen wie Online-Banking, Online-Shopping und kontaktloses Zahlen sind für die Befragten am interessantesten.

## INTERESSE FINANZDIENSTLEISTUNG – GESAMT

■ Großes Interesse 
 ■ Interesse 
 ■ Wenig Interesse 
 ■ Kein Interesse



n= 1019 (Gesamt)

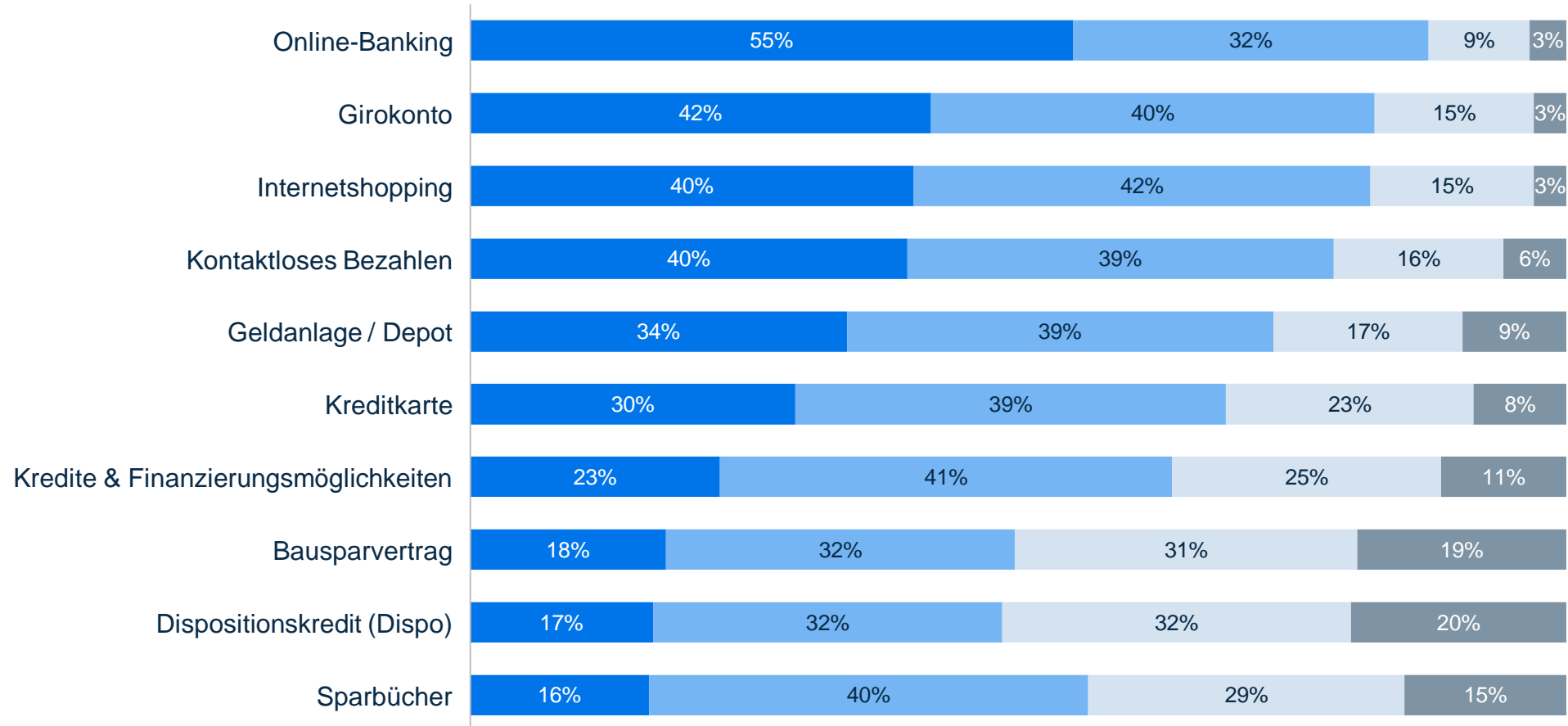
Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Finanzdienstleistungen interessiert?“ –  
 Antwortskala: *Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert*



# 87 Prozent der 18- bis 30-Jährigen zeigen Interesse an Online-Banking. Sparbücher, Bausparverträge und Dispositionskredite finden bei dieser Zielgruppe weniger Anklang.

## INTERESSE FINANZDIENSTLEISTUNG – ALTERSGRUPPE 18-30

■ Großes Interesse 
 ■ Interesse 
 ■ Wenig Interesse 
 ■ Kein Interesse



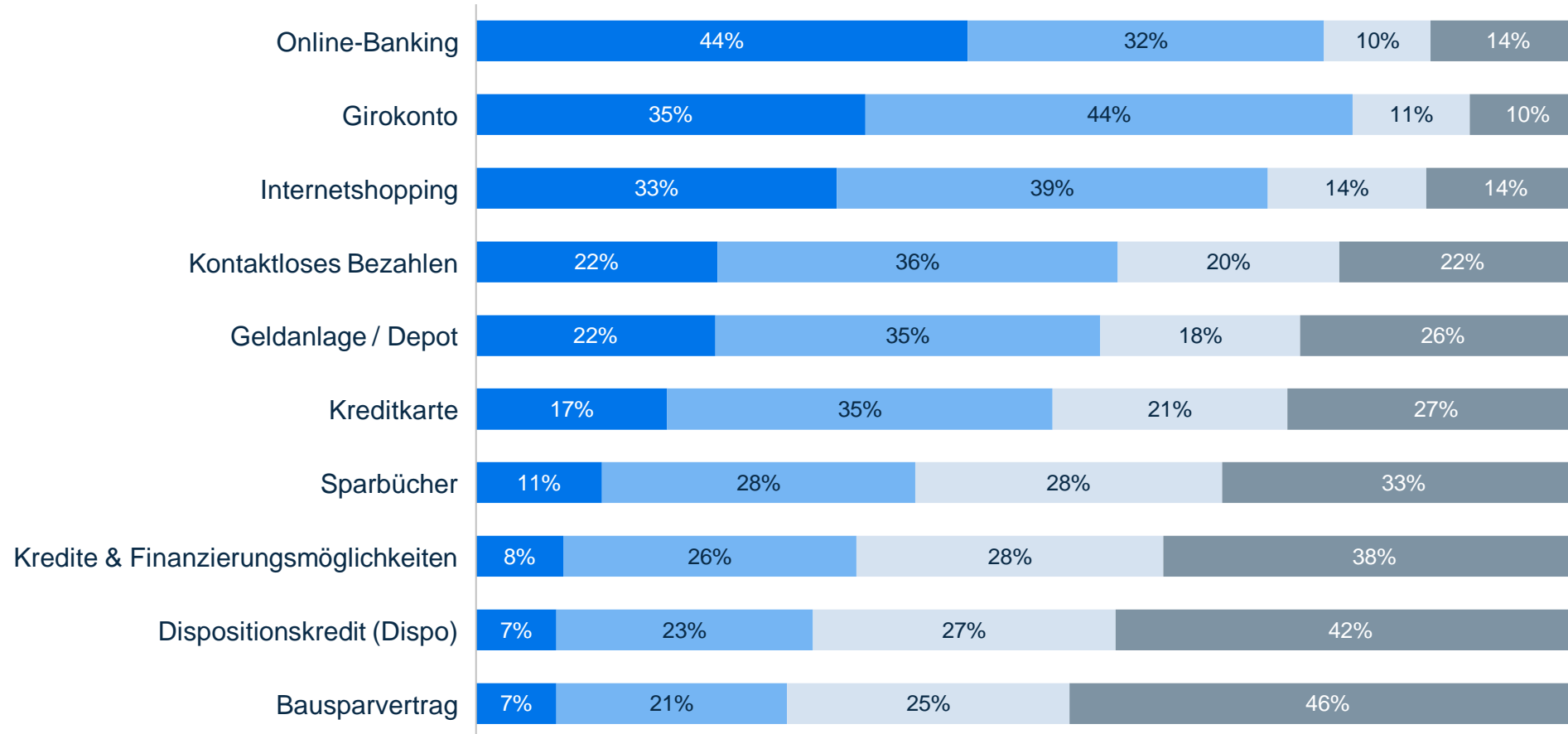
n= 509 (18-30)

Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Finanzdienstleistungen interessiert?“ –  
 Antwortskala: *Sehr interessiert* > *Interessiert* > *Wenig interessiert* > *Nicht interessiert*

# Über 70 Prozent der 31- bis 69-Jährigen geben an, an Online-Banking und Girokonten interessiert zu sein, während Bausparverträge für diese Zielgruppe weniger attraktiv sind.

