

A close-up photograph of a smiling elderly couple. The man on the left has short grey hair and is wearing a light blue button-down shirt. The woman on the right has blonde hair and is wearing glasses and a light blue cardigan over a white top. They are both looking towards the camera with warm, joyful expressions.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage der
deutschen Bevölkerung im Alter von 18 bis 79 Jahren

TeamBank

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Grusswort des Vorstands

Liebe Leserin, lieber Leser,

hartnäckig hält sich das Vorurteil, dass die Generation 50Plus weniger aufgeschlossen gegenüber dem technischen Fortschritt als die jüngeren Altersgruppen sei. Was jedoch die Nutzung von Social Media anbelangt, holen die über 50-Jährigen gegenüber den später geborenen Altersgruppen auf. So tummeln sich bereits 43 Prozent der Älteren täglich auf Facebook, Instagram und Co. Bei den 30- bis 49-Jährigen sind es 54 Prozent, während bei der Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen erwartungsgemäß eine vergleichsweise hohe Nutzungsquote von 70 Prozent festzustellen ist. Mit der Verbreitung von Social-Media-Plattformen geht auch die Verwendung von einer Vielzahl digitaler Endgeräte einher. Handy, Tablet und Laptop – diese smarten Alleskönnner werden generationenübergreifend auch für Bankgeschäfte verwendet. Die über 50-Jährigen verwenden Smartphones für ihre Geldangelegenheiten jedoch noch eher selten. Während bei 43 Prozent der Jüngeren sowie bei 34 Prozent der Angehörigen der mittleren Altersgruppe das Smartphone für das Banking regelmäßig im Einsatz ist, sind es bei der Generation 50Plus lediglich neun Prozent. Hier können Finanzdienstleister ansetzen und diese Kundengruppe bei der Entwicklung digitaler Produkte und Services noch stärker in den Fokus rücken. Denn aufgrund des demographischen Wandels wird der Anteil der über 50-Jährigen an der Gesamtbevölkerung in Deutschland und Europa perspektivisch weiter steigen.

Diese und viele weitere spannende Erkenntnisse unserer Studie „Liquidität 50Plus“ werden in dem vorliegenden Berichtsband weiter vertieft. Die bevölkerungsrepräsentative Erhebung haben wir im Jahr 2018 bereits das sechste Mal durchgeführt. Im Rahmen der vom Markt- und Meinungsforschungsinstitut „forsa“ erhobenen Studie wird regelmäßig das „easyCredit-Liquiditätsbarometer“ berechnet, welches die aktuelle Einschätzung der finanziellen Situation sowie die Erwartung an die Zukunft beinhaltet. Demnach schätzen acht von zehn Deutschen ihre derzeitige finanzielle Situation als gut bis sehr gut ein. Mehr als jeder Zweite rechnet außerdem in den nächsten drei bis fünf Jahren mit einer Verbesserung seiner finanziellen Situation.

Wir wünschen eine anregende Lektüre.



Alexander Boldyreff im Namen des Gesamtvorstands

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Zur Studie

TeamBank



Inhalt der Studie

Der Berichtsband stellt die Ergebnisse der sechsten Welle einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung mit Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren dar. Im Fokus der Befragung standen die Themen Liquidität, Kreditaufnahme- und Ausgabeverhalten sowie Digitalisierung bei Banken und Bankberatung der Generation 50Plus. Die erste Befragung fand im Herbst 2013 statt.

Stichprobengrößen

1.002 Befragte zwischen 18 und 79 Jahren

Methode

CATI-Befragung

Durchführendes Institut

forsa marplan Markt- und Mediaforschungsgesellschaft mbH

Gewichtung

Bevölkerungsrepräsentative Gewichtung der Personenstichprobe nach Region, Alter und Geschlecht. Die Ergebnisse wurden auf ganze Zahlen gerundet.

