

Studie: Trading- und Anlagestrategien der deutschen Gen Z



Einleitung

Die **Generation Z (Gen Z)**, also die derzeit 14- bis 19-Jährigen, ist die aktuell jüngste Generation am Arbeitsmarkt. Sie steht zunehmend vor der Herausforderung, einen verantwortungsvollen Umgang mit Finanzen zu erlernen.



Denn anders als ihre Großeltern-Generation können sich junge Menschen in Deutschland heute nicht mehr auf staatliche Absicherungen wie die Rente verlassen. Entscheidungen, die sie heute in Hinblick auf ihre Finanzen treffen, sind also entscheidend dafür, welche Träume sie sich erfüllen können und wie sich ihr Lebensabend später gestalten wird.

Klar ist: Im Generationenvergleich hat jede Altersklasse mit ihren eigenen Vorurteilen zu kämpfen. Für die junge Generation Z heißt es, sie sei genussorientiert, faul und wenig belastbar. Sie steht im Kontrast zu ihren Vorgängern wie den Babyboomern, die statistisch gesehen konservativ denken und Werte wie Fleiß und Tradition schätzen. Aber ist die Gen Z tatsächlich so abenteuerlustig und unbedacht, wie dieser Vergleich es vermuten lässt? Und hat das Auswirkungen auf ihre Anlagestrategien?

In dieser Studie wurden 112 junge Menschen in Deutschland zu ihren finanziellen Anlagen befragt. Ihre Auswertung gibt uns Einblicke in die Finanzbildung und das Anlageverhalten der Gen Z.

Inhalt

Einleitung.....	1
Inhalt.....	2
1 Theoretische Grundlagen.....	3
1.1 Definition Generation Z.....	3
1.2 Soziopolitische & wirtschaftliche Geschehnisse 1995 bis heute.....	4
1.2.1 Politik & Kriege.....	5
1.2.2 Wirtschaft.....	6
1.2.3 Umwelt & Katastrophen.....	7
1.2.4 Demografischer Wandel.....	9
1.2.5 Globalisierung & Digitalisierung.....	10
1.3 Charakteristika der Generation Z.....	11
1.4 Thematische Hintergründe & Zusammenhänge.....	12
1.4.1 Verhaltensökonomik.....	13
1.4.2 Aktueller Wirtschaftsmarkt.....	13
1.4.3 Moderne Anlagetrends: Krypto, KI & Nachhaltigkeit.....	14
2 Empirische Untersuchung.....	16
2.1 Hypothesenbildung.....	16
2.2 Forschungsmethode & Datenerhebung	18
2.2.1 Fragebogen.....	19
2.2.2 Methode & Vorgehen.....	30
2.3 Ergebnisse und deren Diskussion.....	31
2.3.1 Alter & Geschlechterverteilung.....	31
2.3.2 Bildungsabschluss.....	34
2.3.3 Finanzielle Situation.....	35
2.3.4 Bedeutung Finanzthema.....	36
2.3.5 Finanzbildung.....	39
2.3.6 Einstieg in und Austausch über das Thema Investieren.....	40
2.3.7 Generationsunterschiede.....	44
2.3.8 Finanzielle Bildung & Social Media.....	46
2.3.9 Auswahlkriterien für Investitionen.....	55
2.3.10 Investitionsvolumen & Zeitaufwand.....	57
2.3.11 Anlagestrategien.....	61
2.3.12 Erwartungshaltung & Erfolge.....	72
2.3.13 Einstellung zum Investieren.....	76
2.3.14 Nachhaltigkeit & Ethik.....	86
2.3.15 Alternative Anlagen & Kryptowährungen.....	95
2.3.16 Technik & Anlageplattformen.....	107
2.4 Zusammenfassung der Ergebnisse.....	122

2.4.1 Abgleich der Umfrageergebnisse mit den Hypothesen.....	124
2.4.2 Einschränkungen der Studienergebnisse.....	126
3 Quellenverzeichnis.....	127
4 Abbildungsverzeichnis.....	129

1 Theoretische Grundlagen

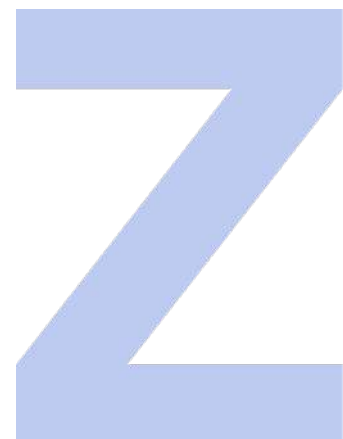
Im Rahmen dieser Forschungsarbeit wird das Anlageverhalten der derzeit 14- bis 29-Jährigen in Deutschland untersucht. Im Folgenden werden zunächst theoretische Grundlagen vorgestellt, die gemeinsam mit den Studienergebnissen eine Auswertung und Diskussion der Ergebnisse zulassen. Dazu gehören wichtige Begriffsdefinitionen und eine Vorstellung der aktuellen Marktlage in Deutschland und weltweit.

1.1 Definition Generation Z

Der Begriff „Generation“ beschreibt in den Sozial- und Kulturwissenschaften eine Altersgruppe, die durch die Erfahrungen, die sie sich beim Aufwachsen geteilt haben, nun ähnliche Denkweisen und Werte besitzen. Anders als in der Genealogie, die die Generationen in Kinder, Eltern und Großeltern einteilt, geht es also um Gruppen von Personen, die sich aufgrund ihrer kulturellen und gesellschaftlichen Prägung unterscheiden.

In der soziokulturellen Forschung beginnt diese Art der Beschreibung zum Ende des 19. Jahrhunderts und listet bis heute grob die folgende Einteilung:

- 1883–1900: Verlorene Generation
- 1901–1927: Größte Generation
- 1928–1945: Stumme Generation
- 1946–1964: Babyboomer
- 1965–1980: Generation X
- 1981–1995: Generation Y (Millennials)
- **1995–2010: Generation Z (Zoomer)**
- 2011– voraussichtlich 2025: Generation Alpha



Wie diese Zeitspannen entstehen, wird an verschiedenen historischen und gesellschaftlichen Ereignissen festgemacht. Für die Babyboomer gilt beispielsweise der Wirtschaftsboom und die damit auch steigende Geburtenrate nach Ende des Zweiten Weltkriegs. Die Babyboomer-Generation endet mit dem sogenannten Pillenknick, dem Abstieg der Geburtenrate ab 1964, der unter anderem mit der Antibabypille in Verbindung gebracht wird.¹

Da es keine festen Ereignisse gibt, die die Anfangs- und Enddaten einer Generation bestimmen, gibt es verschiedene Ansichten, wann genau die einzelnen Gruppen beginnen und enden. Im Rahmen dieser Forschungsarbeit wird für die Generation Z die von der US-Unternehmensberatung McKinsey & Company etablierte Zeitspanne von 1995 bis 2010 genutzt, während andere von 1997 bis 2012 zählen. Die Personen, die befragt wurden, liegen heute also in einem Alter zwischen 14 und 29 Jahren. Sie stellen derzeit rund 14,6 Prozent der deutschen Bevölkerung dar.²

Entscheidender Faktor für die Eingrenzung der Generation Z ist die Digitalisierung. Anders als ihre Vorgänger, die Generation Y, sind sie die erste Gruppe von Personen, die vollständig mit dem Internet aufgewachsen sind. Wenn die Millennials die ersten „Digital Natives“ sind, die als Kinder oder Jugendliche den Umgang mit digitaler Technologie erlernt haben, sind die Zoomer die „True Digital Natives“, die die Welt gar nicht anders kennen und daher noch einmal eine stärkere, intuitive Digitalkompetenz besitzen.

1.2 Soziopolitische & wirtschaftliche Geschehnisse 1995 bis heute

Um die Eigenschaften und Denkweisen der Generation Z zu verstehen, ist es entscheidend, sich die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen

¹ Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (03.07.2023): *Vom Pillenknick zum Rentnerboom*. URL: <https://www.bib.bund.de/DE/Aktuelles/2023/2023-07-03-Vom-Pillenknick-zum-Rentnerboom-50-Jahre-Forschung-zum-demografischen-Wandel-am-BiB.html> [11.11.2024].

² Statista Research Department (04.09.2024): *Verteilung der Bevölkerung Deutschlands nach Generationen 2023*. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1131021/umfrage/generationenanteile-in-deutschland/> [11.11.2024].

anzuschauen, die seit ihrer Geburt stattgefunden haben. Wichtig sind dabei vor allem die Geschehnisse und Auswirkungen, die Geborenen der Gen Z einige Jahre später aktiv wahrgenommen haben.

1.2.1 Politik & Kriege

Politische Unruhen waren schon früh Bestandteil des Gen Z Daseins. Erste Erfahrungen machen sie über die Berichterstattung des Terroranschlags von 9/11 in den USA und darauffolgende Einsätze in Afghanistan und dem Irak. Während die Aussetzung der Wehrpflicht zuerst für Beruhigung in Bezug auf potenzielle Kriege in Deutschland oder mit deutscher Beteiligung sorgt, kehrt diese Sorge spätestens mit Russlands Eroberungskrieg gegen die Ukraine wieder zurück.

Der syrische Bürgerkrieg führte ab 2011 zu Einwanderungsströmen von Asylsuchenden in die Nachbarländer. Über Griechenland und die Balkanroute gelangen sie auch nach Deutschland. Insbesondere die Berichte und Bilder der chaotischen Flucht im Jahr 2015, bei der viele Flüchtlinge sterben, sorgt in Deutschland für Mitleid, aber auch Ängste. Weitere Flüchtlinge aus neuen EU-Beitrittsländern wie Polen und Rumänien kommen hinzu.

Unvorbereitete Ämter und ein Bearbeitungsstau bei den Asylanträgen sorgen hierzulande für Chaos, Aggressionen und Gewalttaten. Ende des Jahres 2015 waren es rund 500.000 unregistrierte Flüchtlinge³ und steigende Anzahlen von Attentaten auf diese und andere Bürger mit ausländischer Abstammung.

Erstmals angefeuert über die Finanzstützen für Griechenland im Anschluss an die Euro-Einführung gewinnt die rechte Partei Alternative für Deutschland (AfD), die 2013 gegründet wurde, an Aufschwung, indem sie gegen Ausländer und weitere Einwanderer hetzt. 2017 stiegen sie mit diesem Kurs, der die Ängste vieler Bürger ausnutzt, in alle Landtage und den Bundestag ein.⁴

³ Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (02.09.24): *Aktuelle Zahlen, Ausgabe August 2024*. URL: https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Statistik/AsylinZahlen/aktuelle-zahlen-august-2024.pdf?__blob=publicationFile&v=2 [11.11.2024], S. 5ff.

⁴ Dietrich Thränhardt: *Deutschlands Entwicklung und Perspektiven seit 1990*. Bundeszentrale für politische Bildung. URL:

Jüngste politische Krisen – wie Israels Aggressionen gegen seine Nachbarstaaten, die Hungersnot im Jemen oder die blutigen Konflikte im Sudan – zeichnen ein zunehmend instabiles und unmenschliches Bild für die junge Generation. Als fehlgeleitete Antwort auf soziale Ungleichheit und Ergebnis von Frustrationen nimmt in vielen Ländern die rechtspolitische Einstellung zu.

1.2.2 Wirtschaft

In frühen Jahren der Generation Z wurde der Euro 2002 als Münzgeld eingeführt. Für den europäischen Raum bedeutete dies einige Vorteile, zunächst aber eine Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums. In Deutschland fiel diese Abschwächung im Vergleich zu anderen EU-Staaten wie Griechenland jedoch mild aus. Dennoch war die wirtschaftliche Schwächephase spürbar.



Zusätzlich spürten insbesondere untere Einkommensschichten noch die Auswirkungen der Abschaffung der Vermögens- und Senkung der Einkommenssteuer von 1996 und die zeitgleiche Steigerung der Mehrwertsteuer auf 19 Prozent. Daneben hat die Entscheidung, den Arbeitsmarkt zu deregulieren, dazu geführt, dass Lohn- und Arbeitsbedingungen schlechter wurden.⁵

Daran war zum Beispiel die steigende Zahl an Subunternehmen schuld, die in Bereichen wie dem Bauwesen tätig wurde. Gewerkschaften erhielten zudem immer weniger Mitglieder, wodurch auch Tarifverträge abgeschwächt wurden.

Kurz nach der Euro-Einführung erlebte die Gen Z direkt die nächste Finanzkrise, die dieses Mal die gesamte Welt betraf. Datiert wird diese Weltfinanzkrise auf den 09. August 2007, an dem der spekulativ aufgeblähte Immobilienmarkt in den USA zusammenbrach und damit viele Banken und Finanzunternehmen Gewinneinbrüche erlitten.

<https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/handwoerterbuch-politisches-system/201997/deutschlands-entwicklung-und-perspektiven-seit-1990/> [11.11.2024].

⁵ Dietrich Thränhardt: *Deutschlands Entwicklung und Perspektiven seit 1990*. Bundeszentrale für politische Bildung. URL:

<https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/handwoerterbuch-politisches-system/201997/deutschlands-entwicklung-und-perspektiven-seit-1990/> [11.11.2024].

Infolge kam es auch in Deutschland zu einer Rezession. Die Bruttostaatsverschuldung, die direkt die Sozialabsicherungen Deutschlands betrifft, stieg in diesem Rahmen beinahe um 10 Prozent an. Infolge fielen die Sicherheit und das Vertrauen in die staatlichen Renten und das Renteneintrittsalter wurde angehoben.⁶

Teils durch diese Weltfinanzkrise angetrieben, folgte bereits 2010 die Euro-Krise. Verursacht durch missglückte Anpassungsstrategien an den Wegfall der nationalen Währungen und damit verbundene Wechselkursmechanismen entstand bei etlichen Euro-Ländern eine Staatsschuldenkrise, wodurch öffentliche Haushalte belastet wurden und Rezession sowie Inflation die Bürger in finanzielle Not brachten.

Zuletzt wurde durch die COVID-19-Pandemie eine weltweite Wirtschaftskrise ausgelöst. Sie wird auf 2020 bis 2021 datiert, zeigt aber weiterhin Auswirkungen.⁷ Wegfallende Einnahmen durch Kontaktbeschränkungen, Import- und Exportverbote mit Russland und die so entstehende Energiekrise in Hinblick auf Öl, sinkende Kaufkraft und steigende Arbeitslosigkeit belasteten gemeinsam den Finanzmarkt. Das Ergebnis ist eine nach wie vor anhaltende Inflation, die insbesondere Lebenshaltungskosten wie Lebensmittel erhöht hat.

Die Generation Z spürt neben diesen hohen Lebenshaltungskosten speziell die mangelnden Sozialabsicherungsleistungen und den belasteten Wohnungsmarkt. Aufgrund dieser vielen Faktoren hat die Gen Z im Vergleich vorangegangener Generationen weniger finanzielle Möglichkeiten.

1.2.3 Umwelt & Katastrophen

Bereits 1988 haben das Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP) und die Weltorganisation für Meteorologie (WMO) einen Weltklimarat ins Leben gerufen, den

⁶ Caspar Dohmen (21.02.2024): *Die Finanzkrise von 2007/2008 und ihre Folgen*. Bundeszentrale für politische Bildung. URL: <https://www.bpb.de/themen/wirtschaft/finanzwirtschaft/524122/die-finanzkrise-von-2007-2008-und-ihre-folgen> / [11.11.2024].

⁷ Wolfgang Quaisser (17.11.20): *Weltwirtschaft in der Corona-Pandemie*. Akademie für politische Bildung. URL: https://www.apb-tutzing.de/download/publikationen/kurzanalysen/Akademie-Kurzanalyse_2020_03_Web.pdf [11.11.2024].

zwischenstaatlichen Ausschuss für Klimaänderungen. Zu diesem Zeitpunkt wurde die Bedrohung der Erderwärmung medial und politisch noch weitgehend ignoriert.

Inzwischen sind die Daten von Wettererfassungssystemen wie denen des Deutschen Wetterdienstes (DWD) aber nicht mehr wegzudenken. Hier wurde ermittelt: Die fünf wärmsten Jahre seit Beginn der Datensammlung im Jahr 1881 sind erst nach dem Jahr 2000 aufgetreten. Die heißen Tage im Jahr haben sich seit 1950 verdreifacht und auch Hitzeperioden nehmen an Anzahl und Intensität zu.⁸

Neben der steigenden Temperatur wirkt sich dieser Wandel auf das gesamte Ökosystem der Erde aus. Die atmosphärische Zirkulation ändert sich, wodurch Niederschlag, Windstärke, Meeresspiegel, Vegetationsperioden und vieles mehr beeinflusst werden. Damit tritt immer mehr Extremwetter und damit auch sich häufende Umweltkatastrophen auf. Laut Welthungerhilfe haben sich durch das Klima bedingte Katastrophen in den letzten Jahrzehnten sogar verzehnfacht.⁹

Auch in Deutschland erleben wir daher immer häufiger Unwetter mit Starkregen, Hagel und sogar Tornados sowie Überflutungen und Waldbrände. Berichte aus anderen Ländern zeigen noch deutlich bedrohlichere Entwicklungen.

Während die Regierung immer wieder Bemühungen zeigt, zum Umweltschutz beizutragen, offenbaren sich in diesem Zuge häufig Konflikte mit den wirtschaftlichen Interessen des Landes. Die bedeutenden Wirtschaftszweige der Autoindustrie und Landwirtschaft werden zum Beispiel nur zögerlich eingeschränkt.

Die junge Generation kritisiert die Regierung häufig dafür, Umweltschutz vor allem dann voranzutreiben, wenn er ohne größere Einschränkungen realisierbar ist oder positive Schlagzeilen erzeugt, anstatt dort anzusetzen, wo nachhaltige Veränderungen tatsächlich spürbar wären. Rund 45 Prozent der Befragten Zoomer der Trendstudie

⁸ Deutscher Wetterdienst: *Klimawandel – ein Überblick*. URL: https://www.dwd.de/DE/klimaumwelt/klimawandel/klimawandel_node.html [11.11.2024].

⁹ Welthungerhilfe: *Naturkatastrophen und der Klimawandel*. URL: <https://www.welthungerhilfe.de/informieren/themen/klimawandel/naturkatastrophen> [11.11.2024].

„Jugend in Deutschland 2024“ sagt, dass das Land nicht genug für den Umweltschutz tut.¹⁰

Stattdessen wird die Verantwortung für den ökologischen Fußabdruck häufig auf Einzelpersonen abgegeben, die in ihrem Alltag möglichst auf Verschwendung und Produkte verzichten sollen, die die Umwelt bedrohen.

1.2.4 Demografischer Wandel

Seit Jahren besteht in Deutschland ein Geburtendefizit. Zwar gibt es schwankende Zahlen, etwa einen Anstieg der Geburtenrate zwischen 2011 und 2016, dennoch hat jede Frau heute im Durchschnitt nur 1,39 Kinder. Im Vergleich hat eine Mutter der Babyboomer-Generation durchschnittlich 2 Kinder.

Vor den heutigen 1,39 Kindern pro Frau gab es zuletzt 1968 einen Tiefstand mit damals 1,49 Kindern. Dass die Geburtenhäufigkeit seitdem so niedrig ist, zeigt sich heute im sogenannten demografischen Wandel. Der Begriff beschreibt, dass es deutlich mehr ältere Menschen in Deutschland gibt als jüngeren Nachwuchs.

Gründe für solche Entwicklungen liegen unter anderem in einem schlechten wirtschaftlichen Umfeld oder mangelnder staatlicher Unterstützung für Familien. Faktoren wie die Notwendigkeit beider Eltern, Einkommen zu generieren, um sich ihr Leben leisten zu können, tragen dazu bei, dass sich weniger Personen Nachwuchs und deren Betreuung leisten können.

Heute ist jede zweite Person in Deutschland über 45 Jahre alt und jede fünfte älter als 66 Jahre. Insbesondere seit dem Jahr 1991 ist ein fast durchgängiger Anstieg dieses Phänomens zu sehen. Das größte Problem dahinter besteht in der Altersvorsorge. Tritt die alte Generation in die Rente ein, gibt es sehr viel weniger Erwerbstätige, zeitgleich aber auch mehr Personen, die altersbedingt pflegebedürftig werden.

¹⁰ Simon Schnetzer (23.04.2024): *Pressekonferenz und Veröffentlichung der Trendstudie "Jugend in Deutschland 2024"*. URL: <https://simon-schnetzer.com/blog/jugend-in-deutschland-2024-veroeffentlichung-der-trendstudie/> [11.11.2024].

Das Prinzip der staatlichen umlagefinanzierten Sozialabsicherung, mit der die arbeitende Generation für die Versorgung der Rentner und Rentnerinnen zahlt, funktioniert mit diesem Ungleichgewicht nicht mehr. Für die jetzt in den Arbeitsmarkt eintretenden Generationen, wie die Gen Z, erhöht sich das Risiko späterer Altersarmut.

Ein zweites Problem besteht in den verschiedenen Personengruppen mit unterschiedlichen Werten und Machtverhältnissen, die sich gegenüberstehen. Viele junge Menschen fühlen sich aufgrund dessen von der Politik wenig wahrgenommen.

1.2.5 Globalisierung & Digitalisierung

Historisch gesehen hat die Technologie hinter dem Internet schon lange vor der Gen Z angefangen. Bereits in den 60er-Jahren gab es erste Ansätze. Aber erst in den 90er-Jahren, mit dem Start des Systems „Word Wide Web“ im Jahr 1991, wurde der Gebrauch auch in Privathaushalten verbreitet.¹¹

Viele Giganten, die den Online-Raum bis heute maßgeblich mitgestaltet haben, wie Google und Amazon, entstanden kurz vor oder nach dem Jahr 1995. Die Gen Z lernte das Internet wie wir es kennen also sprichwörtlich mit der Muttermilch kennen und ist deshalb die bislang intuitiv begabteste Generation, was digitale Kompetenzen angeht.

Im Jahr 2014 waren das erste Mal rund die Hälfte aller Bürger in Deutschland mit einem Smartphone ausgestattet.¹² Ab diesem Zeitpunkt wurde mobiles Surfen immer wichtiger und löst heute die Nutzung von Computern für das Aufrufen des Internets in großen Teilen ab. Für die jüngere Generation ist das Leben ohne dieses flexible Internet und Kommunikation von jedem Ort der Welt aus undenkbar.

Mit der Mobilität und der hohen Konnektivität durch das Internet wurden zudem auch einige internationale Grenzen eingerissen. Sei es der Zugriff auf weltweite

¹¹ Jiří Hönes (12.03.2019): 30 Jahre WWW – Tim Berners-Lee und die Anfänge des World Wide Web. URL: <https://www.lmz-bw.de/landesmedienzentrum/aktuelles/aktuelle-meldungen/detailseite/30-jahre-www-tim-berners-lee-und-die-anfaenge-des-world-wide-web> [11.11.2024].

¹² F. Tenzer (06.08.2024): Anzahl der Smartphone-Nutzer in Deutschland bis 2030. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/198959/umfrage/anzahl-der-smartphonennutzer-in-deutschland-seit-2010/> [11.11.2024].

Nachrichten und Medien oder Remote Work für einen Arbeitgeber in einem anderen Land – die Welt der Gen Z ist global.

1.3 Charakteristika der Generation Z

Die Generation Z wird stark von technologischen und sozialen Umbrüchen geprägt, die sie seit ihrer Kindheit miterlebt hat. Sie ist die erste Generation, die vollständig in einer digitalisierten Welt aufgewachsen ist. Dies spiegelt sich in ihrem Denken und Handeln wider.

Die Lebensrealität der Gen Z ist durch den ständigen Zugang zu Informationen und eine hohe Vernetzung geprägt. Mitglieder der Gen Z suchen nach Authentizität und Wahrheit und hinterfragen gesellschaftliche Strukturen und Institutionen stärker als frühere Generationen. Sie legen großen Wert auf individuelle Freiheit, Diversität und soziale Gerechtigkeit. Diese Werte manifestieren sich in einem ausgeprägten Bewusstsein für Themen wie Umweltschutz, Gleichberechtigung und gesellschaftlichen Wandel.

Gleichzeitig haben globale Krisen wie die Klimakrise, die COVID-19-Pandemie und der Ukrainekrieg zu einer pessimistischen Grundhaltung bei vielen Jugendlichen geführt. Die Generation Z sieht ihre Zukunft von Unsicherheiten bedroht, insbesondere was die politische und wirtschaftliche Stabilität angeht. Viele junge Menschen berichten von einem Gefühl des Kontrollverlusts, da globale Ereignisse direkte Auswirkungen auf ihr Leben haben.

Die Gen Z kämpft mit einer erhöhten psychischen Belastung, die durch die ständig präsenten Krisen, den Druck sozialer Medien und die Ungewissheit über ihre Zukunft verstärkt wird. Psychische Störungen wie Stress, Schlaflosigkeit und Depressionen treten in dieser Generation häufiger auf als bei früheren.¹³

Im Vergleich zu früheren Generationen stehen die Zoomer vor wirtschaftlichen Herausforderungen und haben bereits mehrere Finanzkrisen miterlebt. Hohe Lebenshaltungskosten, unsichere Arbeitsmärkte und steigende Mieten machen es

¹³ Zukunftsinstitut (08.12.2021): *Mental Imbalance Youth: Die verletzte Gen Z*. URL: <https://www.zukunftsinstitut.de/zukunftsthemen/generation-z-mental-imbalance-youth> [11.11.2024].

schwierig, finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen. Nur ein geringer Teil der jungen Menschen besitzt Immobilien, da es durch die steigenden Preise für viele unerreichbar ist. Der Traum vom Eigenheim ist zwar noch präsent, doch angesichts der Kosten und der unsicheren Zukunft rückt er in den Hintergrund.

Viele junge Menschen leben länger im Elternhaus, um hohe Mietkosten zu vermeiden. Trotz dieser Schwierigkeiten zeigt die Gen Z ein starkes Bedürfnis nach finanzieller Unabhängigkeit und legt Wert darauf, ihr Leben selbstbestimmt zu gestalten. Zoomer streben nach beruflichem Erfolg, allerdings nicht um jeden Preis. Freizeit, persönliche Erfüllung und eine klare Trennung von Beruf und Privatleben stehen für sie an oberster Stelle.

Dennoch gibt es innerhalb der Gen Z einen starken Wunsch nach einer besseren Zukunft. Sie setzt sich für gesellschaftliche Veränderungen ein, hat aber gleichzeitig das Gefühl, dass ihr Einfluss begrenzt ist. Trotz der vielen Herausforderungen und Unsicherheiten bleibt ein Teil der Gen Z optimistisch und glaubt, dass sich ihre persönliche Situation verbessern wird.

Jugendforscher Simon Schnetzer hat in seiner Studie „Jugend in Deutschland 2024“ ermittelt, dass die Aussicht auf ein gutes Leben in der jungen Generation schwindet. Die größten Sorgen liegen dabei im Bereich der Inflation (65 Prozent), Kriege (60 Prozent), teurem und mangelndem Wohnraum (54 Prozent), Klimawandel und einer Spaltung der Gesellschaft (je 49 Prozent).¹⁴

1.4 Thematische Hintergründe & Zusammenhänge

Nach dem Konzept der Verhaltensökonomik haben diese Erfahrungen, Denkweisen und Eigenschaften Einfluss darauf, wie die Gen Z mit ihren Finanzen umgeht und somit auch, welche Anlageentscheidungen sie treffen. Daneben bestimmen die aktuellen, wirtschaftlichen Möglichkeiten, welche Auswahl an Finanzinstrumenten für die Gen Z derzeit verfügbar sind. Schwerpunkte im heutigen Finanzmarkt liegen dabei auf

¹⁴ Simon Schnetzer (23.04.2024): *Pressekonferenz und Veröffentlichung der Trendstudie "Jugend in Deutschland 2024"*. URL: <https://simon-schnetzer.com/blog/jugend-in-deutschland-2024-veroeffentlichung-der-trendstudie/> [11.11.2024].

modernen Technologien, wie Kryptowährungen und künstlicher Intelligenz (KI), und der Option nachhaltiger Anlagen.

1.4.1 Verhaltensökonomik

Als Disziplin der Wirtschaftswissenschaften betrachtet die Verhaltensökonomik, wie Menschen mit Wirtschaft umgehen. Der Begriff „Behavioral Finance“ beschreibt dabei die sogenannte verhaltensorientierte Finanzmarkttheorie, nach der Anleger:innen selten rational die perfekten Anlageentscheidungen treffen. Sie schaut sich die Psychologie an, die hinter solchen Entscheidungen steht. Aspekte wie Erfahrungen, Gefühle, Werte und Eigenschaften einer Personengruppe, wie sie innerhalb einer Generation entstehen, sind dabei ausschlaggebende Faktoren.

1.4.2 Aktueller Wirtschaftsmarkt

Die Weltwirtschaft und die deutsche Wirtschaft der letzten Jahre haben sich durch unterschiedliche Herausforderungen und Krisen entwickelt.

Die Weltwirtschaft hat seit der COVID-19-Pandemie an Dynamik verloren und expandiert derzeit langsamer. Insbesondere geopolitische Unsicherheiten, wie der Krieg in der Ukraine, sowie hohe Inflation und Zinssätze belasten die globale Wirtschaft. Während einige Regionen, wie Asien, weiterhin moderat wachsen, entwickelt sich Europa deutlich schwächer. Insgesamt bewegt sich das globale Wachstum im Jahr 2024 bei etwa 0,5 bis 0,6 Prozent pro Quartal, was jedoch durch die hohe Inflation und der daraus resultierenden gedämpften Nachfrage gebremst wird.

Die Wirtschaftslage in Deutschland ist besonders von strukturellen Problemen geprägt. 2024 steht das Land vor einer Rezession, mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um -0,1 Prozent vom 1. zum 2. Quartal 2024.¹⁵ Besonders betroffen sind energieintensive Industrien und das verarbeitende Gewerbe, das unter hohen Energiekosten und schwacher Nachfrage leidet. Zudem haben die gestiegenen Zinsen die Investitionsbereitschaft gesenkt.

¹⁵ Statistisches Bundesamt (27.08.2024): Pressemitteilung Nr. 325, *Bruttoinlandsprodukt: Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 2. Quartal 2024*. URL: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/08/PD24_325_811.html [11.11.2024].

Während die Inflation im letzten Quartal von 2024 erstmals seit Mai 2021 wieder unter 2 Prozent liegt, bleiben Konsum und Investitionen schwach. Die deutschen Verbraucher sparen mehr und konsumieren weniger. Das hemmt das Wachstum zusätzlich. Trotz der gesunkenen Inflation bleiben viele Produkte weiterhin auf einem hohen Preisniveau, was insbesondere einkommensschwache Personen in ihren Lebenshaltungskosten belastet. Führende Forschungsinstitute erwarten vorerst kein steigendes Wachstum für die deutsche Wirtschaft, sondern eine anhaltende Stagnation.

Trotz dieser Herausforderungen zeigen sich einige positive Trends. Einige Löhne in Deutschland sind aufgrund von Tarifierhöhungen und Inflationsausgleichsboni gestiegen, was langfristig die Kaufkraft der Haushalte stärken könnte. Auch die Bauwirtschaft, vorwiegend der öffentliche Bau, zeigt Stabilität. Der Arbeitsmarkt bleibt robust, auch wenn die Arbeitslosenquote leicht ansteigt.

Insgesamt bleibt die wirtschaftliche Lage in Deutschland schwierig.

1.4.3 Moderne Anlagetrends: Krypto, KI & Nachhaltigkeit

Moderne Anlagetrends haben sich in den letzten Jahren erheblich weiterentwickelt und sind zunehmend von technologischen Innovationen und dem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit geprägt. Drei bedeutende Trends dabei sind Kryptowährungen, Künstliche Intelligenz und nachhaltige Investments:

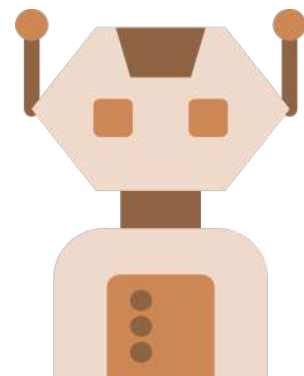
Kryptowährungen (Krypto)

Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum haben die Finanzwelt revolutioniert, indem sie eine dezentralisierte digitale Form von Währungen geschaffen haben. Das Interesse an Krypto hat besonders bei jüngeren Anlegern zugenommen, die nach Alternativen zu traditionellen Anlageformen suchen. Mit der zunehmenden Akzeptanz von Kryptowährungen in Finanzinstitutionen und deren Einbindung in Zahlungssysteme wächst das Vertrauen in diesen Bereich. Gleichzeitig bleiben Risiken wie regulatorische Unsicherheiten und hohe Volatilität bestehen.



Künstliche Intelligenz (KI)

KI-Technologien revolutionieren die Art und Weise, wie Investitionen getätigt werden. Algorithmen und maschinelles Lernen werden zunehmend genutzt, um Marktanalysen durchzuführen, Portfolios zu optimieren und automatisierte Handelsstrategien zu entwickeln. Robo-Advisors, die KI nutzen, bieten Anlegern personalisierte Finanzberatung und ermöglichen es, Vermögensportfolios effizienter zu verwalten.



Der KI-Trend erstreckt sich auch auf innovative Branchen wie autonomes Fahren, Gesundheitstechnologie und Datenanalyse, was Anlegern neue Chancen bietet. Risiken bestehen jedoch in Bezug auf ethische Fragen und die mögliche Regulierung der Technologie.

Nachhaltige Investments (ESG – Environmental, Social, Governance)



Nachhaltigkeit wird zu einem zentralen Faktor bei der Anlageentscheidung. Viele Investoren bevorzugen Unternehmen, die sich an ESG-Kriterien orientieren, also umweltfreundlich, sozial verantwortlich und gut geführt sind. Der Trend zur Nachhaltigkeit hat zu einem Boom bei sogenannten Green Bonds und Impact Investments geführt. Diese Anlagen zielen darauf ab, positive ökologische oder soziale Veränderungen zu bewirken und gleichzeitig finanzielle Erträge zu erzielen.

Insbesondere die junge Generation zeigt großes Interesse an nachhaltigen Investitionen, da sie Wert auf ethisches Wirtschaften legt. Allerdings gibt es auch Herausforderungen wie die Standardisierung von ESG-Kriterien und das Risiko von Greenwashing, bei dem Unternehmen nur oberflächlich Nachhaltigkeit betreiben, um Investoren anzulocken.

2 Empirische Untersuchung



In der empirischen Forschung werden anhand von Beobachtungen Hypothesen aufgestellt, die schließlich anhand von gesammelten Daten systematisch dokumentiert und ausgewertet werden. Im ersten Teil der Arbeit wurden Feststellungen zu der aktuellen Wirtschaftslage und der Generation Z vorgestellt. Die darauf basierenden Hypothesen, die im nächsten Abschnitt gesammelt werden, wurden daraufhin mit Daten aus einem an die Gen Z gerichteten Fragebogen zu dem Anlageverhalten der Gen Z abgeglichen, um datenbasierte Ergebnisse zu erzielen.

2.1 Hypothesenbildung

Im Vergleich zu früheren Generationen, wie den Babyboomern oder der Generation X, stehen Zoomer vor anderen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen. Die Generation Z wächst in einer Zeit beispielloser technologischer Fortschritte und globaler Krisen auf. Sie erlebt das Aufkommen von Kryptowährungen, den Einzug von Künstlicher Intelligenz in die Finanzwelt und den zunehmenden Fokus auf nachhaltige Investments.

Hinzu kommen die finanziellen Unsicherheiten, die durch Ereignisse wie die globale Finanzkrise von 2008, die COVID-19-Pandemie und die aktuelle Inflationskrise verschärft wurden. Diese prägende Zeit hat das Verhalten der Gen Z in Bezug auf ihre finanziellen Entscheidungen beeinflusst. Dabei ist unklar, inwieweit diese Generation aufgrund ihrer Technologiefreundlichkeit risikoreiche, innovative Anlagemöglichkeiten bevorzugt oder ob sie sich angesichts wirtschaftlicher Instabilität doch eher sicherheitsorientiert verhält.

Die aufgestellten Hypothesen zu den bevorzugten Anlagestrategien der Generation Z spiegeln sowohl ihre vermutete Offenheit für neue Technologien und nachhaltige Investitionen als auch ihre Unsicherheiten in einer instabilen Weltwirtschaft wider.

Hypothese 1: Kryptowährungen als bevorzugte Anlageform der Generation Z

Aufgrund ihrer digitalen Kompetenz und dem wachsenden Interesse an alternativen Anlageformen ist die Generation Z eher bereit, in Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum zu investieren. Diese Altersgruppe könnte Kryptowährungen als innovative und zukunftsorientierte Möglichkeit sehen, ihre Finanzen zu diversifizieren, insbesondere aufgrund der zunehmenden Akzeptanz digitaler Währungen in Finanzsystemen. Gleichzeitig könnte die hohe Volatilität sowie regulatorische Unsicherheiten vor einer Investition abschrecken.

Hypothese 2: KI-gestützte Finanzberatung steigert das Vertrauen in Anlageentscheidungen der Generation Z

Da die Generation Z mit Technologien wie künstlicher Intelligenz aufgewachsen ist, könnte sie Robo-Advisors und KI-gestützte Finanzberatungen als zuverlässiger und effizienter im Vergleich zu traditionellen Anlageberatern betrachten. KI-Technologien bieten personalisierte Empfehlungen und optimierte Portfolios, was der Generation Z helfen könnte, sicherere und fundierte Anlageentscheidungen zu treffen.

Hypothese 3: Nachhaltige Investments haben einen hohen Stellenwert bei der Generation Z

Die Generation Z, geprägt von einem starken Bewusstsein für soziale Gerechtigkeit und Umweltschutz, bevorzugt eher nachhaltige Investments. ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) spielen bei ihren Anlageentscheidungen eine zentrale Rolle. Die Bereitschaft, ethisch und ökologisch bewusst zu investieren, könnte bei dieser Generation deutlich ausgeprägter sein als bei vorherigen Generationen, was zum Aufschwung von Green Bonds und Impact Investments beiträgt.

Hypothese 4: Die Generation Z bevorzugt sicherheitsorientierte Anlagestrategien aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten

Angesichts der multiplen Krisen, die die Generation Z erlebt hat – wie die Finanzkrise von 2008, die COVID-19-Pandemie und die aktuelle Inflationskrise – neigt diese Generation eher dazu, sicherheitsorientierte Anlagestrategien zu verfolgen. Obwohl sie technologische Innovationen wie Kryptowährungen und KI interessiert, bevorzugen sie aufgrund von Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft und schwankenden Märkten stabilere und risikoärmere Anlageformen wie Staatsanleihen oder Immobilienfonds. Diese Tendenz wird durch das wachsende Bewusstsein für finanzielle Sicherheit und langfristige Planung angesichts einer unsicheren Rentenlage verstärkt.

Um die aufgestellten Hypothesen zu überprüfen, wurde eine empirische Untersuchung durchgeführt, bei der junge Menschen der Generation Z in Deutschland zu ihren Anlagepräferenzen und ihrem Verhalten befragt wurden. Der Fragebogen, der dafür verwendet wurde, umfasste verschiedene Aspekte der Finanzplanung, darunter die Nutzung von Kryptowährungen, das Vertrauen in KI-gestützte Finanzberatung sowie die Rolle von Nachhaltigkeit bei Anlageentscheidungen.

2.2 Forschungsmethode & Datenerhebung

Um die Hypothesen nachzuweisen oder zu widerlegen, wurde ein Fragebogen mit Fragestellungen zu der Thematik Anlageverhalten entwickelt. Zu den Kategorien *Allgemeine Informationen, Allgemeine Einstellung zu Anlagestrategien, Risikobereitschaft und Markteinschätzung, Nachhaltiges Investieren, Nutzung digitaler Plattformen, Krypto, NFTs und alternative Investments* sowie *Finfluencer und finanzielle Bildung* wurden insgesamt 48 Fragen gestellt. Dieser Fragebogen wurde gezielt an Mitglieder der Generation Z ausgeteilt.

Im Folgenden werden der Fragebogen und die enthaltenen Fragen aufgeführt und die Methode der Datenerhebung und -auswertung näher erläutert.

2.2.1 Fragebogen

Allgemeine Informationen

Frage 1: Welchem Geschlecht fühlst Du Dich zugehörig?

- A: Männlich
- B: Weiblich
- C: Divers

Frage 2: Wie alt bist Du?

Frage 3: Welchen höchsten Bildungsabschluss besitzt Du?

- A: Hauptschule
- B: Realschule
- C: Abitur
- D: Fachhochschulreife
- E: Ausbildung
- F: Bachelor
- G: Master
- H: Doktor

Frage 4: Wie zufrieden bist Du mit Deiner finanziellen Situation aktuell?