## INTERESSE FINANZDIENSTLEISTUNG – ALTERSGRUPPE 31-69

■ Großes Interesse 
 ■ Interesse 
 ■ Wenig Interesse 
 ■ Kein Interesse



n= 510 (31-69)

Frage: „Wie sehr sind Sie an den folgenden Finanzdienstleistungen interessiert?“ –  
 Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

Finanzinteressen

Versicherung

Finanzdienstleistung



**Darlehen**



Kapitalanlagen

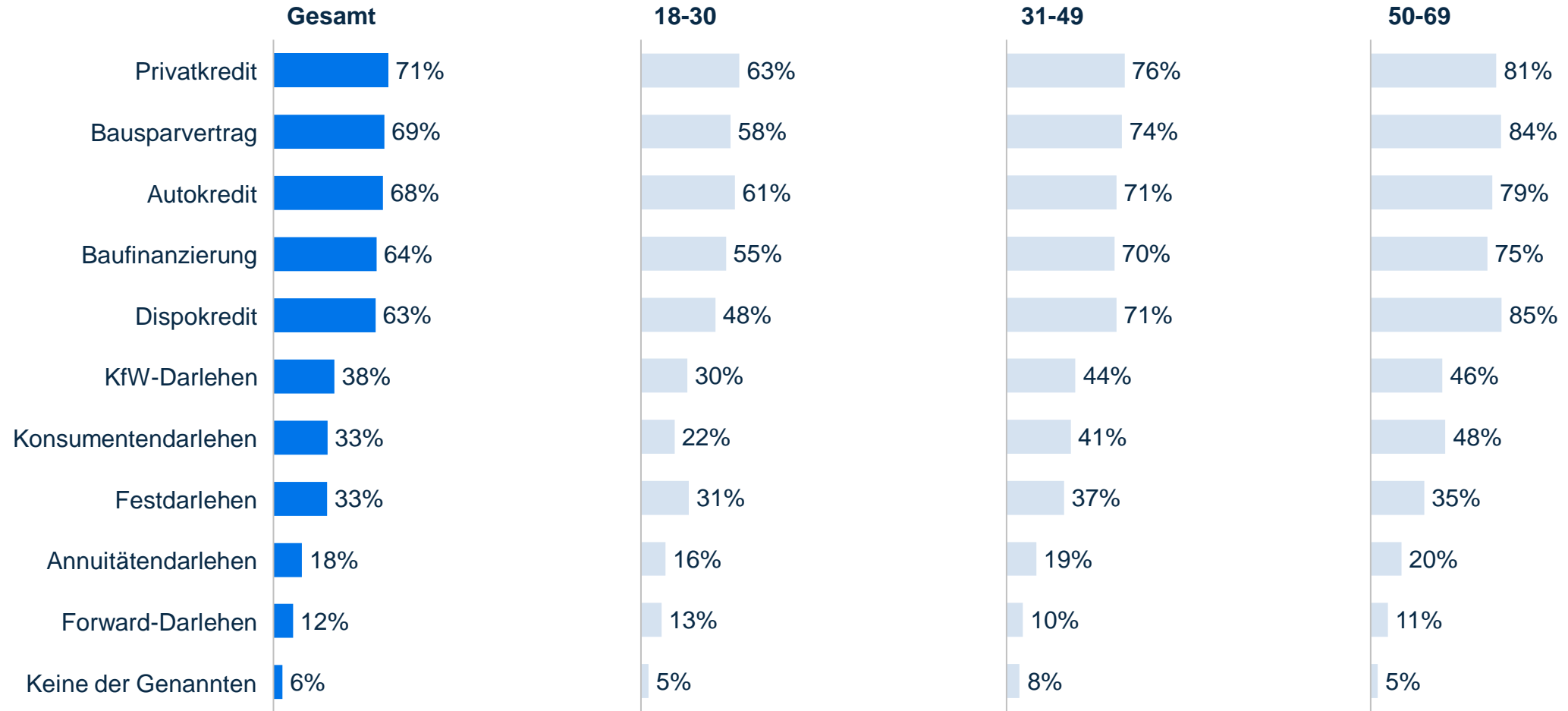
Vorsorge

Soziodemographie

Anhang

# Der Privatkredit ist als Darlehensart insgesamt 71 Prozent der Befragten bekannt, während der Dispokredit bei der älteren Zielgruppe die höchste Bekanntheit erzielt.

## BEKANNTHEIT DARLEHENSARTEN NACH ALTER

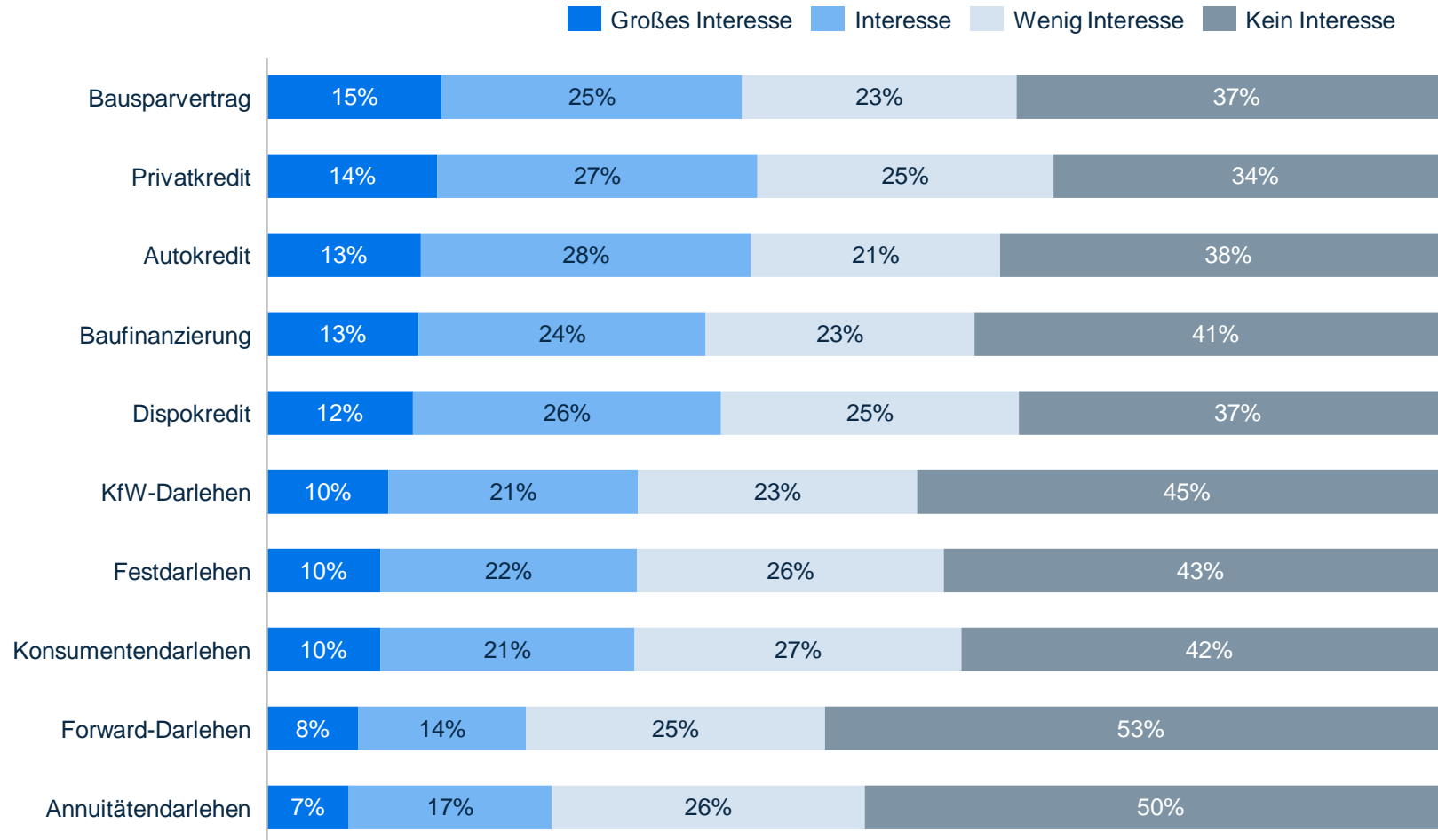


n= 1019 (Gesamt), 509 (18-30), 230 (31-49), 280 (50-69)

Frage: „Welche der folgenden Darlehensarten sind Ihnen bekannt, wenn auch nur dem Namen nach?“ (Mehrfachauswahl)

# Bausparverträge, Privatkredite und Autokredite wecken insgesamt das größte Interesse bei den Befragten.

## INTERESSE DARLEHENSARTEN – GESAMT



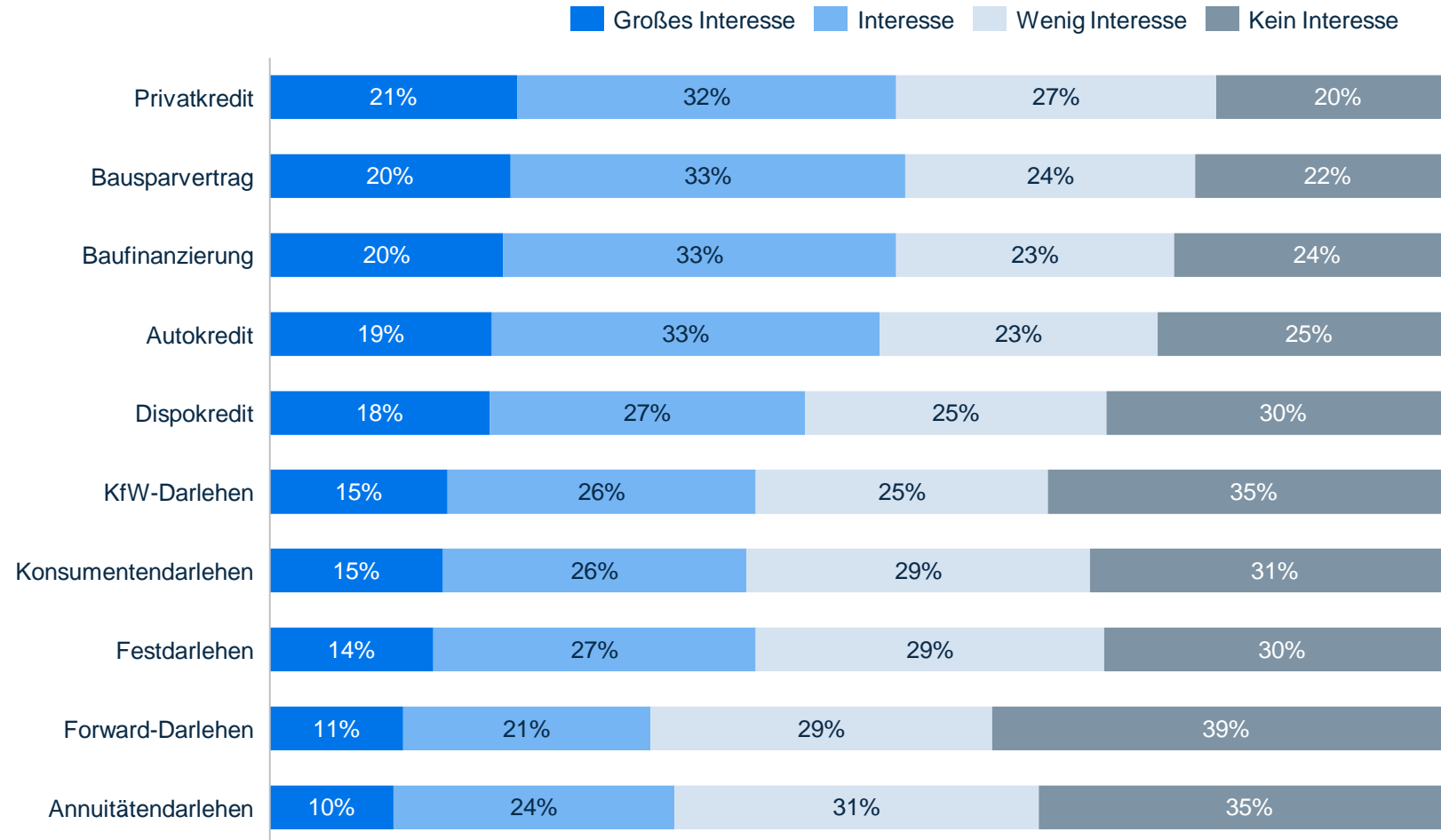
n= 1019 (Gesamt)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Darlehensarten interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