Befragungszeitraum

Frühjahr 2018

Agenda

TeamBank

Zur Berechnung des easyCredit-Liquiditätsbarometers	Seite 5
Management Summary	Seite 8

Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

1. Das easyCredit-Liquiditätsbarometer	Seite 12
2. Wünsche und Werte der Bevölkerung	Seite 16
3. Investitionspläne	Seite 24
4. Liquiditätssituation	Seite 27
5. Finanzverhalten	Seite 34
6. Beratung zu Finanzdienstleistungen	Seite 47
7. Nutzung von Bezahlmöglichkeiten	Seite 58
8. Statistik	Seite 64

Das easyCredit- Liquiditätsbarometer

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Das easyCredit-Liquiditätsbarometer

TeamBank



Berechnung des easyCredit-Liquiditätsbarometers

Mit dem easyCredit-Liquiditätsbarometer wird die Stimmung zur finanziellen Situation der Bevölkerung erfasst. Grundlage für die Ermittlung dieses Index sind Frage 8 (derzeitige finanzielle Situation, vgl. Seite 29) und Frage 9 (zukünftige finanzielle Situation, vgl. Seite 31).

Die Berechnung des Index erfolgt analog zum ifo-Geschäftsclimaindex, der ebenfalls die beiden zeitlichen Dimensionen – Lage und Erwartung – berücksichtigt.

Das Liquiditätsbarometer kann zwischen den Extremwerten -100 (d.h. alle Befragten schätzen die derzeitige Lage sehr schlecht ein bzw. erwarten eine deutliche Verschlechterung) und +100 (d.h. alle Befragten schätzen die Lage sehr gut ein bzw. erwarten eine deutliche Verbesserung) schwanken.

Damit wird das Stimmungsbild der Bevölkerung zur finanziellen Situation nicht nur punktuell veranschaulicht, sondern auch langfristig vergleichbar gemacht.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Das easyCredit-Liquiditätsbarometer

Beispielrechnungen für das easyCredit-Liquiditätsbarometer

Skala (Punktwert)		Extrem schlechte Stimmung		Eher schlechte Stimmung		Neutrale Stimmung		Eher gute Stimmung		Extrem gute Stimmung		
Frage 8:	Frage 9:	Frage 8:	Frage 9:	Frage 8:	Frage 9:	Frage 8:	Frage 9:	Frage 8:	Frage 9:	Frage 8:	Frage 9:	
Sehr gut (1 P)	Deutlich besser (0,5 P)	0%	0%	5%	5%	25%	25%	25%	25%	100%	100%	
Gut (0,5 P)	Etwas besser (0,5 P)	0%	0%	20%	20%	25%	25%	50%	50%	0%	0%	
Weniger gut (0,5 P)	Etwas schlechter (0,5 P)	0%	0%	50%	50%	25%	25%	20%	20%	0%	0%	
Schlecht (1 P)	Deutlich schlechter (1 P)	100%	100%	25%	25%	25%	25%	5%	5%	0%	0%	
		Saldo	-100	-100	-35	-35	0	0	35	35	100	100
		Stimmung	100		165		200		235		300	
		Index	-100		-35		0		35		100	

i Berechnung des Saldos

Saldo (F5) = (Sehr gut + Gut) – (Weniger gut + Schlecht)

Saldo (F6) = (Deutlich besser + Etwas besser) – (Etwas schlechter + Deutlich schlechter)

i Berechnung der Stimmung

$$\text{Stimmung} = \sqrt{\frac{\text{Saldo(F8)+200}}{\text{Saldo(F9)+200}}}$$

i Berechnung des Index

$$\text{Index} = (\text{Stimmung} - 200)$$

Management Summary

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Management Summary (1)

Auch in diesem Jahr zeigt das bereits zum dritten Mal ermittelte easyCredit-Liquiditätsbarometer eine positive Stimmung in der deutschen Bevölkerung, und zwar mit steigender Tendenz. **Im Vergleich zum Vorjahr ist es um 4,51 Punkte auf einen Wert von 30,50 angestiegen (S. 13).** Acht von zehn Deutschen schätzen ihre derzeitige finanzielle Situation als gut bis sehr gut ein (S. 29). Mehr als jeder Zweite rechnet außerdem in den nächsten drei bis fünf Jahren mit einer Verbesserung seiner finanziellen Situation (S. 31). Allerdings ist die jüngere Generation nach wie vor deutlich zuversichtlicher, wenn sie an ihre zukünftige finanzielle Situation denkt. In der Generation 50Plus rechnet etwas mehr als ein Drittel mit einer finanziellen Verbesserung, bei den unter 30-Jährigen sind es dagegen mehr als 80 Prozent (S. 32).