- A: Sehr zufrieden
- B: Zufrieden, aber es gibt Raum für Verbesserungen
- C: Durchwachsen
- D: Unzufrieden

Allgemeine Einstellungen zu Anlagestrategien

Frage 5: Wie wichtig findest Du das Thema Finanzen und Investieren?

- A: Sehr wichtig
- B: Wichtig, aber nicht zentral
- C: Etwas wichtig



- D: Gar nicht wichtig

Frage 6: Wie hoch schätzt Du Deine finanzielle Bildung ein bzw. wie gut verstehst Du den Aktienmarkt, verschiedene Anlagestrategien etc.?

- A: Experte
- B: Fortgeschrittener
- C: Grundkenntnisse
- D: Keine Kenntnisse

Frage 7: Wie bist Du mit dem Thema Investieren in Kontakt gekommen?

- A: Durch Familie oder Freunde
- B: Über soziale Medien und Finfluencer
- C: Durch mein Studium oder meine berufliche Tätigkeit
- D: Durch die Schule
- E: Eigene Recherche
- F: Andere

Frage 8: Spricht Dein soziales Umfeld bzw. Dein Freundeskreis über das Thema Investieren?

- A: Ja, regelmäßig
- B: Ja, ab und zu
- C: Selten
- D: Gar nicht

Frage 9: Glaubst Du, dass Deine Generation anders über Investitionen denkt als die Deiner Eltern?

- A: Ja, großer Unterschied
- B: Ja, etwas unterschiedlich
- C: Ähnlich
- D: Gleich

Frage 10: Wenn ja, inwiefern?

- A: Meine Generation ist risikobereiter und experimentierfreudiger, um größere Renditen zu erzielen
- B: Wir investieren in innovativere Anlagen (Kryptowährungen vs. Sparkonto)

- C: Wir denken langfristiger und nachhaltiger
- D: Wir sind vorsichtiger, was die Dienste von Finanz- und Bankberatern angeht

Frage 11: Welche Kriterien sind Dir beim Investieren am wichtigsten?

- A: Sicherheit
- B: Rendite
- C: Diversifikation
- D: Umweltbewusstsein
- E: Zeitaufwand
- F: Soziale Verantwortung
- G: Gebühren
- H: Individualisierbarkeit
- I: Steuerliche Vorteile
- J: Andere

Frage 12: Wie hoch ist Dein aktuelles Investitionsvolumen im Verhältnis zu Deinem Gesamtvermögen?

- A: Weniger als 10 %
- B: 10-30 %
- C: 30-50 %
- D: Mehr als 50 %

Frage 13: Was ist Deiner Meinung nach die beste Geldanlage?

- A: Aktien – Investition in Unternehmensanteile für Kursgewinne und Dividenden
- B: Immobilien – Kauf von Immobilien zur Wertsteigerung und Mieteinnahmen
- C: Anleihen – Sichere Zinsanlagen mit regelmäßigen Auszahlungen
- D: Gold und Edelmetalle – Investition in physische Werte zur Absicherung gegen Inflation
- E: ETFs (Exchange Traded Funds) – Diversifizierte Investments, die einen Index nachbilden
- F: Tagesgeld und Festgeld – Sichere Geldanlage mit fester Verzinsung
- G: Kryptowährungen – Investition in digitale Währungen wie Bitcoin oder Ethereum
- H: Fonds – Sammlung von Investitionen, verwaltet von Profis, die in verschiedene Märkte investieren

- I: Private Altersvorsorge – Langfristige Sparpläne wie Riester- oder Rürup-Rente zur Absicherung im Alter
- J: Rohstoffe – Investitionen in Rohstoffe wie Öl, Gas oder Agrarprodukte
- K: Sparbuch und Bausparverträge – Sehr sichere, aber niedrig verzinste Anlagen zur langfristigen Geldaufbewahrung
- L: Venture Capital – Risikoreiche Investments in Start-ups mit hohem Wachstumspotenzial
- M: P2P-Kredite – Investition in Kredite an Privatpersonen oder Unternehmen mit höherem Risiko und Rendite
- N: NFTs (Non-Fungible Tokens) – Spekulative Investition in digitale Kunstwerke oder Sammlerstücke
- O: Sammlerstücke – Investition in physische Gegenstände wie Kunst, Münzen oder seltene Weine

Frage 14: In welche Anlageklassen investierst Du?

- A: Aktien
- B: ETFs
- C: Anleihen
- D: Immobilien
- E: Krypto
- F: NFTs
- G: Rohstoffe (gold)
- H: Sparbuch
- I: Bausparverträge
- J: Versicherungen (Kapitallebensversicherungen)
- K: P2P-Kredite
- L: Venture Capital (Investitionen in Start-ups)
- M: Hedgefonds
- N: Währungen/Forex
- O: Sammlerstücke/Kunst
- P: Andere

Frage 15: Welchen Zeithorizont planst Du für Deine Investitionen?

- A: Kurzfristig (2-5 Jahre)

- B: Mittelfristig (5-10 Jahre)
- C: Langfristiger (10-20 Jahre)
- D: Langfristig (>20 Jahre)
- E: Je nach Investition unterschiedlich

Frage 16: Was ist das Ziel Deiner Investitionen?

- A: Vermögensaufbau
- B: Kapitalerhalt
- C: Vermögensweitergabe
- D: Finanzielle Unabhängigkeit
- E: Inflationsflucht
- F: „Gezocke“
- G: Finanzierung eines konkreten Wunsches z. B. Auto, Steueroptimierung
- H: Diversifizierung
- I: Absicherung im Alter

Frage 17: Welche Anlagestrategie verfolgst Du?

- A: Buy-and-Hold: Langfristiges Halten von Aktien, unabhängig von Marktschwankungen
- B: Dividendenstrategie: Fokus auf Aktien, die regelmäßige Dividenden ausschütten
- C: Value-Investing: Kauf von unterbewerteten Aktien mit langfristigem Aufwärtspotenzial
- D: Growth-Investing: Investition in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial
- E: Index-Investing: Investition in Marktindizes zur Nachbildung der Gesamtmarktperformance
- F: Contrarian-Investing: Investieren gegen den Markttrend, um von Marktkorrekturen zu profitieren
- G: Technische Analyse: Nutzung historischer Kursdaten zur Vorhersage von Aktienbewegungen
- H: Swing-Trading: Kurzfristiger Handel, um von Preisschwankungen innerhalb weniger Tage oder Wochen zu profitieren
- I: Andere Strategie
- J: Keine Strategie

Frage 18: Welche Rendite erwartest Du bei Deinen Investitionen?

- A: Gering (unter 3 %)
- B: Moderate Rendite (3-6 %)
- C: Hohe Rendite (6-10 %)
- D: Sehr hohe Rendite (über 10 %)

Frage 19: Bist Du mit Deinem bisherigen Anlageerfolg zufrieden?

- A: Ja, sehr zufrieden
- B: Zufrieden, mit Raum für Verbesserung
- C: Teils, teils
- D: Unzufrieden

Frage 20: Wie viel Zeit investierst Du in das Thema Investieren, sowohl was das Einlesen und Informieren betrifft, aber auch zum Beispiel Aktienmarkt beobachten oder neue Anlagen kaufen?

- A: Fast gar nicht (höchstens 1-mal pro Monat)
- B: Wenig Zeit (weniger als 1 Stunde pro Woche)
- C: Gelegentlich (mehrmals pro Woche)
- D: Häufig (jeden Tag)

Frage 21: Wie häufig überprüfst Du Dein Portfolio und passt es an?

- A: Selten (etwa einmal pro Jahr)
- B: Gelegentlich (etwa alle drei Monate)
- C: Regelmäßig (Monatlich)
- D: Häufig (Wöchentlich oder öfter)

Frage 22: Ist Investieren für Dich Glücksspiel oder glaubst Du mit einer guten Bildung/Strategie sind Gewinne sicher?

- A: Glücksspiel
- B: Glück, aber Bildung und Planung erhöhen die Chancen auf Erfolg
- C: Je besser die Strategie, desto wahrscheinlicher sind Gewinne
- D: Gewinne sind mit einer guten Strategie fast sicher

Risikobereitschaft und Markteinschätzungen

Frage 23: Wie schätzt Du die aktuelle Marktlage ein?

- A: Optimistisch
- B: Vorsichtig optimistisch
- C: Unsicher
- D: Schlecht

Frage 24: Wie würdest Du Deine Risikobereitschaft bei Investitionen beschreiben?

- A: Gering
- B: Mittel
- C: Hoch
- D: Sehr hoch

Frage 25: Wie reagierst Du auf Marktschwankungen?

- A: Ich verkaufe bei stärkeren Verlusten, wenn möglich sofort
- B: Ich beobachte die Situation über einen längeren Zeitraum, bevor ich meine Entscheidung treffe
- C: Ich halte meine Positionen in der Regel immer langfristig

Frage 26: Was für Kursänderungen nimmst Du in Kauf?

- A: Kleine Schwankungen (bis zu 5 %)
- B: Moderate Schwankungen (5-10 %)
- C: Größere Schwankungen (10-20 %)
- D: Radikale Veränderungen (über 20 %)

Nachhaltiges Investieren (ESG & SDG)

Frage 27: Legst Du Wert auf Nachhaltigkeit (Stichwort ESG-Kriterien) bei Deinen Investitionen?

- A: Ja, Nachhaltigkeit ist mir sehr wichtig
- B: Ja, aber Gewinne gehen vor
- C: Manchmal, wenn es passt
- D: Nein, Nachhaltigkeit spielt keine Rolle

Frage 28: Wie wichtig sind Dir ethische Kriterien (z. B. soziale Verantwortung, faire Unternehmensführung) bei Deinen Investitionen?

- A: Sehr wichtig

- B: Etwas wichtig
- C: Manchmal
- D: Spielt keine Rolle

Frage 29: Welche Nachhaltigkeitskriterien sind Dir am wichtigsten?

- A: Klimaschutz und CO₂-Reduktion
- B: Menschenrechte und faire Arbeitsbedingungen
- C: Unternehmensethik und Transparenz
- D: Geschlechtergleichstellung und Diversität
- E: Tierschutz und Biodiversität
- F: Lokale Gemeinschaften und soziale Gerechtigkeit

Frage 30: Welche Risiken siehst Du in nachhaltigen Fonds im Vergleich zu herkömmlichen Investmentprodukten?

- A: Begrenzte Diversifikation
- B: Engere Auswahl an Investitionsmöglichkeiten
- C: Weniger etablierte Unternehmen
- D: Greenwashing-Risiko
- E: Geringere Renditen
- F: Höhere Kosten und Gebühren
- G: Keine

Nutzung digitaler Plattformen & Neobroker

Frage 31: Welche Plattformen nutzt Du hauptsächlich für Deine Investitionen?

- A: Trade Republic
- B: Scalable Capital
- C: Interactive Brokers
- D: Vanguard
- E: eToro
- G: Filialbank
- H: Online-Bank (Neobank)
- I: Anlageberater
- J: Andere

Frage 32: Vertraust Du digitalen Finanzplattformen mehr als klassischen Banken?

- A: Ich vertraue digitalen Plattformen mehr
- B: Ich vertraue klassischen Banken mehr
- C: Ich vertraue beiden gleichermaßen
- D: Ich vertraue keiner Option

Frage 33: Welche Funktionen von Online-Brokern sind für Dich am wichtigsten?

- A: Benutzerfreundlichkeit
- B: Niedrige Gebühren
- C: Analyse-Tools
- D: Schnelle Ausführung von Trades
- E: Sicherheitsstandards und Datenschutz
- F: Mobile App-Verfügbarkeit
- G: Vielfalt an Anlageklassen
- H: Kundensupport
- I: Automatisierte Investitionen (Robo-Advisors)
- J: Social Trading

Frage 34: Nutzt Du automatisierte Investmentlösungen (z. B. Robo-Advisors) oder wählst Du Deine Investments selbst aus?

- A: Ich nutze automatisierte Lösungen
- B: Ich nutze eine Mischung aus beidem
- C: Ich wähle meine Investments selbst aus

Frage 35: Welchen Stellenwert hat Künstliche Intelligenz (KI) in Deinen Investitionsentscheidungen und wie sehr vertraust Du auf KI-basierte Investmentlösungen (z. B. Robo-Advisors)?

- A: Ich vertraue stark auf KI und nutze sie regelmäßig / Ich nutze KI, aber vertraue ihr nur bedingt
- B: Ich bin skeptisch gegenüber KI, bevorzuge manuelle Entscheidungen
- C: Ich habe kein Vertrauen in KI-basierte Lösungen

Frage 36: Welchen Tools oder Plattformen vertraust Du für Deine Finanzanalysen?

- A: TradingView
- B: Morningstar

- C: Yahoo Finance
- D: Bloomberg Terminal
- E: Andere
- F: Keine

Frage 37: Nutzt Du spezielle Tools zur Verwaltung Deiner Finanzen und Investitionen?

- A: Apps
- B: Portfolio-Tracker,
- C: Haushaltsbuch
- D: All-in-One Vermögenstracker
- E: Excel
- F: Bank-Apps

Krypto, NFTs und alternative Investments

Frage 38: Welche Rolle spielen alternative Investments (z. B. Crowdfunding, P2P-Kredite) in Deinem Portfolio?

- A: Wichtiger Bestandteil
- B: Ergänzende Anlageform
- C: Einzelfälle
- D: Kein Teil meines Portfolios

Frage 39: Hast Du bereits in Kryptowährungen investiert?

- A: Ja, oft
- B: Ja, hin und wieder
- C: Einmal
- D: Nein, noch nie

Frage 40: In welche?

- A: Keine
- B: Etablierte Kryptowährungen (Bitcoin, Ethereum)
- C: Mischung aus großen und kleineren Coins (Bitcoin, Ethereum, Altcoins)
- D: Spezialisierte oder Nischen-Coins
- E: Andere

Frage 41: Glaubst Du, dass Krypto-Assets eine sichere Investition sind oder eher spekulativ?

- A: Spekulativ, mit hohem Risiko
- B: Unsicher, aber mit Potenzial
- C: Sicher, wenn man diversifiziert
- D: Überwiegend sicher

Frage 42: Was hat Dich dazu bewogen, in NFTs, alternative Investments oder Kryptowährungen zu investieren?

- A: Hype
- B: Langfristiges Potenzial
- C: Diversifikation
- D: Renditeaussicht
- E: Unabhängigkeit von traditionellen Märkten
- F: Community und Netzwerkeffekte

Frage 43: Was hältst Du von NFTs als Investmentoption?

- A: Spekulativ und von Trends abhängig
- B: Spannend, aber riskant
- C: Langfristiges Potenzial

Frage 44: Spielt der Umwelteinfluss von Blockchain Kryptos wie Bitcoin eine Rolle für Deine Anlageentscheidungen?

- A: Ja, er beeinflusst meine Entscheidungen
- B: Etwas, der Fokus liegt jedoch auch auf der Rendite
- C: Nur bei extrem umweltschädlichen Technologien
- D: Kein Einfluss

Finfluencer und finanzielle Bildung

Frage 45: Woher beziehst Du Deine finanzielle Bildung?

- A: YouTube, Social-Media (z. B. TikTok und Instagram)
- B: Podcasts, Blogs
- C: Finfluencer
- D: Traditionelle Medien
- E: Studium
- F: Bücher

- G: Online-Kurse
- H: Arbeitgeber oder Finanzberater
- I: Foren und Communitys
- J: Familie/Bekannte

Frage 46: Welche Rolle spielen soziale Medien für Deine Finanzbildung?

- A: Sehr große Rolle
- B: Ergänzende Quelle
- C: Wenig bis keine Rolle

Frage 47: Folgst Du Finfluencern oder Influencern, die Investment-Tipps geben?

- A: Ja, ich folge bekannten Finfluencern auf YouTube, TikTok oder Instagram und nutze ihre Tipps
- B: Ich schaue mir gelegentlich Inhalte von Finfluencern an, aber verlasse mich nicht darauf
- C: Nein, ich verlasse mich eher auf traditionelle Quellen

Frage 48: Welchen Finfluencern folgst Du?

- A: Graham Stephan
- B: Finanzfluss
- C: André Kostolany
- D: Humble Trader
- E: Finanzschwestern
- F: Andere

2.2.2 Methode & Vorgehen

Um die Hypothesen bezüglich des Anlageverhaltens der Generation Z zu überprüfen, wurde ein strukturierter Online-Fragebogen erstellt und an 112 zufällig ausgewählte Teilnehmer im Alter von 14 bis 29 Jahren in Deutschland verteilt. Der Fragebogen beinhaltete sowohl allgemeine Fragen zu den finanziellen Prioritäten der Teilnehmer als auch spezifische Fragen zu modernen Anlagetrends wie Kryptowährungen, Künstliche Intelligenz und nachhaltigen Investments (ESG-Kriterien). Ziel der Umfrage war es, tiefere Einblicke in die Präferenzen, Bedenken und Motivationen der Generation Z in Bezug auf ihre finanzielle Zukunft zu gewinnen.

Zur Auswertung der Daten wurden den Antwortmöglichkeiten numerische Werte zugeordnet, um statistische Analysen und Korrelationen mittels der Software Stata durchzuführen. Diese quantitative Analyse ermöglichte es, Muster im Anlageverhalten der Generation Z zu identifizieren und den Zusammenhang zwischen verschiedenen Variablen, wie beispielsweise Sicherheitsbedürfnissen und der Nutzung von KI-gestützten Finanztools, zu untersuchen.

2.3 Ergebnisse und deren Diskussion

Durch diese Methodik war es möglich, präzise Aussagen über die Anlageentscheidungen und die Risikobereitschaft der Generation Z zu treffen, sowie deren Vorlieben für innovative und nachhaltige Anlagemöglichkeiten besser zu verstehen. Im Folgenden werden die Ergebnisse der Auswertung präsentiert und Schlussfolgerungen besprochen.

2.3.1 Alter & Geschlechterverteilung

Insgesamt haben 112 Personen an der Studie teilgenommen. Um der Generation Z zu entsprechen, beschränkte sich das Alter der Teilnehmer auf Personen der Altersgruppen zwischen 14 und 29 Jahren. Innerhalb dieser Zeitspanne hat sich das Alter wie folgt aufgeteilt:

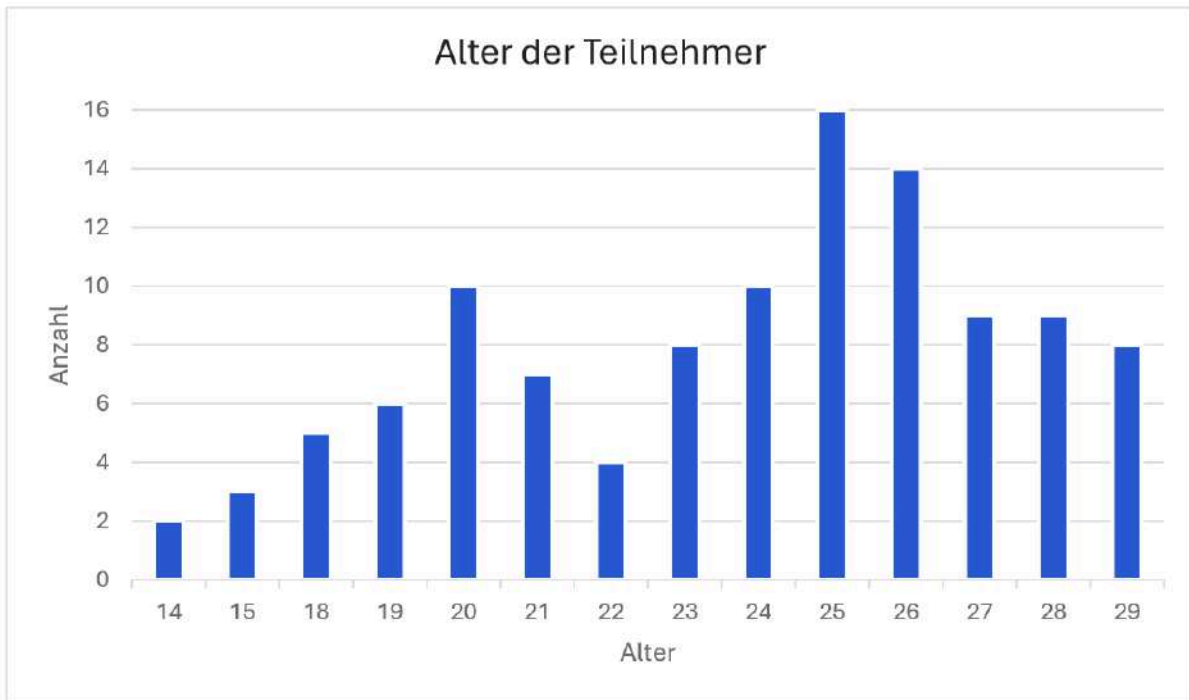


Abbildung 1: Alter der Teilnehmer

Die meisten Teilnehmer sind Personen zwischen 22 und 29 Jahren, wobei die 25-Jährigen den größten Anteil ausmachen.

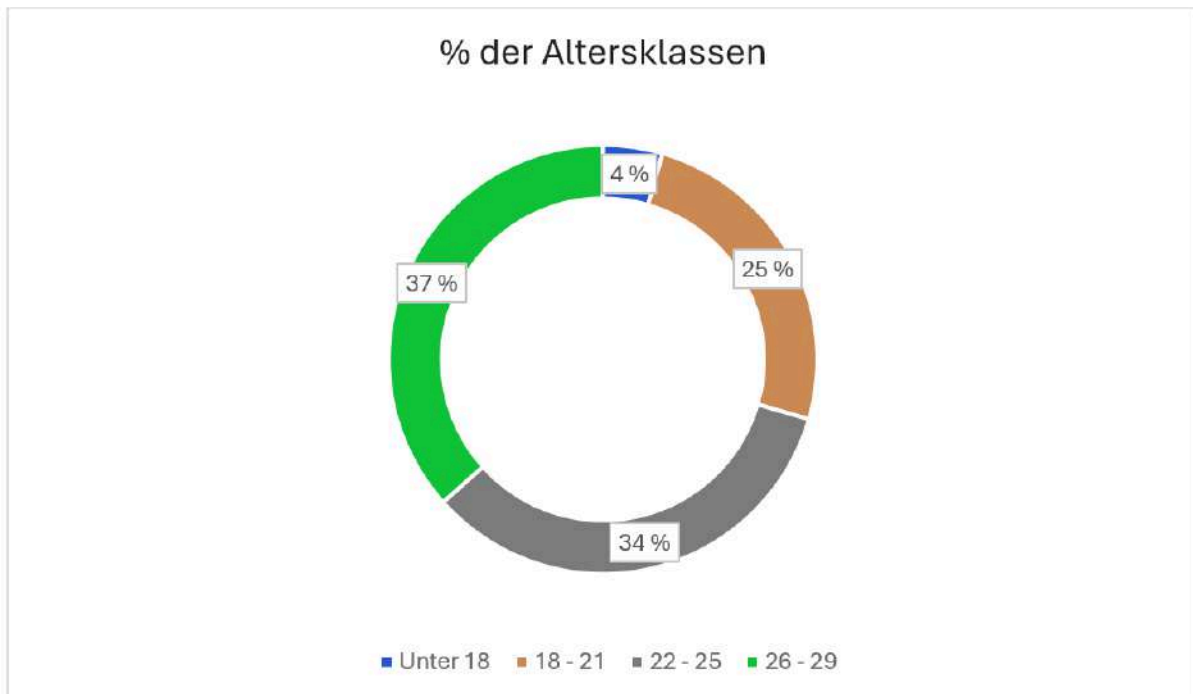


Abbildung 2: Prozentuale Aufteilung der Altersklassen

Diese Gewichtung der Teilnehmer im älteren Segment der Generation Z ergibt sich voraussichtlich aus ihrem Lebensabschnitt und der damit verbundenen höheren Verantwortung für die eigenen Finanzen. Antwortende der Altersklassen 14 bis 19 befanden sich laut eigener Angaben zu ihrer Bildung noch in der Schule oder Ausbildung, wodurch sie voraussichtlich noch stark von ihren Eltern unterstützt werden.

Die Aufteilung der Geschlechter ist daneben relativ ausgewogen, mit einer leichten Überzahl männlicher Teilnehmer (61 Personen). 50 Antwortende waren Frauen und eine Person divers.

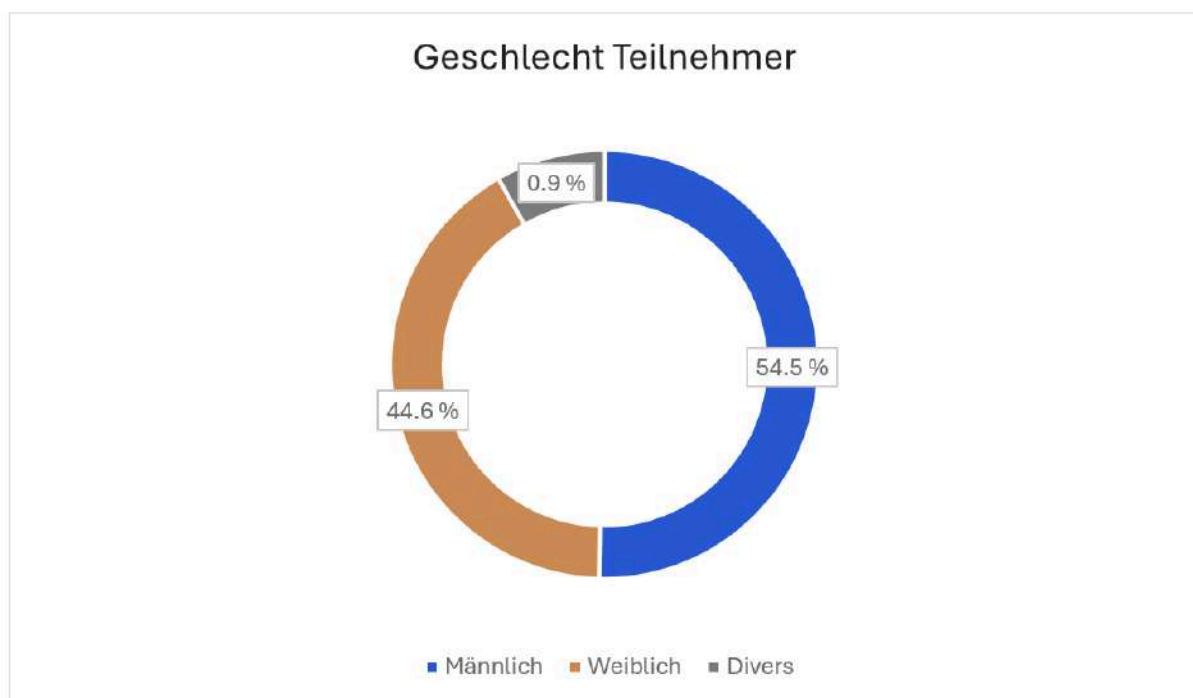


Abbildung 3: Geschlecht der Teilnehmer

Diese Aufteilung deutet darauf hin, dass sowohl Männer als auch Frauen in ähnlichem Maße an Finanz- und Anlageentscheidungen interessiert sind. Die leichte Überzahl männlicher Teilnehmer könnte aber darauf hinweisen, dass Männer möglicherweise etwas aktiver oder interessierter in Bezug auf Anlagefragen sind, was auf den noch bestehenden gesellschaftlichen Druck hindeutet, der den Bereich Finanzen oft als „Männersache“ definiert.

2.3.2 Bildungsabschluss

Frage 3 hat den höchsten Abschluss erfragt, den die Teilnehmer besitzen, bzw. als nächstes erreichen werden, sofern sie noch Schüler sind. Im Laufe der Auswertung können diese Daten Aufschlüsse darüber geben, ob und wie die Bildung die Investitionsentscheidungen beeinflusst.

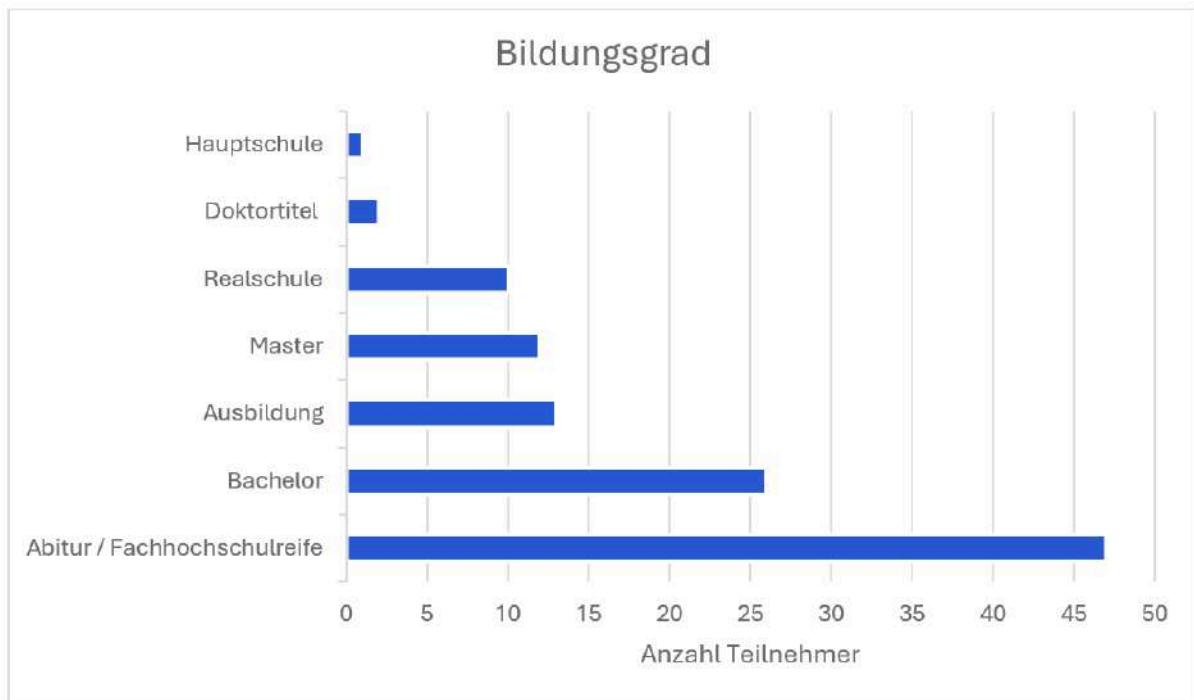


Abbildung 4: Höchster/Angestrebter Abschluss der Teilnehmer

Mit einem großen Anteil von Personen mit „Abitur/Fachhochschulreife“ (47 von 112) und weiteren 26 Personen mit einem Bachelor-Abschluss zeigt die Stichprobe eine relativ hohe formale Bildung. Mit 13 Personen, die eine Ausbildung und 10 Personen, die einen Realschulabschluss haben, zeigt sich allerdings auch ein bedeutender Anteil an Personen, die möglicherweise eine praxisnahe Berufsausbildung durchlaufen haben.

Nur eine Person hat einen Hauptschulabschluss, was bedeutet, dass diese Bildungsgruppe in der Studie kaum vertreten ist. Dies könnte bedeuten, dass das Interesse oder die Zugangsmöglichkeiten zu Finanzthemen in dieser Gruppe geringer sind, oder dass die Rekrutierung für diese Studie vor allem höher gebildete junge

Menschen angesprochen hat. Für die Studie könnte dies eine Limitation darstellen, da möglicherweise weniger ausgebildete Personen und ihre Anlagestrategien nicht ausreichend repräsentiert sind.

2.3.3 Finanzielle Situation

Frage 4 des Fragebogens hat nach der Zufriedenheit der Teilnehmer mit der eigenen finanziellen Situation gefragt. 110 der 112 befragten Personen haben diese Frage beantwortet. 61 der 110 Personen beantworteten die Frage mit der Antwort: „Zufrieden, aber es gibt Raum für Verbesserungen“. Jeweils 13 Personen waren „Sehr zufrieden“ und „Unzufrieden“. Die restlichen 23 Teilnehmer geben an, dass sie ihre finanzielle Situation als „Durchwachsen“ wahrnehmen.

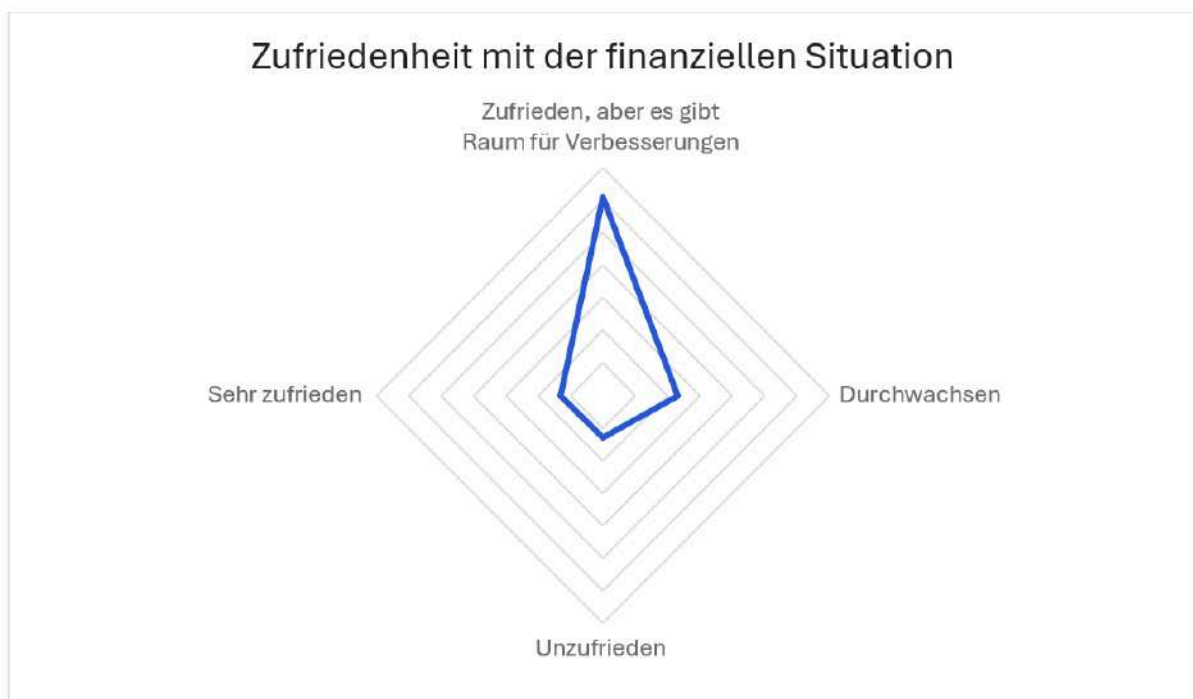


Abbildung 5: Zufriedenheit mit der finanziellen Situation

Die Verteilung der Zufriedenheit deutet darauf hin, dass viele junge Erwachsene in der Gen Z einerseits ein gewisses Maß an finanzieller Stabilität erreicht haben, andererseits aber auch erkennen, dass sie noch Optimierungsmöglichkeiten haben. Möglicherweise sind sie in der Lage, ihre Grundbedürfnisse zu decken, haben aber das Gefühl, dass ihre Einkünfte oder finanziellen Rücklagen noch nicht ausreichend sind,

um langfristige Ziele zu erreichen. Diese Gruppe könnte an Anlage- oder Sparstrategien interessiert sein, die ihnen helfen, finanzielle Sicherheit und Wachstum zu erreichen.

Mit 13 Personen ist nur ein kleiner Teil der Gen Z sehr zufrieden und besitzt möglicherweise entweder eine stabile Einnahmequelle oder finanzielle Rücklagen, um sich sicher zu fühlen und dadurch potenziell mehr Budget für riskante Anlagen.

Zusammengefasst sind 36 der Teilnehmer eher unzufrieden mit ihrer finanziellen Situation. Ihr Leben ist womöglich von schwankenden oder nicht ausreichenden Einkünften geprägt, wodurch eine unsichere finanzielle Lage entsteht.

Äußerliche Faktoren wie Kriege, Inflation und Rezession tragen hier ebenfalls dazu bei, das Schaffen einer finanziellen Grundlage zu erschweren. Frei verfügbares Kapital für Anlagen ist in unsicheren Zeiten voraussichtlich begrenzt, was wiederum Spar- und Anlageziele nur schwer erreichbar macht. Wenn Personen dieser Gruppe anlegen, bevorzugen sie voraussichtlich sichere Finanzinstrumente, wobei sich ein Teil womöglich auch zu Anlagen hingezogen fühlt, die hohe Renditen versprechen.

2.3.4 Bedeutung Finanzthema

Frage 5 hat das Grundinteresse der Teilnehmer an dem Thema Finanzen und Anlagen hinterfragt und wie wichtig diese Bereiche angesehen werden. Prozentual teilen sich die Antworten wie folgt auf:

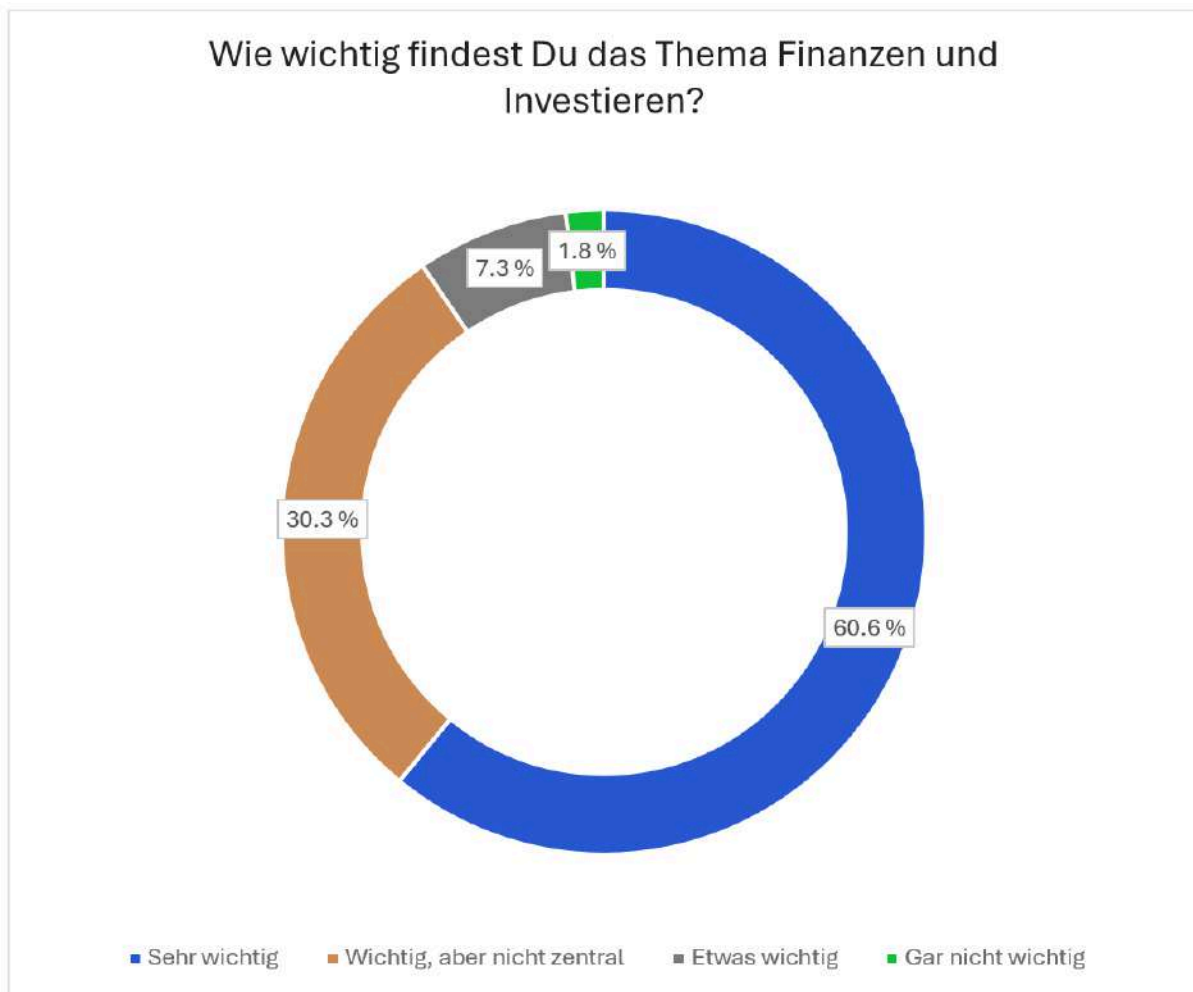


Abbildung 6: Bedeutung von Finanzthemen

Mit 64 von 109 Antworten ist die Aussage „Sehr wichtig“ die am häufigsten gewählte Option. Dies zeigt, dass eine deutliche Mehrheit der Teilnehmenden das Thema Finanzen als zentral und essenziell betrachtet. Für viele junge Menschen aus der Gen Z scheint es von hoher Priorität zu sein.