# Über 50 Prozent der Generation Z zeigen Interesse an einem Privatkredit, Bausparvertrag oder einer Baufinanzierung, während Annuitätendarlehen weniger beliebt sind.

## INTERESSE DARLEHENSARTEN – ALTERSGRUPPE 18-30



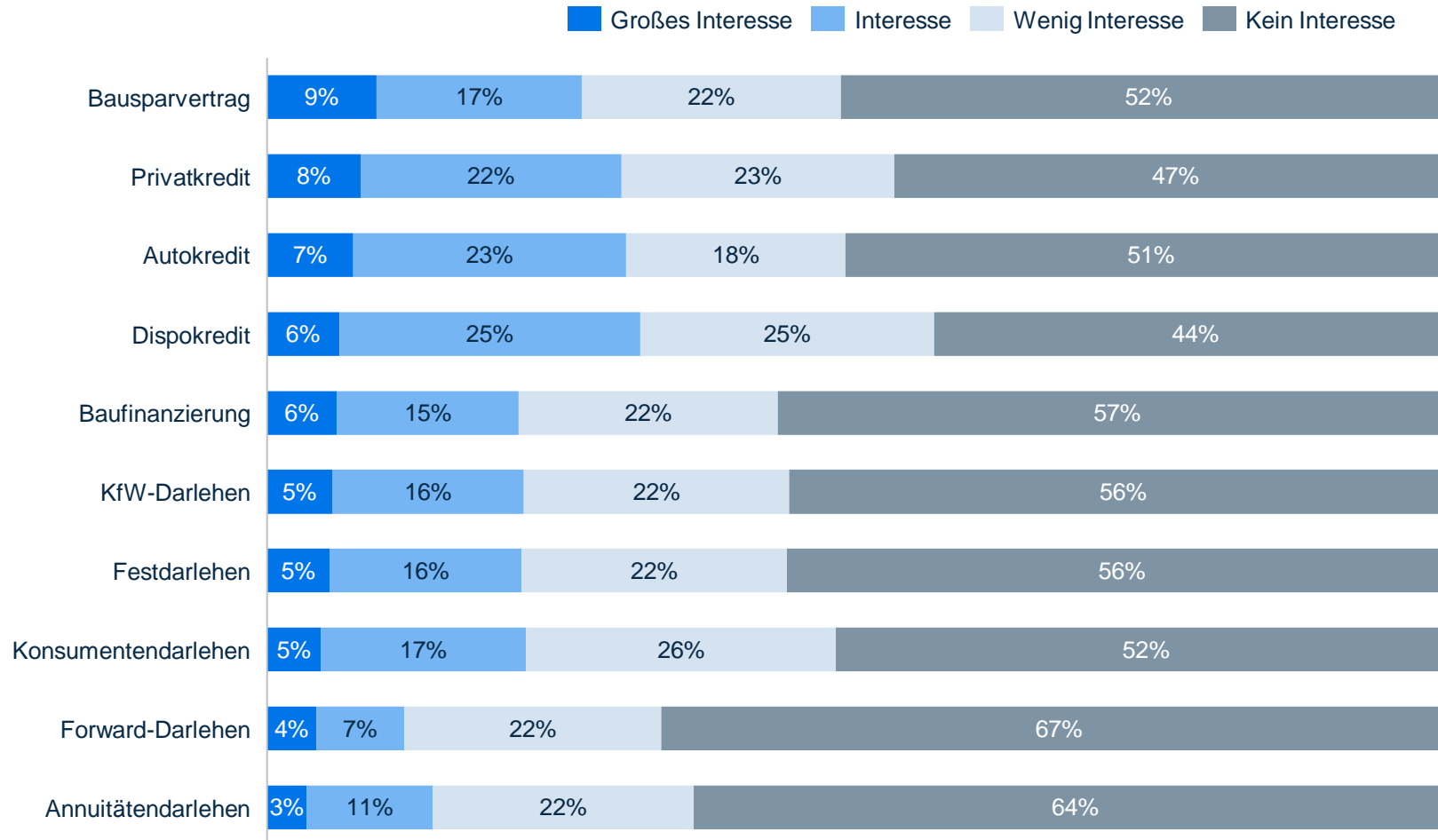
n= 509 (18-30)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Darlehensarten interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

# Etwa 30 Prozent der 31- bis 69-Jährigen zeigen Interesse an Privat-, Auto- oder Dispokrediten, während Forward-Darlehen das geringste Interesse wecken.

## INTERESSE DARLEHENSARTEN – ALTERSGRUPPE 31-69



n= 510 (31-69)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Darlehensarten interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

Finanzinteressen

Versicherung

Finanzdienstleistung

Darlehen



**Kapitalanlagen**



Vorsorge

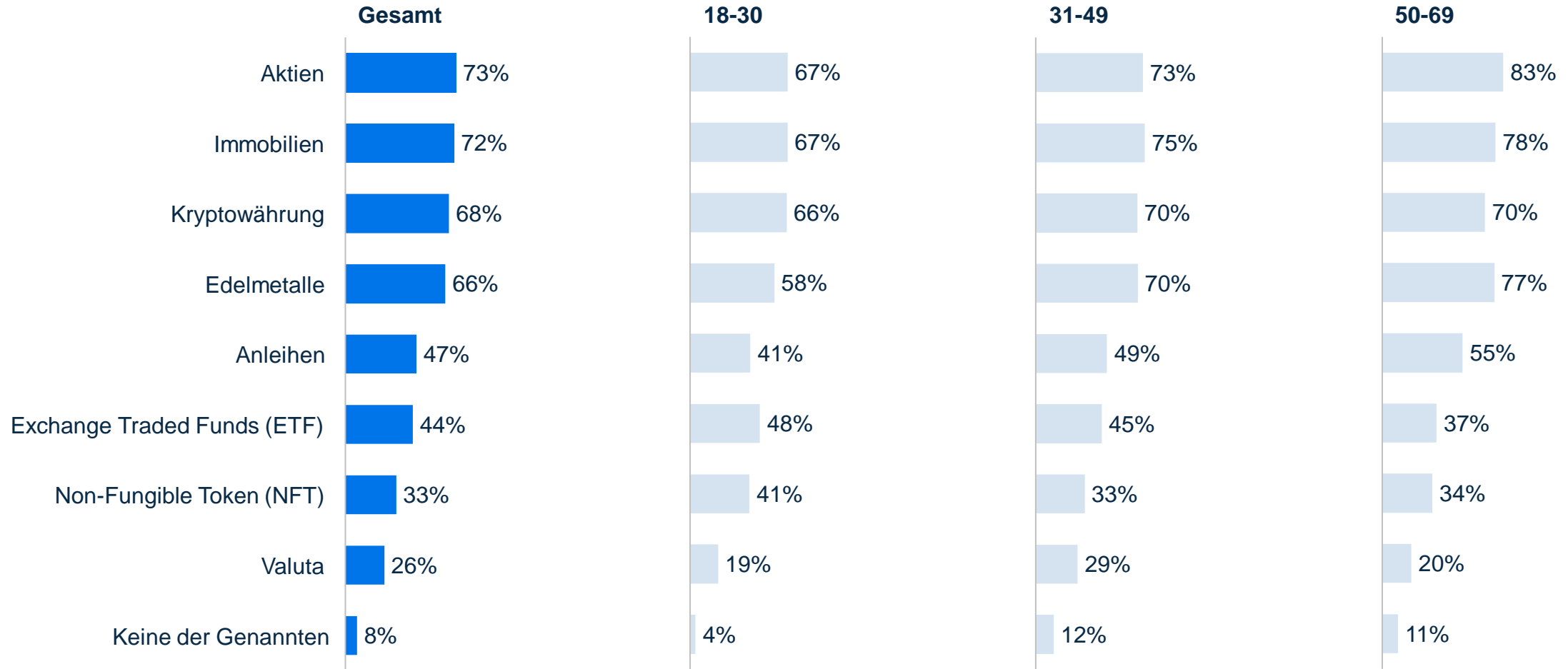
Soziodemographie

Anhang



# Aktien und Immobilien gehören zu den bekanntesten Kapitalanlagen, während ETFs besonders bei der Generation Z am bekanntesten sind.