Das aktuelle easyCredit-Liquiditätsbarometer 50Plus, das sich ebenfalls aus der aktuellen Einschätzung der finanziellen Situation und den Erwartungen an die Zukunft zusammensetzt, befindet sich weiterhin auf einem hohen Niveau. **Es ist aber im Vergleich zum Vorjahr leicht abgefallen und erreicht aktuell einen Wert von 17,50.** Damit liegt es 5,51 Punkte über dem Indexwert von vor fünf Jahren (S. 15).

Trotz der guten finanziellen Lage und der positiven Aussichten legen die Deutschen keinen großen Wert auf Luxusartikel, schöne Autos oder Technik- bzw. Modetrends. **Gesundheit und Wohlbefinden sind für sie die wichtigsten Voraussetzungen für ein glückliches Leben (S. 17).** Allerdings ist nur knapp ein Viertel damit sehr zufrieden, bei der Generation 50Plus ist es nur etwa ein Fünftel (S. 20/21). Entsprechend hoch ist damit auch ihre Ausgabebereitschaft für Gesundheits- und Pflegeleistungen (63%). Die jüngere Generation plant vergleichsweise selten Investitionen in ihre Gesundheit (42%). **Sie wollen eher Geld für ein schönes Zuhause (76%), ihre Hobbies (75%) sowie finanzielle Sicherheit und Vorsorge für ihre Zukunft ausgeben (74%, S. 26).** An erster Stelle beim Geldausgeben in den nächsten zwölf Monaten stehen aber zwei ganz andere Bereiche: Knapp 80 Prozent wollen eher andere Personen, wie z. B. Kinder, Enkel oder Bedürftige, unterstützen. Knapp drei Viertel planen Ausgaben für Reisen und Urlaub ein (S. 25).

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Management Summary (2)

Die Deutschen, und insbesondere die Generation 50Plus, sind in Geldangelegenheiten sehr gewissenhaft. **Mehr als 90 Prozent wissen zumindest ungefähr, wie viel Geld ihnen monatlich abzüglich aller Fixkosten zur Verfügung steht (S. 28).** Etwa zwei Drittel haben einen guten Überblick über ihr Konto und schauen sich alle paar Tage ihren Kontostand an. Fast neun von zehn Deutschen bezahlen ihre Rechnungen in der Regel pünktlich und nutzen nur selten wegen ungeplanter Ausgaben ihren Dispo-Kredit (S. 35).

Im Zuge der Digitalisierung wird auch die Abwicklung von Bankgeschäften digitaler. Zwei Drittel der Deutschen nutzen mindestens ein digitales Endgerät für ihre Bankangelegenheiten, also z. B. um den Kontostand anzuschauen oder um eine Überweisung zu tätigen (S. 40). Am häufigsten verwenden sie dafür Laptops, Notebooks (39%) oder Desktop-PCs (37%, S. 41). Obwohl mehr als 80 Prozent der Bevölkerung ein Smartphone nutzen (S. 38), hat es sich noch nicht für die Abwicklung von Bankgeschäften durchgesetzt: Nur 31 Prozent verwenden es für diesen Zweck (S. 41). **Wenn es um die Beratung zu Finanzprodukten geht, bevorzugen knapp**

80 Prozent der Deutschen eine persönliche Beratung durch einen Bankmitarbeiter. Digitale Lösungen, wie Videoberatung mit einem Berater, Beratung per E-Mail oder Online-Chat, kommen dagegen nur für wenige in Frage (S. 48). Dabei sind unter 30-Jährige diesen Beratungsmöglichkeiten gegenüber wesentlich aufgeschlossener als Befragte der Generation 50Plus. Trotz dieser Aufgeschlossenheit würden allerdings nahezu alle unter 30-Jährigen gerne eine persönliche Beratung in Anspruch nehmen (S. 49). Eine Beratung durch künstliche Intelligenz, wie per Sprachassistent oder per Chat mit einem Computerprogramm, lehnen rund 80 Prozent der Deutschen ab (S. 48).