Die hohe Wichtigkeit könnte auf eine generationstypische Haltung hinweisen, die von Bewusstsein, Verantwortung und einem Bedürfnis nach Selbstbestimmung geprägt ist. Andersherum könnte die Bedeutung des Themas aber auch daher stemmen, dass die überwiegende Unzufriedenheit oder der Wunsch nach einer Verbesserung der finanziellen Situation durch wirtschaftliche und gesellschaftliche Faktoren gezwungenermaßen dazu führt, dass sich die Gen Z mehr mit dem Thema Finanzen beschäftigen muss, um ihr Leben abzusichern.

31 der Teilnehmenden (30,3 %) wählten die Antwort „Wichtig, aber nicht zentral“. Diese Personen erkennen das Thema als relevant an, sehen es jedoch nicht als ihre höchste Priorität an. Dies könnte darauf hindeuten, dass für diese Personen zwar ein Grundinteresse und eine Bereitschaft zur Auseinandersetzung besteht, aber auch andere Themen oder Ziele im Vordergrund stehen. Sie könnten das Thema als wertvoll betrachten, jedoch ohne unmittelbaren Handlungsdruck. Möglicherweise sind diese Personen noch in der Phase, in der sie versuchen, ihre Prioritäten zu setzen, und sehen andere Lebensbereiche als vorrangig an.

8 Personen (7,3 %) wählten „Etwas wichtig“. Diese Gruppe zeigt eine eher neutrale Haltung und empfindet das Thema Finanzen als weniger relevant. Es ist denkbar, dass diese Teilnehmenden das Thema zwar wahrnehmen, ihm jedoch keine direkte Bedeutung für ihren Alltag oder ihre persönlichen Ziele beimessen. Diese Personen sind potenziell noch jung oder haben bereits eine sehr hohe finanzielle Sicherheit erreicht, etwa durch Unterstützung der Eltern.

Mit nur 2 Antworten (1,8 %) ist die Kategorie „Gar nicht wichtig“ kaum vertreten. Beide Antworten kamen von Teilnehmern, die zuvor ihre finanzielle Situation als „durchwachsen“ oder „unzufriedenstellend“ bezeichnet haben. Womöglich überwiegt hier eine Frustration mit dem Thema und das Gefühl, keinen Einfluss auf die finanzielle Lage nehmen zu können, weshalb sich ein Widerwille gegen das Thema entwickelt hat. Allerdings ist diese Interpretation aufgrund der Tatsache zu relativieren, dass eine Person erst im Alter von 14 Jahren ist und so mit dem Thema Finanzen erstmalig in Berührung kommt.

Insgesamt lassen die Ergebnisse vermuten, dass das Thema Finanzen für die Gen Z überwiegend von hoher Bedeutung ist, mit einem starken Fokus auf „Sehr wichtig“ und „Wichtig, aber nicht zentral“. Diese Generation scheint sich bewusst zu sein, dass das Thema sie betrifft, und ist möglicherweise offen für Angebote, die ihnen helfen, informierte Entscheidungen zu treffen. Die geringe Ablehnung könnte auch bedeuten, dass Finanzthemen in der Gesellschaft bereits stark verankert sind und als Bestandteil des Lebens betrachtet werden, selbst von jenen, die sich weniger stark damit identifizieren.

2.3.5 Finanzbildung

Frage 6 untersucht die Selbsteinschätzung der Teilnehmer in Hinblick auf ihre eigene finanzielle Bildung und Expertise in Bezug auf verschiedene Anlageklassen und den Aktienmarkt. Die 4 Antwortmöglichkeiten reichen von "Keine Kenntnisse" bis hin zu „Experte“. 110 der 112 Teilnehmer beantworten die Frage wie folgt:

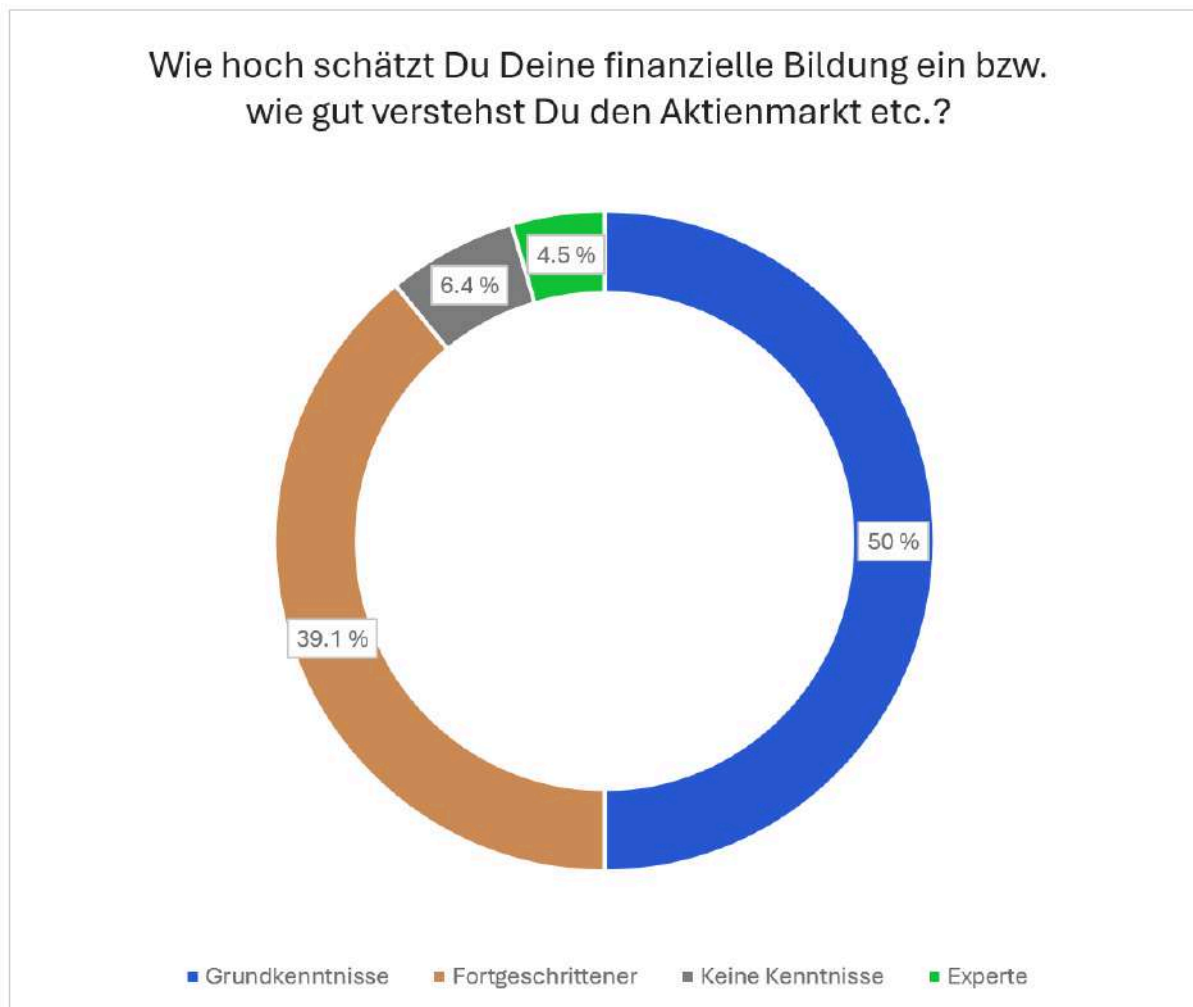


Abbildung 7: Selbsteinschätzung Finanzielle Bildung

Mit 55 Stimmen schreibt sich die Hälfte der 110 Teilnehmer, die diese Frage beantwortet haben, Grundkenntnisse in Finanzthemen zu. Etwas weniger, 43 Personen, bezeichnen sich als fortgeschritten. Nur wenige Befragte empfinden sich jeweils als Experte (5 Antworten) oder besitzen keinerlei Kenntnisse (7 Antworten).

Die Verteilung zeigt, dass die Mehrheit der Gen Z über ein gewisses Maß an finanziellem Wissen verfügt, aber noch viele in der Gruppe der „Grundkenntnisse“ angesiedelt sind. Es besteht ein großer Bedarf an weiterführender, jedoch gut zugänglicher Finanzbildung.

Bei dieser Frage ist es wichtig zu beachten, dass das Verständnis der Begriffe unter den Teilnehmern jeweils abweichen könnte. Zwei Personen, die das gleiche Wissen besitzen, könnten sich auf dieser Skala unterschiedlich einteilen. Allerdings deuten die Antworten darauf hin, dass die überwiegende Menge an Personen ein grundlegendes Wissen über Finanzthemen besitzt.

2.3.6 Einstieg in und Austausch über das Thema Investieren

Über die Frage „Wie bist Du mit dem Thema Investieren in Kontakt gekommen?“ konnte die Umfrage ermitteln, woher die Stichprobe der Gen Z in Deutschland ihre Finanzbildung bezieht, bzw. wie sie zuerst mit dem Thema in Berührung gekommen sind. Alle 112 Teilnehmer haben geantwortet und die Mehrfachnennung war möglich.



Abbildung 8: Erstkontakt mit Thema Investieren

Die Auswertung der Daten zeigt deutlich, dass die meisten Personen unter den Teilnehmern ihr Wissen aus ihrem Privatleben ziehen. „Familie und Freunde“ (52 Antworten), „Eigene Recherche“ (50 Antworten) und „Social Media“ (46 Antworten) sind mit Abstand die am häufigsten genannten Quellen.

Im Vergleich dazu wurde nur wenig Kontakt zum Thema Finanzen über die Schule (12 Antworten) und Studium/Beruf (25 Antworten) vermittelt. Die formale Bildung ist also weniger an der finanziellen Bildung der Gen Z beteiligt.

Unter dem Bereich Andere wurde jeweils genannt:

- „Gar nicht“
- „Corona-Absturz des Aktienmarktes“
- „Internetblogs, Newsseiten die über das Thema sprechen“
- „Vom Bankberater thematisiert“
- „habe Anteile an einer Pandemiefirma bekommen und diese später verkauft und in anderes investiert.“

Im Rahmen der Finanzbildung spielt der Freundeskreis, wie die Antworten der vorherigen Frage bereits angedeutet haben, eine wichtige Rolle. Die folgende Frage „Spricht Dein soziales Umfeld bzw. Dein Freundeskreis über das Thema Investieren?“ soll dies näher untersuchen.

Spricht Dein soziales Umfeld bzw. Dein Freundeskreis über das Thema Investieren?

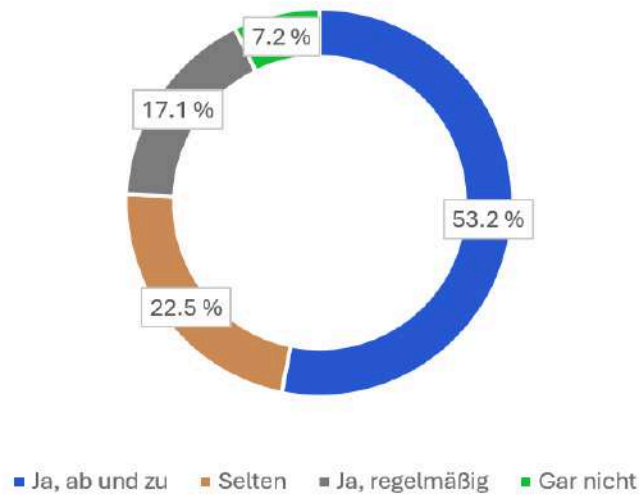


Abbildung 9: Gesprächsrelevanz Thema Investitionen

Mit 53,2 % der Antworten (59 von 111 Befragten) gibt die Mehrheit an, dass das Thema Investieren „ab und zu“ in ihrem Freundeskreis angesprochen wird. Dies zeigt, dass Investieren durchaus präsent ist, aber kein dominantes Gesprächsthema darstellt. Es wird also als ein relevantes, aber nicht immer aktuelles Thema wahrgenommen, das je nach Situation und Interesse zur Sprache kommt. Diese moderate Gesprächshäufigkeit könnte darauf hindeuten, dass das Thema in bestimmten Situationen, etwa bei größeren finanziellen Entscheidungen oder neuen Markttrends, diskutiert wird, aber im Alltag eine untergeordnete Rolle spielt.

Nur 19 Personen gaben an, dass sich ihr Freundeskreis regelmäßig über das Thema Investieren austauscht. Diese regelmäßigen Gespräche könnten auf ein hohes Maß an Interesse und Engagement hindeuten. Es ist wahrscheinlich, dass in diesen Freundeskreisen ein Austausch über konkrete Anlagestrategien, Trends und Finanzwissen stattfindet. Diese Personen sind vermutlich besonders motiviert, sich fortzubilden und voneinander zu lernen, was ihre finanzielle Kompetenz stärken kann.

„Gar nicht“ ist mit 8 Antworten die seltenst gewählte Option. Dies deutet darauf hin, dass das Thema selbst bei denjenigen, die sich wenig für Finanzen interessieren, in der

Regel zumindest angesprochen wird. Die geringe Anzahl zeigt, dass das Thema Investieren für die meisten der Generation Z zumindest eine gewisse Relevanz hat und in irgendeiner Form in Gesprächen vorkommt.

Gemeinsam betrachtet kann man die Antworten beider Fragen so interpretieren: Für junge Erwachsene scheint das Vertrauen in enge soziale Kontakte eine wichtige Rolle bei der Einführung in Finanzthemen und den Austausch zu Investitionsfragen zu spielen. Dies könnte auch auf eine generationsübergreifende Weitergabe von Wissen und Werten hinweisen, was möglicherweise die Offenheit der Gen Z für das Thema Investieren verstärkt.

Die eigene Recherche deutet zudem auf ein starkes Interesse und eine hohe Eigenmotivation hin. Junge Menschen scheinen sich zunehmend proaktiv mit finanziellen Themen auseinanderzusetzen, was möglicherweise auf die Fülle an verfügbaren Online-Ressourcen sowie eine wachsende Neugier für eigenverantwortliche Finanzplanung zurückzuführen ist. Diese Gruppe profitiert von leicht zugänglichen, verlässlichen Informationsquellen und zeigt Interesse daran, selbst die Initiative zu ergreifen.

Als erste Generation, die vollständig digital aufgewachsen ist, ist die Bedeutung von Plattformen wie YouTube, Instagram und TikTok für die Gen Z naheliegend. Diese Entwicklung legt nahe, dass Finanzinhalte, die digital und kreativ aufbereitet sind, für die Gen Z besonders ansprechend sind.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass es eine Lücke in der schulischen Finanzbildung gibt, die durch andere Kanäle kompensiert wird. Eine stärkere Integration von Finanzthemen in den Schulunterricht könnte jungen Menschen helfen, frühzeitig und strukturiert finanzielle Grundkenntnisse zu erwerben.

Diese Schere zwischen eigener Recherche und formeller Bildung zeigt zwar an, dass sich junge Menschen gerne proaktiv mit finanziellen Themen beschäftigen, birgt aber das Risiko, dass ihre Informationen nicht immer aus geprüften, hochwertigen Quellen stammen.

Insgesamt zeigt sich, dass das Thema Investieren im sozialen Umfeld der Generation Z verbreitet ist, jedoch meist in einem moderaten Umfang („ab und zu“). Dies deutet darauf hin, dass die Generation zwar grundsätzlich Interesse am Thema hat, es jedoch nicht als ständiges Gesprächsthema betrachtet. Der signifikante Anteil von Personen, die „regelmäßig“ darüber sprechen, unterstreicht jedoch, dass für einen Teil der Gen Z Investieren eine hohe Relevanz hat und als aktiver Bestandteil des Wissensaustauschs im Freundeskreis angesehen wird.

2.3.7 Generationsunterschiede

108 von 112 Teilnehmern der Studie haben Antworten dazu gegeben, ob ihre Generation anders über das Investieren denkt als die Generation ihrer Eltern.

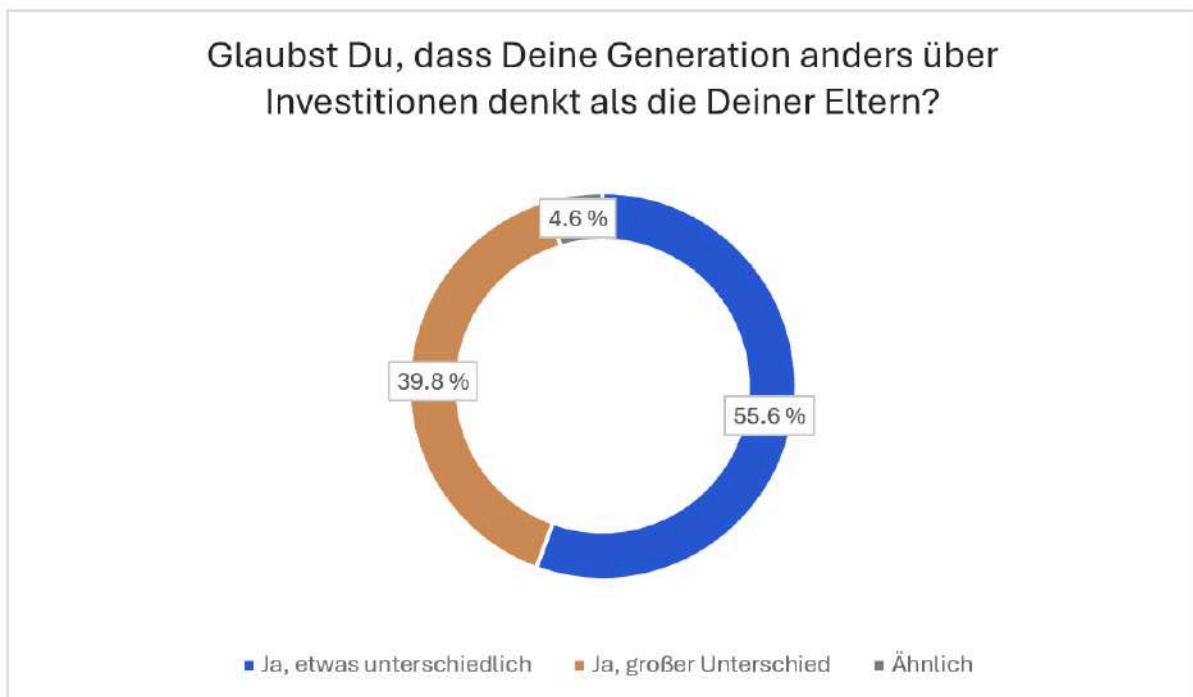


Abbildung 10: Selbsteinschätzung Generationenunterschied Investitionsverhalten

Beinahe alle Teilnehmer glauben, dass ihre Generation sich von der ihrer Eltern unterscheidet, was Investitionen angeht. 60 Personen nannten einen kleinen und 43 einen großen Unterschied. Nur 5 Personen halten sich für ähnlich eingestellt.

Trotz dieser 5 Personen, die „Gleich“ gewählt haben, gab es 109 Teilnehmer, die in der darauffolgenden Frage spezifiziert haben, wie sich Unterschiede in der Denkweise gestalten.

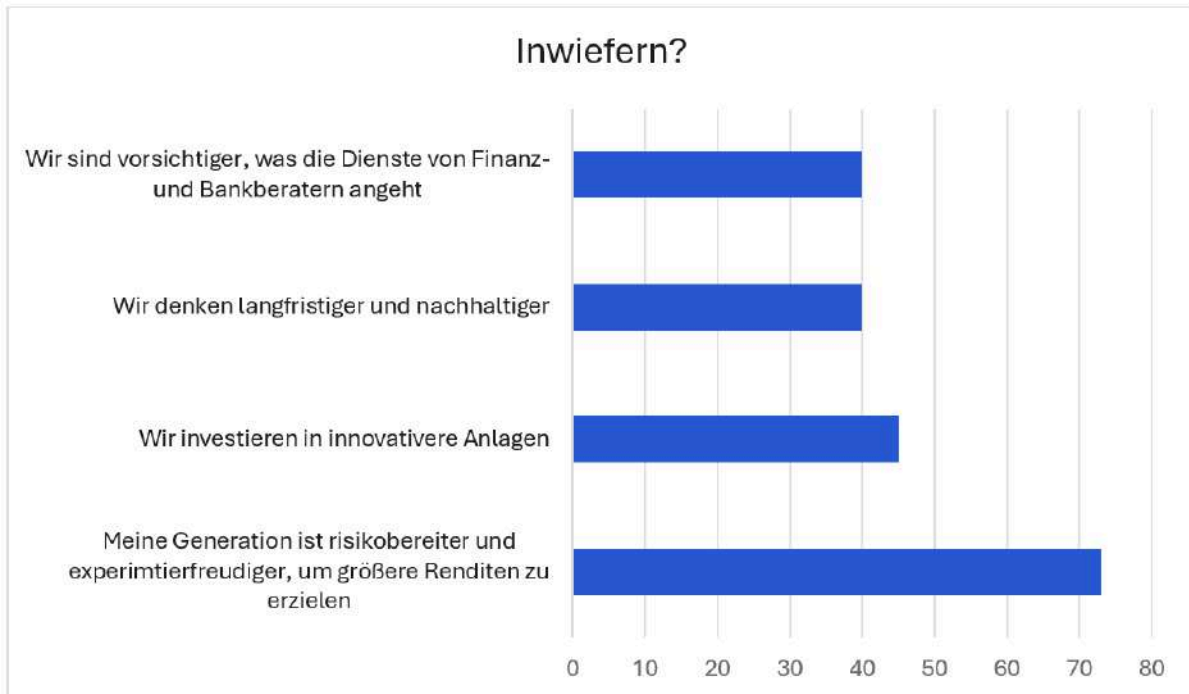


Abbildung 11: Abweichende Gewichtung im Generationsvergleich

Eine Mehrheit (67 %) sieht ihre Generation als risikobereiter und experimentierfreudiger. Dies deutet darauf hin, dass die Gen Z möglicherweise unkonventionellere Wege in der Hoffnung auf höhere Renditen einschlägt und offen für Anlagen wie Kryptowährungen, Start-ups oder andere innovative Finanzprodukte ist. Diese Risikobereitschaft könnte mit einem stärkeren Bedürfnis nach finanzieller Unabhängigkeit und einem unternehmerischen Denken zusammenhängen, das diese Generation prägt.

41,3 % der Befragten geben an, dass sie in innovativere Anlageformen investieren. Dies bestätigt die Neigung der Gen Z, weg von traditionellen Finanzprodukten wie Sparbüchern oder Anleihen zu gehen und stattdessen in neue Märkte und Technologien zu investieren. Die Offenheit für Innovation und die Bereitschaft, sich auf moderne Anlagestrategien einzulassen, zeigen den Wunsch der Gen Z, mit ihrer Zeit zu gehen und das Potenzial neuer Entwicklungen zu nutzen.

Dass 36,7 % der Befragten langfristiger und nachhaltiger denken, deutet auf eine Werteververschiebung hin. Die Gen Z scheint nicht nur an kurzfristigen Gewinnen interessiert zu sein, sondern auch an einem langfristigen, verantwortungsbewussten Ansatz. Nachhaltigkeit spielt für viele eine große Rolle, was sich in einem höheren Interesse an umweltfreundlichen oder sozial verantwortlichen Investitionen widerspiegeln könnte. Dies unterscheidet sie möglicherweise von älteren Generationen, die in ihrer Jugend stärker auf kurzfristige Gewinne fokussiert waren.

Ebenfalls 36,7 % der Befragten sind vorsichtiger in Bezug auf die Beratung durch Banken und Finanzberater. Dies könnte auf ein gewachsenes Misstrauen gegenüber traditionellen Finanzinstituten und den Wunsch nach mehr Kontrolle über eigene Finanzentscheidungen hindeuten. Die Gen Z informiert sich offenbar lieber eigenständig und nutzt alternative Informationsquellen, wie soziale Medien und Influencer, statt auf klassische Beratung zu setzen.

Trotz der Angaben der letzten Frage, dass die Generation gleich wie die ihrer Eltern denkt, hat hier kein Teilnehmer „Kein Unterschied“ gewählt. Dies unterstreicht die Überzeugung der Generation Z, dass ihr Investitionsverhalten spezifische, klare Unterschiede zum Vorgehen ihrer Eltern aufweist.

Die Gen Z sieht sich also als eine Generation, die mit einer höheren Risikobereitschaft und Offenheit für Innovation investiert, dabei jedoch langfristig und nachhaltig denkt und eine gesunde Skepsis gegenüber traditionellen Finanzdienstleistern pflegt. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Gen Z den Wunsch hat, ihre Investitionen selbst in die Hand zu nehmen und dabei neue Wege zu beschreiten, die mit ihren Werten und ihrer Lebensrealität besser übereinstimmen.

2.3.8 Finanzielle Bildung & Social Media

Die finanzielle Bildung einer Person hat einen hohen Einfluss darauf, welche Entscheidungen sie bei Investitionen trifft. Als erste Generation der wahren Digital Natives liegt die Vermutung nahe, dass die Hauptwissensquelle der Gen Z das Internet ist.

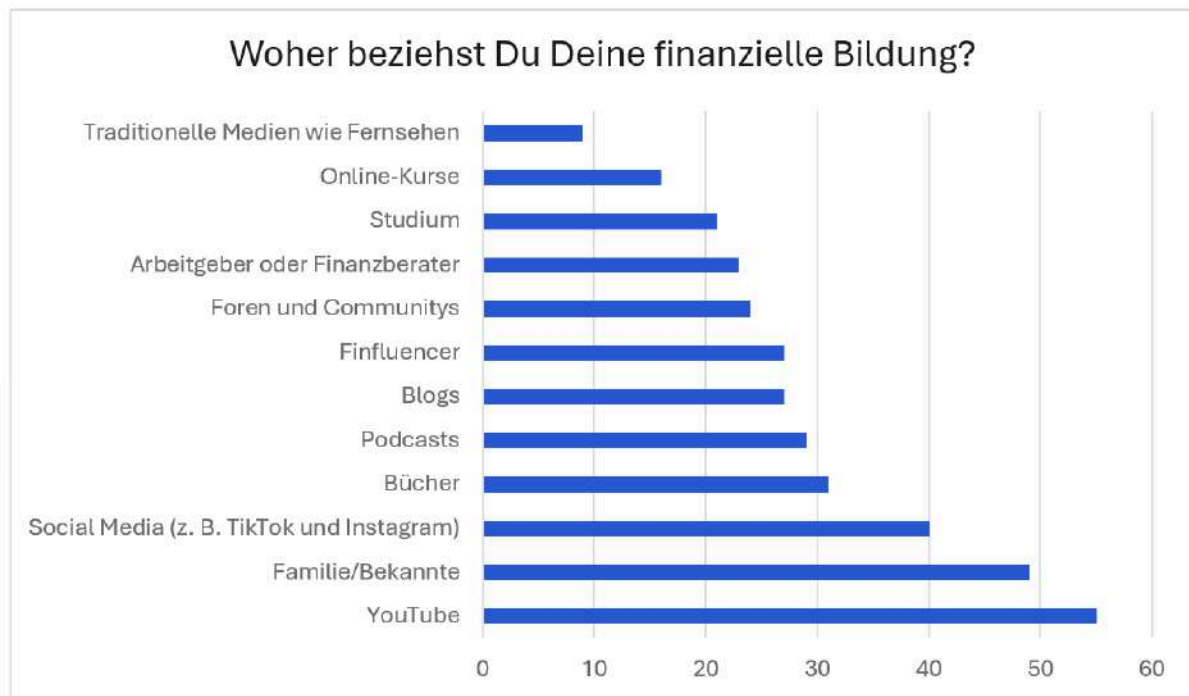


Abbildung 12: Quelle finanzieller Bildung

Die Antworten auf die Frage nach den genutzten Quellen für die Finanzbildung bestätigt den digitalen Fokus:

Mit 50 % der Befragten ist YouTube die beliebteste Quelle für finanzielle Bildung. Diese Plattform bietet eine Vielzahl kostenloser Inhalte, die komplexe Finanzthemen in leicht verständlicher Form präsentieren. YouTube ermöglicht es jungen Anlegern, Videos jederzeit und überall anzusehen, was die Plattform besonders attraktiv macht. Die hohe Nutzung zeigt, dass die Gen Z visuelle und kompakte Lernformate schätzt, die ihnen sowohl Grundlagen als auch spezialisierte Finanzthemen näherbringen.

44,5 % der Befragten beziehen ihre finanzielle Bildung aus ihrem sozialen Umfeld, also von Familie und Bekannten. Diese Verteilung zeigt, dass persönliche Empfehlungen und das Wissen aus dem engsten Kreis nach wie vor eine große Rolle spielen. Die Gen Z vertraut offenbar auf die Erfahrungen und Ratschläge von Menschen, die sie kennt und denen sie vertraut, was eine Grundlage für das Verständnis finanzieller Grundlagen bieten kann, bevor sie sich auf andere Quellen stützt.

Mit 36,4 % der Befragten nutzen viele Social-Media-Plattformen wie TikTok und Instagram für ihre finanzielle Bildung. Diese Plattformen bieten schnelle und

unterhaltsame Formate, die oft von Finfluencern und Finanzexperten gestaltet werden. Die Gen Z zieht es hier möglicherweise zu kurzen, prägnanten Informationen, die ihnen auf einfache Weise Einblicke in Finanzthemen geben. Social Media bietet eine zugängliche Möglichkeit, sich inspirieren zu lassen und erste Informationen zu erhalten, jedoch oft ohne die Tiefe anderer Bildungsformate.

28,2 % der Befragten nutzen Bücher, während 26,4 % auf Podcasts zurückgreifen. Diese Quellen ermöglichen eine tiefere Auseinandersetzung mit Finanzthemen und sprechen besonders diejenigen an, die bereit sind, mehr Zeit in die finanzielle Bildung zu investieren. Bücher und Podcasts bieten fundierte Informationen und Perspektiven von Experten und eignen sich gut für ein gründliches Verständnis von Finanzthemen. Die Nutzung zeigt, dass ein Teil der Gen Z auch längerfristige, umfassende Lernmethoden schätzt, um ihre Finanzkenntnisse zu vertiefen.

24,5 % der Befragten nutzen Blogs und Finfluencer, während 21,8 % auf Foren und Communities zurückgreifen. Diese Plattformen bieten Austauschmöglichkeiten und oft einen aktuellen Einblick in Trends und Strategien, die für junge Anleger interessant sein könnten. Die Gen Z sucht hier nach Meinungen und Erfahrungen von Gleichgesinnten und Experten, um eigene Ideen zu entwickeln und aktuelle Informationen zu erhalten.

Nur 20,9 % und 19,1 % der Befragten beziehen ihre finanzielle Bildung über Arbeitgeber oder Finanzberater und ihr Studium. Diese Zahlen zeigen, dass formale Bildungsquellen und professionelle Berater zwar eine Rolle spielen, jedoch für viele junge Anleger nicht die erste Wahl darstellen. Diese Quellen werden möglicherweise als weniger flexibel und aufwendiger in der Nutzung wahrgenommen.

Mit 8,2 % bzw. 14,5 % sind traditionelle Medien und Online-Kurse weniger häufig genutzte Bildungsquellen. Die geringe Nutzung könnte darauf hindeuten, dass die Gen Z schnellere, interaktivere und direktere Informationsquellen bevorzugt und traditionelle Medien sowie strukturierte Kurse oft als zu unflexibel oder weniger relevant empfindet.

Die Mischung aus schnellem Zugang zu Informationen und persönlicher Beratung zeigt, dass die Gen Z finanzielle Bildung auf eine Weise sucht, die zu ihrem Lebensstil und ihren Bedürfnissen passt. Sie ist offen für unterschiedliche Formate, neigt jedoch eher zu interaktiven und praktischen Quellen als zu klassischen und formalen Bildungsmethoden.

Hier kann Sorge darüber entstehen, welche Qualität die Finanztipps insbesondere über Kanäle wie TikTok besitzen und ob sie schlechte Finanzentscheidungen begünstigen, sofern die Inhalte der Socials nicht mit traditionellen und geprüften Quellen abgeglichen werden.

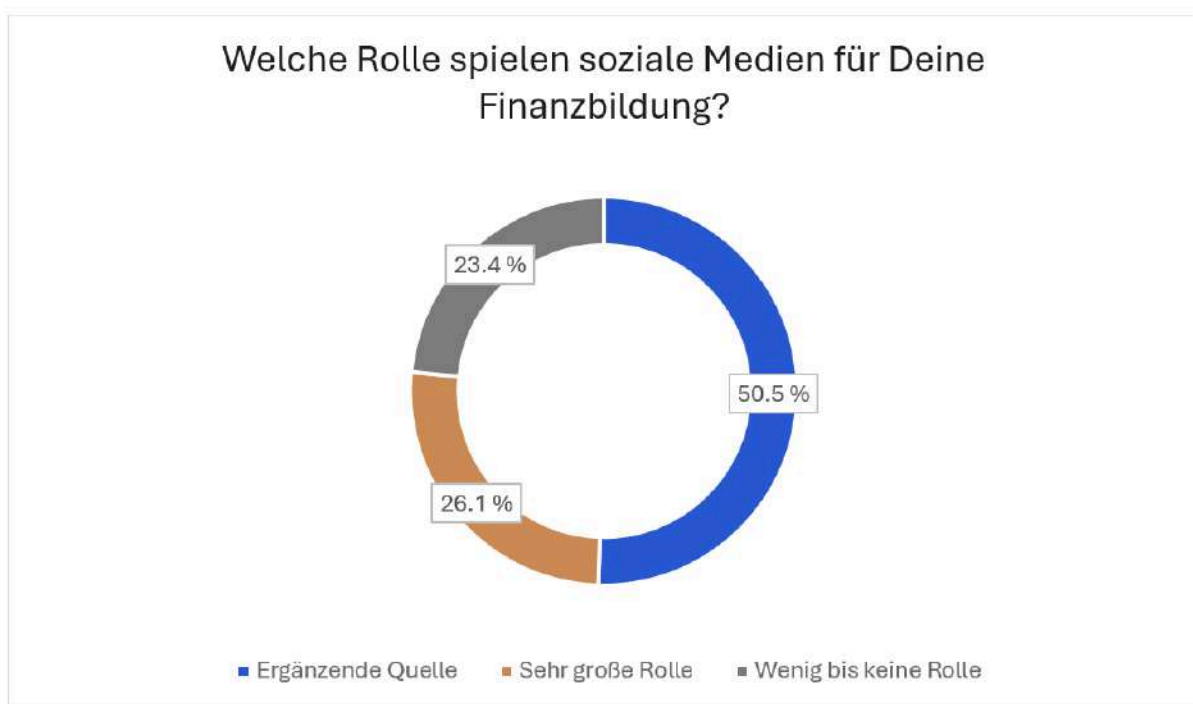


Abbildung 13: Bedeutung von Social Media für Finanzbildung

Soziale Medien bieten der Gen Z die Möglichkeit, schnell und unkompliziert Finanzwissen zu konsumieren, werden laut Aussagen des Fragebogens aber meist als Zusatzquelle genutzt, die andere, umfassendere Lernmethoden unterstützt.

Mit 50,5 % der Befragten nutzen die meisten sozialen Medien als ergänzende Quelle für ihre Finanzbildung. Das zeigt, dass viele junge Anleger soziale Medien als nützliches Tool für aktuelle Trends, schnelle Tipps und neue Impulse ansehen, jedoch nicht als Hauptquelle für umfassendes Finanzwissen. Die Gen Z scheint sich bewusst zu sein,

dass die kurzen Formate und der oft lockere Stil auf Plattformen wie Instagram, TikTok oder Twitter nicht immer tiefergehendes Wissen vermitteln. Deshalb dienen soziale Medien hauptsächlich dazu, zusätzliche Perspektiven und Inspiration zu gewinnen, während fundierte Informationen oft aus anderen Quellen stammen.

26,1 % der Befragten geben an, dass soziale Medien eine sehr große Rolle für ihre Finanzbildung spielen. Diese Gruppe nutzt Social Media intensiv, um sich über Finanzthemen zu informieren, und könnte dies als primäre Lernquelle betrachten. Für sie bieten Plattformen wie TikTok, Instagram oder YouTube die Möglichkeit, direkt von Influencern und Experten zu lernen und schnelle Antworten auf Fragen zu finden. Die Beliebtheit sozialer Medien in dieser Gruppe spiegelt den Wunsch nach leicht zugänglichem und abwechslungsreichem Lernmaterial wider, das oft anschaulich und unterhaltsam vermittelt wird.

23,4 % der Befragten messen sozialen Medien wenig bis keine Bedeutung für ihre Finanzbildung bei. Diese Gruppe sieht vermutlich die potenziellen Nachteile sozialer Medien, wie unzuverlässige Informationen oder oberflächliche Inhalte, als Hindernis für eine fundierte Finanzbildung. Sie könnte sich eher auf traditionelle Quellen oder intensivere Lernmethoden wie Bücher, Kurse oder Fachartikel verlassen.

Die Generation Z schätzt die schnelle und zugängliche Art, in der Finanzthemen in den sozialen Medien präsentiert werden, sieht jedoch den begrenzten Bildungswert dieser Plattformen. Insgesamt zeigt sich, dass die Gen Z soziale Medien als wertvolle Ergänzung für aktuelle Informationen und Trends schätzt, aber diese Kanäle in den meisten Fällen nicht als Hauptinformationsquelle nutzt.

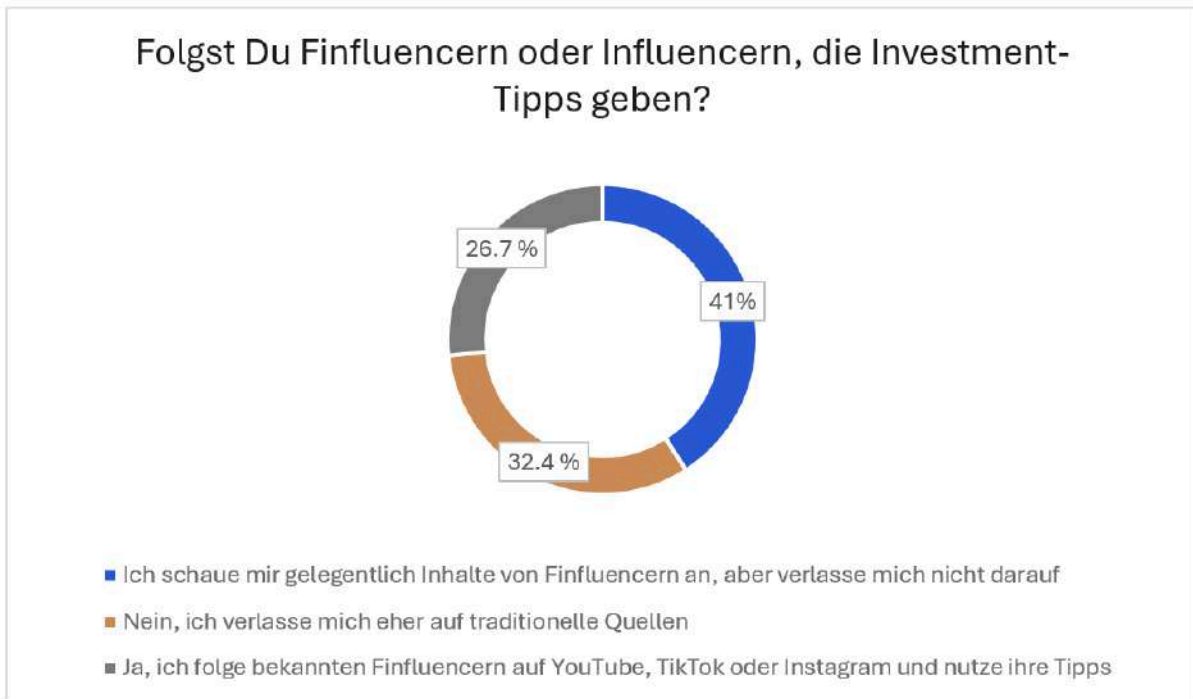


Abbildung 14: Einfluss von Finfluencern

Auch bei den Finfluencern zeigt sich: Die meisten jungen Anleger sind sich der Einschränkungen dieser oft stark verkürzten Inhalte bewusst und bevorzugen eine Kombination aus Influencer-Inhalten und traditionelleren, fundierteren Quellen.

41 % der Befragten geben an, dass sie sich gelegentlich Inhalte von Finfluencern ansehen, sich jedoch nicht ausschließlich auf diese verlassen. Diese Gruppe nutzt die Tipps und Einblicke der Finfluencer entweder als Inspiration oder um sich über Trends zu informieren, bleibt jedoch kritisch und hinterfragt die Inhalte. Die Gen Z schätzt an Finfluencern die zugängliche und oft unterhaltsame Präsentation, nutzt deren Tipps jedoch eher als Anregung und weniger als alleinige Entscheidungsgrundlage.