## BEKANNTHEIT KAPITALANLAGEN NACH ALTER

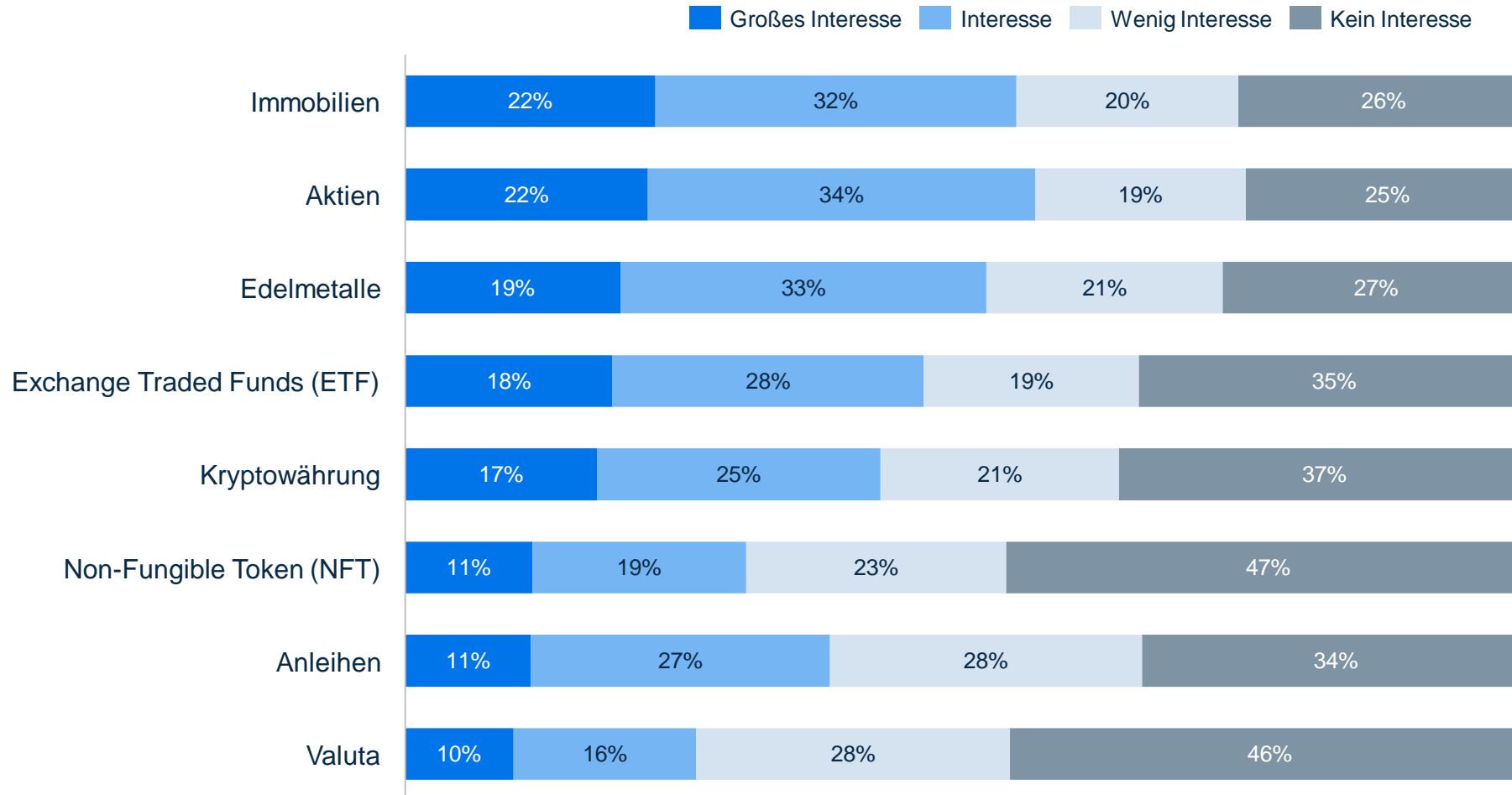


n= 1019 (Gesamt), 509 (18-30), 230 (31-49), 280 (50-69)

Frage: „Welche der folgenden Kapitalanlagen sind Ihnen bekannt, wenn auch nur dem Namen nach?“ (Mehrfachauswahl)

# Die Hälfte der Befragten interessiert sich für Immobilien, Aktien und Edelmetalle als Kapitalanlage, wohingegen Valuta am wenigsten beliebt sind.

## INTERESSE KAPITALANLAGEN – GESAMT



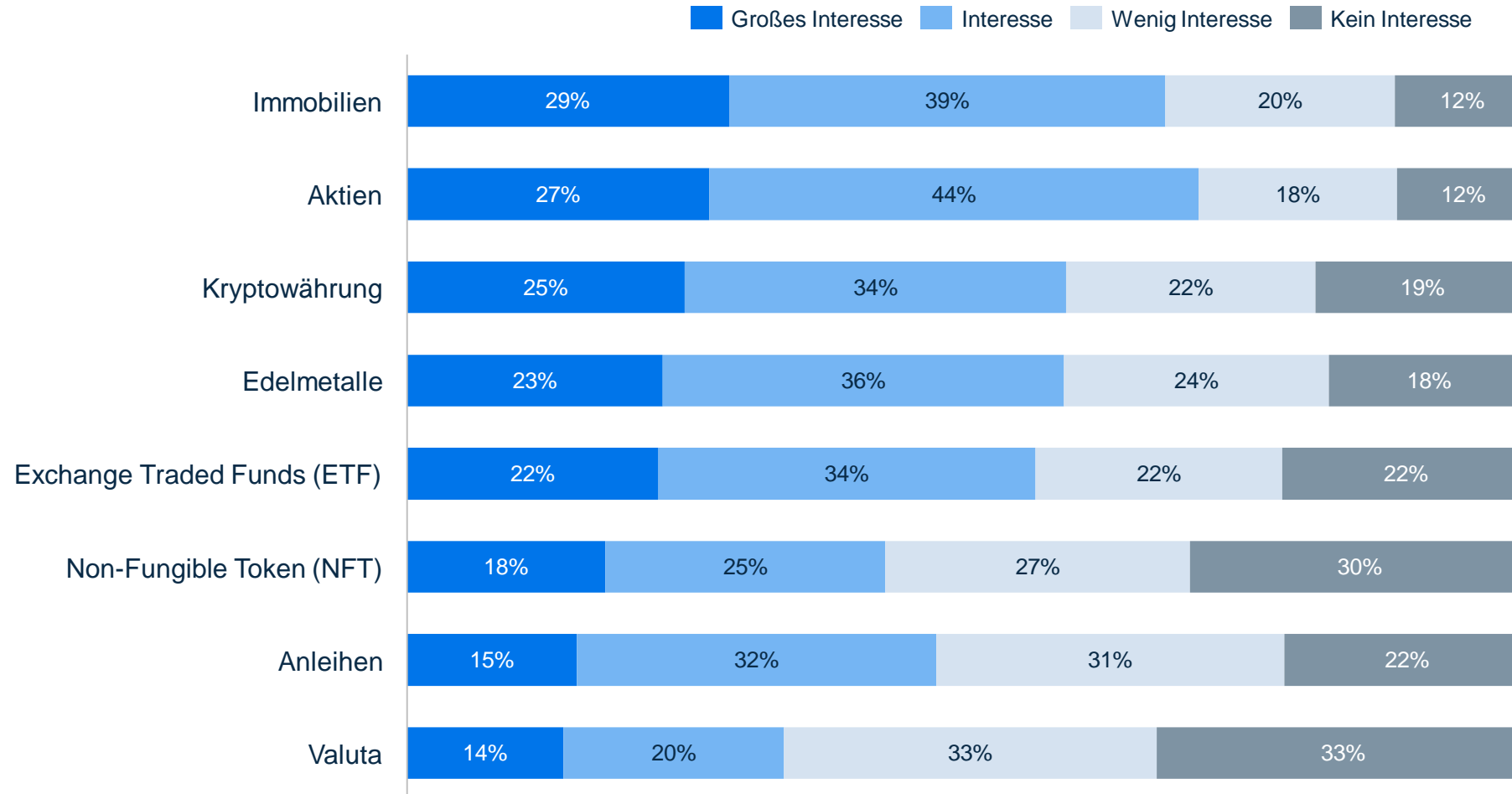
n= 1019 (Gesamt)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Kapitalanlagen interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

# 71 Prozent der jungen Befragten interessieren sich für Aktien als Kapitalanlage, wobei auch Immobilien und Kryptowährungen sehr beliebt sind.