Auch bei einer Kreditaufnahme bevorzugen mehr als 80 Prozent der Deutschen eine persönliche Beratung durch einen Berater bei der Bank (S. 52). **Nur ein Fünftel der Befragten würde einen Kredit gänzlich ohne Beratung abschließen (S. 50).** Digitale Lösungen wie Videoberatung, Beratung per E-Mail oder Online-Chat würden ebenso beim Thema Kredit nur wenige Deutsche in Anspruch nehmen. Auch dafür zeigt sich die Generation 50Plus weniger aufgeschlossen als die jüngeren Altersgruppen (S. 53).

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Management Summary (3)

Eine Kreditberatung durch künstliche Intelligenz käme für fast niemanden in Frage (S. 52). Die Hauptgründe dafür sind, neben der Tatsache, dass die Befragten lieber mit menschlichen Beratern reden: Zu wenig individuell, zu viele komplexe Fragestellungen und kein Vertrauen in das Ergebnis der Beratung (S. 56).

Genauso haben sich beim Thema Bezahlen digitale Möglichkeiten noch lange nicht bei jedem Deutschen durchgesetzt. So nutzt z. B. mehr als jeder Zweite täglich Bargeld (S. 60). **Insgesamt gibt es keinen Deutschen, der auf Bargeld komplett verzichtet (S. 59).** So würden auch 86 Prozent der Deutschen eine Abschaffung des Bargeldes nicht befürworten (S. 62). Vor allem die Generation 50Plus ist dagegen, während es für ein Fünftel der unter 30-Jährigen überhaupt kein Problem wäre (S. 63). **Kontaktloses Bezahlen mit der Girocard oder Kreditkarte nutzt schon etwa jeder zweite Deutsche, Mobile Payment per Smartphone dagegen weniger als jeder Zehnte.** Online-Überweisungen (66%) werden mittlerweile häufiger genutzt als Papier-Überweisungsträger (39%, S. 59). In der Generation 50Plus werden beide Möglichkeiten hingegen gleich oft verwendet (S. 61).

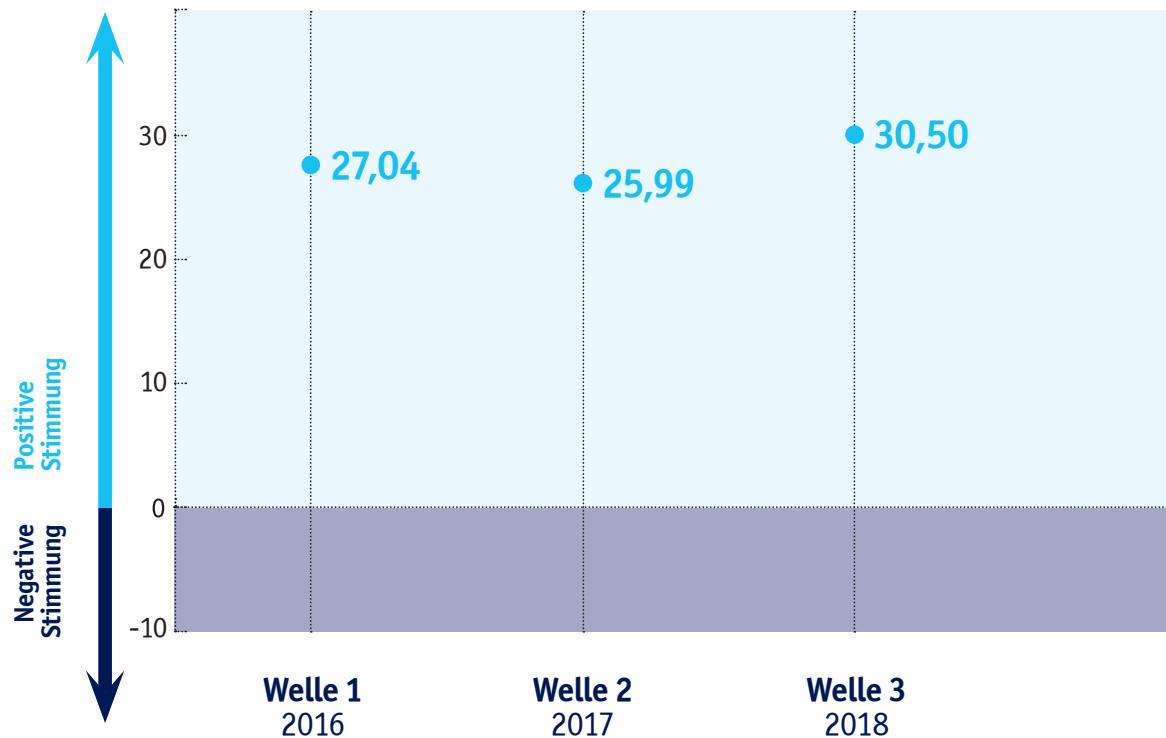
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer



Das easyCredit-Liquiditätsbarometer - Gesamtbevölkerung

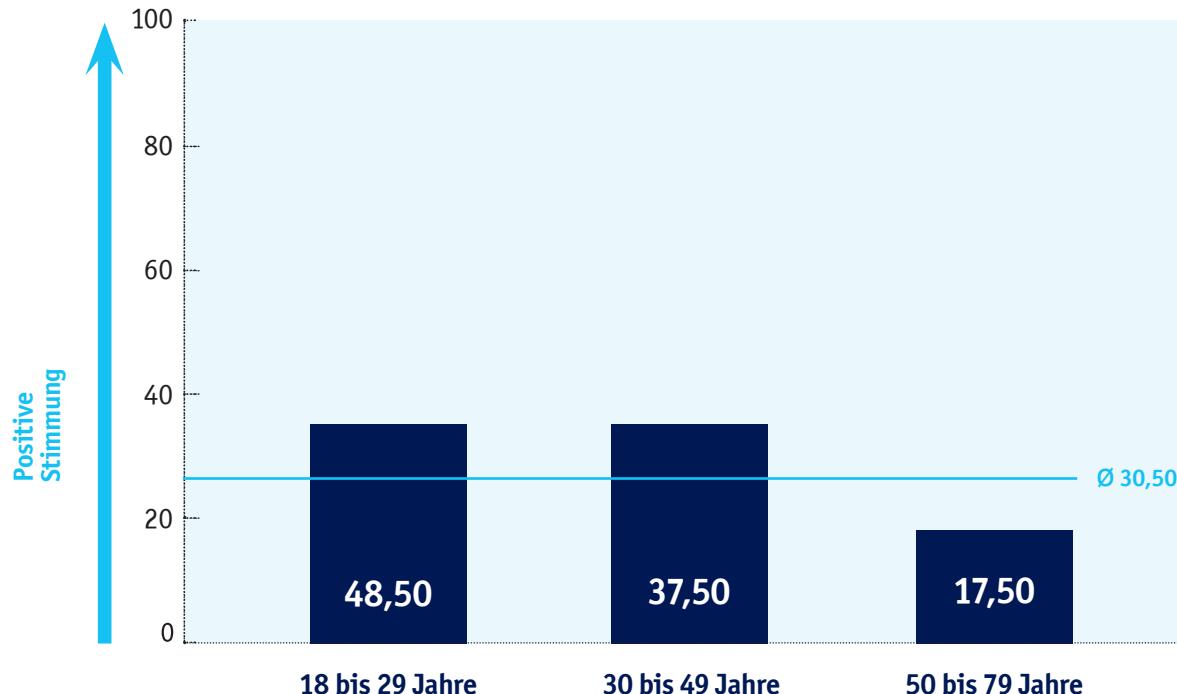
Mit 30,50 Punkten zeigt der Liquiditätsindex auch 2018 wieder eine positive Stimmung in der Bevölkerung, und zwar mit deutlich steigender Tendenz.