32,4 % der Befragten verlassen sich lieber auf traditionelle Quellen und folgen keinen Finfluencern. Diese Gruppe betrachtet traditionellere Informationsquellen wie Bücher, Fachzeitschriften oder Beratung als verlässlicher und fundierter. Die Zurückhaltung gegenüber Finfluencern zeigt, dass ein erheblicher Teil der Gen Z die oft oberflächlichen und schnelllebigen Inhalte auf Social Media kritisch sieht und potenziell unzuverlässig empfindet. Diese Haltung könnte auch auf ein höheres

Bedürfnis nach fundierten und ausführlichen Analysen zurückzuführen sein, die Finfluencer-Inhalte oft nicht bieten.

26,7 % der Befragten geben an, bekannten Finfluencern auf Plattformen wie YouTube, TikTok oder Instagram zu folgen und deren Tipps aktiv zu nutzen. Diese Gruppe sieht offenbar einen Mehrwert in den Empfehlungen der Finfluencer und schätzt deren oft praxisnahe und anwendungsorientierte Inhalte. Diese Nutzer sind bereit, ihre Investmententscheidungen auf die Tipps der Influencer zu stützen, was darauf hindeutet, dass sie den Finfluencern eine gewisse Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit zuschreiben. Diese Gruppe ist möglicherweise stärker von Social Media geprägt und könnte Finfluencern eine ähnliche Bedeutung beimessen wie traditionelleren Informationsquellen.

Kurzum: Die Generation Z ist in ihrer Nutzung von Finfluencer-Inhalten gespalten. Während viele gelegentlich auf deren Inhalte zurückgreifen, bleibt eine kritische Distanz erhalten. Ein erheblicher Teil der Gen Z bevorzugt weiterhin traditionellere, fundierte Informationsquellen, da sie die Schnelllebigkeit und potenzielle Unzuverlässigkeit der Inhalte von Finfluencern kritisch sehen. Diejenigen, die sich aktiv an Finfluencer-Tipps orientieren, schätzen deren praxisnahe Ansätze, jedoch bleibt diese Gruppe in der Minderheit.

Insgesamt zeigt sich eine Generation, die offen für moderne Informationsquellen ist, aber meist kritisch und vorsichtig mit den Inhalten der Finfluencer umgeht.

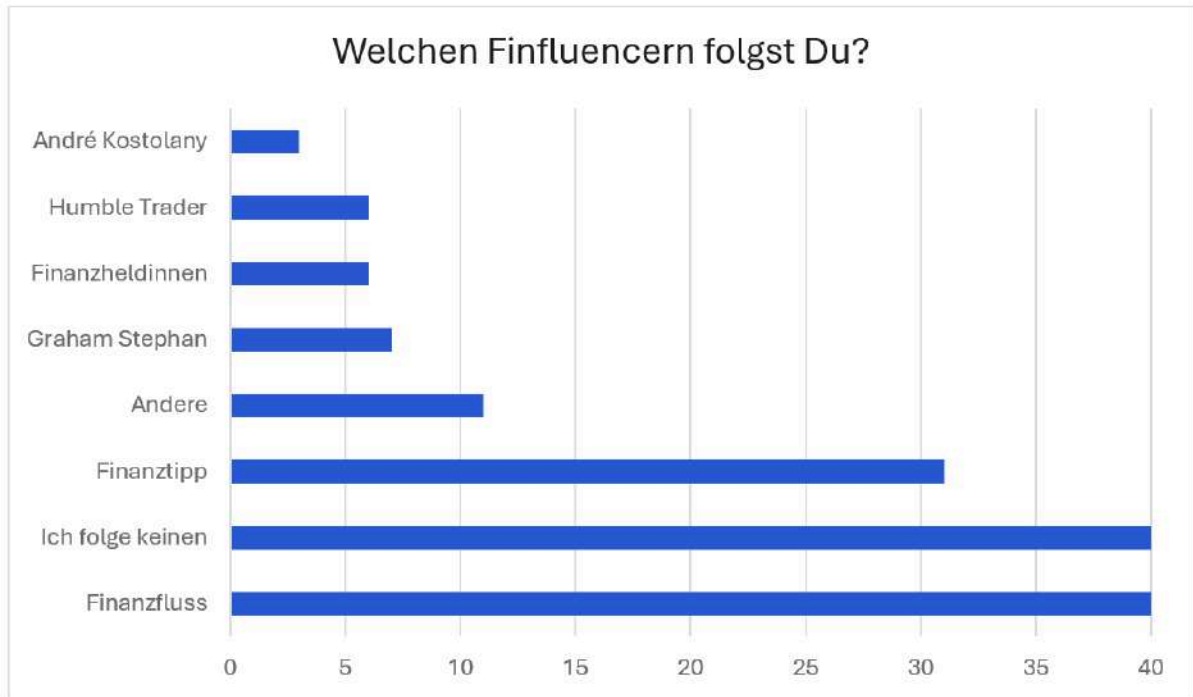


Abbildung 15: Relevante Finfluencer

Unter dem Punkt „Andere“ wurden folgende Finfluencer genannt:

- Madame mobeypenny
- Hoss & Hopf
- Hoss & Hopf
- Cashcocktail
- Mark Tilbury
- HKCM
- hallo herr
- Patrick Kirchberger
- Kiarash Hossainpour
- Investflow & Aktienrebell

Die Antworten zur Frage, welchen Finfluencern die Generation Z folgt, zeigen, dass die Mehrheit eine kleine Auswahl an bekannten Finfluencern bevorzugt, während ein erheblicher Teil überhaupt keinen Finfluencern folgt. Die am häufigsten genannten Finfluencer bieten in der Regel umfassende, fundierte Inhalte und sind für ihre leicht zugängliche Vermittlung von Finanzthemen bekannt.

37 % der Befragten folgen „Finanzfluss“, was ihn zur am meisten genannten Quelle unter den Finfluencern macht. Finanzfluss ist bekannt für seine fundierte und verständliche Aufbereitung von Finanzthemen, die für Einsteiger wie für Fortgeschrittene gleichermaßen ansprechend ist. Die Popularität zeigt, dass die Gen Z Finfluencer schätzt, die komplexe Themen gut erklären und dabei Wert auf fundierte Inhalte legen. Diese Präferenz für Finanzfluss unterstreicht das Interesse der Gen Z an einer klar strukturierten und vertrauenswürdigen Finanzbildung.

Mit ebenfalls 37 % geben viele Befragte an, überhaupt keinem Finfluencer zu folgen. Dies zeigt, dass eine bedeutende Gruppe weiterhin zurückhaltend gegenüber Finfluencern ist und ihre Finanzbildung vermutlich lieber aus traditionellen oder selbst gewählten Quellen bezieht.

28,7 % der Befragten folgen „Finanztip“, einer weiteren beliebten Informationsquelle, die als seriös und umfassend gilt. Finanztip ist bekannt für seine unabhängigen Finanztips und Empfehlungen. Die hohe Nennung zeigt, dass viele junge Anleger Finfluencer bevorzugen, die sich auf verständliche, praxisnahe Finanzberatung konzentrieren und dabei oft unabhängige, produktneutrale Ratschläge bieten.

Unter dem Punkt „Andere“ (10,2 %) wurden verschiedene Influencer wie „Madame Moneypenny“, „Hoss & Hopf“, „Cashcocktail“, „Mark Tilbury“ und „Patrick Kirchberger“ genannt. Diese Influencer und Kanäle decken unterschiedliche Themen und Ansätze ab, von gezielter Frauenförderung im Finanzbereich bis zu allgemeinen Investment-Tips und -analysen. Diese Nennungen zeigen, dass eine kleine Gruppe der Gen Z eine breite Palette an spezialisierten Finfluencern schätzt und sich gezielt für spezifische Perspektiven oder Themen interessiert.

6,5 % der Befragten folgen dem amerikanischen Finfluencer „Graham Stephan“, der für seine praxisorientierten Anlagetipps und Immobilienstrategien bekannt ist. Die Nutzung internationaler Finfluencer zeigt, dass einige junge Anleger auch über nationale Grenzen hinaus blicken und sich von internationalen Ansätzen inspirieren lassen. Neben Stephan wurden auch „Humble Trader“ und „Mark Tilbury“ als weitere internationale Stimmen genannt.

André Kostolany, ein bekannter traditioneller Börsenexperte, wurde von 2,8 % genannt. Kostolany steht für klassisches Börsenwissen und langjährige Erfahrung, was darauf hindeutet, dass einige junge Anleger auch an traditionellem Finanzwissen und bewährten Strategien interessiert sind.

Insgesamt gilt: Die Gen Z verfolgt einen ausgewogenen Ansatz bei der Wahl von Influencern. Sie schätzt zugängliche und fundierte Informationen, ist aber gleichzeitig vorsichtig, um sich nicht ausschließlich auf Social-Media-Quellen zu verlassen. Dies spiegelt eine kritische und durchdachte Haltung wider, bei der digitale Finanzbildung als Ergänzung zu anderen Quellen genutzt wird.

2.3.9 Auswahlkriterien für Investitionen

Frage 11 beschäftigt sich damit, nach welchen Kriterien die Gen Z ihre Anlagen auswählt. 111 der 112 Teilnehmer haben mit einer Mehrfachauswahl geantwortet.



Abbildung 16: Wichtige Investitionskriterien

Die Antworten zeigen, dass für die Generation Z beim Investieren klare Prioritäten bestehen, die vor allem auf Sicherheit und Rendite fokussiert sind, aber auch weitere Kriterien wie Gebühren, Diversifikation und Werteorientierung berücksichtigen:

Mit 78 Antworten gibt die Mehrheit an, dass Sicherheit oberste Priorität hat. Dies verdeutlicht, dass trotz einer gewissen Risikobereitschaft (wie in früheren Fragen ersichtlich) ein starker Wunsch nach Kapitalerhalt und Risikoabsicherung besteht. Für die Gen Z scheint es entscheidend zu sein, dass ihre Investitionen stabil und vor größeren Verlusten geschützt sind. Dies könnte auch auf ein Bewusstsein für die Volatilität moderner Märkte und den Wunsch nach finanzieller Stabilität hindeuten.

70 Personen halten die Rendite für ein zentrales Kriterium. Dies zeigt, dass die Gen Z zwar Wert auf Sicherheit legt, jedoch auch nach Wachstumsmöglichkeiten strebt. Diese Balance aus Sicherheit und Rendite könnte darauf hindeuten, dass diese Generation häufig nach Anlageformen sucht, die Stabilität mit potenziell hohen Erträgen kombinieren – wie etwa ETFs oder nachhaltige Investments. Es zeigt das Bestreben, den Wert des eigenen Kapitals zu steigern, ohne dabei die Kontrolle zu verlieren.

47 Teilnehmende sehen Gebühren als wichtigen Faktor, was darauf hindeutet, dass die Gen Z sensibel für Kosten ist. Diese Gruppe möchte versteckte Kosten oder hohe Gebühren vermeiden, die potenziell die Rendite schmälern könnten. Das Kostenbewusstsein könnte auch erklären, warum viele sich online und durch eigenständige Recherche informieren, um Alternativen zu klassischen, gebührenpflichtigen Anlageberatungen zu finden.

38 Teilnehmenden ist Diversifikation wichtig. Dies zeigt, dass die Gen Z ein Bewusstsein für die Bedeutung der Risikostreuung entwickelt hat und darauf achtet, ihre Anlagen breit aufzustellen. Die Diversifikation könnte dabei helfen, Verluste in einem Bereich durch Gewinne in einem anderen auszugleichen und so die Schwankungen im Portfolio zu reduzieren.

31 Personen schätzen steuerliche Vorteile, was auf ein zunehmendes Verständnis für die Bedeutung steueroptimierter Anlagen hindeutet. Die Bereitschaft, steuerliche Vorteile zu nutzen, zeigt, dass die Gen Z informiert und strategisch in Bezug auf ihre Finanzen agiert.

Gleichzeitig legen 28 Teilnehmende Wert auf Umweltbewusstsein, was ihre Werteorientierung widerspiegelt. Das Interesse an umweltfreundlichen und sozial verantwortlichen Investments zeigt das Engagement dieser Generation für Nachhaltigkeit. Allerdings ist die Wichtigkeit in Hinblick auf die vorherige Frage, in der sich die Generation als nachhaltiger versteht als ihre Eltern, deutlich im Hintergrund im Vergleich zu Punkten wie Sicherheit und Rendite.

Von 26 Personen wird der Zeitaufwand als wichtiges Kriterium genannt. Die Gen Z scheint an zeiteffizienten Lösungen interessiert zu sein, die sich gut in ihren Lebensstil integrieren lassen.

Soziale Verantwortung ist für 23 Teilnehmende ein bedeutender Faktor, was erneut das Engagement dieser Generation für ethische und verantwortungsbewusste Investitionen unterstreicht.

Nur 13 Personen geben an, dass ihnen die Individualisierbarkeit wichtig ist. Dies deutet darauf hin, dass die Mehrheit eher an standardisierten, kosteneffizienten und zugänglichen Lösungen interessiert ist. Individualisierbare Investitionen könnten daher eher für eine Minderheit mit spezifischen Interessen relevant sein.

Dass kein Teilnehmer „Andere“ gewählt hat, zeigt, dass die vorgegebenen Kategorien gut die zentralen Anliegen der Gen Z beim Investieren widerspiegeln.

Die Gen Z legt beim Investieren Wert auf eine ausgewogene Mischung aus Sicherheit und Rendite, ist dabei aber kostenbewusst und zeigt ein wachsendes Interesse an nachhaltigen, sozial verantwortlichen und steuerlich vorteilhaften Investments. Diese Kriterien zeigen, dass junge Anleger ein strategisches und wertorientiertes Anlageverhalten entwickeln, das ihnen Sicherheit bietet, gleichzeitig aber mit ihren ethischen Überzeugungen und langfristigen Zielen im Einklang steht.

2.3.10 Investitionsvolumen & Zeitaufwand

Die Antworten zur Frage nach dem Investitionsvolumen im Verhältnis zum Gesamtvermögen geben Aufschluss über das Anlageverhalten der Generation Z und ihre Bereitschaft, einen Teil ihres Vermögens in den Kapitalmarkt zu investieren.

Wie hoch ist Dein aktuelles Investitionsvolumen im Verhältnis zu Deinem Gesamtvermögen?

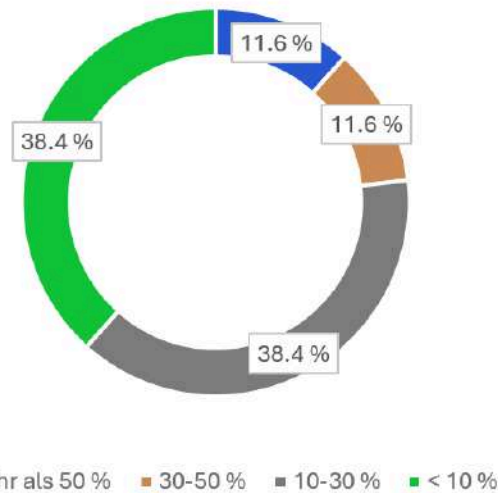


Abbildung 17: Verhältnis Investitionsvolumen zu Gesamtvermögen

Die Mehrheit der Teilnehmenden (jeweils 38,4 %) hat zwischen 10 und 30 % oder weniger als 10 % ihres Gesamtvermögens investiert. Dies deutet darauf hin, dass die Gen Z generell vorsichtig und ausgewogen an das Thema Investieren herangeht. Viele entscheiden sich, nur einen kleinen bis moderaten Teil ihres Vermögens anzulegen, was auf ein starkes Sicherheitsbedürfnis und ein kontrolliertes Risiko hindeutet. Potenziell liegt für diese Generation aufgrund wirtschaftlicher Umstände und gestiegenen Lebenshaltungskosten aber auch wenig freies Budget vor, das für Investitionen genutzt werden kann.

Jeweils 11,6 % der Teilnehmer investieren 30 bis 50 % oder über 50 % ihres Gesamtvermögens, was auf ein höheres Maß an Risikobereitschaft und Engagement schließen lässt. Diese Gruppe scheint entschlossen, ihr Kapital intensiv in den Markt einzubringen, und könnte entweder in risikoreiche, aber potenziell renditestarke Anlagen investieren oder stark diversifizierte Portfolios verfolgen, um das Verlustrisiko zu mindern. Solch ein hohes Engagement deutet auf großes Vertrauen in die eigenen Anlagestrategien hin und könnte auch darauf zurückzuführen sein, dass sie

entweder ein vergleichsweise höheres verfügbares Einkommen haben oder weniger liquide Mittel benötigen.

Insgesamt zeigen die Antworten, dass die Generation Z eine eher risikoaverse Haltung beibehält, jedoch je nach persönlichem Vertrauen und Kapital individuelle Anpassungen vornimmt.

Die folgenden Fragen untersuchen, ob das geringe Investitionsbudget auch mit wenig Zeit einhergeht, die für das Investieren genutzt wird.

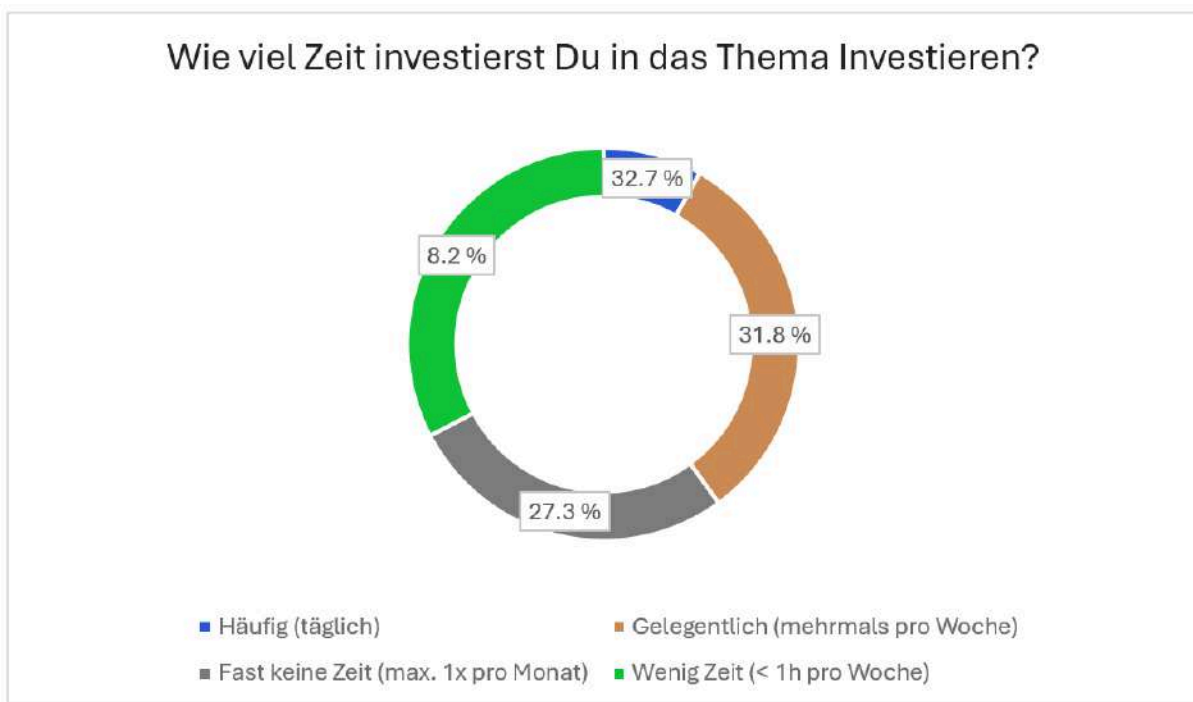


Abbildung 18: Zeitaufwand für Investitionen

Die Mehrheit der Gen Z investiert „wenig Zeit“ (unter einer Stunde pro Woche) in das Thema Investieren oder beschäftigt sich „gelegentlich“ (mehrmals pro Woche) mit Investitionsentscheidungen. Dies zeigt, dass viele junge Menschen das Thema zwar im Blick behalten, jedoch in einem moderaten Umfang, der sich gut in ihren Alltag integrieren lässt. Das stimmt mit dem Auswahlfaktor des Zeitaufwands für die Investition überein, der zuvor ermittelt wurde. Die Balance zwischen Interesse und geringem Zeitaufwand könnte bedeuten, dass viele der Gen Z passive oder langfristig orientierte Anlagestrategien bevorzugen, die weniger häufiges Eingreifen erfordern.

Ein signifikanter Teil der Gen Z widmet dem Thema Investieren nur sporadisch Zeit (höchstens einmal pro Monat), was darauf hindeutet, dass eine beträchtliche Anzahl eher passiv investiert und sich selten mit Markttrends oder Portfoliomanagement befasst. Diese Gruppe könnte entweder weniger Interesse am aktiven Investieren haben oder eine langfristige, „Buy-and-Hold“-Strategie verfolgen. Die Minderheit, die „häufig“ (täglich) Zeit ins Investieren investiert, zeigt jedoch, dass es auch junge Anleger gibt, die sich intensiver und möglicherweise professioneller mit dem Thema befassen.

Die Antworten zu der Frage, wie oft das Anlageportfolio angepasst wird, stimmen überwiegend mit diesen Ergebnissen überein. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Gen Z überwiegend eine ausgeglichene und langfristig orientierte Anlagestrategie verfolgt. Die meisten Teilnehmenden nehmen sich regelmäßig, aber in moderatem Umfang Zeit für das Thema und bevorzugen vierteljährliche oder seltenere Portfolioanpassungen. Diese Strategie könnte den Wunsch widerspiegeln, die eigene finanzielle Zukunft zu sichern, ohne sich ständig um Marktbewegungen sorgen zu müssen.

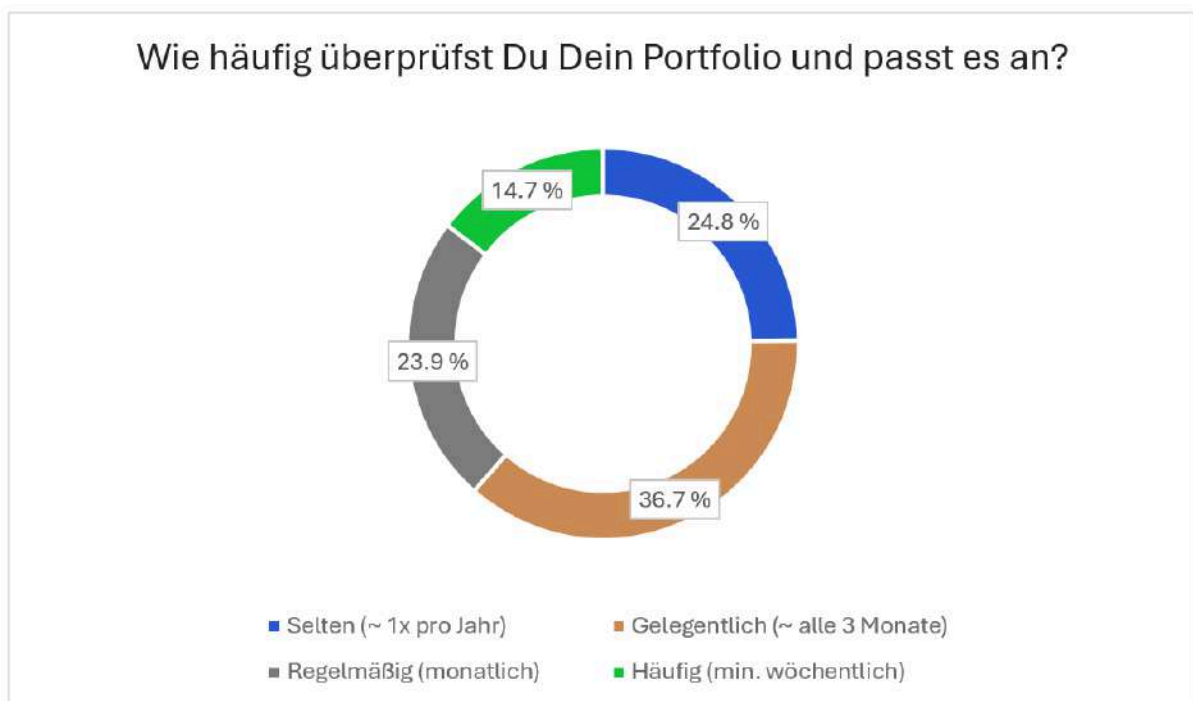


Abbildung 19: Häufigkeit von Portfolio-Anpassungen

Die meisten Teilnehmenden überprüfen ihr Portfolio „gelegentlich“, was für einen Investitionsansatz spricht, der auf regelmäßige, aber nicht zu häufige Anpassungen setzt. Diese vierteljährliche Überprüfung deutet darauf hin, dass viele junge Anleger ihre Portfolios im Blick behalten, aber nicht bei jeder Marktbewegung reagieren. Dieser Ansatz passt gut zu einer langfristigen Anlagestrategie, die auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kontrolle und Ruhe abzielt.

Ein Viertel der Befragten überprüft das Portfolio nur einmal pro Jahr, was zeigt, dass sie eine sehr passive Herangehensweise bevorzugen. Diese „Buy-and-Hold“-Einstellung ist oft mit einem langfristigen Anlagehorizont verbunden, bei dem kleinere Schwankungen akzeptiert werden und Anpassungen nur bei größeren Marktveränderungen oder persönlichen Zielen erforderlich sind.

Eine kleinere Gruppe überprüft ihr Portfolio monatlich oder häufiger. Dies zeigt ein größeres Engagement und möglicherweise eine stärkere Orientierung am Marktgeschehen. Diese Anlegergruppe könnte stärker auf kurzfristige Chancen reagieren und regelmäßige Anpassungen vornehmen, was auf ein höheres Risikobewusstsein oder ein Bedürfnis nach Kontrolle hinweist.

2.3.11 Anlagestrategien

Eine Reihe von Fragen beschäftigt sich damit, welche Anlagen bevorzugt und wie Portfolios aufgebaut sowie ob dafür spezifische Strategien genutzt werden. Ihre Ergebnisse geben Aufschlüsse darüber, welche Werte die Gen Z in Finanzthemen verfolgt, wie ihre Finanzbildung im Vergleich zu ihrer Selbsteinschätzung aussieht und welches Risikobewusstsein die Generation besitzt.

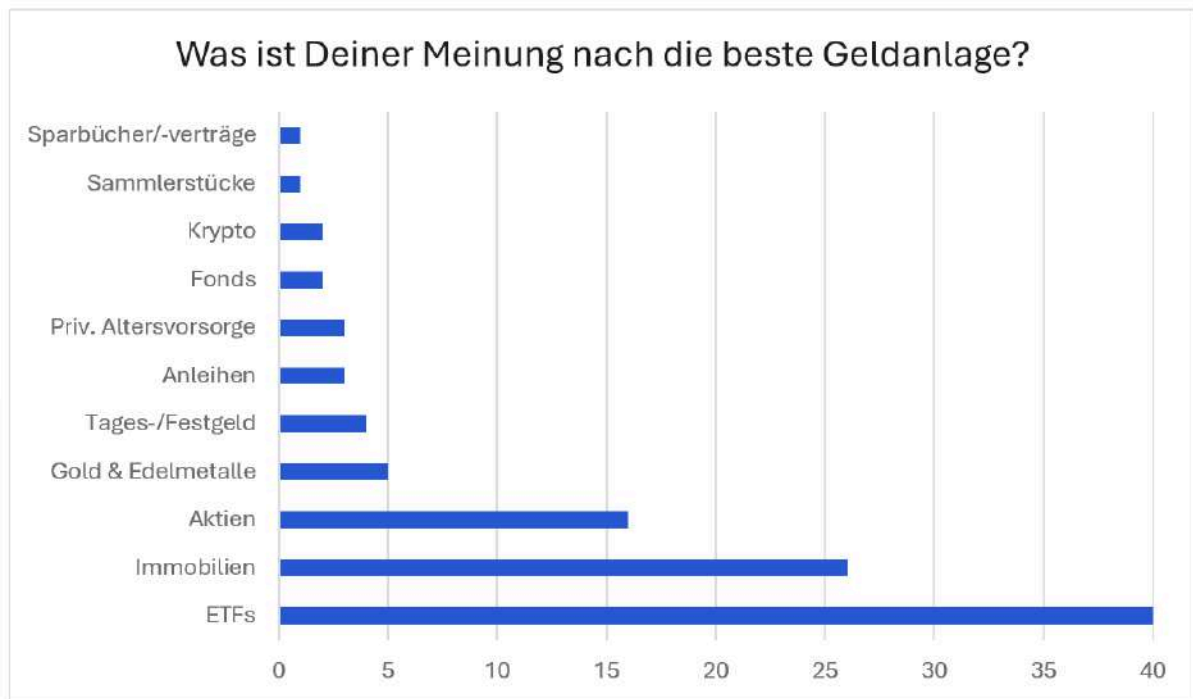


Abbildung 20: Selbsteinschätzung bester Geldanlagen

Neben der in der Grafik gelisteten Kategorien standen NFTs, P2P-Kredite, Rohstoffe wie Öl oder Venture Capital Investments ebenfalls zur Auswahl. Allerdings gab niemand der Befragten an, eine oder mehrere dieser Kategorien für die eigene Geldanlage zu nutzen.

Die Ergebnisse zur besten Geldanlage aus Sicht der Generation Z verdeutlichen klare Präferenzen für sichere und diversifizierte Anlagestrategien und ein hohes Sicherheitsbedürfnis.

Mit 38,8 % (40 von 103 Antworten) werden ETFs am häufigsten als beste Geldanlage genannt. ETFs sind für ihre Diversifikation und ihre passiven Anlagestrategien bekannt, da sie einen Index nachbilden und breite Marktsegmente abdecken. Mit 25,2 % der Antworten (26 Teilnehmende) sind Immobilien eine beliebte Option für langfristige Investitionen. Immobilien bieten nicht nur Wertsteigerung, sondern auch regelmäßige Mieteinnahmen und gelten als sichere Anlageform. Diese Präferenz zeigt, dass die Gen Z nicht nur auf finanzielle Rendite, sondern auch auf Wertbeständigkeit und Sicherheit setzt.

Die Gen Z scheint auf eine ausgewogene Balance von Risiko und Rendite Wert zu legen, indem sie auf Anlagen setzt, die von Marktentwicklungen profitieren, aber Risiken durch Diversifikation mindern. Dies zeigt das Bedürfnis dieser Generation nach langfristiger Stabilität und Wachstum, ohne stark in den Markt eingreifen zu müssen.

An klassischen und eher konservativen Anlageformen sind große Teile der Strichprobe der Gen Z weniger interessiert. Gold und Edelmetalle (4,9 %), Tages- und Festgeld (3,9 %), Anleihen (2,9 %) und private Altersvorsorge (2,9 %) werden von einer kleinen Minderheit als beste Anlagen genannt. Diese Anlageformen bieten zwar Sicherheit, sind jedoch oft mit niedrigeren Renditen verbunden und bieten weniger Flexibilität. Die geringe Präferenz für diese konservativen Anlagen legt nahe, dass die Gen Z bei der Geldanlage nicht primär auf Sicherheit, sondern auf eine Mischung aus Stabilität und Rendite setzt.

Anlagen wie Kryptowährungen (1,9 %), Sammlerstücke (1 %), Sparbuch und Bausparverträge (1 %) sowie spekulativere Optionen wie NFTs, P2P-Kredite, Rohstoffe und Venture Capital (jeweils 0 %) sind kaum oder gar nicht vertreten. Diese geringe Popularität zeigt, dass die Generation Z spekulative und unsicherere Anlageformen als weniger geeignet für den Vermögensaufbau ansieht.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Generation Z eine klare Präferenz für langfristige, diversifizierte und sicherheitsorientierte Anlagestrategien wie ETFs und Immobilien hat. Diese Generation wählt ihre Geldanlagen mit einem strategischen Fokus auf Stabilität und langfristiges Wachstum, während spekulative und konservative Anlagen eine geringere Rolle spielen.

Die eher vorsichtige Haltung gegenüber spekulativen Investitionen könnte auf die unsicheren wirtschaftlichen Bedingungen und die Erfahrungen mit Marktschwankungen hinweisen, die das Vertrauen in volatile Anlageformen verringern.



Abbildung 21: Meistgenutzte Anlageklassen

Auch die Ergebnisse der Anlageklassen, die tatsächlich genutzt werden, zeigen, dass die Gen Z einen hohen Wert auf Sicherheit legt. Auch wenn sie nur von wenigen als beste Anlage angesehen werden, nutzt dennoch ein großer Teil von den Befragten Sparbücher und andere traditionelle Anlagen. Im Abgleich mit der vorherigen Frage ist es auch auffällig, dass nur wenige Teilnehmer Kryptowährungen als gute Anlage ansehen, aber eine vergleichsweise große Gruppe der Befragten dennoch in die digitalen Währungen investiert. Die Generation erkennt offenbar das Potenzial von Krypto, sieht es aber nicht als langfristig stabile Investition.

ETFs sind in beiden Antworten die am häufigsten gewählte Anlageform. Die Gen Z sieht ETFs als ideal für langfristiges und diversifiziertes Wachstum und scheint deren Chance-Risiko-Verhältnis zu schätzen. ETFs bieten Zugang zu Aktienmärkten ohne das Einzelrisiko einer spezifischen Aktie, was die Gen Z anspricht, die Stabilität und langfristige Sicherheit sucht.

Aktien als „beste Geldanlage“ wurden von einer geringeren Gruppe bevorzugt (15,5 %), aber tatsächlich investieren 58,6 % der Befragten in Aktien. Dies könnte darauf hindeuten, dass viele in Aktien investieren, sie jedoch nicht als primäre oder „beste“

Anlageform betrachten. Die Gen Z scheint Aktien zwar als ergänzende Anlage zu nutzen, legt jedoch eher Wert auf die Sicherheit, die ETFs bieten. Dies zeigt, dass die Generation zwar bereit ist, auf Marktchancen zu setzen, sich aber absichert, indem sie Aktien als Teil eines diversifizierten Portfolios betrachtet.

Immobilien werden als zweitbeste Anlageform gewählt und repräsentieren die Kombination aus Stabilität und Werterhalt. Dass viele in Immobilien investieren (18 %), obwohl Immobilien häufig schwerer zugänglich sind, unterstreicht ihr starkes Bedürfnis nach physischen und wertstabilen Anlageformen. Dies zeigt auch die Verbindung von Sicherheit und langfristiger Kapitalanlage: Immobilien gelten als inflationsbeständig und sind daher eine attraktive Ergänzung zu volatileren Anlageformen wie Aktien.

Die Gen Z zeigt insgesamt eine strategische Mischung: Sie nutzt ETFs und Immobilien als Kernanlagen, die Sicherheit und Stabilität bieten. Aktien und Kryptowährungen ergänzen das Portfolio, um von Marktgewinnen zu profitieren, wobei der Fokus weiterhin auf Risikominimierung durch Diversifikation liegt. Alternative, risikoreiche und weniger bewährte Anlageformen wie P2P-Kredite, NFTs oder Venture Capital spielen zumindest in der Stichprobe keine Rolle.

Die Präferenzen der Generation Z in beiden Fragen zeigen ein ausgeprägtes Sicherheitsbewusstsein, das jedoch Raum für gezielte Wachstumsinvestitionen lässt. In dieser Generation vereint sich eine innovative Offenheit mit bewährten Ansätzen der Finanzplanung – ein Ansatz, der sowohl die Chancen moderner Märkte nutzt als auch langfristige, stabile Vermögensplanung berücksichtigt.

Ähnliche Muster kann man auch in der Auswertung der Frage, welchen Zeithorizont die Gen Z für ihre Anlagen nutzt, finden.

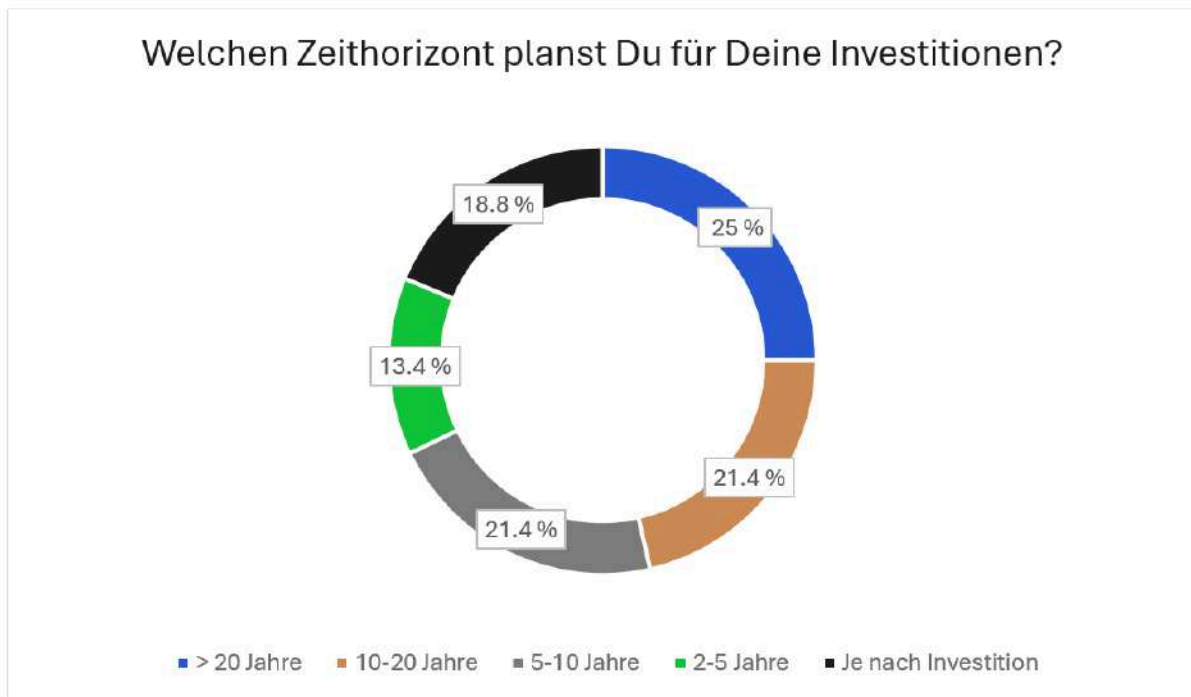


Abbildung 22: Gewählter Zeithorizont für Anlagen

Mit 25 % der Befragten, die auf einen Zeithorizont von über 20 Jahren setzen, zeigt sich, dass die Gen Z eine klar langfristige Perspektive hat. Dies entspricht dem generellen Wunsch der Generation nach stabilen und nachhaltig wachsenden Anlagen, die langfristig Wert schaffen. Die Wahl eines so langen Anlagehorizonts spiegelt wider, dass die Gen Z auf Vermögensaufbau und finanzielle Sicherheit im Alter abzielt und bereit ist, für zukünftige finanzielle Freiheit Geduld aufzubringen.

Jeweils 21,4 % der Befragten wählen eher langfristige (10 bis 20 Jahre) und mittelfristige (5 bis 10 Jahre) Anlagezeiträume. Diese Antworten zeigen eine große Gruppe innerhalb der Generation, die ebenfalls an langfristigem Vermögensaufbau interessiert ist, aber möglicherweise schneller auf spezifische finanzielle Ziele hinarbeitet. Für viele könnte dies eine Strategie sein, um beispielsweise den Kauf von Immobilien, die Finanzierung eines eigenen Unternehmens oder eine frühzeitige Altersvorsorge zu ermöglichen. Die mittelfristige Ausrichtung lässt außerdem darauf schließen, dass ein Teil der Gen Z flexible Finanzziele hat und bereit ist, nach einigen Jahren Gewinne zu realisieren.

18,8 % der Befragten geben an, dass ihr Anlagehorizont „je nach Investition unterschiedlich“ ist. Diese Flexibilität zeigt, dass ein bedeutender Anteil der Generation Z ihre Strategie den jeweiligen Anlageformen und deren Risiken anpasst. So könnten langfristige Anlagen wie Immobilien oder ETFs im Portfolio für Stabilität sorgen, während kurzfristigere und spekulativere Investments wie Kryptowährungen oder Aktien eher für kürzere Zeitspannen gehalten werden, um potenzielle Gewinne zu realisieren oder Marktchancen zu nutzen. Diese differenzierte Herangehensweise weist auf eine strategische Risikosteuerung und ein ausgeprägtes Verständnis der Funktionsweise verschiedener Anlageklassen hin.

Nur 13,4 % der Teilnehmenden wählen einen kurzfristigen Horizont von 2 bis 5 Jahren. Diese Minderheit könnte Anleger repräsentieren, die entweder spekulativer investieren oder bestimmte kurzfristige finanzielle Ziele haben. Ein kurzfristiger Zeithorizont passt oft zu flexiblen und liquiden Anlagen wie Aktien oder Kryptowährungen, bei denen schnelle Anpassungen an Marktbewegungen möglich sind. Diese Gruppe ist möglicherweise bereit, Risiken einzugehen, um kurzfristig Gewinne zu erzielen, während der Großteil der Generation einen geduldigeren Ansatz wählt.