## INTERESSE KAPITALANLAGEN – ALTERSGRUPPE 18-30



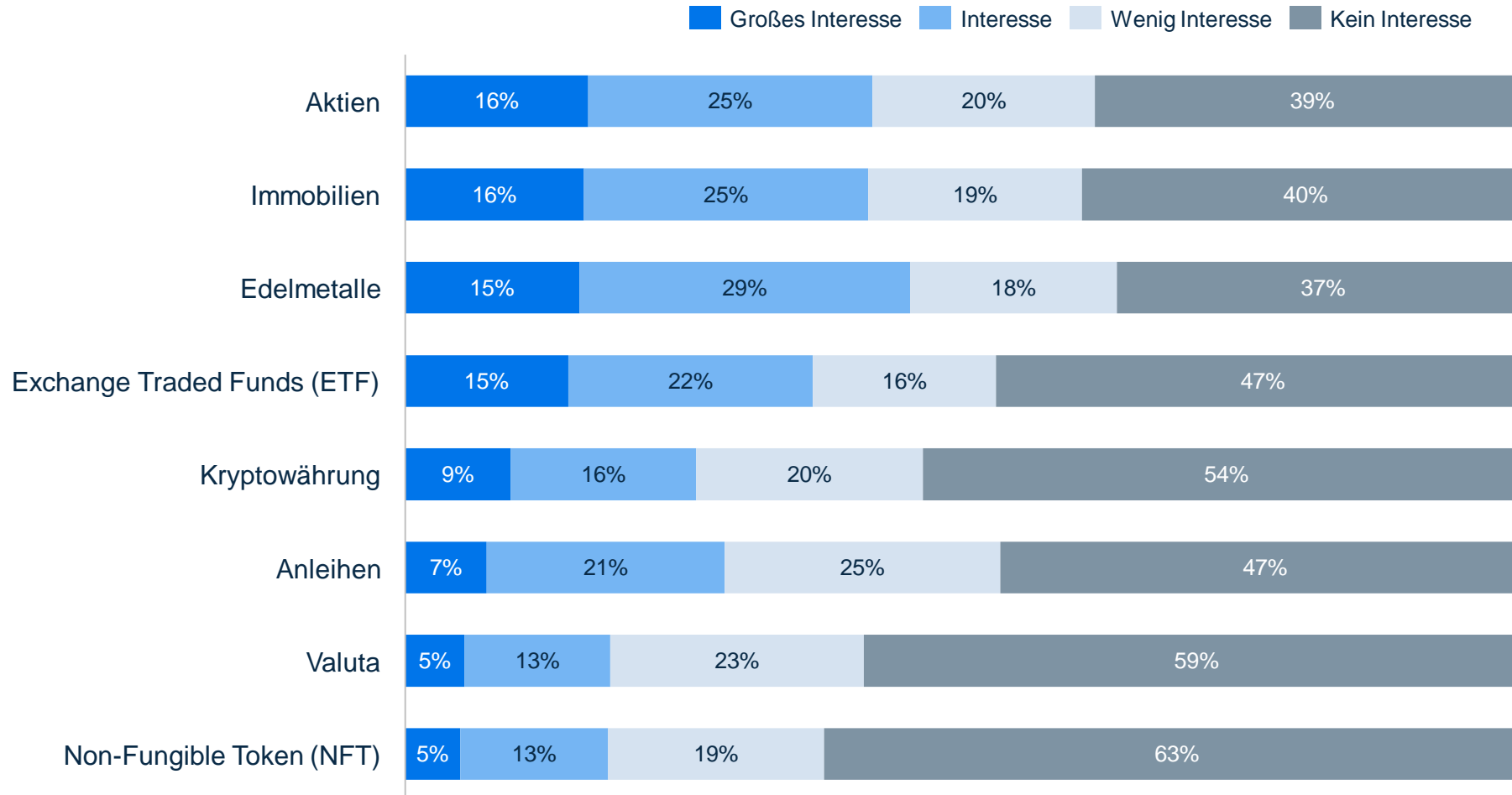
n= 509 (18-30)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Kapitalanlagen interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

# Bei den 31- bis 69-Jährigen sind klassische Kapitalanlagen wie Aktien, Immobilien und Edelmetalle besonders beliebt, während Kryptowährungen kein hohes Interesse erzielt.

## INTERESSE KAPITALANLAGEN – ALTERSGRUPPE 31-69



n= 510 (31-69)

Frage: „Wie sehr sind sie an folgenden Kapitalanlagen interessiert?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

Finanzinteressen

Versicherung

Finanzdienstleistung

Darlehen

Kapitalanlagen



**Vorsorge**

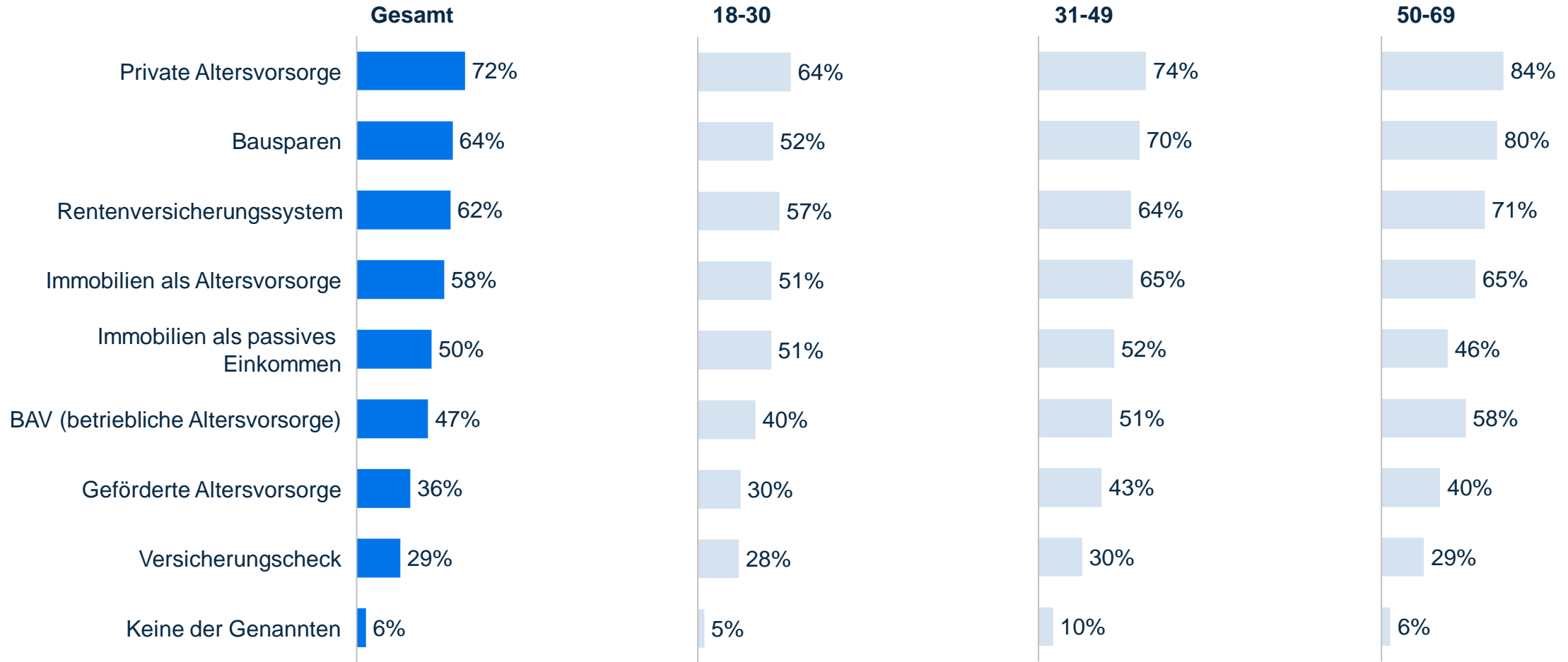


Soziodemographie

Anhang

# Die private Altersvorsorge ist in allen Altersgruppen am bekanntesten, während die betriebliche Altersvorsorge bei den 50- bis 60-Jährigen besonders verbreitet ist.

## BEKANNTHEIT VORSORGE NACH ALTER

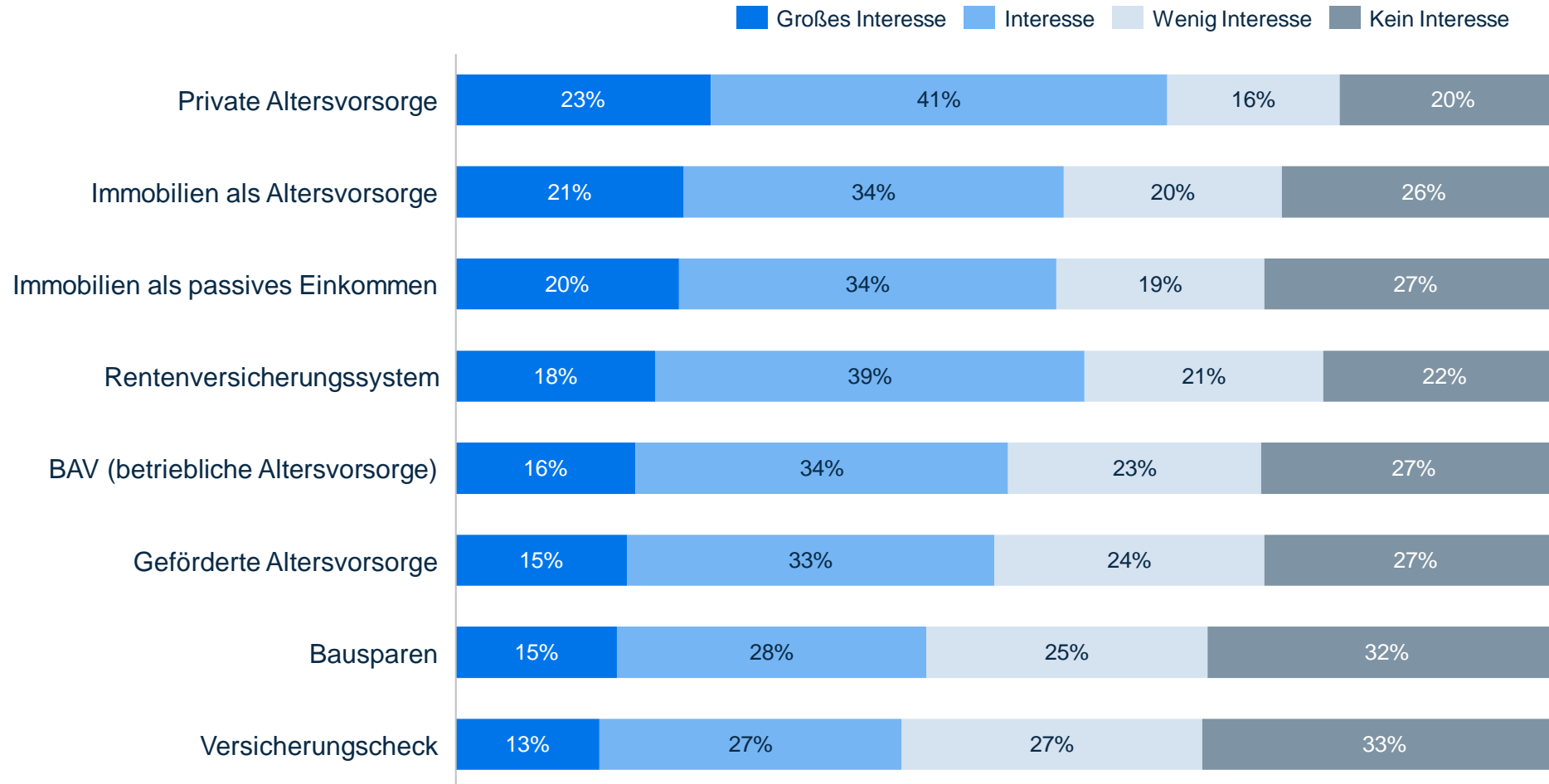


n= 1019 (Gesamt), 509 (18-30), 230 (31-49), 280 (50-69)

Frage: „Welche der folgenden Vorsorgesysteme sind Ihnen bekannt, wenn auch nur dem Namen nach?“ (Mehrfachauswahl)

# 64 Prozent der Befragten interessieren sich für die private Altersvorsorge, und über die Hälfte für Immobilien als Altersvorsorge oder zur Erzielung passiven Einkommens.