Frage 8: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer



Das easyCredit-Liquiditätsbarometer im Generationenvergleich

Verglichen mit den jüngeren Altersgruppen schätzt die Generation 50Plus mit einem Index-Wert von 17,50 die eigene finanzielle Situation deutlich negativer ein.

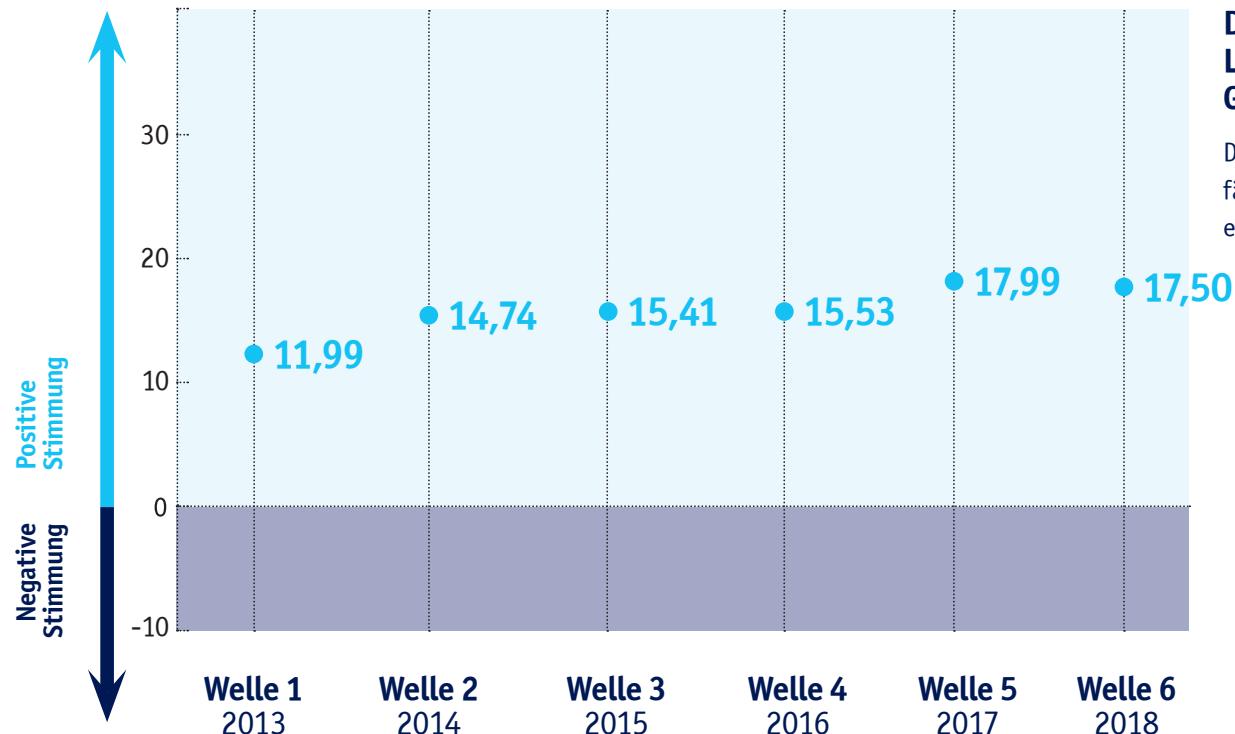
Der Index-Wert der unter 30-Jährigen ist gegenüber dem Vorjahr stark gestiegen. So ergibt sich in diesem Jahr ein deutliches Jung-Alt-Gefälle.