Die Ergebnisse zeigen insgesamt, dass die Generation Z überwiegend eine langfristige Perspektive verfolgt, wobei etwa die Hälfte einen Zeithorizont von 10 Jahren oder mehr anstrebt. Dies passt zu den vorigen Präferenzen für stabile und diversifizierte Anlageformen wie ETFs und Immobilien, die auf langfristigen Vermögensaufbau und Sicherheit ausgerichtet sind.



Abbildung 23: Ziel der Investitionen

Der Zeithorizont, der für die Anlagen gewählt wird, stimmt ebenfalls mit den Zielen überein, die die Teilnehmer mit ihren Investitionen laut Umfrage erreichen wollen. Es zeigt sich eine klare Tendenz zu langfristigem Vermögensaufbau und finanzieller Sicherheit, begleitet von einem Bewusstsein für Risiken und strategische Vielfalt.

Mit 74,8 % der Befragten (80 Personen) steht der Vermögensaufbau an oberster Stelle. Dieses Ergebnis zeigt, dass die Generation Z stark auf die Vermehrung ihres Kapitals ausgerichtet ist und aktiv Schritte unternimmt, um finanzielle Ressourcen langfristig zu mehren. Diese Priorität entspricht der langfristigen und sicherheitsorientierten Ausrichtung der Gen Z, die auch in früheren Fragen hervorgehoben wurde. Vermögensaufbau ist das Kernziel für jene, die finanzielle Stabilität und Wohlstand anstreben.

Fast die Hälfte (48,6 %) der Befragten strebt finanzielle Unabhängigkeit an und 42,1 % investieren zur Absicherung im Alter. Dies verdeutlicht, dass viele junge Menschen neben dem Aufbau von Vermögen auch Freiheit und Unabhängigkeit im finanziellen Bereich anstreben, um langfristig weniger auf fremde Unterstützung angewiesen zu sein. Diese Zielsetzung passt zur langfristigen und strategischen Perspektive der Gen

Z, die nicht nur kurzfristige Gewinne sucht, sondern finanzielle Unabhängigkeit und eine stabile Altersvorsorge aufbauen möchte. Diese beiden Ziele deuten darauf hin, dass die Gen Z sich intensiv mit ihrem künftigen Lebensstandard auseinandersetzt und sich nicht allein auf das staatliche Rentensystem verlässt.

Kapitalerhalt (26,2 %) und Inflationsflucht (23,4 %) sind ebenfalls wichtige Anliegen. Dies zeigt ein deutliches Bewusstsein für die Notwendigkeit, das eigene Kapital gegen Wertverluste zu schützen, insbesondere in Zeiten von Inflation und wirtschaftlicher Unsicherheit. Die Gen Z ist darauf bedacht, das Risiko eines Wertverlusts zu minimieren und sucht deshalb nach Anlageformen, die eine stabile Kaufkraft gewährleisten. Diese Ziele spiegeln eine defensive und risikoaverse Komponente wider, die zur allgemeinen Präferenz für stabile und diversifizierte Anlagen wie ETFs und Immobilien passt.

Ein Teil der Befragten hat spezifische finanzielle Wünsche wie den Kauf eines Autos oder einer Immobilie (17,8 %) und investiert, um solche konkreten Ziele zu erreichen. Dies zeigt, dass für einige in der Gen Z Investitionen nicht nur abstrakt, sondern direkt mit Lebenszielen und größeren Anschaffungen verbunden sind. Die Diversifizierung des Vermögens (15,9 %) wiederum verdeutlicht, dass viele junge Anleger ein Bewusstsein für Risikostreuung haben und dies gezielt zur Minimierung von Verlusten einsetzen.

Ziele wie Vermögensweitergabe (6,5 %), spekulatives „Gezocke“ (5,6 %) und Steueroptimierung (3,7 %) sind deutlich weniger verbreitet. Die Vermögensweitergabe könnte für die Gen Z derzeit eine untergeordnete Rolle spielen, da viele junge Menschen eher auf ihre persönliche finanzielle Zukunft fokussiert sind. Das geringe Interesse an spekulativem „Gezocke“ zeigt erneut die risikoaverse Grundhaltung der Generation, während Steueroptimierung möglicherweise aufgrund eines geringeren Einkommensniveaus und niedrigeren Steueraufkommens weniger Priorität hat.

Die Gen Z setzt beim Investieren klare Schwerpunkte auf den Vermögensaufbau und langfristige finanzielle Sicherheit, wobei auch finanzielle Unabhängigkeit und Altersvorsorge wichtige Rollen spielen. Diese generationstypischen Ziele zeigen, dass

junge Menschen an der Sicherung und dem Aufbau ihres Wohlstands arbeiten und zugleich vorsichtig in ihrer Strategie sind. Das Bewusstsein für Inflationsschutz und Kapitalerhalt deutet darauf hin, dass die Gen Z aktuelle wirtschaftliche Risiken bewusst wahrnimmt und ihre Investitionen entsprechend absichert.

Insgesamt zeigt sich eine Generation, die gezielt und strategisch investiert, um finanzielle Freiheit, Stabilität und Wachstum zu erreichen, während spekulative und hochriskante Ziele eine geringere Bedeutung haben. Diese konservative und planvolle Herangehensweise könnte langfristig dazu führen, dass die Gen Z finanziell widerstandsfähiger und unabhängiger wird, was sie als gut informierte und sicherheitsbewusste Investorengruppe auszeichnet.

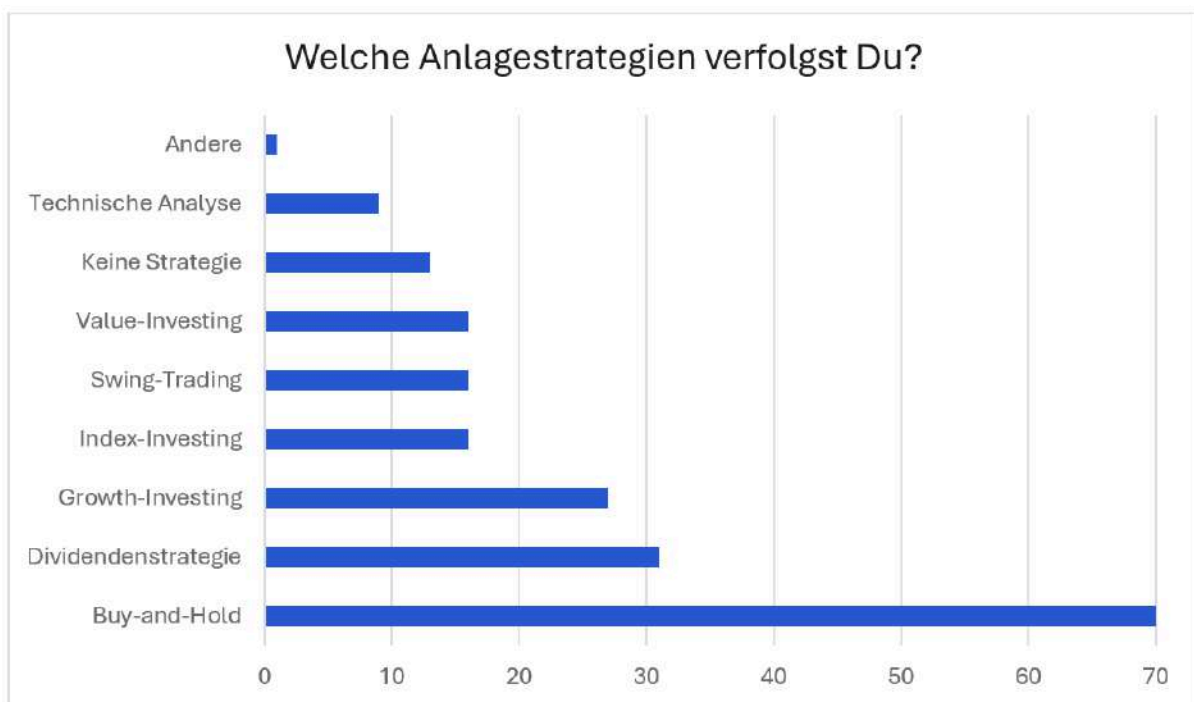


Abbildung 24: Genutzte Anlagestrategien

Mit 63,1 % der Befragten, die „Buy-and-Hold“ als Anlagestrategie verfolgen, zeigt die Gen Z eine klare Präferenz für langfristiges Halten ihrer Investitionen, unabhängig von Marktschwankungen. Diese Strategie passt zu ihrer allgemeinen Ausrichtung auf Sicherheit und langfristiges Wachstum, die auch in den Zielen des Vermögensaufbaus und der Altersvorsorge sichtbar wird. Die Buy-and-Hold-Strategie vermeidet aktive

Eingriffe und Spekulation, was gut zu den langfristigen Anlagezielen der Generation passt und ihre Risikominimierungsstrategie unterstützt.

Die Dividendenstrategie wird von 27,9 % der Befragten verfolgt, was auf ein Interesse an stabilen, passiven Einkommensquellen hindeutet. Für die Gen Z scheint das regelmäßige Einkommen durch Dividenden attraktiv zu sein, da es finanzielle Sicherheit und eine gewisse Planbarkeit bietet. Diese Strategie entspricht dem sicherheitsorientierten und wachstumsfokussierten Ansatz und zeigt, dass viele junge Anleger auch die Erträge ihrer Investitionen nutzen möchten, ohne hohe Risiken einzugehen.

24,3 % der Befragten verfolgen eine Growth-Investing-Strategie und investieren in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Diese Strategie zeigt, dass ein Teil der Generation Z offen für innovative und zukunftsorientierte Anlagen ist, um von potenziell hohen Renditen zu profitieren. Growth Investing passt zur Risikobereitschaft für spezifische, ausgewählte Anlagen und zeigt, dass viele junge Anleger die Chancen neuer Marktsegmente wie Technologie oder erneuerbare Energien nutzen möchten.

Index Investing, Swing Trading und Value Investing werden jeweils von 14,4 % der Befragten genannt. Index Investing bietet eine breite Marktabdeckung und passt gut zu den sicherheitsbewussten Anlagezielen der Gen Z, wird jedoch von weniger Befragten als präferierte Strategie angesehen, was die klare Präferenz für gezieltere Anlagen wie ETFs oder Aktien unterstreicht.

Swing Trading und Value Investing zeigen ein moderates Interesse an kurzfristigen Preisschwankungen und unterbewerteten Anlagen. Die geringere Beliebtheit dieser Strategien deutet darauf hin, dass die Gen Z sich hauptsächlich auf langfristige Gewinne und stabile Anlagen konzentriert, während nur ein kleiner Teil auf kurzfristige Spekulationsmöglichkeiten oder unterbewertete Wertpapiere setzt. Dies stimmt ebenfalls mit dem Wunsch vieler Gen Zler überein, nicht viel Zeit in die Investitionen aufwenden zu müssen.

Unter „Andere“ wurde von einer Person „Ausschliessen von Investitionen, welche schädlich sein könnten oder die ich nicht verstehe. Vorsorge für gröbere Auswirkungen der Klimakrise (Gesellschaftliche Umbrüche/Zusammenbrüche, Extremwetter...)“ [sic] angegeben. Diese Strategie deutet darauf hin, dass soziale und ökologische Überlegungen bei einigen eine wichtige Rolle spielen und sie ihre Anlageentscheidungen auch anhand ethischer oder nachhaltiger Kriterien treffen. Nur 11,7 % der Befragten geben an, keine spezifische Strategie zu verfolgen, was darauf hindeutet, dass einige in der Gen Z noch in einer frühen Lernphase oder vorsichtig in ihrem Anlageverhalten sind. Das geringe Interesse an technischer Analyse (8,1 %) zeigt, dass die Gen Z weniger auf kurzfristige Marktanalysen und technische Indikatoren vertraut, sondern eher langfristig und fundamental orientiert investiert. Insgesamt zeigt sich eine sicherheitsorientierte und wertebewusste Generation, die ihre Investitionen strategisch ausrichtet und langfristig denkt. Die Zurückhaltung gegenüber spekulativen Strategien wie Swing Trading unterstreicht das Bestreben, durchdachte und nachhaltige finanzielle Entscheidungen zu treffen, die ihren Werten und langfristigen Zielen entsprechen.

2.3.12 Erwartungshaltung & Erfolge

Fragen 18 und 19 beschäftigen sich mit der Fragestellung, ob hohe Gewinne erwartet werden und welche Erfahrungen die Teilnehmer bisher mit ihrer Rendite beim Investieren gemacht haben.

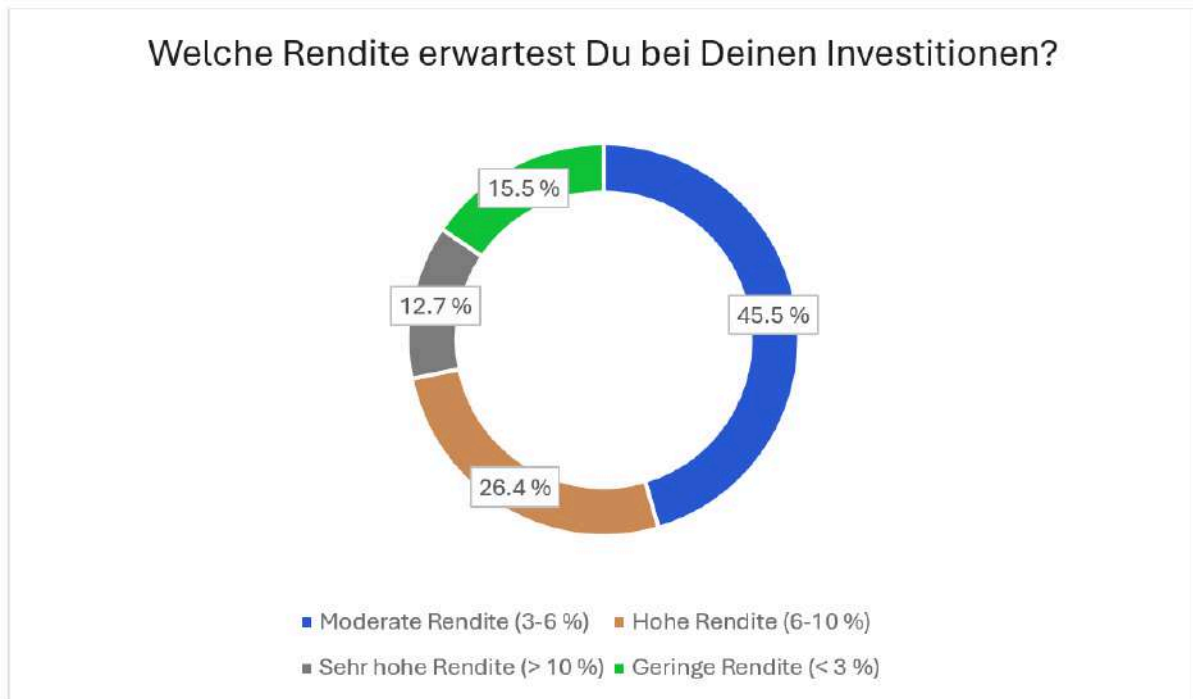


Abbildung 25: Erwartete Rendite

Die erwartete Rendite der Generation Z zeigt, dass die Mehrheit realistische und moderate Erwartungen an ihre Investitionen hat, während ein kleinerer Teil höhere Renditen anstrebt. Diese Ergebnisse spiegeln die generelle Risikobereitschaft und die strategische Ausrichtung auf stabile Investitionen wider, die in vorherigen Antworten erkennbar waren.

Mit 45,5 % der Befragten, die eine moderate Rendite zwischen 3 und 6 % erwarten, zeigt sich, dass die Gen Z mehrheitlich pragmatische und erreichbare Ziele setzt. Diese Erwartung entspricht typischen Renditen von langfristigen, stabilen Anlagestrategien wie ETFs, Buy-and-Hold-Aktienportfolios und Dividendenstrategien. Die Gen Z scheint ihre Erwartungen an die aktuelle Marktsituation und an sichere Anlageformen anzupassen, was auf eine vorsichtige und realistische Herangehensweise hindeutet.

15,5 % der Befragten erwarten eine geringe Rendite unter 3 %. Diese Gruppe könnte besonders sicherheitsbewusst sein oder einen Teil ihres Vermögens in konservativen Anlageformen wie Sparbüchern, Anleihen oder Festgeldern halten. Für diese jungen Anleger steht möglicherweise der Kapitalerhalt im Vordergrund. Zudem könnte dies für eine eher defensive Haltung gegenüber kurzfristigen Investitionen sprechen. Sie

sind eher risikoavers und streben einen niedrigeren, dafür aber stabilen Ertrag an, was zu ihrem Bedürfnis nach Sicherheit passt.

12,7 % der Befragten erwarten eine sehr hohe Rendite von über 10 %, was auf eine klare Risikobereitschaft hindeutet. Diese Gruppe setzt auf renditestarke Anlagen und ist bereit, mehr Risiken einzugehen, um potenziell hohe Gewinne zu erzielen. Investitionen in spekulative Anlagen wie Kryptowährungen, Growth-Aktien oder innovative Märkte könnten bevorzugt werden. Diese Gruppe könnte kurzfristige Gewinne in aufstrebenden Märkten anstreben und bereit sein, die höhere Volatilität in Kauf zu nehmen.

Die Erwartungen der Generation Z an ihre Renditen spiegeln ein ausgewogenes Verhältnis von Sicherheitsorientierung und Risikobereitschaft wider. Die Mehrheit (45,5 %) setzt auf moderate Renditen, was gut mit den häufig genannten Anlagestrategien wie Buy-and-Hold und Dividendenansätzen übereinstimmt und auf ein langfristiges, stabiles Wachstum abzielt. Über ein Viertel der Befragten ist offen für höhere Renditen und damit für etwas mehr Risiko, während eine kleinere, risikofreudige Gruppe sehr hohe Gewinne anstrebt und dafür spekulativere Investments in Betracht zieht.

Insgesamt zeigt die Gen Z ein realistisches und pragmatisches Verständnis ihrer Anlagemöglichkeiten und Risiken. Die Mehrheit strebt erreichbare Renditen an, während eine diversifizierte Minderheit sich auf unterschiedliche Risiko-Rendite-Profile verteilt. Diese Verteilung zeigt, dass die Gen Z sowohl stabile Anlagen zur Erhaltung und Vermehrung des Kapitals schätzt als auch offen für Chancen ist, die potenziell höhere Gewinne bieten, aber stärker schwanken können.

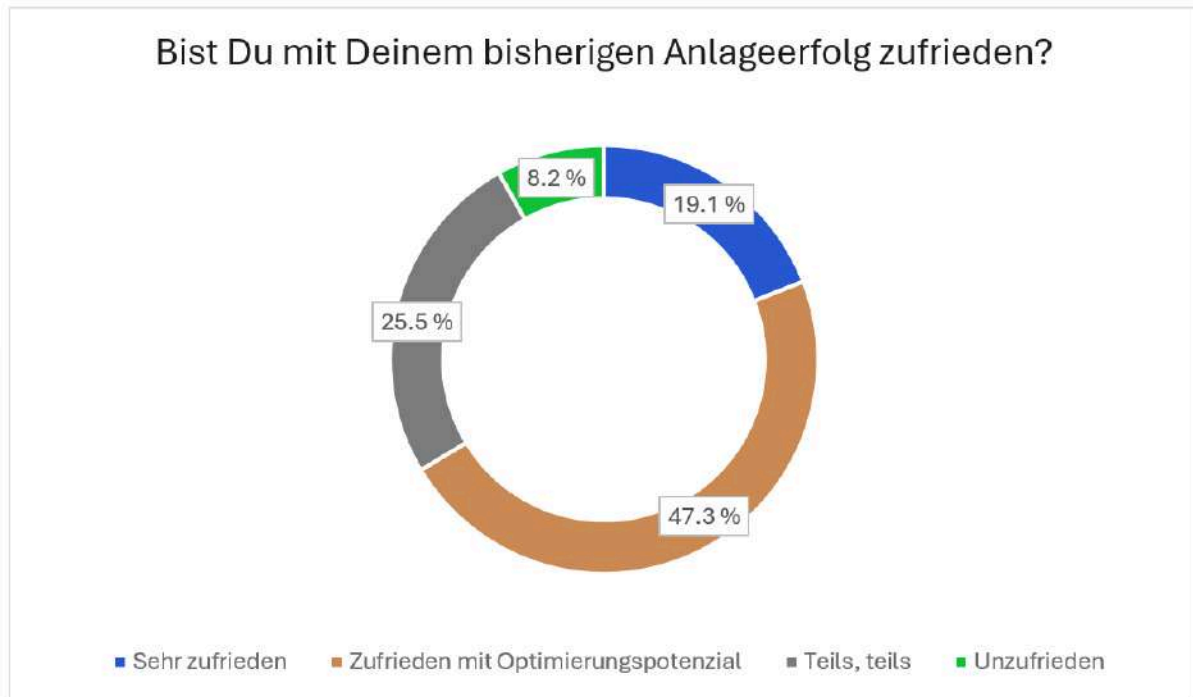


Abbildung 26: Zufriedenheit mit bisherigem Anlageerfolg

Die Antworten zur Zufriedenheit mit dem bisherigen Anlageerfolg der Generation Z zeigen, dass die meisten jungen Anleger positive Erfahrungen gemacht haben, jedoch noch Verbesserungspotenzial sehen. Die Ergebnisse spiegeln eine pragmatische und lernbereite Einstellung wider.

Mit 47,3 % (52 Personen) geben fast die Hälfte der Befragten an, dass sie zwar zufrieden sind, aber noch Möglichkeiten zur Optimierung erkennen. Dies deutet auf eine Generation hin, die sich bewusst ist, dass ihre Anlagestrategien bisher erfolgreich waren, aber noch weiter verfeinert werden können. Viele junge Anleger scheinen auf einem guten Weg zu sein, aber auch bereit, ihre Ansätze zu überdenken und zu verbessern. Diese Gruppe könnte nach Möglichkeiten suchen, ihr Wissen und ihre Strategien weiterzuentwickeln, um noch bessere Ergebnisse zu erzielen.

25,5 % (28 Personen) empfinden ihren Anlageerfolg als „teils, teils“. Diese Antwort zeigt eine gemischte Erfahrung, bei der möglicherweise Erfolge und Rückschläge gleichermaßen erlebt wurden. Diese Anleger könnten Schwankungen und Unsicherheiten auf den Märkten ausgesetzt gewesen sein und haben vielleicht festgestellt, dass ihre Erwartungen nicht immer erfüllt wurden. Diese Gruppe könnte

offener für Veränderungen oder Anpassungen ihrer Anlagestrategien sein und ist möglicherweise noch dabei, eine für sie geeignete Strategie zu finden.

19,1 % (21 Personen) sind „sehr zufrieden“ mit ihrem Anlageerfolg. Diese Zufriedenheit zeigt, dass einige junge Anleger ihre finanziellen Ziele erreicht haben oder eine Strategie verfolgen, die ihnen gute Ergebnisse bringt. Diese Gruppe könnte zu den erfahreneren oder selbstbewussteren Investoren gehören, die ihren Erfolg als Bestätigung ihrer Ansätze und Entscheidungen betrachten. Sie haben möglicherweise ein hohes Maß an Vertrauen in ihre aktuellen Strategien und sehen weniger Notwendigkeit zur Anpassung.

Nur 8,2 % (9 Personen) sind unzufrieden mit ihrem bisherigen Anlageerfolg. Diese Minderheit könnte negative Erfahrungen mit bestimmten Anlageformen gemacht oder sich in ihrer Strategie unsicher gefühlt haben. Ihre Unzufriedenheit könnte auch darauf hindeuten, dass sie Verluste erlitten oder ihre Erwartungen an den Anlageerfolg nicht erreicht haben. Diese Gruppe könnte von gezielter Finanzberatung oder einer Überarbeitung ihrer Anlagestrategie profitieren, um neue Perspektiven zu gewinnen und Vertrauen in ihre zukünftigen Investitionen aufzubauen.

Die Zufriedenheit der Generation Z mit ihrem bisherigen Anlageerfolg ist insgesamt positiv, wobei viele Anleger sich über ihre bisherigen Erfolge freuen, aber weiterhin Potenzial zur Verbesserung sehen. Dies zeigt, dass die Gen Z eine realistische und reflektierte Sicht auf ihre Finanzentscheidungen hat und bereit ist, ihre Anlagestrategien weiterzuentwickeln. Diejenigen, die bereits sehr zufrieden sind, scheinen ihre finanziellen Ziele zu erreichen und fühlen sich in ihren Strategien bestätigt, während die gemischt zufriedenen und unzufriedenen Anleger potenziell noch nach einer stabileren und erfolgreicherem Herangehensweise suchen.

2.3.13 Einstellung zum Investieren

Bisher hat sich eine reflektierte und bodenständige Sicht auf das Investieren gezeigt. Fragen 22 bis 26 untersuchen diese Einstellung und damit zusammenhängende Themen wie die Risikobereitschaft genauer.



Abbildung 27: Einschätzung Kontrollierbarkeit der Gewinne

Die Antworten zur Einschätzung von Investitionen als Glücksspiel oder als strategische Handlung zeigen weiterhin, dass die Generation Z einen ausgewogenen und realistischen Blick auf die Natur des Investierens hat. Die meisten Befragten erkennen die Bedeutung einer durchdachten Strategie und Bildung an, sehen jedoch auch die Rolle des Zufalls und die Unsicherheiten auf den Finanzmärkten.

Der Aussage „Je besser die Strategie, desto wahrscheinlicher sind Gewinne“ stimmen 48,6 % (53 Personen) und damit fast die Hälfte der Befragten zu. Diese Gruppe betrachtet Investieren als planbare Aktivität, bei der Bildung und strategische Planung eine entscheidende Rolle spielen. Diese Sichtweise unterstreicht das Sicherheitsbedürfnis und den Pragmatismus der Gen Z: Während sie Chancen auf Gewinne sehen, erkennen sie auch, dass eine gute Strategie nur die Wahrscheinlichkeit von Erfolg erhöht, ohne Gewinne vollständig zu garantieren.

32,1 % (35 Personen) sind der Meinung, dass Investieren zwar Glück erfordert, aber dass Bildung und Planung die Erfolgchancen erhöhen. Diese Gruppe akzeptiert die Unsicherheiten und unvorhersehbaren Marktbewegungen, die Investitionen beeinflussen können, und glaubt, dass man Risiken durch Wissen und Planung mindern

kann. Diese Einschätzung zeigt ein realistisches Verständnis des Marktes und lässt vermuten, dass die Gen Z zwar Wert auf Planung legt, aber auch die Grenzen einer Strategie erkennt.

13,8 % (15 Personen) sind überzeugt, dass „Gewinne mit einer guten Strategie fast sicher“ sind. Diese Minderheit scheint besonders großes Vertrauen in ihre strategischen Fähigkeiten oder ihr Wissen über Investitionen zu haben. Diese Personen könnten mehr Erfahrung oder ein hohes Maß an Selbstvertrauen in Bezug auf ihre Strategie besitzen. Dennoch stellt diese Gruppe eine Minderheit dar, was zeigt, dass die meisten jungen Anleger die Unsicherheiten und das Risiko auf den Märkten anerkennen.

Nur 5,5 % (6 Personen) betrachten Investieren als reines Glücksspiel. Diese geringe Anzahl zeigt, dass die meisten der Gen Z sich nicht auf bloßes Glück verlassen, sondern Investieren als eine Aktivität mit gewissen beeinflussbaren Faktoren sehen. Die Gruppe, die Investieren als Glücksspiel ansieht, könnte entweder negative Erfahrungen gemacht haben oder einen kritischen Blick auf die Unberechenbarkeit der Finanzmärkte haben. Für diese Personen ist der Markt möglicherweise zu unsicher, um ihn durch Strategien oder Wissen beherrschen zu können.

Insgesamt zeigt sich eine Generation, die bereit ist, sich Wissen anzueignen und strategisch zu investieren, aber gleichzeitig die unvorhersehbaren Elemente des Marktes nicht aus den Augen verliert. Diese Sichtweise deutet darauf hin, dass die Gen Z Investieren als eine sinnvolle, aber dennoch unsichere Aktivität versteht und sich bewusst ist, dass Bildung und Planung Erfolgchancen verbessern können, ohne sie jedoch sicherzustellen.

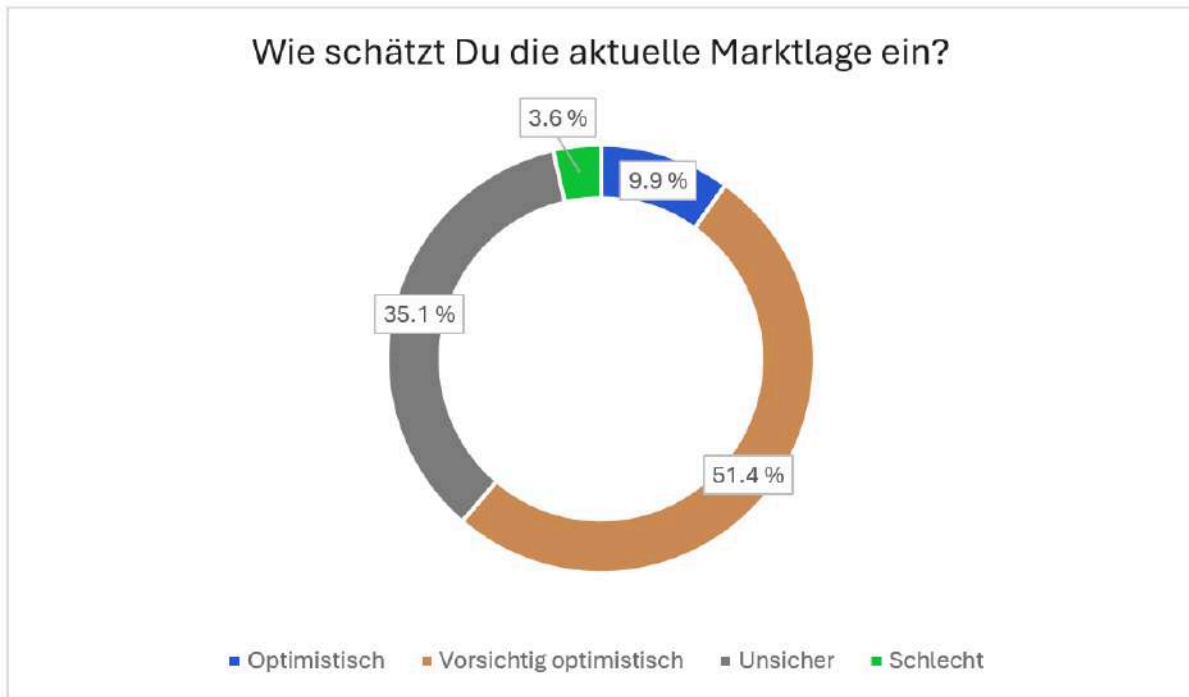


Abbildung 28: Einschätzung aktuelle Marktlage

Die Einschätzung der Generation Z zur aktuellen Marktlage zeigt eine überwiegend vorsichtige, aber positive Grundhaltung, kombiniert mit einem gewissen Maß an Unsicherheit und Zurückhaltung. Die Antworten spiegeln eine Generation wider, die Marktchancen sieht, aber auch die aktuellen Herausforderungen und Risiken im Blick behält.

Mehr als die Hälfte der Befragten (51,4 %) sieht die Marktlage als „vorsichtig optimistisch“ an. Diese Haltung zeigt, dass die Gen Z positive Entwicklungen und potenzielle Chancen auf dem Markt erkennt, gleichzeitig aber eine gewisse Vorsicht walten lässt. Diese vorsichtige Zuversicht passt zur strategischen und sicherheitsbewussten Anlagehaltung der Generation, die bereit ist, Risiken einzugehen, aber weiterhin den Markt im Auge behält. Die Mehrheit der jungen Anleger scheint also optimistisch zu sein, jedoch ohne übermäßig risikofreudig zu agieren.

35,1 % der Befragten schätzen die Marktlage als „unsicher“ ein, was auf die gegenwärtigen wirtschaftlichen Unwägbarkeiten hinweist. Faktoren wie geopolitische Spannungen, Inflation und Marktschwankungen könnten Gründe für diese

Unsicherheit sein. Die Gen Z zeigt hier eine realistische Einschätzung der Herausforderungen und könnte aufgrund dieser Unsicherheit vorsichtiger agieren, was ihren Fokus auf sicherheitsorientierte und langfristige Anlagestrategien erklärt. Die große Unsicherheit signalisiert, dass viele junge Anleger vorsichtig und abwartend sind, bevor sie umfassendere Investitionsentscheidungen treffen.

9,9 % der Befragten sind „optimistisch“ bezüglich der Marktlage. Diese Gruppe scheint ein starkes Vertrauen in die Erholung oder das Wachstum der Märkte zu haben und ist möglicherweise bereit, Chancen zu nutzen. Dieser Anteil passt zu jenen jungen Anlegern, die sich nicht nur auf Stabilität, sondern auch auf das Potenzial der Märkte konzentrieren und an eine positive Entwicklung glauben. Diese optimistische Sichtweise könnte sie dazu motivieren, sich aktiver am Markt zu beteiligen und möglicherweise in wachstumsstarke Bereiche zu investieren.

Nur 3,6 % der Befragten bewerten die Marktlage als „schlecht“. Dieser geringe Anteil zeigt, dass die meisten jungen Anleger die Marktlage trotz der bestehenden Unsicherheiten nicht als völlig negativ ansehen. Die wenigen, die eine schlechte Lage wahrnehmen, könnten kürzlich negative Erfahrungen gemacht haben oder glauben, dass die Märkte derzeit zu viele Risiken bergen, um sichere Investitionen zu ermöglichen. Diese Gruppe könnte eine besonders konservative oder zurückhaltende Anlagehaltung bevorzugen, um die aktuellen Herausforderungen zu umgehen.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Gen Z einen ausgewogenen Blick auf die Märkte hat: Sie sieht das Potenzial für Gewinne und Wachstum, ist aber gleichzeitig achtsam in Bezug auf Risiken. Diese vorsichtige Grundhaltung dürfte dazu beitragen, dass junge Anleger an stabilen, diversifizierten und langfristigen Strategien festhalten, während sie gezielt Chancen nutzen, wo sie diese sehen.



Abbildung 29: Selbsteinschätzung Risikobereitschaft

Die Einschätzungen zur Risikobereitschaft der Generation Z bei Investitionen zeigen eine überwiegend moderate Einstellung. Die Mehrheit bevorzugt eine ausgewogene Balance zwischen Sicherheit und Risiko und meidet extreme Risikoansätze, was mit den bisherigen Antworten zur Sicherheitsorientierung und den langfristigen Anlagezielen der Generation konsistent ist.

Mit 53,2 % der Befragten, die sich als „mittel“ risikobereit einschätzen, bevorzugt die Mehrheit eine ausgewogene Anlagestrategie. Diese Gruppe ist bereit, gewisse Risiken einzugehen, um von Marktchancen zu profitieren, jedoch ohne zu stark in volatilen oder spekulativen Märkten engagiert zu sein. Dies passt zur generellen Neigung der Gen Z zu stabilen, diversifizierten Anlagestrategien wie ETFs und Immobilien. Die Entscheidung für ein mittleres Risiko zeigt den Wunsch nach einem kontrollierten Wachstum mit begrenztem Verlustpotenzial.

27 % der Befragten haben eine „geringe“ Risikobereitschaft, was darauf hinweist, dass ein erheblicher Teil der Gen Z weiterhin vorsichtig agiert und größere Risiken meidet. Diese Gruppe ist vermutlich stärker an Kapitalerhalt und stabilen Renditen interessiert, was erklärt, warum klassische und sichere Anlageformen wie Sparbücher

und Festgelder in dieser Altersgruppe immer noch eine Rolle spielen. Dies bestätigt, dass ein erheblicher Anteil junger Anleger Sicherheitsstrategien schätzt und auf bewährte Anlageformen setzt.

16,2 % der Befragten geben an, eine „hohe“ Risikobereitschaft zu haben. Diese Gruppe ist bereit, größere Schwankungen und Verluste in Kauf zu nehmen, um höhere Gewinne zu erzielen. Dies könnte die junge Generation widerspiegeln, die in volatilen, aber potenziell renditestarken Märkten wie Kryptowährungen oder in wachstumsorientierten Aktien investiert. Diese risikofreudigen Investoren sind bereit, Chancen in innovativen Märkten zu nutzen, was zu ihrem Interesse an spekulativen oder neuen Anlageformen passt.

Nur 3,6 % der Befragten beschreiben sich als „sehr risikobereit“, was darauf hindeutet, dass nur eine kleine Minderheit der Gen Z extrem risikofreudig ist. Diese Gruppe dürfte sich auf spekulative Anlageformen konzentrieren und ist bereit, große Schwankungen zu akzeptieren, um potenziell hohe Gewinne zu erzielen. Diese geringe Zahl zeigt jedoch, dass die meisten jungen Anleger eine eher konservative Herangehensweise bevorzugen und dass extrem spekulative Anlagen für die Generation nur eine untergeordnete Rolle spielen.

Insgesamt zeigt die Gen Z ein starkes Bewusstsein für eine Balance zwischen Risiko und Sicherheit. Diese Haltung ermöglicht es ihnen, wachstumsorientierte Anlagen zu verfolgen, ohne ihre langfristige finanzielle Stabilität zu gefährden. Die wenigen, die sehr risikobereit sind, stellen eine kleine Ausnahme dar, die aber den Großteil der Gen Z nicht repräsentiert. Die Verteilung der Risikobereitschaft unterstreicht eine Generation, die Chancen erkennt, jedoch diszipliniert und sicherheitsbewusst an das Thema Investieren herangeht.

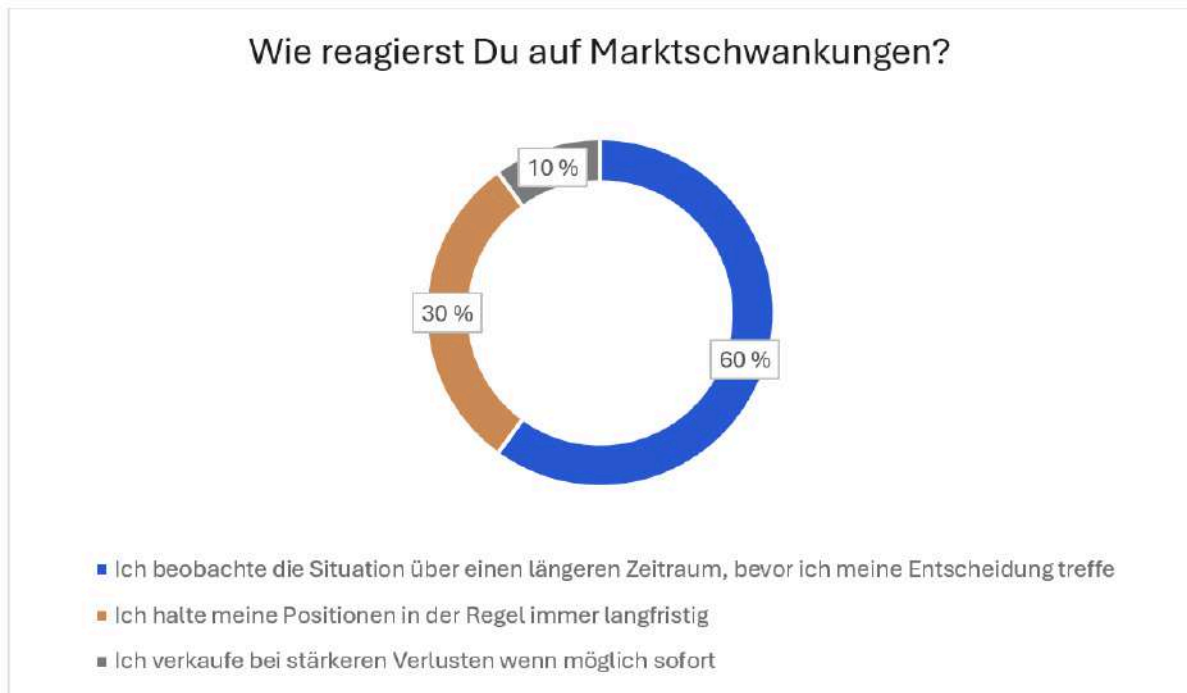


Abbildung 30: Reaktionen auf Marktschwankungen

Die Reaktionen der Generation Z auf Marktschwankungen zeigen ebenfalls eine überwiegend ruhige und strategische Herangehensweise. Die meisten Befragten neigen dazu, Marktbewegungen langfristig zu betrachten und Entscheidungen gut zu überlegen, was ihre sicherheitsbewusste und geduldige Anlagementalität widerspiegelt.