## INTERESSE VORSORGE – GESAMT



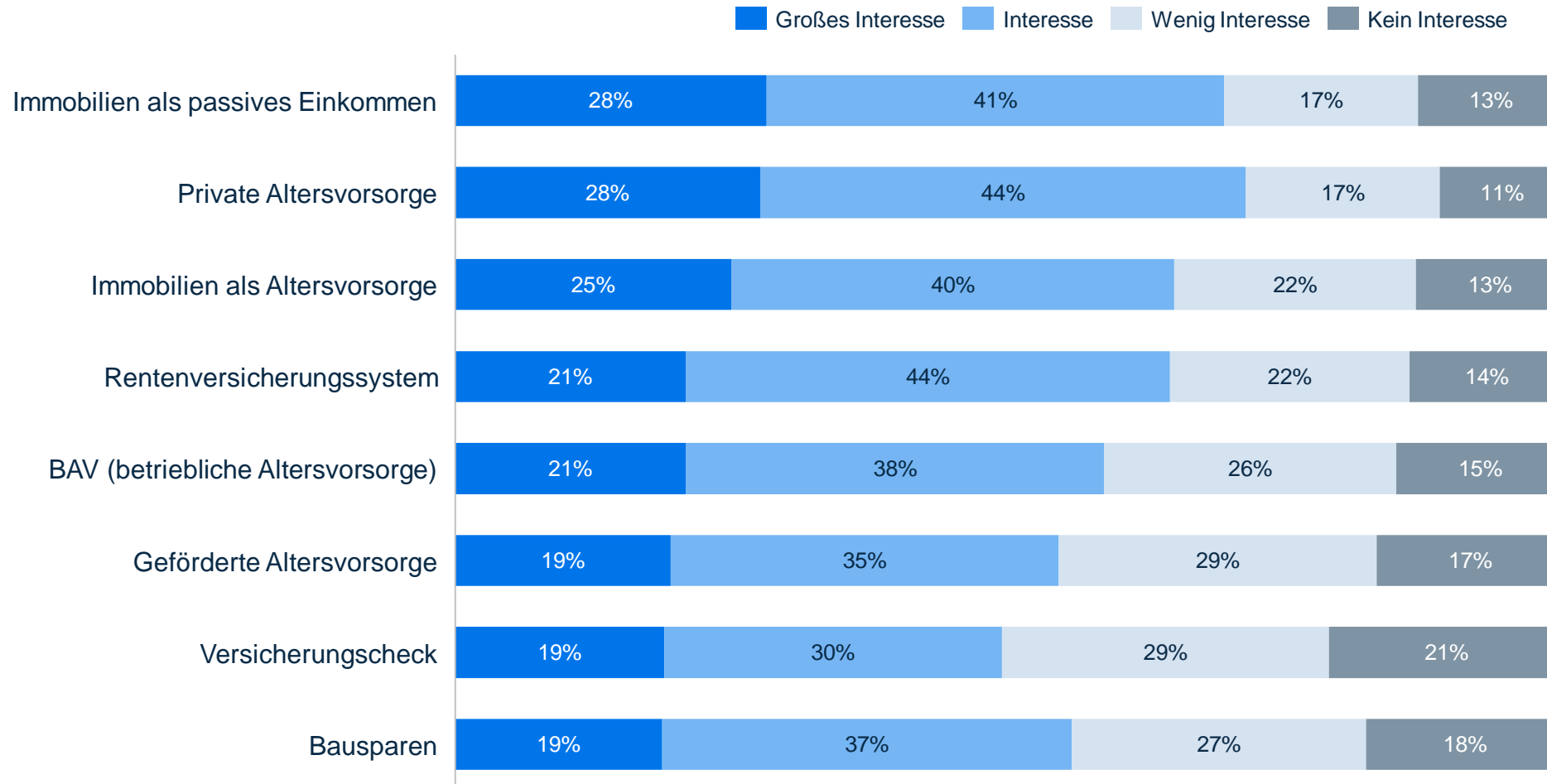
n= 1019 (Gesamt)

Frage: „Wie sehr interessieren Sie sich für folgende Vorsorgesysteme?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

# 69 Prozent der Generation Z interessieren sich für Immobilien als passives Einkommen und 72 Prozent für die private Altersvorsorge.

## INTERESSE VORSORGE – ALTERSGRUPPE 18-30



n= 509 (18-30)

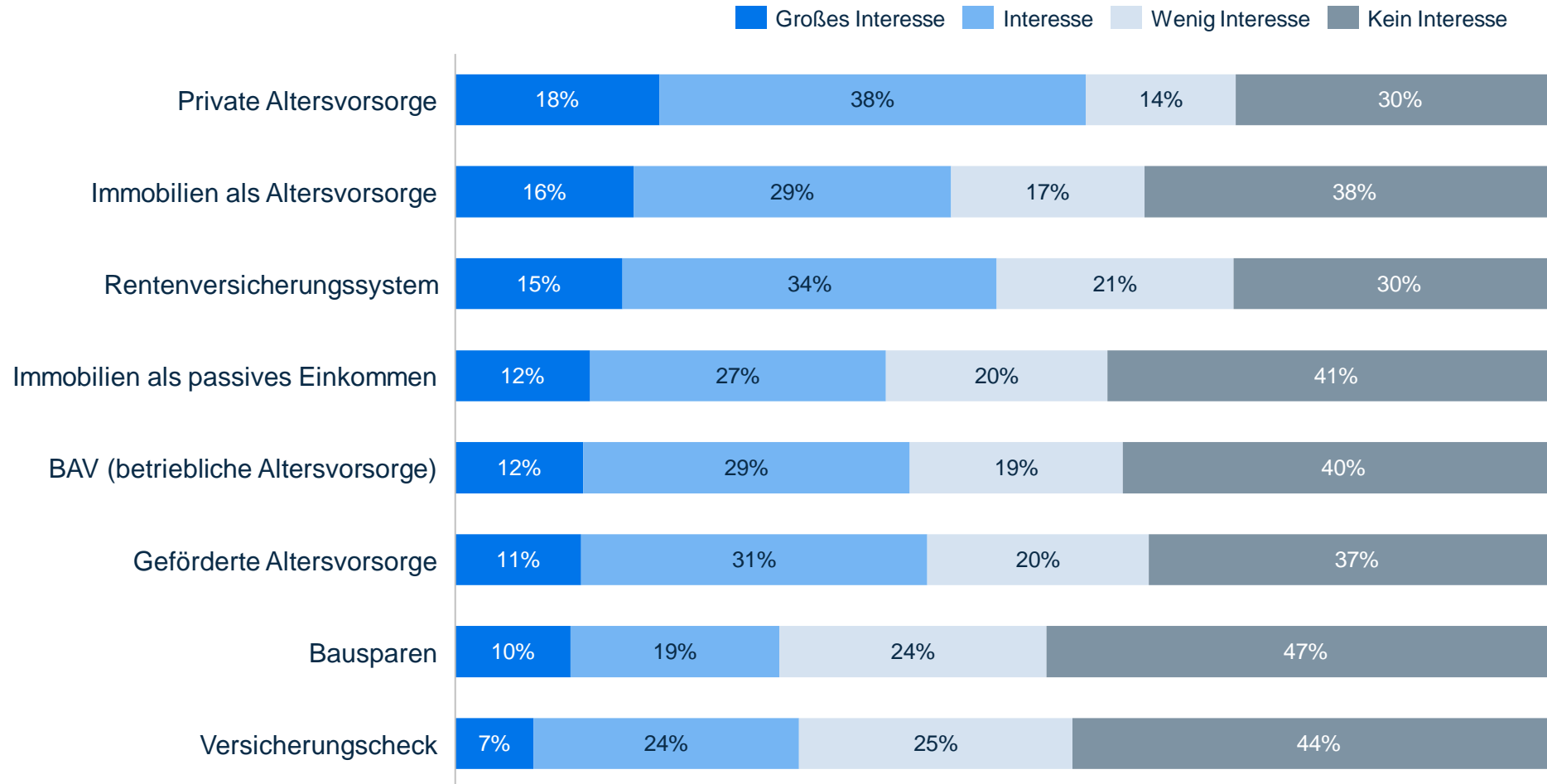
Frage: „Wie sehr interessieren Sie sich für folgende Vorsorgesysteme?“ -

Antwortskala: *Sehr interessiert* > *Interessiert* > *Wenig interessiert* > *Nicht interessiert*



# 56 Prozent der 31- bis 69-Jährigen interessieren sich für die Private Altersvorsorge, zudem sind Immobilien als Altersvorsorge in dieser Zielgruppe ebenfalls sehr beliebt.

## INTERESSE VORSORGE – ALTERSGRUPPE 31-69



n= 510 (31-69)

Frage: „Wie sehr interessieren Sie sich für folgende Vorsorgesysteme?“ -

Antwortskala: Sehr interessiert > Interessiert > Wenig interessiert > Nicht interessiert

Finanzinteressen

Versicherung

Finanzdienstleistung

Darlehen

Kapitalanlagen

Vorsorge



**Soziodemographie**

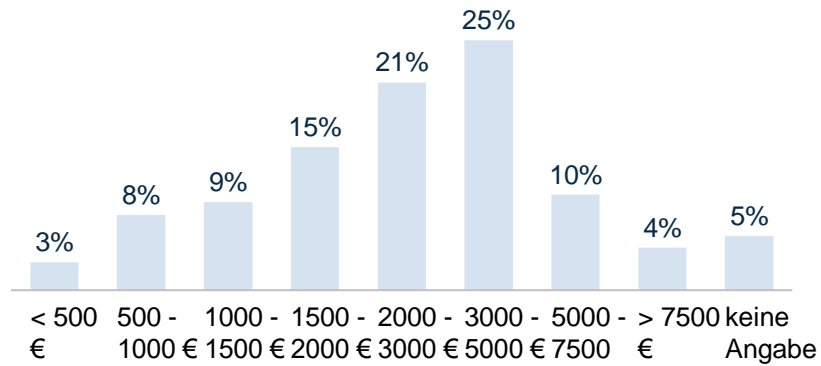


Anhang

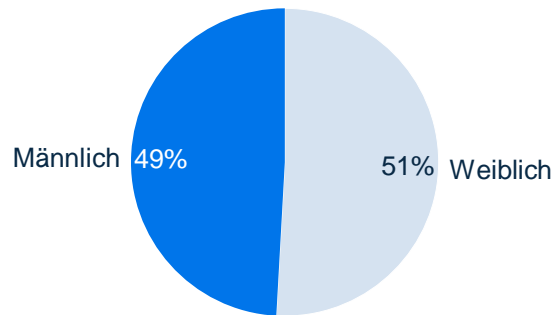
# Beschreibung der Zielgruppe.

## SOZIODEMOGRAPHIE – GESAMT

Haushaltsnettoeinkommen

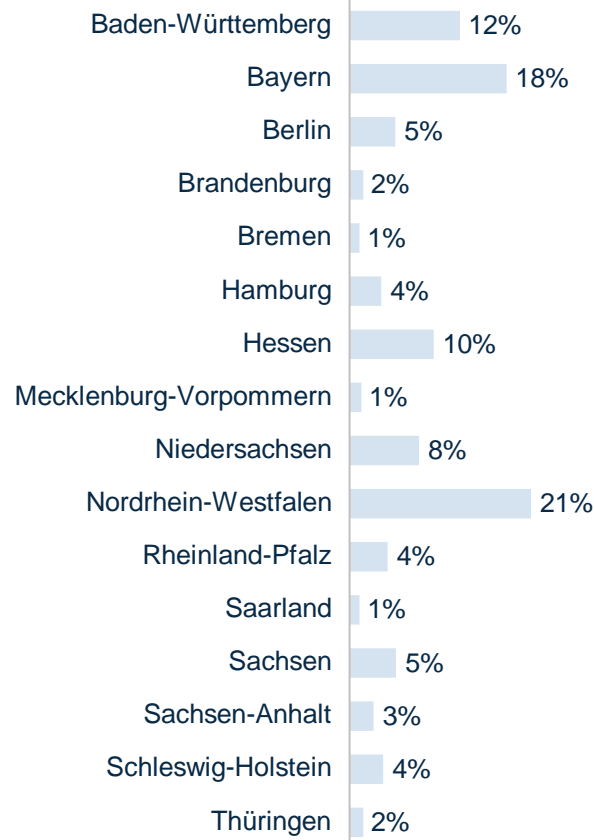


Geschlecht

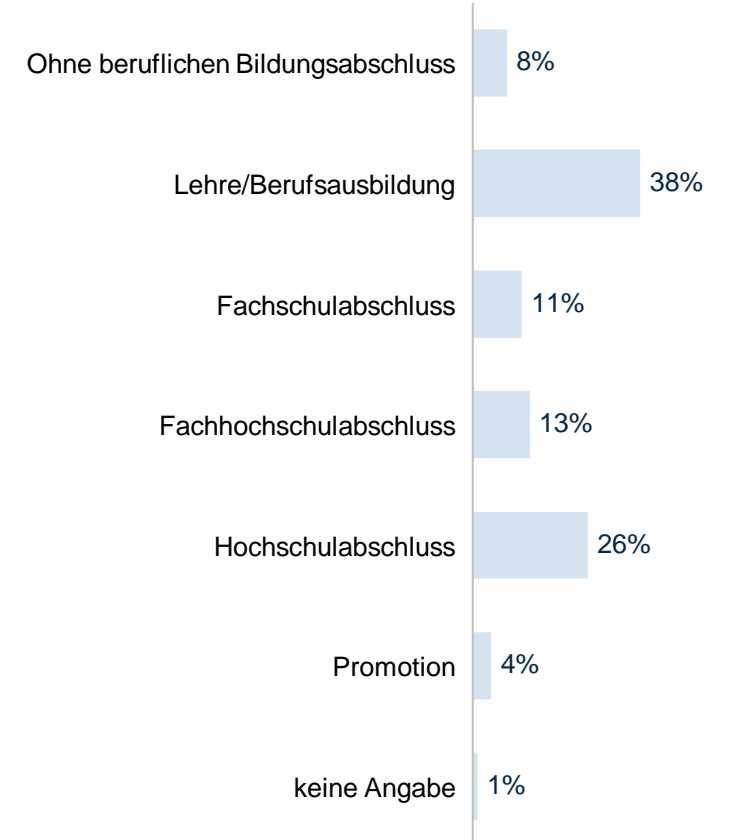


n=1.019

Bundesland



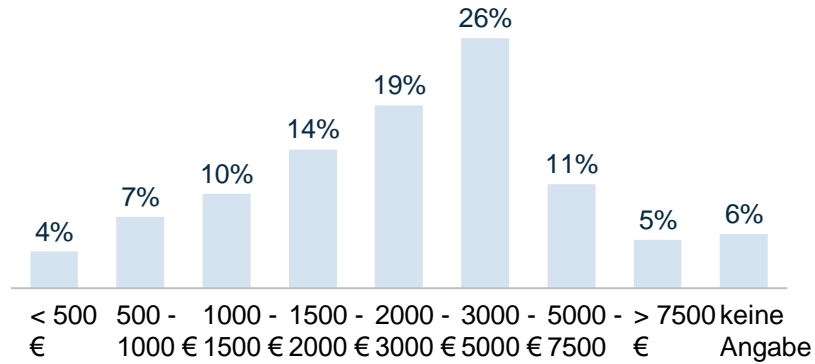
Bildungsabschluss



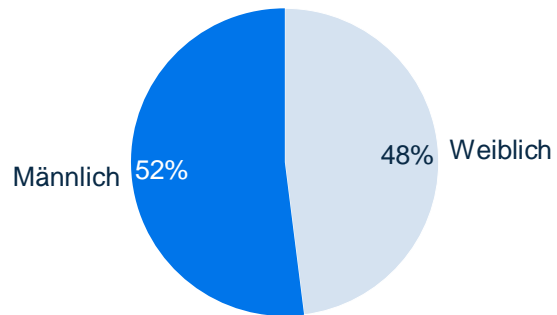
# Beschreibung der Zielgruppe.