60 % der Befragten (66 Personen) beobachten Marktschwankungen zunächst über einen längeren Zeitraum, bevor sie Entscheidungen treffen. Diese Reaktion zeigt, dass die Mehrheit der Gen Z nicht impulsiv auf Marktschwankungen reagiert, sondern eine abwartende Haltung einnimmt. Diese Strategie reflektiert die langfristige Perspektive, die auch in der Präferenz für „Buy-and-Hold“-Strategien und diversifizierte Anlagen wie ETFs sichtbar ist. Die Gen Z ist bereit, Schwankungen auszusitzen, anstatt sofort einzugreifen, was zu ihrem Ziel passt, eine stabile und nachhaltige Rendite zu erzielen.

30 % der Befragten (33 Personen) halten ihre Positionen in der Regel immer langfristig, unabhängig von kurzfristigen Marktveränderungen. Diese Haltung zeigt eine besonders hohe Risikobereitschaft für kurzfristige Schwankungen und ein starkes Vertrauen in die langfristige Erholung oder das Wachstum der Märkte. Diese Gruppe

zeigt ein tiefes Verständnis für die Funktionsweise des Marktes und setzt darauf, dass langfristige Anlagen auch bei kurzfristigen Schwankungen ihren Wert behalten oder sogar an Wert gewinnen können. Diese Herangehensweise passt gut zu den sicherheitsorientierten Zielen der Gen Z, wie Kapitalerhalt und Altersvorsorge.

Nur 10 % der Befragten (11 Personen) neigen dazu, bei stärkeren Verlusten sofort zu verkaufen. Diese kleine Gruppe zeigt eine geringere Toleranz für Verluste und eine höhere Vorsicht. Ihre Strategie könnte auf eine konservative Einstellung zurückzuführen sein, die darauf abzielt, Verluste zu vermeiden, indem Positionen frühzeitig aufgegeben werden. Diese Anleger könnten eher zu kurzfristigen Anlagen oder spekulativen Märkten tendieren und daher schneller auf Verluste reagieren.

Die Mehrheit der Generation Z reagiert auf Marktschwankungen gelassen und mit einer strategischen, abwartenden Haltung. Insgesamt zeigen die Reaktionen auf Marktschwankungen eine Generation, die nicht nur Chancen nutzt, sondern auch Krisen und Volatilität resilient gegenübersteht. Diese Bereitschaft, Schwankungen auszuhalten, zeigt, dass die Gen Z langfristig denkt und Marktschwankungen als natürlichen Teil des Anlageprozesses betrachtet.

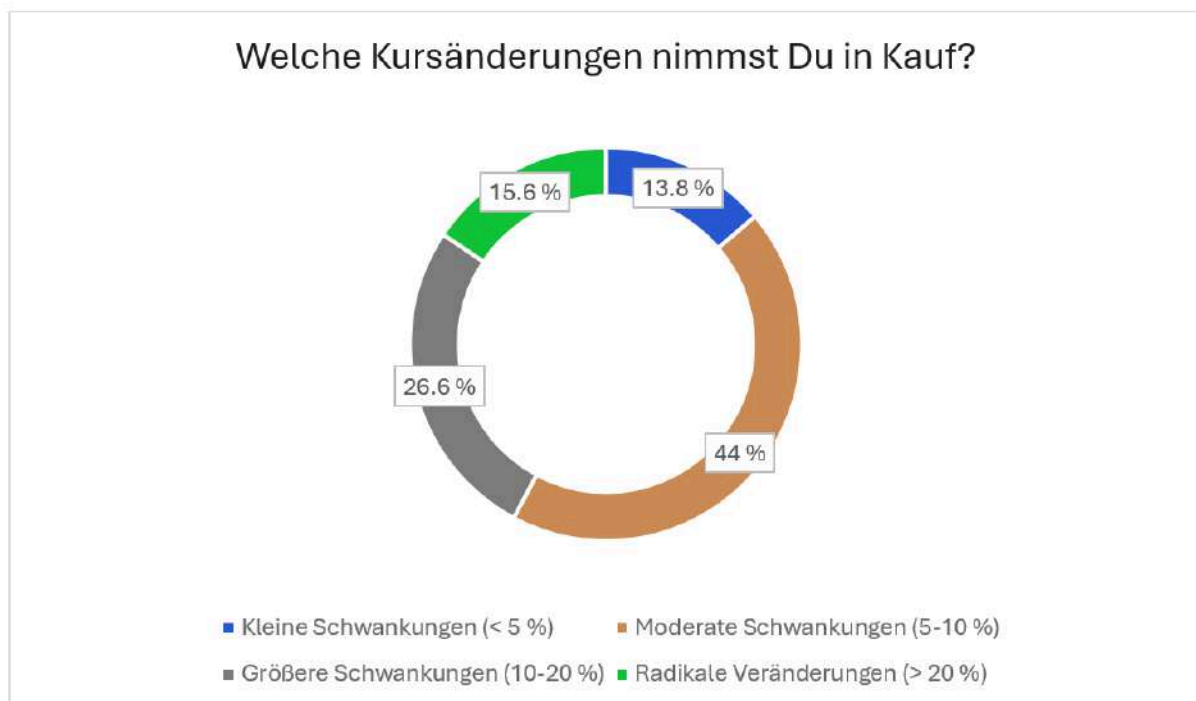


Abbildung 31: Geduldete Marktschwankungen

Die Antworten zur Risikotoleranz der Generation Z in Bezug auf Kursänderungen zeigen, dass die meisten jungen Anleger moderate bis größere Schwankungen akzeptieren, während eine kleinere Gruppe entweder besonders konservativ oder risikofreudig ist. Die Ergebnisse spiegeln die Bereitschaft der Gen Z wider, gewisse Risiken für potenzielle Gewinne einzugehen, jedoch ohne übermäßige Volatilität zu tolerieren.

Mit 44 % (48 Personen) gibt die Mehrheit an, moderate Schwankungen zwischen 5 und 10 % in Kauf zu nehmen. Diese Gruppe zeigt ein gewisses Maß an Risikobereitschaft, ohne dabei zu spekulativ vorzugehen. Die Toleranz für moderate Schwankungen passt zur allgemein strategischen, langfristigen und sicherheitsorientierten Haltung der Gen Z, die zwar Gewinne anstrebt, aber keine extremen Risiken eingehen will. Diese moderate Bereitschaft, Schwankungen einzugehen, ist typisch für eine Generation, die sich auf stabile und diversifizierte Anlagen konzentriert und kurzfristige, größere Verluste vermeiden möchte.

26,6 % der Befragten (29 Personen) nehmen größere Schwankungen von 10 bis 20 % in Kauf. Diese Gruppe zeigt eine höhere Risikotoleranz und ist bereit, stärkere Marktschwankungen zu akzeptieren, möglicherweise in der Erwartung größerer Gewinne. Diese Akzeptanz größerer Schwankungen könnte darauf hinweisen, dass diese jungen Anleger bereit sind, in volatilen Märkten wie Aktien oder Wachstumsunternehmen zu investieren, wo potenziell höhere Renditen zu erwarten sind. Diese Haltung passt zu einem wachstumsorientierten Ansatz, bei dem kurzfristige Schwankungen als notwendiger Bestandteil einer langfristigen Strategie gesehen werden.

15,6 % (17 Personen) geben an, auch radikale Veränderungen über 20 % hinzunehmen. Diese kleine Gruppe ist bereit, extremere Marktschwankungen zu akzeptieren, was auf eine hohe Risikobereitschaft und möglicherweise eine spekulativere Anlagestrategie hindeutet. Solche Anleger könnten sich auf risikoreiche Märkte wie Kryptowährungen, Wachstumsaktien oder spekulative Investitionen konzentrieren. Ihre Toleranz für extreme Volatilität zeigt, dass sie potenziell hohe Gewinne anstreben und kurzfristige Verluste als Teil der Chancen in diesen Märkten sehen.

13,8 % (15 Personen) akzeptieren nur kleine Schwankungen von bis zu 5 %. Diese Gruppe ist besonders konservativ und legt großen Wert auf Kapitalerhalt und Stabilität. Die geringe Schwankungstoleranz zeigt, dass diese Anleger eher in sichere und weniger volatile Anlageformen investieren – wie Anleihen, Festgeld oder konservative Fonds. Diese Präferenz für geringe Schwankungen passt zu einem sehr sicherheitsorientierten Ansatz, bei dem Verluste so weit wie möglich vermieden werden sollen.

Die Gen Z zeigt insgesamt eine ausgewogene Risikobereitschaft, wobei die meisten moderate bis größere Schwankungen akzeptieren. Die Mehrheit ist bereit, gewisse Marktschwankungen in Kauf zu nehmen, um Wachstumschancen zu nutzen, wobei extreme Schwankungen von über 20 % nur von einer kleinen Gruppe toleriert werden. Diese Verteilung unterstreicht, dass die Gen Z ein gesundes Gleichgewicht zwischen Risiko und Sicherheit anstrebt und vor allem langfristige Stabilität über kurzfristige, extreme Gewinne bevorzugt.

Diese Strategie passt zu ihrer sicherheitsbewussten und wachstumsorientierten Anlagementalität, die Stabilität und risikoarme Gewinne in den Vordergrund stellt.

2.3.14 Nachhaltigkeit & Ethik

Generation Z wird im Vergleich zu ihren Eltern als besonders umweltbewusst angesehen, was sich in Bewegungen wie Fridays for Future zeigt. Einige Fragen des Fragebogens haben sich diesen Themenbereich angeschaut und untersucht, ob Nachhaltigkeit und soziale Gerechtigkeit auch in Investitionen einen Stellenwert haben.

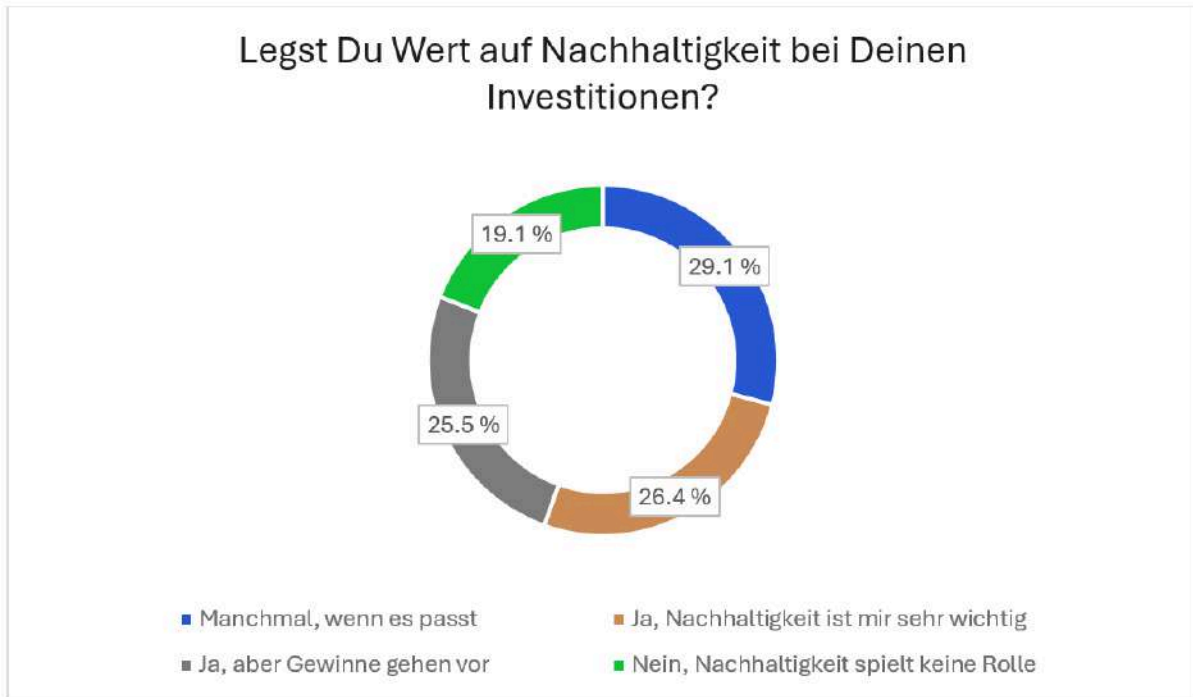


Abbildung 32: Gewichtung von Nachhaltigkeit für Anlageentscheidungen

Die Antworten der Teilnehmer deuten darauf hin, dass Anleger der Gen Z zwar an Nachhaltigkeit denken, aber nicht darauf bestehen, wenn es um die Auswahl ihrer Finanzinstrumente geht. Die Verteilung der Antworten spiegelt eine Generation wider, die zwar Nachhaltigkeit schätzt, dabei jedoch eine pragmatische Herangehensweise an Investitionen verfolgt.

Die häufigste Antwort ist „Manchmal, wenn es passt“, die 29,1 % der Befragten gewählt haben. Dies zeigt, dass Nachhaltigkeit für viele junge Anleger zwar relevant ist, jedoch nicht immer oberste Priorität hat. Diese situative Herangehensweise deutet darauf hin, dass die Gen Z ESG-Kriterien als wünschenswert betrachtet, ihre Investitionsentscheidungen jedoch nicht allein nach ihnen ausrichtet. Wenn Nachhaltigkeit und finanzielle Interessen übereinstimmen, sind diese Anleger eher bereit, nachhaltige Optionen zu wählen, aber sie sehen ESG-Kriterien nicht als zwingende Voraussetzung für jede Investition.

26,4 % der Befragten geben an, dass Nachhaltigkeit ihnen sehr wichtig ist. Diese Gruppe zeigt ein starkes Interesse daran, ihr Geld in verantwortungsbewusste und umweltfreundliche Unternehmen oder Produkte zu investieren. Sie könnten gezielt

nach umweltbewussten Anlageformen wie grünen ETFs, nachhaltigen Aktienfonds oder sozialen Investitionen suchen. Diese Einstellung reflektiert das Wertebewusstsein der Gen Z und das Bedürfnis der Generation, mit den eigenen Finanzentscheidungen positiven Einfluss auf die Welt zu haben. Dieses Anlageverhalten spiegelt wiederum soziale wie auch ökologische Überzeugungen junger Menschen.

25,5 % der Befragten legen Wert auf Nachhaltigkeit, aber setzen Gewinne an erste Stelle. Diese Gruppe zeigt eine ausgewogene Herangehensweise: Sie berücksichtigt ESG-Kriterien, solange sie die Rendite nicht negativ beeinflussen. Hier tritt eine pragmatische Einstellung zutage, die Nachhaltigkeit als „Bonus“ betrachtet, jedoch nicht als entscheidendes Kriterium, wenn es um den Erfolg der Anlage geht. Diese Antwort verdeutlicht, dass viele in der Gen Z Nachhaltigkeit schätzen, aber finanzielle Ziele wie Vermögensaufbau und Rendite priorisieren.

19,1 % der Befragten geben an, dass Nachhaltigkeit bei ihren Investitionen keine Rolle spielt. Diese Gruppe hat möglicherweise andere Prioritäten oder interessiert sich weniger für die sozialen und ökologischen Auswirkungen ihrer Investitionen. Für diese Anleger stehen vermutlich die Rendite und andere persönliche Anlageziele im Vordergrund, ohne Berücksichtigung der ESG-Kriterien. Die relativ kleine Zahl zeigt jedoch, dass die Mehrheit der Generation Z Nachhaltigkeit zumindest in Erwägung zieht, selbst wenn sie nicht das wichtigste Kriterium ist.

Die Generation Z zeigt insgesamt ein Interesse an nachhaltigen Investitionen, betrachtet sie jedoch oft als ergänzende oder situative Entscheidungskriterien. Ein Teil der Generation sieht Nachhaltigkeit als hohes oder wichtiges Ziel, aber viele kombinieren diesen Wert pragmatisch mit der Priorität auf Renditen.

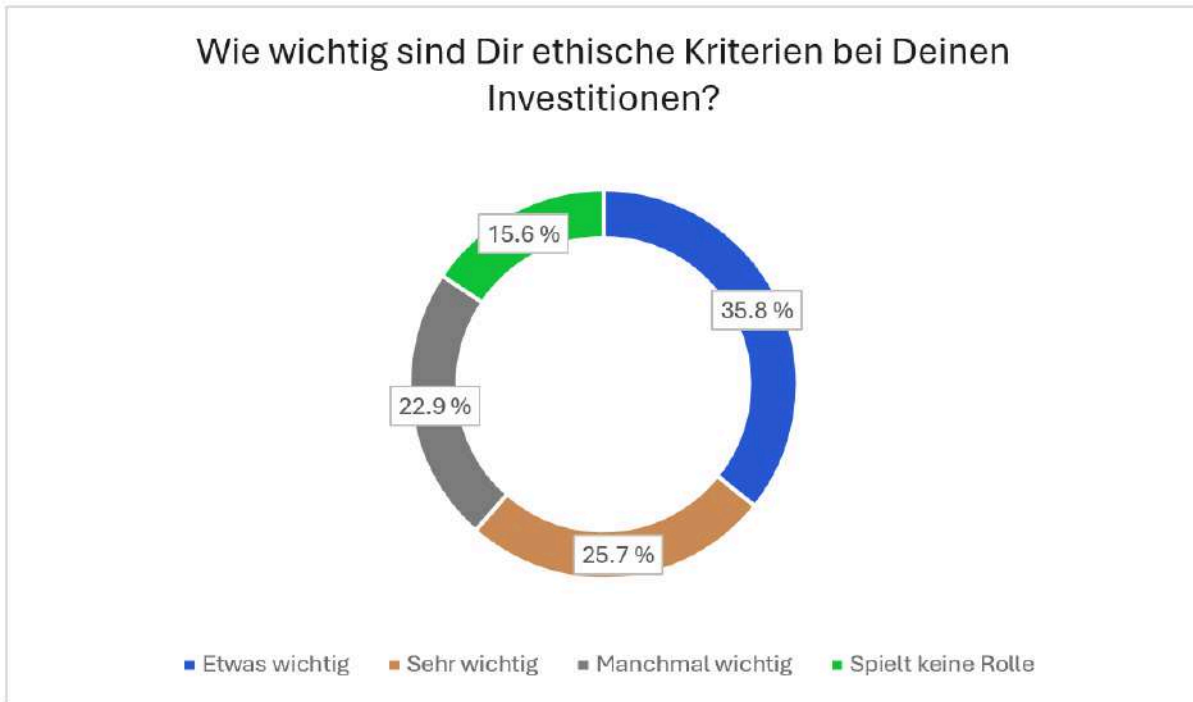


Abbildung 33: Gewichtung ethischer Kriterien für Anlageentscheidungen

Ähnliche Muster erkennt man auch in den Antworten zu den ethischen Aspekten der Investitionen, die Gen Z nutzt. Soziale Verantwortung und faire Unternehmensführung werden durchaus geschätzt, aber mit flexibler Gewichtung. Ethische Überlegungen spielen für viele eine Rolle, sind aber oft Teil einer abwägenden Entscheidung.

Mit 35,8 % (39 Personen) geben die meisten Befragten an, dass ethische Kriterien „etwas wichtig“ sind. Diese Haltung zeigt, dass ethische Werte zwar berücksichtigt werden, jedoch nicht immer an erster Stelle stehen. Diese Anleger achten auf soziale Verantwortung und faire Unternehmensführung, ohne dies zum primären Kriterium ihrer Entscheidungen zu machen. Die Gen Z scheint hier eine pragmatische Einstellung zu verfolgen, bei der ethische Aspekte als ein wünschenswertes, aber nicht zwingend entscheidendes Merkmal gesehen werden.

25,7 % (28 Personen) finden ethische Kriterien „sehr wichtig“. Diese Gruppe ist vermutlich besonders darauf bedacht, Investitionen mit ihren persönlichen Überzeugungen zu vereinbaren, und könnte gezielt nach ethisch verantwortungsvollen Anlageformen suchen. Für diese jungen Anleger ist es wichtig, dass ihre Investitionen mit sozialer Verantwortung und fairer Unternehmensführung im Einklang stehen.

Diese Überzeugung reflektiert den Wunsch, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu haben und sich aktiv für faire und gerechte Unternehmenspraktiken einzusetzen.

22,9 % (25 Personen) geben an, dass ethische Kriterien „manchmal wichtig“ sind. Diese Antwort deutet auf eine situative Berücksichtigung ethischer Standards hin, ähnlich wie bei der Frage zur Nachhaltigkeit. Diese Anleger wägen ab, inwieweit ethische Kriterien mit anderen Anlagezielen übereinstimmen. Wenn sich ethische Verantwortung und finanzielle Rendite verbinden lassen, ziehen sie ethische Investments in Betracht; andernfalls könnten finanzielle Ziele vorrangig sein.

15,6 % (17 Personen) sagen, dass ethische Kriterien für sie keine Rolle spielen. Diese Minderheit konzentriert sich offenbar stärker auf finanzielle Aspekte, ohne soziale oder ethische Aspekte in die Entscheidung miteinzubeziehen. Diese Haltung könnte auf eine größere Fokussierung auf Gewinn und Rendite hindeuten, wobei ethische Überlegungen als weniger relevant für die persönlichen Anlageziele angesehen werden.

Insgesamt zeigt die Generation Z ein Bewusstsein für ethische Werte bei der Geldanlage, jedoch meist als Teil eines pragmatischen Ansatzes, der finanzielle Ziele und soziale Verantwortung abwägt. Während einige ethische Verantwortung fest verankern, betrachtet die Mehrheit der Gen Z ethische Kriterien als wünschenswerte, aber flexible Faktoren in ihren Finanzentscheidungen. Diese Offenheit könnte darauf hinweisen, dass die Generation ihre finanziellen Ziele erreichen will, ohne jedoch völlig auf soziale und ethische Werte zu verzichten.



Abbildung 34: Einschätzung von Risiken nachhaltiger Anlagen

Der Pragmatismus der Gen Z in Bezug auf die Nachhaltigkeit ihrer Anlagen erklärt sich möglicherweise damit, dass die Teilnehmer ein starkes Bewusstsein für potenzielle Risiken ethischer Anlagen besitzen.

Mit 47,7 % (52 Personen) sehen fast die Hälfte der Befragten ein Risiko der potenziell geringeren Renditen bei nachhaltigen Fonds. Viele Anleger befürchten, dass die Fokussierung auf Nachhaltigkeit die Performance mindern könnte, da ESG-orientierte Unternehmen möglicherweise weniger aggressiv wachsen oder nicht dieselben Gewinnpotenziale haben wie konventionelle Unternehmen. Dies zeigt eine realistische Einschätzung der Gen Z, dass nachhaltige Investitionen manchmal mit finanziellen Kompromissen verbunden sein könnten.

34,9 % der Befragten (38 Personen) befürchten Greenwashing-Risiken, also die Gefahr, dass Fonds fälschlicherweise als nachhaltig vermarktet werden, ohne tatsächlich strenge ESG-Kriterien zu erfüllen. Dies zeigt, dass die Gen Z sich der Problematik bewusst ist, dass einige Fonds Nachhaltigkeit nur oberflächlich darstellen, um das Interesse der Anleger zu gewinnen.

Zudem sehen ebenfalls 34,9 % in höheren Kosten und Gebühren ein Risiko, was darauf hinweist, dass viele glauben, nachhaltige Fonds könnten aufgrund spezialisierter Analysekosten teurer sein. Diese beiden Bedenken reflektieren das Bedürfnis der Gen Z nach Transparenz und einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.

33 % der Befragten (36 Personen) sehen ein Risiko darin, dass nachhaltige Fonds möglicherweise Unternehmen enthalten, die weniger etabliert sind und daher größere Unsicherheiten bergen. Viele nachhaltige Unternehmen sind in relativ neuen Branchen oder Märkten tätig, was zu einer höheren Volatilität führen kann. Diese Gruppe nimmt das Risiko wahr, dass jüngere, wachstumsorientierte Unternehmen möglicherweise noch nicht dieselbe Stabilität bieten wie etablierte Firmen.

32,1 % der Befragten (35 Personen) nennen die begrenzte Diversifikation als Risiko. Da nachhaltige Fonds oft auf bestimmte Branchen oder Kriterien beschränkt sind, könnte die Auswahl an Unternehmen eingeschränkt und somit das Risiko höher sein, da die Streuung des Portfolios eingeschränkt ist. Zudem sehen 25,7 % (28 Personen) die engere Auswahl an Investitionsmöglichkeiten als Gefahr. Diese Anleger befürchten, dass die Konzentration auf nachhaltige Werte den Zugang zu potenziell profitablen, aber nicht nachhaltigen Branchen wie Öl, Gas oder bestimmten Technologien einschränkt.

Lediglich 4,6 % der Befragten (5 Personen) sehen keine spezifischen Risiken in nachhaltigen Fonds. Diese Minderheit könnte entweder ein hohes Vertrauen in die nachhaltigen Fonds haben oder glauben, dass die Vorteile der ESG-Kriterien eventuelle Nachteile überwiegen.

Insgesamt zeigt sich, dass die Gen Z zwar an nachhaltigen Investitionen interessiert ist, jedoch realistische Erwartungen an mögliche Herausforderungen hat. Diese Risikoeinschätzungen unterstreichen, dass junge Anleger bereit sind, auf Nachhaltigkeit zu achten, gleichzeitig aber finanzielle Ziele und ethische Werte sorgfältig abwägen. Die Generation zeigt ein differenziertes Verständnis, das Nachhaltigkeit nicht blind akzeptiert, sondern die Balance zwischen Ethik und Performance klar im Blick behält.

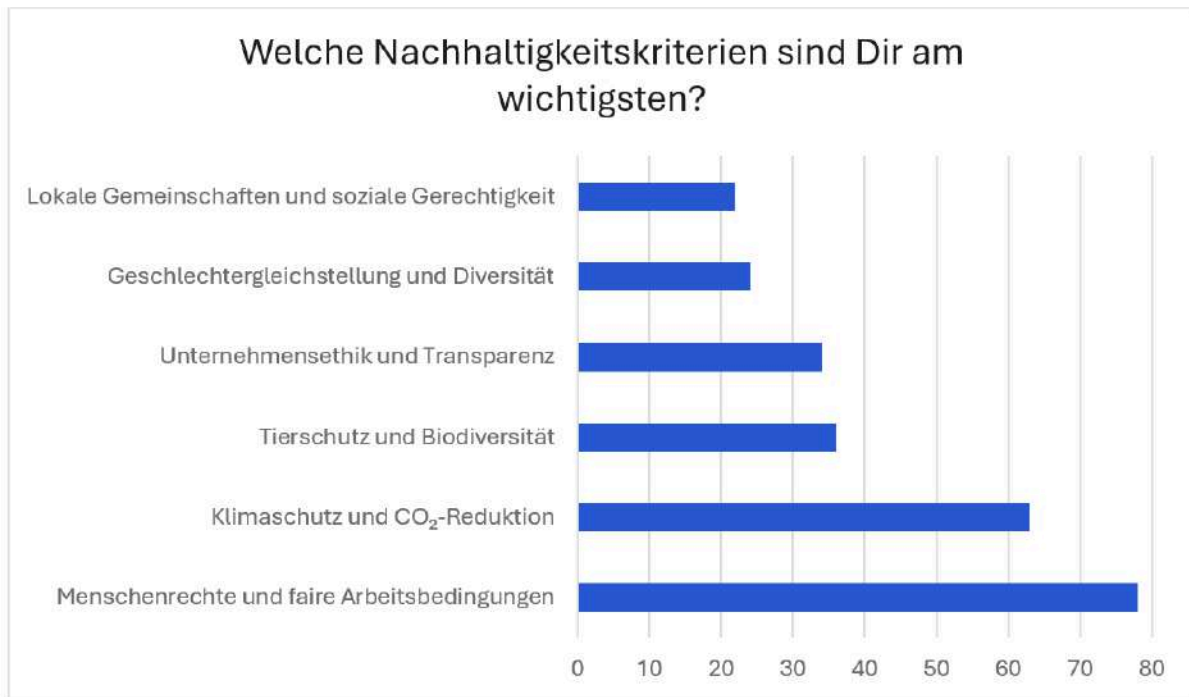


Abbildung 35: Wichtigste Nachhaltigkeitskriterien

Die Antworten zur Bedeutung von Nachhaltigkeitskriterien bei Investitionen der Generation Z zeigen klare Prioritäten, die auf soziale Verantwortung, Umweltschutz und ethische Unternehmensführung fokussiert sind.

Mit 70,9 % der Befragten, die „Menschenrechte und faire Arbeitsbedingungen“ als wichtigste Kriterien wählen, zeigt die Generation Z ein starkes Engagement für soziale Verantwortung. Dies deutet darauf hin, dass die Gen Z eine ethische Haltung gegenüber globalen Arbeitsstandards und Menschenrechten einnimmt und darauf achtet, dass ihre Investitionen mit diesen Werten übereinstimmen. Diese Priorität zeigt eine klare Ablehnung von Ausbeutung und schlechten Arbeitsbedingungen und spiegelt das Bedürfnis wider, in Unternehmen zu investieren, die fair und verantwortungsbewusst agieren.

57,3 % der Befragten geben „Klimaschutz und CO₂-Reduktion“ als entscheidend an, was das wachsende Bewusstsein der Gen Z für Umwelt- und Klimaschutzthemen zeigt. Diese Priorität zeigt, dass junge Anleger die Dringlichkeit des Klimawandels verstehen und Unternehmen bevorzugen, die aktiv zur Reduzierung von CO₂-Emissionen

beitragen. Die Gen Z ist bereit, Unternehmen zu unterstützen, die umweltfreundliche und nachhaltige Praktiken in den Vordergrund stellen.

Mit 32,7 % der Befragten, die „Tierschutz und Biodiversität“ als wichtig einstufen, zeigt sich ein breites Verständnis der Gen Z für Umwelt- und Naturschutz. Diese Gruppe schätzt die Erhaltung der biologischen Vielfalt und lehnt Unternehmen ab, die den Tierschutz missachten oder zur Zerstörung von Lebensräumen beitragen. Dies weist darauf hin, dass ein erheblicher Teil der Gen Z Wert auf den Schutz der natürlichen Welt legt und möglicherweise in nachhaltige oder ökologische Produkte investiert.

30,9 % der Befragten legen Wert auf „Unternehmensethik und Transparenz“. Dies zeigt, dass viele in der Gen Z nach Unternehmen suchen, die offen, ehrlich und verantwortungsbewusst arbeiten. Diese Gruppe schätzt Unternehmen, die eine ethische und transparente Unternehmensführung vorweisen können und ihre Aktivitäten klar kommunizieren. Transparenz ist für junge Anleger wichtig, um Vertrauen in die Unternehmen zu haben, in die sie investieren, und um sicherzustellen, dass ihre Geldanlagen nicht in intransparente oder zweifelhafte Geschäftspraktiken fließen.

21,8 % der Befragten betrachten „Geschlechtergleichstellung und Diversität“ als wichtiges Kriterium. Diese Gruppe sieht Gleichberechtigung und Vielfalt als wesentliche Werte und unterstützt Unternehmen, die auf Inklusion und Chancengleichheit setzen. Dies zeigt ein starkes soziales Bewusstsein der Gen Z und ihre Unterstützung für progressive, diverse Unternehmenskulturen, die Gerechtigkeit und Fairness fördern.

20 % der Befragten nennen „Lokale Gemeinschaften und soziale Gerechtigkeit“ als wichtiges Kriterium. Diese Gruppe legt Wert darauf, dass Unternehmen die soziale Gerechtigkeit fördern und lokale Gemeinschaften unterstützen. Die Gen Z zeigt hier ein Interesse daran, Unternehmen zu fördern, die Verantwortung für die Gesellschaft übernehmen und positive Impulse in ihren Gemeinden setzen.

Insgesamt zeigt sich eine Generation, die soziale Gerechtigkeit, Umweltbewusstsein und ethische Verantwortung durchaus schätzt und diese Werte in ihre

Finanzentscheidungen einbezieht. Die Gen Z ist offen für Investments, die ihren sozialen und ökologischen Überzeugungen entsprechen, und erkennt die Möglichkeit, durch ihre Geldanlagen positive Veränderungen zu unterstützen. Dennoch zeigt sich eine deutlich pragmatische Herangehensweise: Während ethische und nachhaltige Kriterien oft als wichtig erachtet werden, ordnen viele junge Anleger diese den finanziellen Aspekten ihrer Anlagestrategie unter. Gewinn und Rendite bleiben für die Mehrheit vorrangige Ziele, wobei Nachhaltigkeit und Ethik häufig als ergänzende, aber nicht zwingend entscheidende Faktoren gesehen werden.

Dieser pragmatische Ansatz zeigt, dass die Gen Z ihre langfristigen finanziellen Ziele verfolgt, während sie soziale und ökologische Ideale im Blick behält – jedoch ohne diese Ideale über die ökonomische Rentabilität zu stellen. Nachhaltige und ethische Anlagen sind willkommen, wenn sie den finanziellen Erwartungen entsprechen, doch werden diese Ideale selten auf Kosten der Rendite priorisiert. Damit kombiniert die Generation Z strategisches Investieren mit einem gewissen Maß an Werteorientierung, ohne jedoch ihre finanziellen Interessen kompromisslos dem Idealismus unterzuordnen.

2.3.15 Alternative Anlagen & Kryptowährungen

Fragen 38 bis 44 haben sich damit beschäftigt, wie sehr die Gen Z an alternativen und modernen Investmentoptionen wie Kryptowährungen interessiert ist.

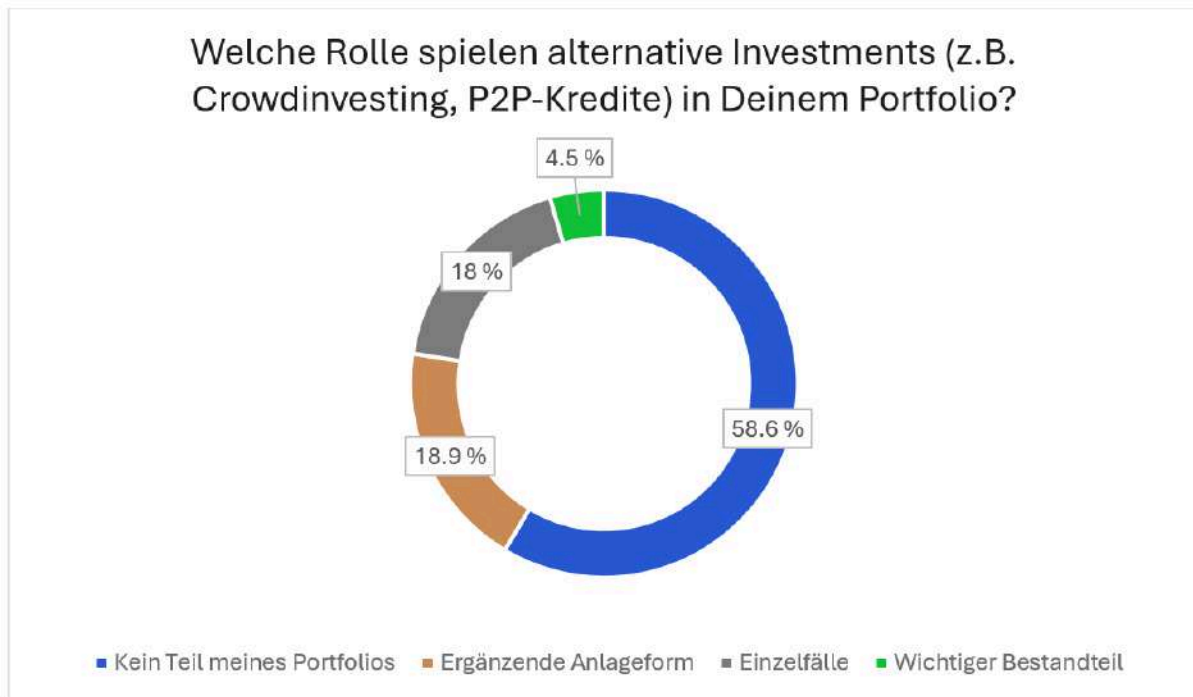


Abbildung 36: Nutzung alternativer Investments

Alternative Investments wie Crowdfunding und P2P-Kredite spielen meist eine ergänzende oder sehr kleine Rolle und nur eine geringe Minderheit betrachtet sie als wichtigen Bestandteil ihres Portfolios.

Mit 58,6 % der Befragten, die alternative Investments nicht in ihrem Portfolio haben, zeigt sich, dass die Gen Z solche Anlageformen größtenteils meidet. Diese Zurückhaltung könnte auf die Unsicherheit und das höhere Risiko zurückzuführen sein, das mit Crowdfunding und P2P-Krediten verbunden ist. Die Gen Z bevorzugt offenbar bewährte und stabilere Anlageformen, wie Aktien und ETFs, die eher ihren Zielen für langfristige Stabilität und moderate Renditen entsprechen.

18,9 % der Befragten sehen alternative Investments als ergänzende Anlageform, was darauf hinweist, dass sie diese Investments nur zur Diversifizierung nutzen. Für diese Anleger stellen Crowdfunding und P2P-Kredite eine Möglichkeit dar, kleine Anteile ihres Portfolios in risikoreichere Anlageklassen zu investieren, ohne dabei das gesamte Kapital diesen Schwankungen auszusetzen. Die Gen Z, die diese Strategie verfolgt, scheint bewusst eine Balance zwischen konventionellen und alternativen Anlagen zu suchen, bleibt jedoch vorsichtig.

18 % der Befragten investieren nur in Einzelfällen in alternative Anlagen. Dies deutet darauf hin, dass einige Anleger diese Optionen gelegentlich nutzen, möglicherweise in Abhängigkeit von speziellen Gelegenheiten oder Projekten, die sie als besonders attraktiv oder unterstützenswert empfinden. Solche Einzelfallentscheidungen spiegeln eine vorsichtige Haltung wider, bei der alternative Investments nicht als strategische Entscheidung, sondern als gelegentliche Chance betrachtet werden.

Nur 4,5 % der Befragten betrachten alternative Investments als wichtigen Bestandteil ihres Portfolios. Diese Minderheit zeigt eine hohe Risikobereitschaft und ein starkes Interesse an unkonventionellen Anlagemöglichkeiten. Für diese Gruppe könnten die potenziell hohen Renditen oder die Möglichkeit, innovative Projekte zu unterstützen, attraktiv sein. Diese risikofreudigen Anleger sind bereit, einen größeren Teil ihres Portfolios in alternative Anlageklassen zu investieren und sehen darin ein bedeutendes Instrument zur Portfolio-Diversifikation.

Insgesamt zeigt die Gen Z eine eher zurückhaltende Einstellung gegenüber alternativen Investments wie Crowdfunding und P2P-Kredit. Für die Mehrheit spielen diese Anlagen keine Rolle, was ihre Präferenz für stabilere, konventionelle Investitionen widerspiegelt. Diejenigen, die alternative Investments nutzen, tun dies meist als kleine Ergänzung oder in Einzelfällen, ohne dass diese einen großen Teil ihres Portfolios ausmachen. Nur eine kleine Gruppe sieht in diesen Anlagen einen wichtigen Bestandteil ihrer Strategie.

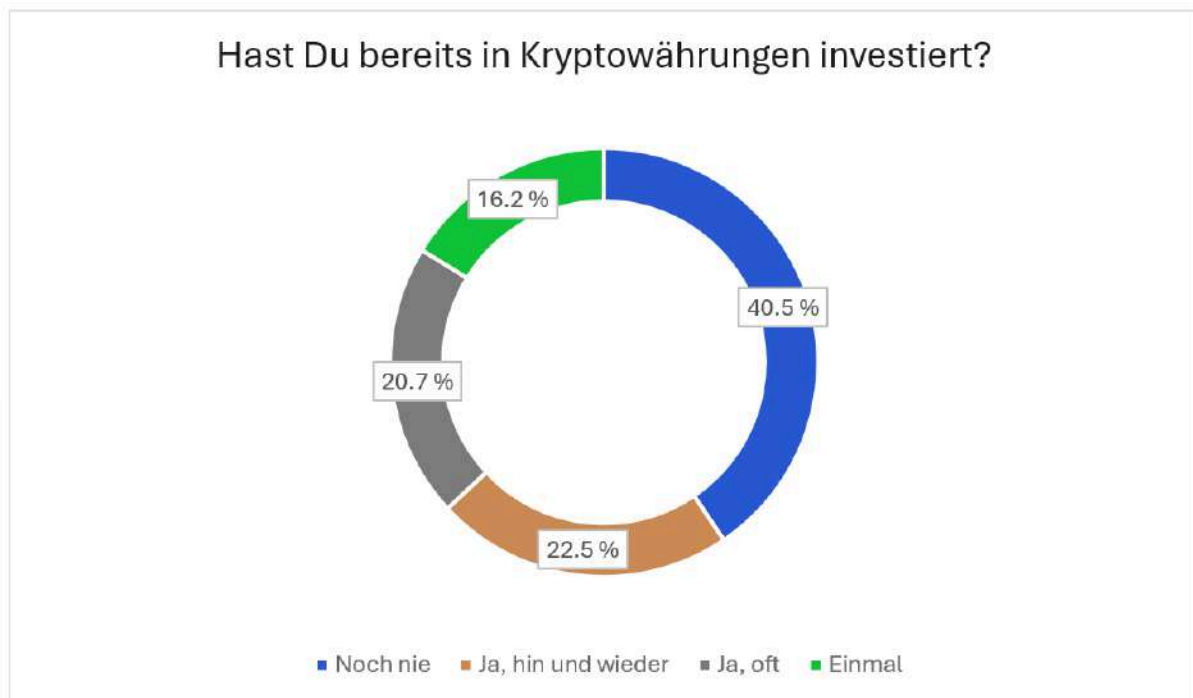


Abbildung 37: Vorliegende Investments in Kryptowährungen

Die Antworten zur Investition in Kryptowährungen zeigen, dass die Generation Z eine gespaltene Haltung gegenüber dieser Anlageform hat. Während einige bereits regelmäßig investieren, hat ein großer Anteil bislang keine Erfahrung mit Kryptowährungen. Dies deutet auf eine abwägende Haltung hin, bei der viele junge Anleger die Chancen und Risiken von Kryptowährungen unterschiedlich einschätzen. 40,5 % der Befragten haben noch nie in Kryptowährungen investiert. Dies zeigt, dass eine erhebliche Gruppe in der Gen Z eher vorsichtig ist und sich möglicherweise vor den hohen Volatilitäten oder regulatorischen Unsicherheiten in diesem Markt fürchtet. Diese Zurückhaltung könnte darauf hinweisen, dass die Gen Z einen Großteil ihrer Investitionen in stabilere Anlageklassen wie Aktien oder ETFs steckt und sich weniger für spekulative Märkte wie Kryptowährungen interessiert.

22,5 % der Befragten geben an, „hin und wieder“ in Kryptowährungen investiert zu haben. Diese Gruppe könnte Kryptowährungen als eine ergänzende Anlageform betrachten, die das eigene Portfolio diversifiziert, ohne dabei jedoch einen zentralen Stellenwert einzunehmen. Die gelegentliche Investition zeigt ein gewisses Interesse an

dieser innovativen Anlageform, aber auch ein vorsichtiges Herantasten an das Potenzial und die Risiken von Kryptowährungen.

20,7 % der Befragten investieren „oft“ in Kryptowährungen. Diese Gruppe ist bereit, häufiger auf Kryptowährungen zu setzen und zeigt eine höhere Risikobereitschaft sowie ein Vertrauen in die langfristigen Chancen dieser Technologie. Diese regelmäßigen Investoren könnten von den potenziell hohen Renditen und der dezentralen Natur von Kryptowährungen angezogen sein und sehen darin möglicherweise eine zukunftssträchtige Anlageform.

16,2 % der Befragten haben nur einmal in Kryptowährungen investiert, was darauf hindeutet, dass sie diesen Markt ausprobiert, aber dann nicht weiterverfolgt haben. Diese Einmalinvestitionen könnten als Testlauf betrachtet werden, um Kryptowährungen besser zu verstehen, ohne sich langfristig an diese Anlageform zu binden. Diese Anleger haben möglicherweise die Volatilität oder die unvorhersehbaren Marktbewegungen als zu riskant empfunden und daher auf weitere Investitionen verzichtet.

Die Gen Z zeigt eine gemischte Haltung gegenüber Kryptowährungen. Einige betrachten Kryptowährungen als spannende Ergänzung, die jedoch eher eine kleine Rolle im Portfolio spielt, während die Mehrheit entweder gar nicht oder nur begrenzt investiert. Diese Mischung aus Interesse und Vorsicht spiegelt die generelle Risikoeinschätzung der Generation Z wider, die sich auf langfristige, stabile Anlageformen konzentriert und in spekulative Märkte nur bedingt Vertrauen hat.



Abbildung 38: Genutzte Kryptowährungen

Unter den Teilnehmern, die bereits in Kryptowährungen investiert haben, zeigt sich erneut eine Präferenz für die sichersten Optionen.

41,8 % der Befragten investieren in keine Kryptowährungen. Diese hohe Zahl zeigt, dass ein erheblicher Teil der Gen Z weiterhin zurückhaltend gegenüber Kryptowährungen ist und möglicherweise die Volatilität und Risiken scheut, die mit digitalen Währungen verbunden sind. Diese Vorsicht spiegelt die allgemeine Zurückhaltung vieler junger Anleger wider, die tendenziell stabilere und berechenbare Anlageformen bevorzugen.

33,6 % der Befragten investieren in etablierte Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum. Diese Coins werden aufgrund ihrer Bekanntheit, Marktgröße und weitgehend anerkannten Sicherheit bevorzugt. Die Entscheidung für große und etablierte Kryptowährungen zeigt, dass die Gen Z im Kryptomarkt eher konservativ vorgeht und auf Coins setzt, die sich bereits als relativ stabil erwiesen haben. Diese Präferenz für bekannte Kryptowährungen zeigt das Bedürfnis nach einer gewissen Sicherheit und Verlässlichkeit in einer ansonsten volatilen Anlageklasse.

31,8 % der Befragten investieren sowohl in etablierte als auch in kleinere Kryptowährungen (Altcoins). Diese Gruppe nutzt eine diversifizierte Strategie, bei der sie auf die Sicherheit etablierter Coins und das Wachstumspotenzial weniger bekannter Coins setzt. Die Diversifikation zeigt, dass diese jungen Anleger bereit sind, höhere Risiken einzugehen, um potenziell höhere Renditen zu erzielen, während sie dennoch auf etablierte Coins zur Absicherung setzen.

13,6 % der Befragten investieren in spezialisierte oder Nischen-Coins. Diese kleine Gruppe ist bereit, höhere Risiken einzugehen und möglicherweise auf neue Technologien oder spezifische Blockchain-Projekte zu setzen. Nischen-Coins sind oft besonders volatil, bieten aber auch die Chance auf hohe Renditen. Die Investition in spezialisierte Coins deutet auf ein tieferes Interesse an der Kryptowelt hin und könnte auch auf eine stärkere Risikobereitschaft dieser Anleger hindeuten.

Die Generation Z bevorzugt bei Kryptowährungen also größtenteils etablierte Coins, was ein Hinweis auf eine vorsichtige Herangehensweise an diese Anlageklasse ist. Diese differenzierte Herangehensweise unterstreicht, dass die Gen Z Kryptowährungen zwar neugierig erkundet, dabei jedoch tendenziell vorsichtig bleibt und vor allem in Coins investiert, die bereits als relativ etabliert gelten.

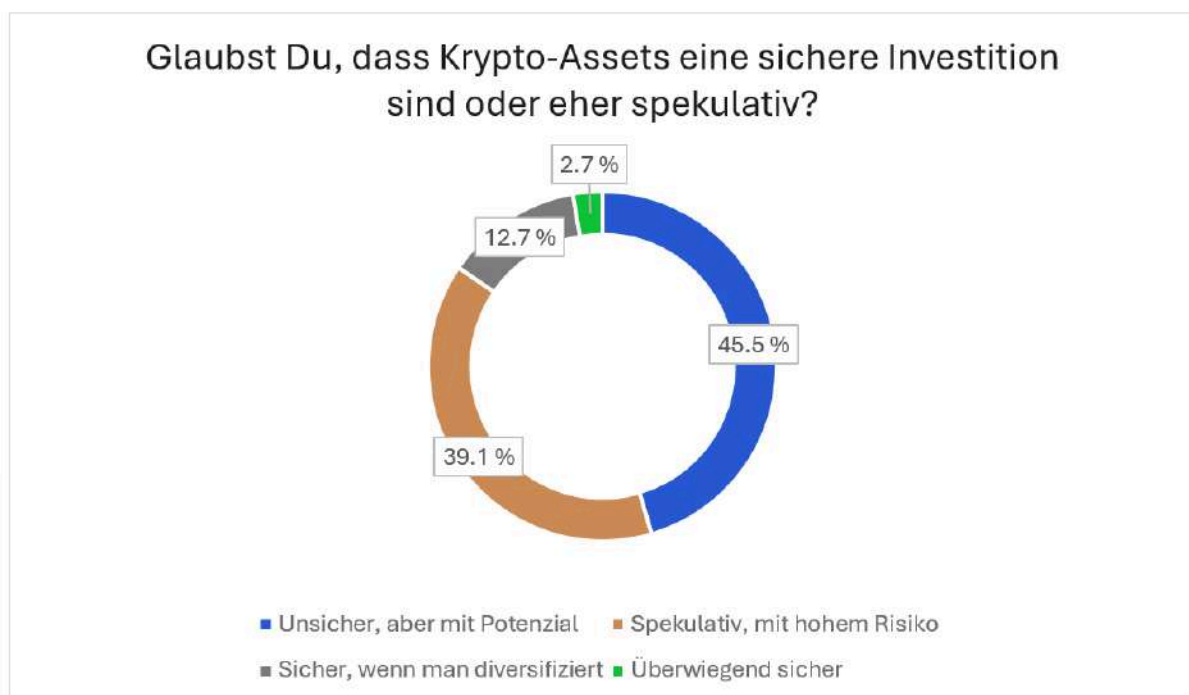


Abbildung 39: Einschätzung Risikograd von Kryptowährungen

Die Mehrheit der jungen Anleger ist sich bewusst, dass Krypto-Assets mit erheblichen Unsicherheiten verbunden sind, und sieht darin eine Möglichkeit, Risiken einzugehen, um von potenziellen Renditen zu profitieren.

45,5 % der Befragten sehen Krypto-Assets als unsicher, aber mit Potenzial. Diese Gruppe erkennt zwar die Risiken von Kryptowährungen, ist jedoch bereit, das Potenzial für hohe Renditen in Betracht zu ziehen. Diese Einschätzung zeigt, dass die Gen Z Kryptowährungen nicht nur als spekulative Anlageform sieht, sondern auch an die Zukunftsfähigkeit und das Wachstumspotenzial dieser Technologie glaubt. Sie betrachtet Kryptowährungen als eine Anlageklasse, die Chancen bietet, jedoch mit Bedacht und Vorsicht gehandhabt werden sollte.

39,1 % der Befragten halten Kryptowährungen für spekulativ und mit hohem Risiko verbunden. Diese Gruppe sieht Kryptowährungen primär als eine spekulative Investition und erkennt das hohe Verlustrisiko, das mit der Volatilität dieser Märkte einhergeht. Für diese jungen Anleger sind Kryptowährungen keine stabile Investitionsform, sondern eher eine Möglichkeit, kurzfristig hohe Gewinne – oder Verluste – zu erzielen. Diese Einschätzung deutet auf eine realistische Sichtweise auf die Risiken hin, die mit der hohen Volatilität und den unvorhersehbaren Marktbewegungen im Kryptobereich einhergehen.

12,7 % der Befragten glauben, dass Krypto-Assets sicher sind, wenn man diversifiziert. Diese Gruppe betrachtet Kryptowährungen nicht unbedingt als riskant, sondern sieht in einer klugen Diversifikation eine Möglichkeit, das Risiko zu verringern. Diese Sichtweise könnte auf ein besseres Verständnis von Risikomanagement und der Funktionsweise der Märkte hinweisen. Durch die Verteilung auf verschiedene Kryptowährungen oder auch andere Anlageklassen sehen diese Anleger eine Chance, die Volatilität auszugleichen und sich vor Verlusten abzusichern.

Nur 2,7 % der Befragten sehen Kryptowährungen als „überwiegend sicher“. Diese Minderheit ist überzeugt, dass Kryptowährungen eine beständige Investition sind und möglicherweise langfristig an Wert gewinnen. Diese Gruppe ist von der Technologie

und dem Markt potenziell stärker überzeugt und könnte glauben, dass die zunehmende Akzeptanz und Regulierung Kryptowährungen langfristig stabiler macht.

Die Einschätzungen der Gen Z zeigen, dass Kryptowährungen überwiegend als spekulativ und risikobehaftet wahrgenommen werden. Die Mehrheit ist zwar neugierig auf das Potenzial von Krypto-Assets, betrachtet diese aber als unsicher und volatil. Nur eine kleine Gruppe sieht in Diversifikation eine Möglichkeit, Krypto-Investitionen sicherer zu gestalten, während eine sehr kleine Minderheit Krypto als „überwiegend sicher“ betrachtet. Diese Ergebnisse stimmen mit der geringen Anzahl an Teilnehmern überein, die in Kryptowährungen investieren.

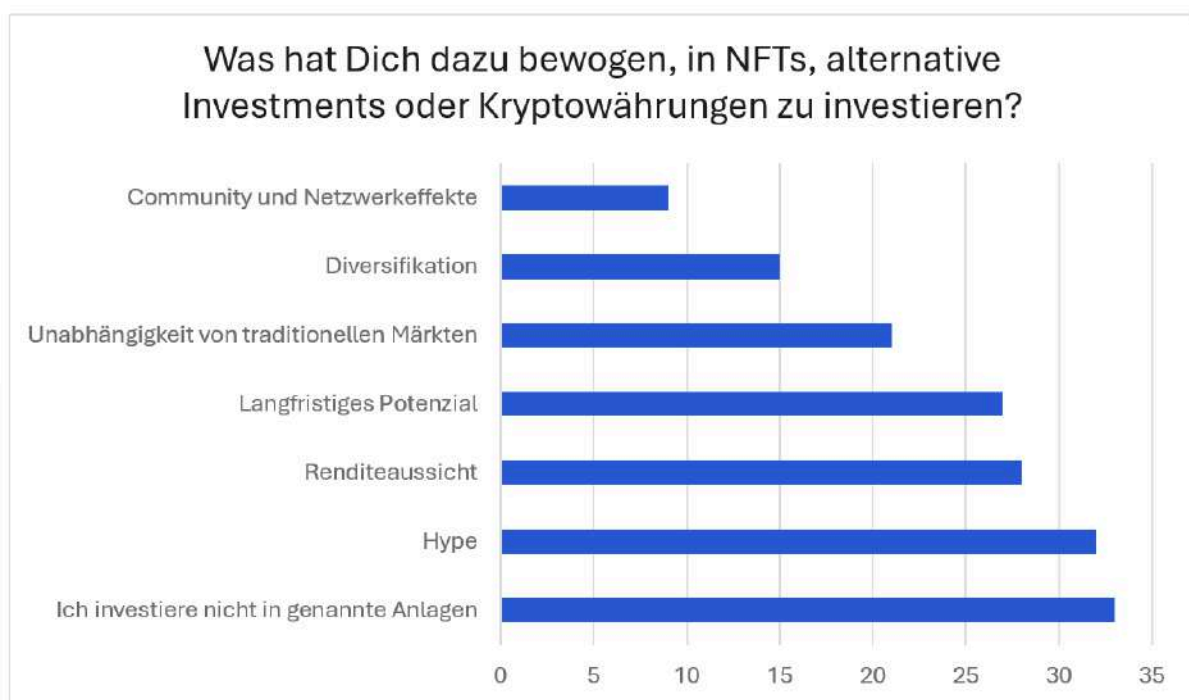


Abbildung 40: Gründe für Wahl alternativer Investments

Ein erheblicher Teil der Befragten investiert überhaupt nicht in diese spekulativen Anlagen, was auf eine kritische und abwartende Haltung vieler junger Anleger hinweist. Für die Personen, die Kryptowährungen als Finanzinstrument nutzen, gelten vor allem Neugier und Renditeaussichten als wichtige Faktoren.

29,1 % der Befragten geben Hype als Grund für ihre Investitionen in diese Anlageformen an. Dies zeigt, dass viele in der Gen Z neugierig auf neue Trends und

Entwicklungen sind und sich von der Begeisterung rund um Kryptowährungen und NFTs anstecken lassen. Der Hype-Faktor deutet darauf hin, dass eine gewisse FOMO („Fear of Missing Out“) herrscht, bei der junge Anleger experimentieren, um am potenziellen Erfolg dieser neuen Technologien teilzuhaben – oft jedoch ohne langfristige Planung.

25,5 % der Befragten sehen in den genannten Investments vor allem eine attraktive Renditeaussicht. Diese Gruppe erkennt die Möglichkeit, hohe Gewinne in einem schnell wachsenden Markt zu erzielen. Diese Motivation zeigt, dass ein erheblicher Teil der Gen Z risikofreudig ist und gezielt auf die potenziellen Erträge spekulativer Anlagen setzt, selbst wenn die damit verbundenen Risiken hoch sind. Diese Orientierung an schnellen Gewinnen könnte auch mit der Volatilität und dem oft schnellen Erfolgspotenzial von Kryptowährungen und NFTs zusammenhängen.

24,5 % der Befragten sehen langfristiges Potenzial in diesen Anlageformen. Diese Gruppe hat eine eher strategische Perspektive und ist möglicherweise überzeugt von den technologischen Grundlagen und der möglichen zukünftigen Bedeutung von NFTs und Kryptowährungen. Diese Anleger betrachten diese Investments als Wetten auf die Zukunft, die über kurzfristige Gewinne hinausgehen und auf das Potenzial der Blockchain-Technologie und digitalen Vermögenswerte setzen.

19,1 % der Befragten schätzen die Unabhängigkeit von traditionellen Märkten, die diese alternativen Anlagen bieten. Dies zeigt, dass einige in der Gen Z den Wert von Kryptowährungen und NFTs in ihrer Dezentralisierung und Unabhängigkeit vom klassischen Finanzsystem sehen. Diese Motivation spiegelt ein Interesse an finanzieller Autonomie und an Anlagen wider, die potenziell weniger von globalen Wirtschafts- und Marktkrisen betroffen sind.

13,6 % der Befragten nennen Diversifikation als Grund für ihre Investitionen in diese Anlagen. Diese Gruppe sieht NFTs und Kryptowährungen als ergänzende Anlageklasse, die zur Risikostreuung im Portfolio beitragen kann. Für diese Anleger ist die Investition in alternative Anlagen eine Strategie zur Absicherung, die ihnen eine größere Unabhängigkeit von traditionellen Märkten und Anlagen bietet.

8,2 % der Befragten fühlen sich durch die Community und Netzwerkeffekte motiviert, in diese Anlagen zu investieren. Der soziale Aspekt spielt hier eine wichtige Rolle, da diese Anleger von der Unterstützung und den Netzwerkeffekten in Krypto- und NFT-Communities angezogen werden. Diese Motivation zeigt, dass für einige junge Anleger die Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft und der Austausch mit Gleichgesinnten eine wichtige Rolle spielt.

Insgesamt spiegelt die Gen Z eine generationstypische Mischung aus Interesse an neuen Technologien und der Bereitschaft, kalkulierte Risiken einzugehen, wider. Trotz der Neugier und der Renditechancen ist die Generation gleichzeitig kritisch und wählt nur in Teilen eine langfristige Perspektive oder strategische Diversifikation, was darauf hindeutet, dass NFTs und Kryptowährungen für die meisten eher eine experimentelle oder ergänzende Rolle im Portfolio spielen.

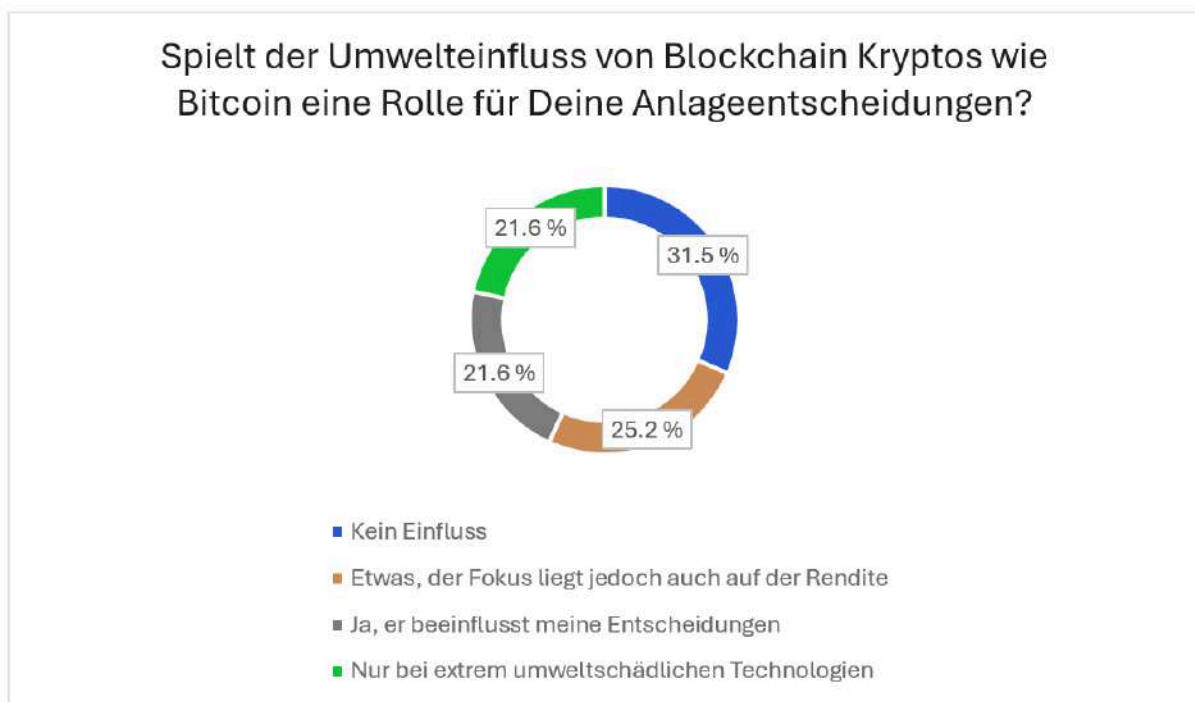


Abbildung 41: Gewichtung Umweltrisiken von Kryptowährungen

Kryptowährungen stellen einen interessanten Punkt für die Generation Z dar, die sowohl als umweltbewusst als auch technikaffin gilt. Für beliebte Coins wie Bitcoin und die verbundene Blockchain-Technologie werden viele Ressourcen verschwendet. Gewinnt hier das Interesse an der neuen Technologie, oder verzichten die jungen

Erwachsenen lieber zum Wohle der Natur? Die Antworten der Umfrage haben ergeben: Während ein erheblicher Teil der Befragten den Umwelteinfluss als Faktor wahrnimmt, ist er für viele nicht entscheidend oder nur bedingt relevant.

31,5 % der Befragten geben an, dass der Umwelteinfluss von Kryptowährungen keinen Einfluss auf ihre Anlageentscheidungen hat. Diese Gruppe scheint die Umweltkosten von Technologien wie Bitcoin entweder nicht zu kennen, zu ignorieren oder als weniger wichtig zu betrachten. Für diese jungen Anleger steht möglicherweise die Rendite im Vordergrund, oder sie betrachten den Umwelteinfluss als irrelevant im Vergleich zu anderen Anlagekriterien.

25,2 % der Befragten berücksichtigen den Umwelteinfluss etwas, legen jedoch auch großen Wert auf die Rendite. Diese Gruppe wägt ökologische Bedenken mit finanziellen Interessen ab und versucht, eine Balance zu finden. Sie ist bereit, den Umweltaspekt in ihre Überlegungen einzubeziehen, lässt sich jedoch in ihren Entscheidungen eher von den potenziellen Gewinnen leiten. Diese Haltung spiegelt eine pragmatische Sichtweise wider, bei der der finanzielle Erfolg tendenziell wichtiger bleibt als der ökologische Fußabdruck.

Für 21,6 % der Befragten spielt der Umwelteinfluss eine entscheidende Rolle in ihren Anlageentscheidungen. Diese Gruppe zeigt ein starkes Umweltbewusstsein und könnte in Kryptowährungen nur dann investieren, wenn diese umweltfreundlichere Alternativen wie Proof-of-Stake nutzen. Sie könnten gezielt nach Coins suchen, die weniger Energie verbrauchen oder auf Alternativen zu Bitcoin setzen, die einen geringeren ökologischen Fußabdruck haben. Diese Anleger bringen ihre ökologischen Überzeugungen in ihre Finanzentscheidungen ein und suchen nach nachhaltigen Optionen.

21,6 % der Befragten geben an, dass sie den Umwelteinfluss nur bei extrem umweltschädlichen Technologien wie besonders energieintensiven Blockchains berücksichtigen. Diese Gruppe ist tendenziell bereit, in Kryptowährungen zu investieren, solange der Umweltaufwand nicht als „extrem“ betrachtet wird. Sie

scheint eine Kompromisshaltung einzunehmen und wägt ab, wie schwerwiegend der Umwelteinfluss ist, bevor sie ihn als Anlagehindernis bewertet.

Die Generation Z ist in Bezug auf den Umwelteinfluss von Kryptowährungen gespalten. Eine bedeutende Gruppe ignoriert den ökologischen Aspekt, während eine andere Gruppe diesen zwar beachtet, jedoch nicht als entscheidend ansieht und die Renditeorientierung in den Vordergrund stellt. Ein Viertel der Befragten ist jedoch stark umweltbewusst und lässt sich in ihren Anlageentscheidungen klar vom Umwelteinfluss beeinflussen, insbesondere wenn die Technologie als extrem umweltschädlich eingestuft wird.

2.3.16 Technik & Anlageplattformen

Als erste Generation, die vollständig digital aufgewachsen ist, liegt die Vermutung nahe, dass die Teilnehmer bevorzugt digitale Hilfsmittel nutzen. Fragen 31 bis 37 untersuchen, ob sich das in den Werkzeugen spiegelt, die sie für Anlagen nutzen und ob künstliche Intelligenz dabei eine Rolle spielt.

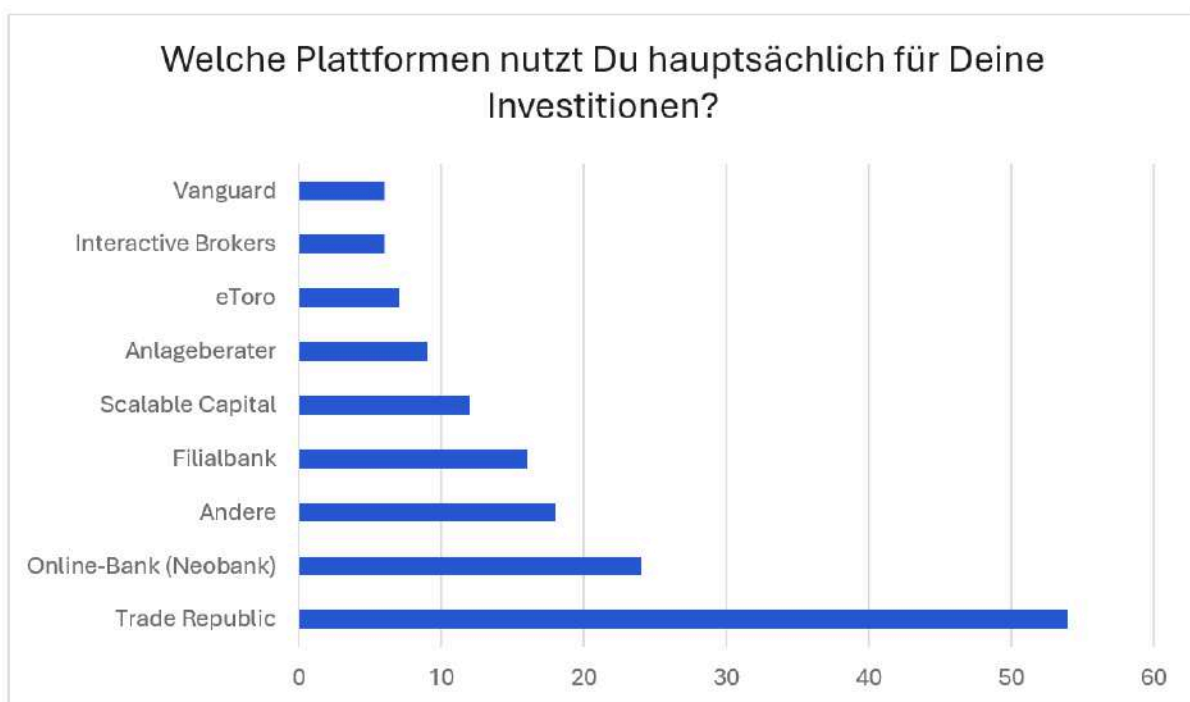


Abbildung 42: Genutzte Plattformen für Investitionen

Die bevorzugte Nutzung von Plattformen zeigt, dass die Generation Z beim Investieren stark auf digitale und mobile Lösungen setzt.

Mit 49,5 % der Befragten ist Trade Republic die am häufigsten genutzte Plattform. Trade Republic bietet eine einfache, mobile Lösung für den Aktien- und ETF-Handel. Die Nutzung ist mit geringen Gebühren verbunden. Dies zeigt, dass die Gen Z großen Wert auf zugängliche, kostengünstige und benutzerfreundliche Apps legt, die den Handel mit wenigen Klicks ermöglichen. Trade Republics Erfolg in dieser Altersgruppe könnte auf die Transparenz und das moderne Design der Plattform zurückzuführen sein, das für junge, technikaffine Anleger attraktiv ist.

22 % der Befragten nutzen eine Online-Bank oder Neobank für ihre Investitionen, was auf eine generelle Vorliebe für digitale und innovative Bankdienstleistungen hinweist. Neobanken wie N26 oder Revolut bieten neben traditionellen Bankleistungen auch einfache Investmentmöglichkeiten und sprechen die Gen Z mit modernen Funktionen und einer optimierten Benutzererfahrung an. Diese Plattformen sind oft kostengünstig und bieten flexible Anlageoptionen, was junge Anleger anzieht, die eine bequeme und mobile Finanzverwaltung bevorzugen.

Die Erwähnung vieler anderer Plattformen (16,5 % für „Andere“) zeigt, dass die Gen Z ihre Plattformwahl flexibel an ihre Bedürfnisse anpasst. Nischenplattformen wie Kraken, Coinbase und Binance, die auf Kryptowährungen spezialisiert sind, zeigen, dass ein Teil der Generation in diesen volatilen Märkten engagiert ist. Andere Plattformen wie Degiro und Consorsbank werden ebenfalls genutzt, was darauf hinweist, dass einige junge Anleger sich für spezialisierte oder umfassendere Finanzlösungen entscheiden, die den Zugang zu einem breiten Spektrum an Anlageprodukten bieten.

Nur 14,7 % der Befragten nutzen eine Filialbank. Das geringe Interesse an traditionellen Banken zeigt, dass die Gen Z vermehrt auf digitale und mobile Plattformen setzt, die kosteneffizienter und flexibler sind als klassische Banken. Filialbanken werden zunehmend als veraltet und weniger attraktiv wahrgenommen, da sie häufig höhere Gebühren und umständlichere Prozesse bieten. Dennoch bleiben für

eine Minderheit das Vertrauen und die Stabilität einer Filialbank wichtig, möglicherweise für langfristige, konservative Anlagen.

Nur 8,3 % der Befragten nutzen einen Anlageberater, was zeigt, dass die Gen Z zunehmend unabhängig agiert und sich auf Selbstbildung und Online-Ressourcen verlässt. Das Kostenbewusstsein oder eingeschränktes Budget der Teilnehmer ist ein wahrscheinlicher Grund dafür, dass keine Dienstleister zur Beratung eingestellt werden.

Plattformen wie Vanguard und Interactive Brokers, die jeweils 5,5 % der Befragten nutzen, zeigen, dass einige junge Anleger gezielt auf spezialisierte Investitionsplattformen setzen, die oft ein breiteres Portfolio und internationale Märkte bieten.

Diese Plattformwahl reflektiert eine Generation, die den digitalen Fortschritt voll ausnutzt und auf moderne, zugängliche und kosteneffiziente Investmenttools setzt, die ihrem Lebensstil und ihren finanziellen Zielen entsprechen.

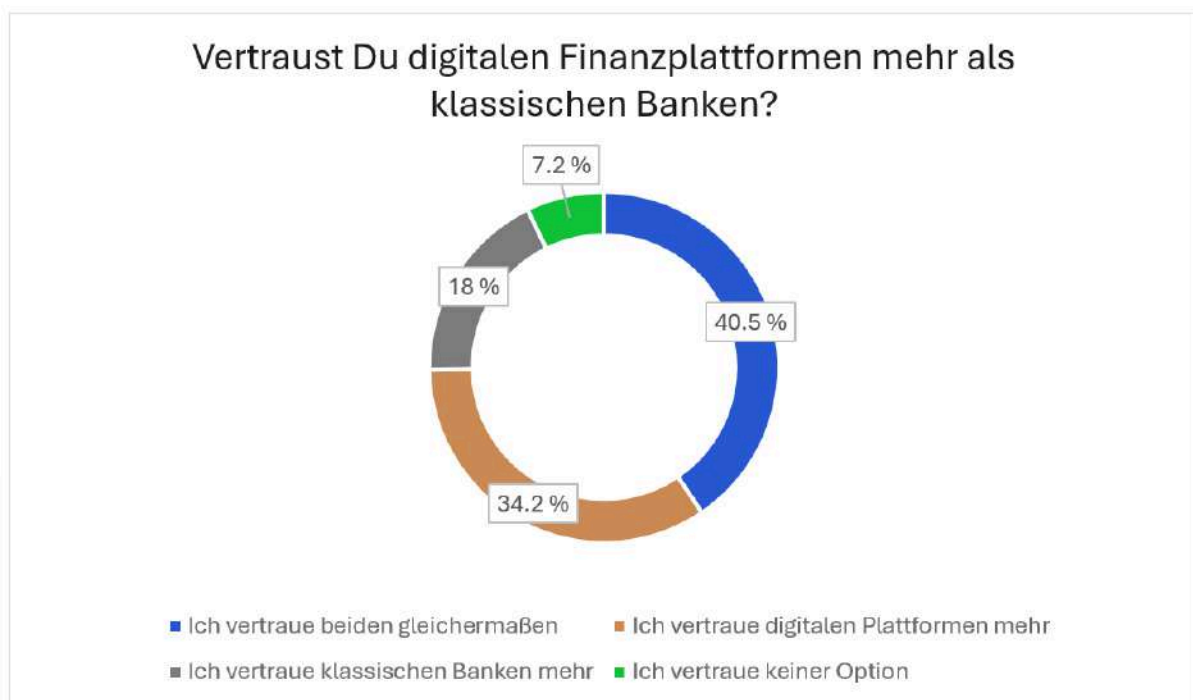


Abbildung 43: Vertrauen digitaler Plattformen vs. Filialbanken

Obwohl viele Mitglieder der Generation Z klassischem Bankwesen und Beratern grundsätzlich vertrauen, zeigt ihre tatsächliche Plattformnutzung eine klare Vorliebe für digitale Finanzplattformen und Neobanken. Diese Diskrepanz zwischen Vertrauen und Nutzung verdeutlicht die pragmatische Einstellung der Gen Z: Obwohl traditionelle Banken als vertrauenswürdig gelten, passen sie oft nicht zu den Anforderungen und dem Lebensstil der jungen Generation.

40,5 % der Befragten geben an, beiden Optionen gleichermaßen zu vertrauen. Dies zeigt, dass die Gen Z digitale Plattformen als ebenso verlässlich wie klassische Banken betrachtet und bereit ist, sich auf moderne Finanzdienstleistungen einzulassen, ohne dabei die traditionellen Anbieter zu vernachlässigen.

34,2 % der Befragten vertrauen digitalen Finanzplattformen mehr als klassischen Banken. Dies deutet darauf hin, dass ein großer Teil der Gen Z die Transparenz, Benutzerfreundlichkeit und den innovativen Ansatz dieser Plattformen schätzt. Digitale Plattformen wie Trade Republic und Neobanken sind oft kostengünstiger und besser auf die Bedürfnisse technikaffiner junger Anleger ausgerichtet, was ihnen ein höheres Vertrauen verschafft. Diese Präferenz zeigt, dass die Gen Z den schnellen Zugang, die geringeren Gebühren und die Flexibilität digitaler Plattformen als Pluspunkte sieht.

18 % der Befragten vertrauen klassischen Banken mehr als digitalen Plattformen. Diese Gruppe könnte klassische Banken als sicherer und stabiler empfinden, möglicherweise aufgrund ihrer etablierten Marken und strengen Regulierungen. Klassische Banken haben in dieser Gruppe weiterhin das Image verlässlicher Institutionen mit einem hohen Maß an Sicherheit, was zeigt, dass einige junge Anleger noch Vorbehalte gegenüber rein digitalen Finanzdienstleistungen haben.

7,2 % der Befragten geben an, keiner der beiden Optionen zu vertrauen. Diese Minderheit könnte entweder skeptisch gegenüber dem gesamten Finanzsystem sein oder persönliche negative Erfahrungen mit beiden Optionen gemacht haben. Dies könnte auf eine generelle Zurückhaltung hinweisen, Gelder auf externen Plattformen zu halten, oder auf eine Präferenz für alternative Anlagen und Bargeld.

Die Gen Z wählt digitale Plattformen primär aufgrund der Flexibilität, Kosteneffizienz und Unabhängigkeit, die sie bieten. Obwohl das Vertrauen in klassische Banken hoch ist, passen deren Angebote und Strukturen nicht immer zu den modernen Ansprüchen der Gen Z. Diese Generation bevorzugt die Schnelligkeit und intuitive Benutzeroberfläche digitaler Plattformen und sieht traditionelle Banken und Berater zunehmend als weniger relevant für ihre Anforderungen an.

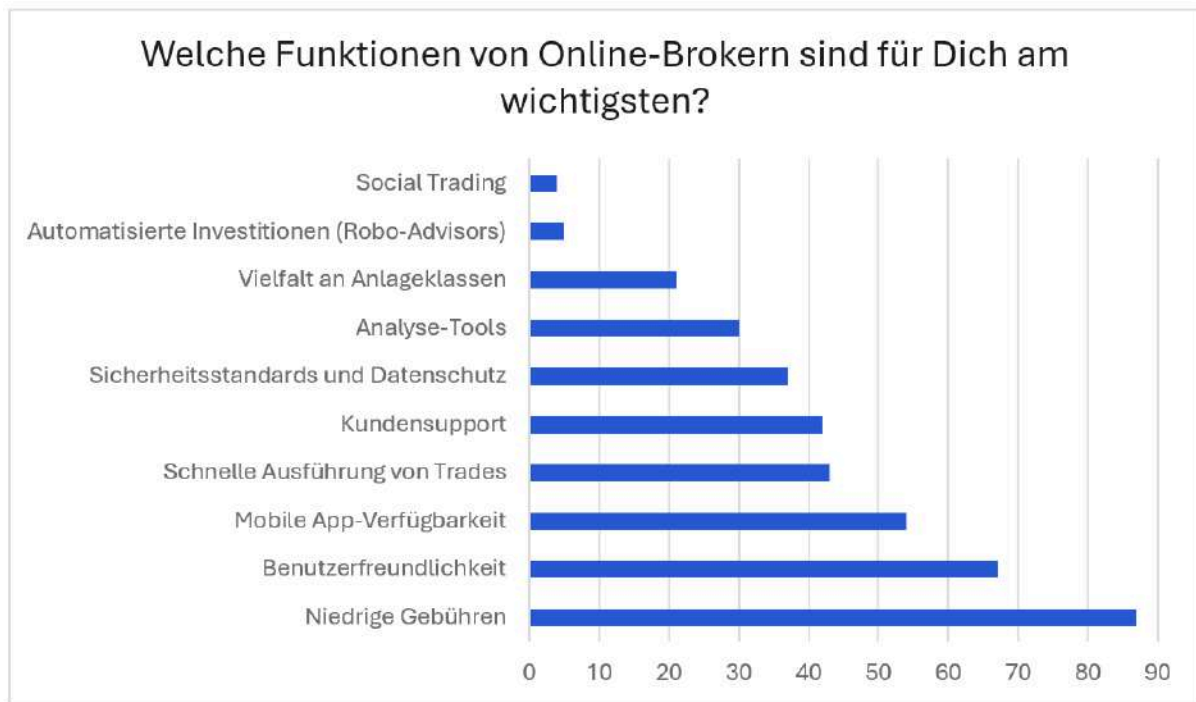


Abbildung 44: Wichtige Funktionen von Online-Brokern

Diese Präferenzen reflektieren das Bedürfnis nach einer kosteneffizienten, schnellen und unkomplizierten Nutzung, die sich an den digitalen Alltag der Gen Z anpasst.

Mit 80,6 % (87 Personen) sehen die meisten Befragten niedrige Gebühren als die wichtigste Funktion eines Online Brokers. Die Generation Z legt großen Wert auf kosteneffiziente Lösungen, die es ihnen ermöglichen, ohne hohe Transaktionskosten zu handeln. Dies passt zu ihrer allgemeinen Präferenz für digitale Plattformen, die oft günstiger sind als klassische Banken. Das Kostenbewusstsein der Gen Z zeigt sich hier klar, da hohe Gebühren ihre Renditen schmälern und die Attraktivität eines Brokers stark mindern können. Andererseits fehlt der Gen Z womöglich schlechtweg das Kapital, hohe Gebühren tragen zu können.

62 % (67 Personen) betonen die Wichtigkeit einer benutzerfreundlichen Oberfläche. Die Gen Z erwartet intuitive und einfach zu bedienende Plattformen, die ohne große Hürden nutzbar sind. Da viele junge Anleger neu auf dem Finanzmarkt sind, ist eine übersichtliche Benutzeroberfläche für sie essenziell, um schnell und sicher handeln zu können.