## SOZIODEMOGRAPHIE – ALTERSGRUPPE 18-30

Haushaltsnettoeinkommen

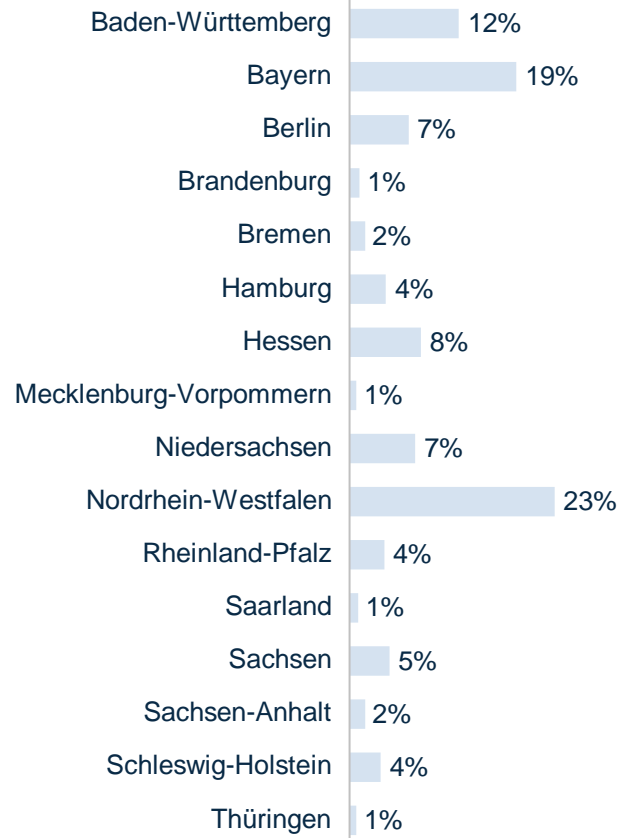


Geschlecht

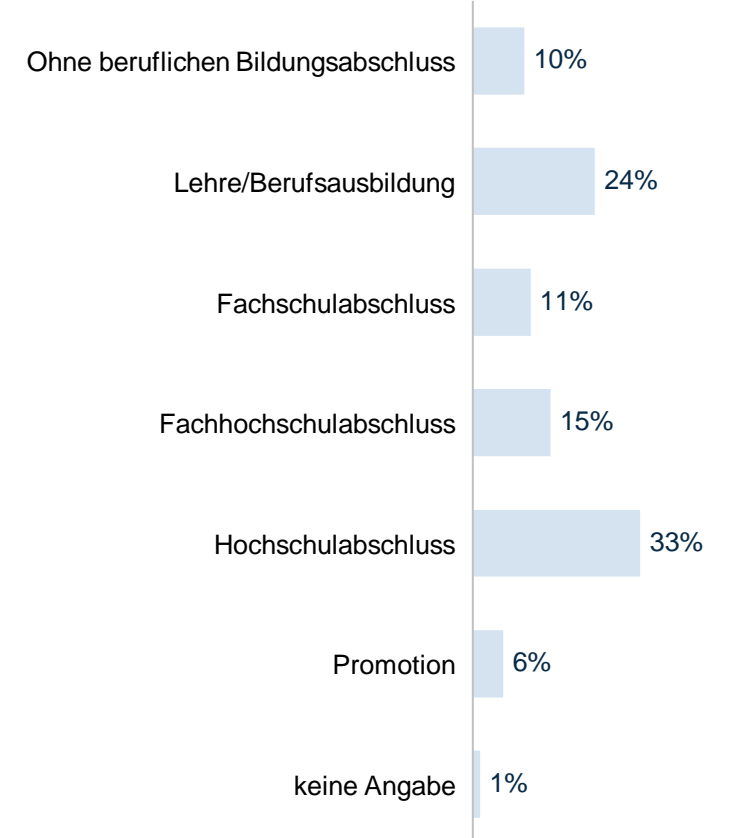


n= 509

Bundesland



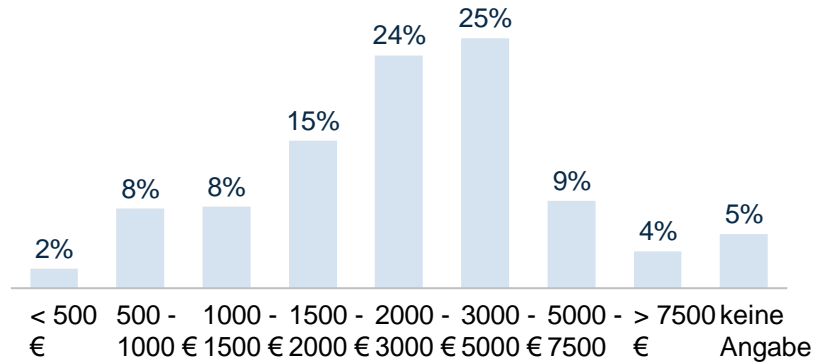
Bildungsabschluss



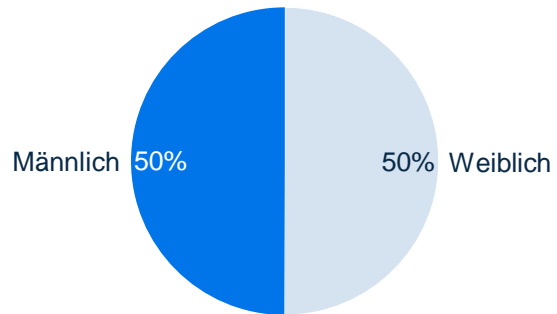
# Beschreibung der Zielgruppe.

## SOZIODEMOGRAPHIE – ALTERSGRUPPE 31-69

Haushaltsnettoeinkommen

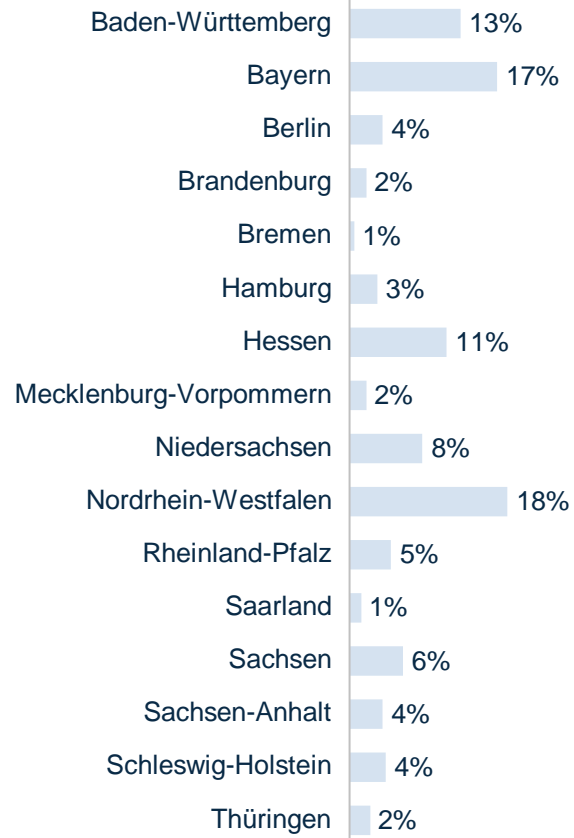


Geschlecht

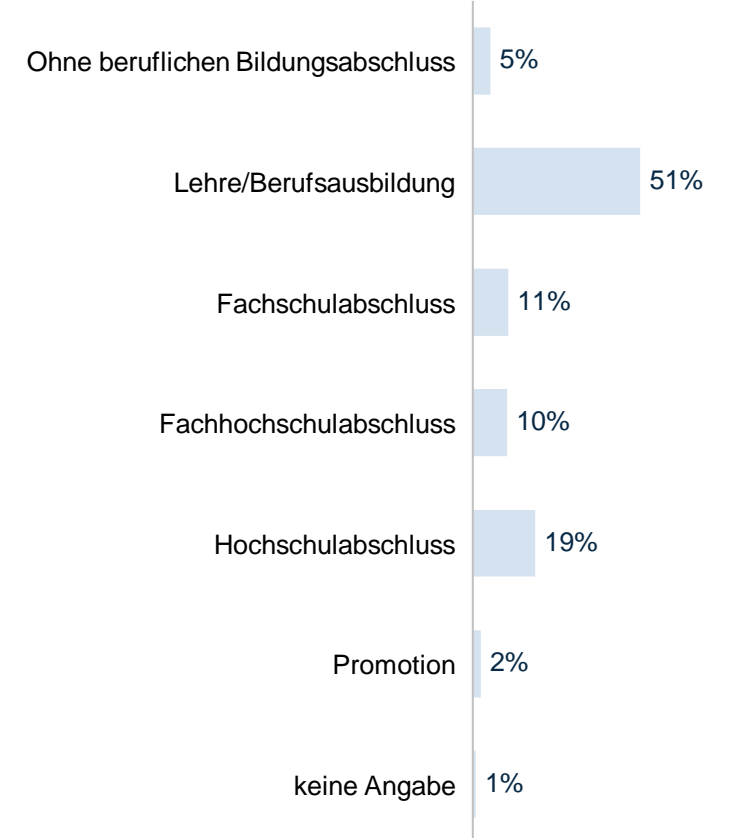


n= 510

Bundesland



Bildungsabschluss



Finanzinteressen

Versicherung

Finanzdienstleistung

Darlehen

Kapitalanlagen

Vorsorge

Soziodemographie



**Anhang**



# Finanzinteressen – Prioritäten aktuelle Lebensphase

## VOLLSTÄNDIGE ANTWORTITEMS

### Items im Bericht

---

Zahlungsverkehr optimieren

Geld anlegen oder bestehende Anlagen optimieren

Wohnsituation

Karrierefortschritt

Umschuldung

Umfassende Absicherung

Investition in nachhaltige und ethische Anlagen

### Fragebogen

---

Zahlungsverkehr optimieren (Kosten senken, Nutzung von Kreditkarten)

Geld anlegen oder bestehende Anlagen optimieren

Wohnsituation (Umzug, Immobilienerwerb, Finanzierung)

Karrierefortschritt (Weiterbildung, Jobwechsel)

Umschuldung (Kosten reduzieren, mehr finanzielle Freiheit)

Umfassende Absicherung (Eigenes Wohl, Besitz, Gesundheit, Familie)

Investition in nachhaltige und ethische Anlagen

# Bekanntheit von und Interesse an Kapitalanlagen

## VOLLSTÄNDIGE ANTWORTITEMS

Item im Bericht	Fragebogen
Aktien	Aktien [Anteile an Aktien- oder Kommanditgesellschaften]
Anleihen	Anleihen [zinstragendes Wertpapier]
Kryptowährung	Kryptowährung [digitale Währung]
Immobilien	Immobilien [Eigentum und Immobilienfonds]
Valuta	Valuta [Fremdwährungen]
Edelmetalle	Edelmetalle (Gold, Silber)
Non-Fungible Token (NFT)	Non-Fungible Token (NFT) [einzigartige digitale Wertmarke z.B für Kunstwerke oder Musik]
Exchange Traded Funds (ETF)	Exchange Traded Funds (ETF) [börsengehandelter Indexfond, der Werteentwicklungen eines Index (z.B DAX) abbildet]



# Splendid Research GmbH

Barmbeker Str. 7a • 22303 Hamburg • Deutschland

+(49) 40 / 69 45 36 6 - 0 • [hallo@splendid-research.com](mailto:hallo@splendid-research.com) • [www.splendid-research.com](http://www.splendid-research.com)

© 2024 SPLENDID RESEARCH GmbH

Sitz der Gesellschaft: Hamburg, Amtsgericht Hamburg HRB 143505, Geschäftsführer: André Wolff, Jan Fischer

All rights reserved. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photography, recording, or any information storage and retrieval system, without permission from SPLENDID RESEARCH GmbH.