Mit 50 % (54 Personen) legt die Hälfte der Befragten Wert auf die Verfügbarkeit einer mobilen App. Dies zeigt, dass die Gen Z ihre Finanzen jederzeit und überall im Blick behalten möchte. Die Nutzung einer mobilen App ermöglicht Flexibilität und passt zum schnellen, mobilen Lebensstil der Generation, die Wert auf eine digitale und ortsunabhängige Finanzverwaltung legt.

39,8 % (43 Personen) nennen die schnelle Ausführung von Trades als wichtig, was zeigt, dass viele in der Gen Z bei ihren Trades sofortige Reaktionen auf Marktbewegungen erwarten. Zeitnahe Transaktionen geben ihnen die Möglichkeit, in Echtzeit auf Marktänderungen zu reagieren und potenzielle Verluste zu minimieren oder Gewinne zu maximieren.

Ebenfalls wichtig ist der Kundensupport, der von 38,9 % (42 Personen) als entscheidend angesehen wird. Dies zeigt, dass die Gen Z auch bei digitalen Plattformen nicht auf persönliche Unterstützung verzichten möchte und bei Problemen schnelle Hilfe erwartet. Ein zuverlässiger Support kann das Vertrauen in die Plattform stärken und zur positiven Nutzererfahrung beitragen.

34,3 % (37 Personen) legen Wert auf hohe Sicherheitsstandards und Datenschutz. Die Gen Z ist sich der Risiken im digitalen Raum bewusst und fordert, dass ihre persönlichen und finanziellen Daten bei einem Online-Broker sicher verwahrt sind. Sicherheitsbedenken könnten für manche junge Anleger sogar ein Kriterium dafür sein, eine Plattform nicht zu nutzen, selbst wenn sie sonst die gewünschten Funktionen bietet.

27,8 % (30 Personen) schätzen Analysetools als wichtig ein, was auf ein Interesse an fundierten Anlageentscheidungen hinweist. Ein Teil der Gen Z möchte Daten und

Analysen nutzen, um informierte Investitionsentscheidungen zu treffen, und legt Wert auf umfassende Informationen, die die Plattform bereitstellt.

Nur 19,4 % (21 Personen) nennen eine Vielfalt an Anlageklassen, was zeigt, dass die Mehrheit der Gen Z sich auf eine Kernklasse wie Aktien und ETFs konzentriert und seltener auf andere Produkte angewiesen ist.

Funktionen wie automatisierte Investitionen (Robo-Advisors) und Social Trading spielen mit 4,6 % (5 Personen) bzw. 3,7 % (4 Personen) eine geringe Rolle. Dies deutet darauf hin, dass die Gen Z eher selbst die Kontrolle über ihre Anlagen behalten möchte, anstatt auf vorgefertigte Portfolios oder die Nachahmung anderer Anleger zu setzen.

Die Gen Z bevorzugt bei Online Brokern günstige, benutzerfreundliche und mobile Lösungen, die es ihnen ermöglichen, flexibel und kosteneffizient zu investieren. Sicherheitsstandards und ein guter Support sind ebenfalls wichtige Kriterien, um das Vertrauen in die Plattform zu stärken. Die geringe Nachfrage nach automatisierten Investitionen und Social Trading zeigt, dass die meisten jungen Anleger eigenständig handeln und Kontrolle über ihre Investitionen behalten wollen.

Insgesamt zeigen diese Prioritäten eine Generation, die den finanziellen Nutzen in den Vordergrund stellt, während sie auf eine einfache und flexible Handhabung der Plattform achtet. Die Gen Z wählt Online Broker, die ihrem digitalen Lebensstil entsprechen und es ihnen ermöglichen, kosteneffizient und selbstbestimmt zu investieren.

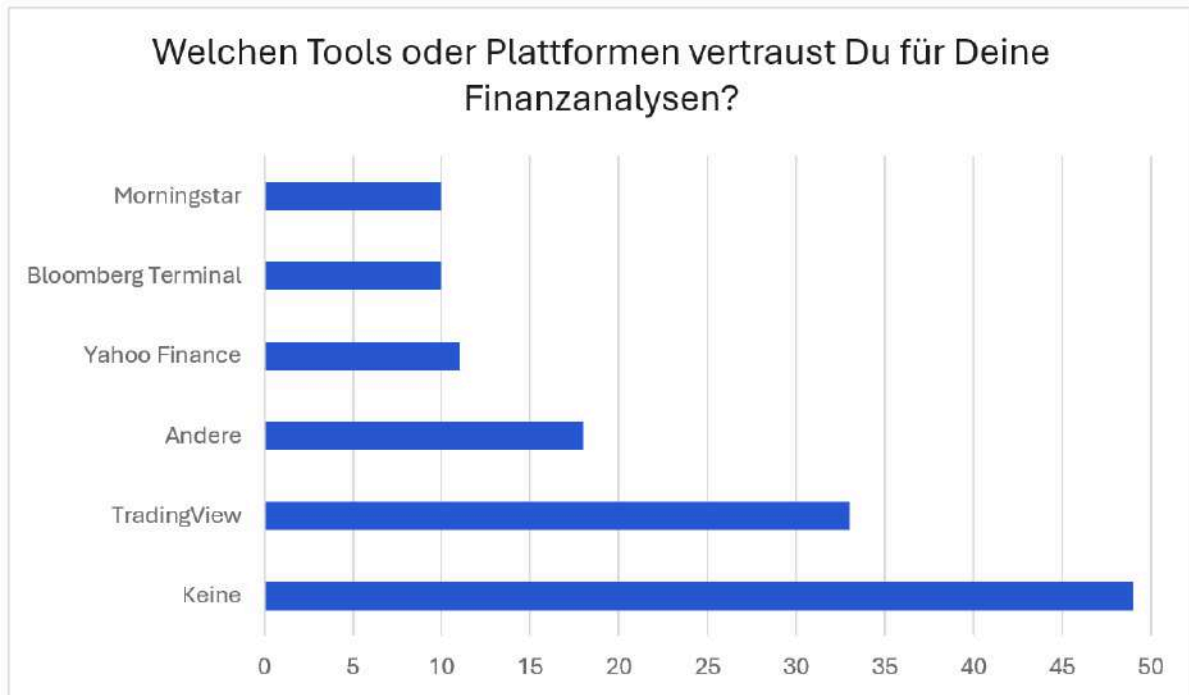


Abbildung 45: Genutzte Finanzanalysetools

Unter „Andere“ wurden die folgenden Punkte genannt:

- Zb Finanzfluss
- Selber
- Trade Republic
- Eft
- Finanzfluss
- Der Aktionär
- YouTube m
- Eigene Recherche
- Börse.de
- Selbst programmierte Software sowie Portfolio Performance
- Diverse deutsche Seiten wie z.B. Onvista, Finanzen.net, und internationale Seiten wie investopedia.
- Finanztip.de
- keine ahnugn
- Finanzyoutubern
- aktienfinder

- Anlagenberater mit mind. IHK Prüfung & bei denen Bekannte in den letzten 10 Jahren gute Erfahrungen gemacht haben
- Aktienfinder, Finanzfluss

Die Antworten zeigen, dass die Generation Z eine Vielzahl an Quellen und Tools für ihre Finanzanalysen nutzt, wobei viele auf Eigenrecherche und frei zugängliche Plattformen setzen.

Mit 45 % gibt fast die Hälfte der Befragten an, keine speziellen Tools oder Plattformen zu verwenden. Diese Gruppe verlässt sich möglicherweise auf intuitive Entscheidungen oder grundlegende Informationen, ohne tiefgehende Analysewerkzeuge zu nutzen. Dies könnte auch auf ein allgemeines Kostenbewusstsein oder eine präferierte Einfachheit in der Analyse hinweisen.

TradingView ist mit 30,3 % das am häufigsten genutzte Analysetool unter den Befragten, die sich für bestimmte Plattformen entschieden haben. Die Plattform bietet umfassende Charting-Tools und technische Analysefunktionen und spricht somit Nutzer an, die detaillierte Marktanalysen durchführen möchten.

Unter „Andere“ wurde eine breite Palette an Plattformen und Tools genannt, die unterschiedliche Informationsbedürfnisse abdecken:

- **Trade Republic:** Trade Republic ist eine beliebte Handelsplattform, die gleichzeitig für grundlegende Analysen und Marktübersichten genutzt wird.
- **YouTube und Finanz-YouTuber:** Finanzinfluencer und Kanäle wie Finanzfluss sind eine häufig genutzte Quelle, um sich über Finanzthemen zu informieren.
- **Onvista, Finanzen.net, Börse.de, und Finanztip.de:** Deutsche Finanzportale, die aktuelle Marktinformationen, Nachrichten und Analysen bieten. Die Gen Z nutzt diese Plattformen für tiefgehende Marktinformationen und Aktienbewertungen.

- **Investopedia:** Investopedia ist eine internationale Quelle für Finanzwissen, die Grundlagen, Fachbegriffe und komplexe Finanzthemen umfassend erklärt.
- **Aktienfinder:** Aktienfinder ist ein Tool für die Aktienanalyse, das für seine spezifischen Filtermöglichkeiten bekannt ist, um potenziell interessante Aktien zu finden.
- **Selbst programmierte Software und Portfolio Performance:** Ein technikaffiner Nutzer setzt auf eigene Tools und Programme zur Portfoliobewertung und Performance-Analyse.
- **Anlageberater mit IHK-Prüfung:** Ein Befragter vertraut auf persönliche Empfehlungen und Beratung durch zertifizierte Berater, die im Umfeld positiv bewertet werden.

Yahoo Finance bietet 10,1 % einen einfachen Zugang zu Finanznachrichten und Marktdaten. Die Plattform ist kostenfrei und wird bevorzugt von jungen Anlegern genutzt, die schnelle und grundlegende Informationen benötigen.

Bloomberg Terminal und Morningstar werden von einer kleinen Gruppe (9,2 %) genutzt, die Wert auf professionelle und umfassende Daten legt. Das Bloomberg Terminal und Morningstar bieten detaillierte Finanzanalysen und sind bei intensiven Nutzern beliebt, die ihre Investmententscheidungen auf fundierte Daten und tiefgehende Analysen stützen.

Die Generation Z zeigt eine Mischung aus pragmatischer Eigenrecherche und dem Einsatz spezialisierter Tools. Während viele auf kostenfreie und leicht zugängliche Plattformen wie YouTube, Yahoo Finance und deutsche Finanzportale setzen, nutzt eine kleinere Gruppe professionelle Tools für detailliertere Analysen. Die Offenheit für diverse Quellen zeigt, dass die Gen Z ihre Finanzentscheidungen flexibel und auf verschiedenen Informationskanälen basieren.



Abbildung 46: Genutzte Finanzverwaltungstools

Die Nutzung spezieller Tools zur Verwaltung von Finanzen und Investitionen zeigt, dass die Generation Z auf eine Kombination aus modernen Apps, herkömmlichen Bankanwendungen und pragmatischen Methoden wie Excel setzt. Diese Verteilung spiegelt eine technikaffine und zugleich flexible Haltung wider, bei der Benutzerfreundlichkeit und Kontrolle über die eigenen Finanzen im Vordergrund stehen.

Mit 53,2 % ist die Nutzung spezieller Finanz-Apps am häufigsten vertreten. Diese Apps bieten eine benutzerfreundliche Lösung zur Überwachung von Ausgaben, Budget und Investments. Da die Gen Z stark mobil orientiert ist, bieten solche Apps die Flexibilität, Finanzen jederzeit und ortsunabhängig zu verwalten. Die Apps werden von der Gen Z offenbar bevorzugt, weil sie einen schnellen, unkomplizierten Überblick über ihre Finanzen ermöglichen und oft zusätzliche Funktionen wie Budgetplanung und Ausgabenanalysen bieten.

26,1 % der Befragten nutzen Bank-Apps. Diese Apps bieten die Möglichkeit, alle Banktransaktionen und das Konto im Blick zu behalten. Banken-Apps sind in der Regel gut integriert und werden als zuverlässige Lösung wahrgenommen, um den

Kontostand und grundlegende Finanzen zu überwachen. Für junge Anleger sind Banken-Apps praktisch, um ihre Kontobewegungen zu kontrollieren, auch wenn sie keine detaillierten Investment- oder Budgetfunktionen bieten.

25,2 % der Befragten nutzen Excel zur Verwaltung ihrer Finanzen. Diese Wahl zeigt, dass viele in der Gen Z auf eine einfache, aber leistungsfähige Lösung setzen, die sie individuell anpassen können. Excel ermöglicht eine detaillierte Kontrolle und Flexibilität in der Finanzverwaltung und ist besonders geeignet für Nutzer, die ihre Finanzen gerne manuell erfassen und analysieren möchten. Dies zeigt auch eine Tendenz zur eigenständigen Finanzorganisation, ohne auf vorgefertigte Tools angewiesen zu sein.

18,9 % der Befragten nutzen je ein Haushaltsbuch oder einen Portfolio-Tracker. Das Haushaltsbuch bietet eine traditionelle Methode zur detaillierten Überwachung von Einnahmen und Ausgaben. Diese Gruppe schätzt eine genaue Aufzeichnung ihrer Ausgaben und möchte die Kontrolle über das Budget behalten.

Die Nutzung von Portfolio-Trackern zeigt, dass einige junge Anleger speziell ihre Investitionen systematisch überwachen möchten. Solche Tools bieten spezifische Funktionen zur Bewertung von Anlagewerten und zur Analyse von Gewinnen und Verlusten, was für die Gen Z, die an einem langfristigen Vermögensaufbau interessiert ist, besonders nützlich sein kann.

14,4 % der Befragten nutzen keine speziellen Tools zur Finanzverwaltung, was darauf hindeutet, dass ein Teil der Generation Z möglicherweise eine vereinfachte Finanzverwaltung bevorzugt oder ihre Finanzen intuitiv organisiert.

„All-in-One Vermögenstracker“ und „Andere“ wurden jeweils von nur 2,7 % der Befragten genutzt. Die geringe Nutzung von „All-in-One Vermögenstrackern“ und den unter „Andere“ genannten Tools, zu denen selbst programmierte Software und Web-Apps gehören, zeigt, dass die Generation Z praktische und kostengünstige Lösungen für ihre Finanzverwaltung bevorzugt. Die Entscheidung gegen umfassende Vermögenstracker könnte darauf hindeuten, dass die meisten jungen Anleger entweder keine komplexe Übersicht über zahlreiche Vermögenswerte benötigen oder

dass die Funktionen dieser All-in-One-Lösungen für sie schlichtweg zu umfangreich und teuer erscheinen.

Stattdessen bevorzugt die Gen Z offenbar einfachere, flexible Tools, die spezifische Bedürfnisse abdecken, wie etwa einzelne Finanz-Apps oder Excel. Die wenigen, die dennoch auf „Andere“ Optionen setzen, wie selbst programmierte Software und plattformübergreifende Web-Apps, heben sich als besonders technikaffin hervor und schätzen die Möglichkeit, ihre Tools individuell anzupassen. Diese Nutzer sind bereit, zusätzliche Zeit und Wissen zu investieren, um Lösungen zu schaffen, die genau ihren Anforderungen entsprechen.

Insgesamt lässt sich daraus schließen, dass die Generation Z größtenteils auf pragmatische, leicht zugängliche und kosteneffiziente Tools setzt, während nur eine kleine Gruppe an umfassenden oder personalisierten Lösungen interessiert ist. Diese Präferenz unterstreicht ihre Affinität zu mobilen, einfach handhabbaren und erschwinglichen Finanzlösungen, die eine Balance zwischen Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit bieten.

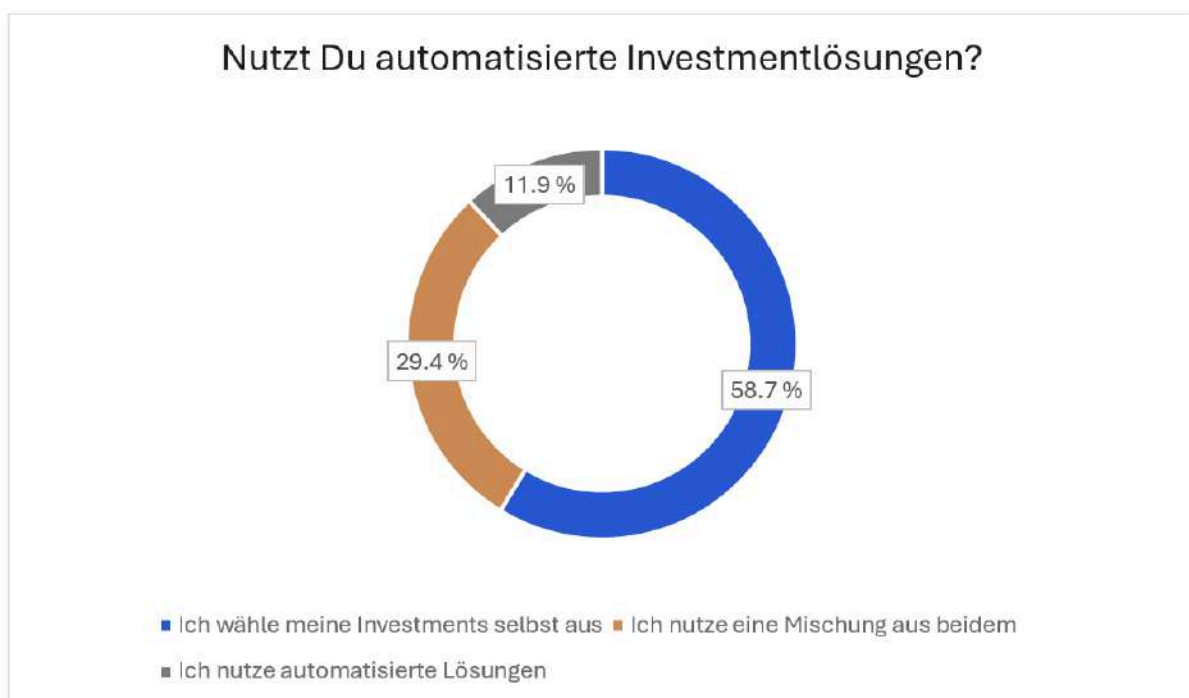


Abbildung 47: Nutzung KI-basierter Investmenttools

Die meisten jungen Anleger bevorzugen es, ihre Anlageentscheidungen eigenständig zu treffen, wobei ein bedeutender Teil eine Kombination aus selbst gewählten und automatisierten Lösungen nutzt. Nur eine kleine Minderheit verlässt sich vollständig auf automatisierte Investmentlösungen.

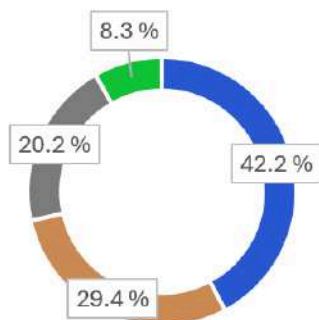
Mit 58,7 % der Befragten, die ihre Investments selbst auswählen, zeigt sich eine klare Präferenz für eine eigenverantwortliche Entscheidungsfindung. Die Gen Z scheint ihre Anlageentscheidungen bewusst in die eigene Hand zu nehmen und möchte selbst über die Richtung ihrer Investitionen bestimmen. Diese Präferenz für Selbstbestimmung spiegelt die allgemeine Tendenz dieser Generation wider, sich in Finanzfragen gut zu informieren und selbstständig zu handeln, anstatt auf vorgefertigte Lösungen zurückzugreifen.

29,4 % der Befragten nutzen eine Mischung aus beiden Ansätzen. Diese Gruppe schätzt die Flexibilität, selbst Entscheidungen zu treffen, kombiniert mit den Vorteilen automatisierter Lösungen für bestimmte Teile ihres Portfolios. Die Kombination erlaubt es, Teile des Vermögens stabil und automatisiert anzulegen, während sie gleichzeitig die Kontrolle über andere Investments behalten. Diese hybride Strategie könnte darauf hindeuten, dass die Gen Z die Effizienz von Robo-Advisors nutzt, um spezifische Ziele zu erreichen oder Routineentscheidungen zu automatisieren, ohne dabei die volle Kontrolle abzugeben.

Nur 11,9 % der Befragten setzen vollständig auf automatisierte Investmentlösungen. Dies zeigt, dass die Mehrheit der Gen Z den Robo-Advisors allein noch nicht vollständig vertraut oder sich möglicherweise nicht wohl dabei fühlt, ihre gesamten Anlageentscheidungen abzugeben.

Insgesamt zeigt sich eine Generation, die Selbstbestimmung und Eigenverantwortung in den Vordergrund stellt. Sie vertraut eher auf ihre eigenen Anlageentscheidungen, bleibt jedoch offen für unterstützende Technologien, wenn diese ihren Zielen dienlich sind. Diese Balance aus Selbstbestimmung und moderater Automatisierung passt gut zu der pragmatischen, eigenständigen Anlagestrategie, die die Gen Z insgesamt bevorzugt. Das Vertrauen in KI scheint dabei nicht sehr hoch auszufallen.

Welchen Stellenwert hat Künstliche Intelligenz (KI) in Deinen Investitionsentscheidungen?



- Ich bin skeptisch gegenüber KI, bevorzuge manuelle Entscheidungen
- Ich nutze KI, aber vertraue ihr nur bedingt
- Ich habe kein Vertrauen in KI-basierte Lösungen
- Ich vertraue stark auf KI und nutze sie regelmäßig

Abbildung 48: Vertrauen in KI-basierte Tools

Die meisten jungen Anleger bevorzugen weiterhin manuelle Entscheidungen oder nutzen KI lediglich als ergänzende Hilfe, wobei das Vertrauen in automatisierte Systeme eher begrenzt ist.

42,2 % der Befragten bevorzugen manuelle Entscheidungen und stehen KI-basierten Lösungen skeptisch gegenüber. Diese Gruppe setzt weiterhin auf ihre eigene Urteilsfähigkeit und vertraut eher auf ihr Wissen und ihre Strategien als auf Algorithmen. Diese Zurückhaltung könnte darauf hindeuten, dass viele junge Anleger Bedenken hinsichtlich der vollständigen Automatisierung ihrer Finanzen haben und weiterhin Wert auf Kontrolle und persönliches Eingreifen legen.

29,4 % der Befragten nutzen KI zwar, vertrauen ihr jedoch nur bedingt. Diese Gruppe scheint die Vorteile von KI-basierten Technologien zu erkennen, betrachtet sie jedoch als Unterstützung anstatt als zentrale Entscheidungshilfe. Der begrenzte Vertrauensvorschuss zeigt, dass viele junge Anleger KI als nützlich, aber nicht unumgänglich sehen. Diese Zurückhaltung könnte auf das Bewusstsein zurückzuführen sein, dass KI-Systeme nicht unfehlbar sind und ihre Entscheidungen

auf Algorithmen basieren, die sich möglicherweise nicht an persönliche Ziele oder Marktveränderungen anpassen können.

20,2 % der Befragten haben kein Vertrauen in KI-basierte Investmentlösungen. Diese Gruppe lehnt KI für Finanzentscheidungen ab und könnte generell skeptisch gegenüber der Verlässlichkeit und Transparenz von KI-Algorithmen sein. Ein solches Misstrauen könnte auch von dem Gefühl herrühren, dass automatisierte Lösungen weniger flexibel sind und möglicherweise nicht in der Lage, Marktvolatilität oder individuelle Präferenzen zu berücksichtigen.

Lediglich 8,3 % der Befragten vertrauen stark auf KI und nutzen KI-basierte Lösungen regelmäßig. Diese Minderheit sieht in KI offenbar ein wertvolles Werkzeug, das präzise Analysen und möglicherweise schnellere oder profitablere Entscheidungen ermöglicht. Diese Gruppe könnte von den technologischen Innovationen und der Effizienz von KI überzeugt sein und bereit sein, darauf zu vertrauen, dass Algorithmen ihre Anlagestrategien effektiv umsetzen können.

Die Generation Z zeigt insgesamt eine zurückhaltende Haltung gegenüber KI-basierten Investmentlösungen. Der Großteil der jungen Anleger bevorzugt es, die Kontrolle über ihre Entscheidungen zu behalten und vertraut KI nur als Ergänzung.

2.4 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Generation Z eine gut durchdachte und pragmatische Herangehensweise an ihre Finanzbildung und Anlagestrategien hat. Trotz des großen Interesses an sozialen Medien und Finfluencern für Finanzinformationen verlässt sich die Mehrheit der Gen Z nicht ausschließlich auf diese Quellen.

Stattdessen nutzt sie Plattformen wie YouTube, TikTok und Instagram als ergänzende Informationsquellen, während ein erheblicher Teil traditionelleren Ansätzen wie dem Austausch mit Familie und Bekannten sowie Fachbüchern den Vorzug gibt. Finfluencer wie „Finanzfluss“ und „Finanztipp“ sind dabei die bevorzugten Influencer, doch etwa 37 % der Befragten folgen keinem Finfluencer und setzen lieber auf klassische Quellen.

In Bezug auf ihre Anlagepraktiken zeigt sich, dass die Gen Z vor allem auf mobile und kostengünstige Tools setzt. So dominieren Banken-Apps die Finanzverwaltung, während umfassende All-in-One-Lösungen und spezialisierte Analysetools weniger genutzt werden. Für Analysen und Informationen setzen viele auf TradingView und YouTube, doch etwa die Hälfte der Befragten verzichtet gänzlich auf spezifische Analysetools, was auf eine flexible, aber sparsame Herangehensweise hindeutet.

Bevorzugt investiert die Gen Z in bewährte und breit diversifizierte Anlageformen wie ETFs. ETFs werden von der Mehrheit als die beste Geldanlage betrachtet, da sie eine Mischung aus Sicherheit und Wachstumschancen bieten. Immobilien folgen in der Beliebtheit und werden als stabile Wertanlagen mit langfristigem Potenzial gesehen.

Ein kleinerer Anteil investiert auch in Aktien, was auf eine gewisse Offenheit gegenüber Marktschwankungen und das Interesse an direkten Gewinnen und Dividenden hinweist. Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum genießen ebenfalls das Interesse der Gen Z, werden jedoch überwiegend als spekulative und risikobehaftete Anlageform betrachtet.

Rund 42 % haben bislang nicht in Kryptowährungen investiert, während diejenigen, die sich für Krypto interessieren, meist auf etablierte Coins setzen oder eine Mischung aus großen und kleineren Coins wählen. Alternative Investitionen wie Crowdfunding und P2P-Kredite spielen insgesamt eine geringe Rolle im Portfolio der jungen Anleger und werden meist nur zur Diversifikation genutzt.

Nachhaltigkeit und ethische Kriterien beeinflussen die Anlageentscheidungen der Generation Z zwar, sind jedoch für viele kein primärer Faktor. Ein Großteil der Befragten gibt an, dass der Umwelteinfluss bei Kryptowährungen wie Bitcoin entweder nur eine untergeordnete Rolle spielt oder nur bei extrem umweltschädlichen Technologien beachtet wird. Ebenso zeigen die Befragten ein gewisses Interesse an ethischen Anlagekriterien, legen jedoch oft größeren Wert auf Rendite und Stabilität.

Die Motivation für Investitionen in NFTs, alternative Anlagen oder Kryptowährungen reicht von Renditeaussichten und langfristigem Potenzial bis hin zur Unabhängigkeit von traditionellen Märkten. Der Hype spielt ebenfalls eine Rolle, wird jedoch eher als

Ergänzung gesehen, nicht aber als Hauptanreiz. Insgesamt bleibt die Generation Z bei spekulativen Anlagen vorsichtig und betrachtet diese eher als ergänzende Optionen im Portfolio.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Generation Z eine abgewogene, pragmatische und teils vorsichtige Herangehensweise an Investitionen hat. Sie ist offen für neue Technologien und alternative Anlageformen, nutzt diese jedoch meist als Ergänzung zu konventionellen und stabileren Anlageklassen wie ETFs und Immobilien. Auch in ihrer Finanzbildung kombiniert die Gen Z moderne, leicht zugängliche Quellen mit klassischen und fundierten Informationen.

Diese Mischung aus Innovation und Bedachtsamkeit spiegelt ihre Werte wider und zeigt, dass sie zwar experimentierfreudig ist, aber dennoch klare Prioritäten setzt, um langfristige Stabilität und finanzielle Sicherheit zu erreichen.

2.4.1 Abgleich der Umfrageergebnisse mit den Hypothesen

Die Umfrageergebnisse bieten eine differenzierte Perspektive auf die vier Hypothesen und ermöglichen eine klare Beurteilung, ob und in welchem Umfang diese Annahmen durch die Generation Z bestätigt werden.

Hypothese 1: Kryptowährungen als bevorzugte Anlageform der Generation Z

Ergebnis: Diese Hypothese wird **nicht bestätigt**. Die Umfrage zeigt, dass Kryptowährungen zwar für viele junge Anleger attraktiv sind, aber meist als spekulative und riskante Anlageform betrachtet werden. Rund 42 % haben noch nie in Kryptowährungen investiert. Diejenigen, die dies tun, setzen überwiegend auf etablierte Coins wie Bitcoin und Ethereum, betrachten Krypto jedoch nicht als bevorzugte, sondern eher als ergänzende Anlageform. Die Generation Z zeigt somit Interesse an Kryptowährungen, bevorzugt jedoch sichere und diversifizierte Anlagen wie ETFs und Immobilien.

Hypothese 2: KI-gestützte Finanzberatung steigert das Vertrauen in Anlageentscheidungen der Generation Z

Ergebnis: Diese Hypothese wird **nicht bestätigt**. Während die Gen Z technologieaffin ist, zeigt die Umfrage, dass sie gegenüber KI-gestützter Finanzberatung überwiegend zurückhaltend ist. Viele junge Anleger vertrauen auf ihre eigenen Entscheidungen oder nutzen KI nur ergänzend. Ein geringer Prozentsatz verlässt sich stark auf KI-basierte Beratung. Stattdessen bevorzugen sie eine Mischung aus persönlichen Entscheidungen und traditionellen Quellen. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Generation Z KI-Lösungen zwar nutzt, aber noch kein hohes Vertrauen entwickelt hat.

Hypothese 3: Nachhaltige Investments haben einen hohen Stellenwert bei der Generation Z

Ergebnis: Diese Hypothese wird **teilweise bestätigt**. Nachhaltigkeit spielt für die Gen Z durchaus eine Rolle, doch sie ist oft ein sekundäres Entscheidungskriterium. Während einige junge Anleger umweltfreundliche Investitionen bevorzugen und den Umwelteinfluss von Kryptowährungen berücksichtigen, ist Nachhaltigkeit häufig nachrangig gegenüber Rendite und Stabilität. Ein erheblicher Teil der Befragten gibt an, dass Umweltaspekte nur in extrem umweltschädlichen Fällen ein Hindernis darstellen. Die Generation Z zeigt daher ein gewisses Interesse an nachhaltigen Investments, legt jedoch insgesamt mehr Wert auf finanzielle Vorteile.

Hypothese 4: Die Generation Z bevorzugt sicherheitsorientierte Anlagestrategien aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten

Ergebnis: Diese Hypothese wird **weitgehend bestätigt**. Die Gen Z bevorzugt sicherheitsorientierte und diversifizierte Anlagen, wie die starke Präferenz für ETFs und Immobilien zeigt. Sie setzt auf stabile, breit gestreute Anlageformen und verfolgt überwiegend vorsichtige Anlagestrategien. Die Generation ist offen für spekulativere Anlageformen wie Kryptowährungen und NFTs, betrachtet diese jedoch meist als ergänzend und geht bewusst mit Risiken um. Die Umfrage zeigt, dass wirtschaftliche

Unsicherheiten die Gen Z zu sicherheitsorientierten Strategien motivieren, und sie neigt zur Diversifikation, um langfristige Stabilität zu gewährleisten.

Zusammengefasst ist Generation Z an neuen Technologien und alternativen Anlageformen interessiert, betrachtet jedoch klassische, stabile Anlagen als bevorzugte und setzt nachhaltige Kriterien eher ergänzend ein.

Sicherheitsorientierung ist ein klarer Schwerpunkt in ihren Anlagestrategien, und Vertrauen in KI-gestützte Beratung ist noch nicht weit verbreitet.

2.4.2 Einschränkungen der Studienergebnisse

Die Ergebnisse dieser Studie bieten wertvolle Einblicke in die Finanzbildung und Anlagestrategien der Generation Z. Es ist jedoch wichtig, die Einschränkungen dieser Analyse zu berücksichtigen, insbesondere in Bezug auf die Repräsentativität und die Zusammensetzung der Stichprobe. Mit einer relativ kleinen Stichprobengröße von 112 Teilnehmern ist die Aussagekraft der Ergebnisse begrenzt und möglicherweise nicht vollständig auf die gesamte Gen Z übertragbar. Unterschiedliche Bildungsniveaus und sozioökonomische Hintergründe, wie etwa Personen mit Hauptschulabschluss oder jene ohne akademischen Hintergrund, sind möglicherweise nur unzureichend repräsentiert. Diese Gruppen könnten andere Prioritäten oder Einstellungen in Bezug auf Investitionen und Finanzbildung aufweisen.

Zudem könnte die überwiegende Nutzung von Online-Umfragemethoden dazu geführt haben, dass vor allem technologieaffine und digital versierte junge Menschen teilgenommen haben. Die Ergebnisse könnten daher weniger die Sichtweisen von Personen ohne regelmäßigen Zugang zu digitalen Informationsquellen widerspiegeln. In zukünftigen Untersuchungen könnte eine größere und diversifizierte Stichprobe dazu beitragen, ein umfassenderes und differenzierteres Bild der finanziellen Präferenzen und Einstellungen der gesamten Generation Z zu zeichnen.

3 Quellenverzeichnis

Andersen, Uwe/Wichard Woyke (Hg.): *Handwörterbuch des politischen Systems der Bundesrepublik Deutschland*. 8., aktual. Aufl. Heidelberg: Springer VS 2021.

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (02.09.24): *Aktuelle Zahlen, Ausgabe August 2024*. URL:

<https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Statistik/AsylinZahlen/aktuelle-zahlen-august-2024.pdf?blob=publicationFile&v=2> [11.11.2024].

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (03.07.2023): *Vom Pillenknick zum Rentnerboom*. URL:

<https://www.bib.bund.de/DE/Aktuelles/2023/2023-07-03-Vom-Pillenknick-zum-Rentnerboom-50-Jahre-Forschung-zum-demografischen-Wandel-am-BiB.html> [11.11.2024].

Caspar Dohmen (21.02.2024): *Die Finanzkrise von 2007/2008 und ihre Folgen*.

Bundeszentrale für politische Bildung. URL:

<https://www.bpb.de/themen/wirtschaft/finanzwirtschaft/524122/die-finanzkrise-von-2007-2008-und-ihre-folgen/> [11.11.2024].

Deutscher Wetterdienst: *Klimawandel – ein Überblick*. URL:

https://www.dwd.de/DE/klimaumwelt/klimawandel/klimawandel_node.html [11.11.2024].

Dietrich Thränhardt: *Deutschlands Entwicklung und Perspektiven seit 1990*.

Bundeszentrale für politische Bildung. URL:

<https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/handwoerterbuch-politisches-system/201997/deutschlands-entwicklung-und-perspektiven-seit-1990/> [11.11.2024].

F. Tenzer (06.08.2024): *Anzahl der Smartphone-Nutzer in Deutschland bis 2030*. URL:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/198959/umfrage/anzahl-der-smartphonenuutzer-in-deutschland-seit-2010/> [11.11.2024].

Jiří Hönes (12.03.2019): *30 Jahre WWW – Tim Berners-Lee und die Anfänge des World Wide Web*. URL:

<https://www.lmz-bw.de/landesmedienzentrum/aktuelles/aktuelle-meldungen/detailseite/30-jahre-www-tim-berners-lee-und-die-anfaenge-des-world-wide-web>

[11.11.2024].

Simon Schnetzer (23.04.2024): *Pressekonferenz und Veröffentlichung der Trendstudie "Jugend in Deutschland 2024"*. URL:

<https://simon-schnetzer.com/blog/jugend-in-deutschland-2024-veroeffentlichung-der-trendstudie/> [11.11.2024].

Statista Research Department (04.09.2024): *Verteilung der Bevölkerung Deutschlands nach Generationen 2023*. URL:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1131021/umfrage/generationenanteile-in-deutschland/> [11.11.2024].

Statistisches Bundesamt (27.08.2024): *Pressemitteilung Nr. 325, Bruttoinlandsprodukt: Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 2. Quartal 2024*. URL:

https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/08/PD24_325_811.html [11.11.2024].

Welthungerhilfe: *Naturkatastrophen und der Klimawandel*. URL:

<https://www.welthungerhilfe.de/informieren/themen/klimawandel/naturkatastrophen> [11.11.2024].

Wolfgang Quaisser (17.11.20): *Weltwirtschaft in der Corona-Pandemie*. Akademie für politische Bildung. URL:

https://www.apb-tutzing.de/download/publikationen/kurzanalysen/Akademie-Kurzanalyse_2020_03_Web.pdf [11.11.2024].

Zukunftsinstitut (08.12.2021): *Mental Imbalance Youth: Die verletzte Gen Z*. URL:

<https://www.zukunftsinstitut.de/zukunftsthemen/generation-z-mental-imbalance-youth> [11.11.2024].

4 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Alter der Teilnehmer.....	32
Abbildung 2: Prozentuale Aufteilung der Altersklassen.....	33
Abbildung 3: Geschlecht der Teilnehmer.....	33
Abbildung 4: Höchster/Angestrebter Abschluss der Teilnehmer.....	34
Abbildung 5: Zufriedenheit mit der finanziellen Situation.....	35
Abbildung 6: Bedeutung von Finanzthemen.....	37
Abbildung 7: Selbsteinschätzung Finanzielle Bildung.....	39
Abbildung 8: Erstkontakt mit Thema Investieren.....	40
Abbildung 9: Gesprächsrelevanz Thema Investitionen.....	42
Abbildung 10: Selbsteinschätzung Generationenunterschied Investitionsverhalten..	44
Abbildung 11: Abweichende Gewichtung im Generationsvergleich.....	45
Abbildung 12: Quelle finanzieller Bildung.....	47
Abbildung 13: Bedeutung von Social Media für Finanzbildung.....	49
Abbildung 14: Einfluss von Finfluencern.....	51
Abbildung 15: Relevante Finfluencer.....	53
Abbildung 16: Wichtige Investitionskriterien.....	55
Abbildung 17: Verhältnis Investitionsvolumen zu Gesamtvermögen.....	58
Abbildung 18: Zeitaufwand für Investitionen.....	59
Abbildung 19: Häufigkeit von Portfolio-Anpassungen.....	60
Abbildung 20: Selbsteinschätzung bester Geldanlagen.....	62
Abbildung 21: Meistgenutzte Anlageklassen.....	64
Abbildung 22: Gewählter Zeithorizont für Anlagen.....	66
Abbildung 23: Ziel der Investitionen.....	68
Abbildung 24: Genutzte Anlagestrategien.....	70
Abbildung 25: Erwartete Rendite.....	73
Abbildung 26: Zufriedenheit mit bisherigem Anlageerfolg.....	75

Abbildung 27: Einschätzung Kontrollierbarkeit der Gewinne.....	77
Abbildung 28: Einschätzung aktuelle Marktlage.....	79
Abbildung 29: Selbsteinschätzung Risikobereitschaft.....	81
Abbildung 30: Reaktionen auf Marktschwankungen.....	83
Abbildung 31: Geduldete Marktschwankungen.....	84
Abbildung 32: Gewichtung von Nachhaltigkeit für Anlageentscheidungen.....	87
Abbildung 33: Gewichtung ethischer Kriterien für Anlageentscheidungen.....	89
Abbildung 34: Einschätzung von Risiken nachhaltiger Anlagen.....	91
Abbildung 35: Wichtigste Nachhaltigkeitskriterien.....	93
Abbildung 36: Nutzung alternativer Investments.....	96
Abbildung 37: Vorliegende Investments in Kryptowährungen.....	98
Abbildung 38: Genutzte Kryptowährungen.....	100
Abbildung 39: Einschätzung Risikograd von Kryptowährungen.....	101
Abbildung 40: Gründe für Wahl alternativer Investments.....	103
Abbildung 41: Gewichtung Umweltrisiken von Kryptowährungen.....	105
Abbildung 42: Genutzte Plattformen für Investitionen.....	107
Abbildung 43: Vertrauen digitaler Plattformen vs. Filialbanken.....	109
Abbildung 44: Wichtige Funktionen von Online-Brokern.....	111
Abbildung 45: Genutzte Finanzanalysetools.....	114
Abbildung 46: Genutzte Finanzverwaltungstools.....	117
Abbildung 47: Nutzung KI-basierter Investmenttools.....	119
Abbildung 48: Vertrauen in KI-basierte Tools.....	121