2017	33,24	33,25	17,99
Veränderung	+15,26 ↑	+4,25 ↑	-0,49 ↓

Frage 8: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer



Frage 8: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

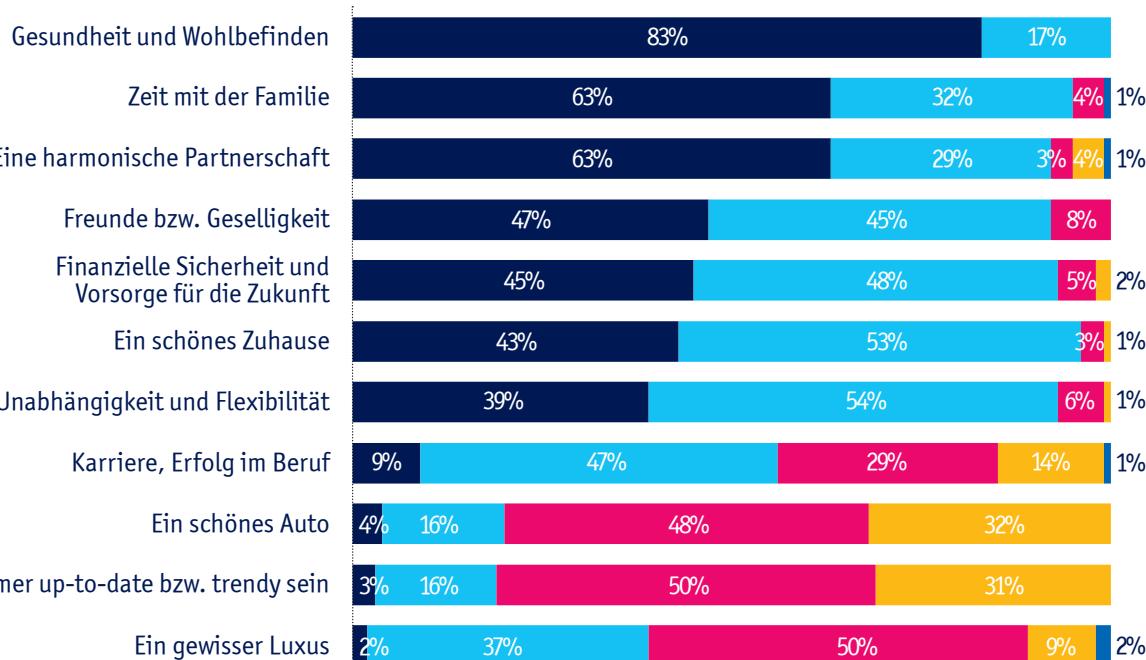
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 2: Wünsche und Werte der Bevölkerung

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Wünsche und Werte der Bevölkerung



- Sehr wichtig ■ Wichtig ■ Weniger wichtig ■ Unwichtig ■ Weiß nicht/keine Angabe

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig?
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach „Sehr wichtig“)

Wünsche und Bedürfnisse

Gesundheit und Wohlbefinden stehen an Platz eins der Wünsche und Bedürfnisse der Deutschen. Danach folgen mit etwas Abstand Wünsche, die das private Umfeld betreffen, wie Zeit mit der Familie oder eine harmonische Partnerschaft.

Das Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit schließt sich im oberen Mittelfeld an.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Wünsche und Werte der Bevölkerung

TeamBank

Top: Sehr wichtig	Gesamt	Alter		
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Gesundheit und Wohlbefinden	83%	67%	86%	86%
Zeit mit der Familie	63%	50%	71%	63%
Eine harmonische Partnerschaft	63%	54%	67%	63%
Freunde bzw. Geselligkeit	47%	54%	47%	44%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	45%	47%	43%	47%
Ein schönes Zuhause	43%	25%	38%	53%
Unabhängigkeit und Flexibilität	39%	42%	31%	44%
Karriere, Erfolg im Beruf	9%	9%	13%	6%
Ein schönes Auto	4%	6%	6%	2%
Immer up-to-date bzw. trendy sein	3%	0%	4%	3%
Ein gewisser Luxus	2%	2%	2%	2%

50 bis 79 Jahre	
TOP 2017	Veränderung*
84%	2
62%	1
65%	-2
41%	3
49%	-2
48%	5
47%	-3
9%	-3
3%	-1
2%	1
4%	-2

*in Prozentpunkten

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit...? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig?
 Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr wichtig)

Wünsche und Bedürfnisse

Ein schönes Zuhause hat für die Generation 50Plus eine vergleichsweise hohe Relevanz.

Die jüngere Generation macht sich eher weniger Gedanken um Gesundheit und Wohlbefinden.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Wünsche und Werte der Bevölkerung

TeamBank

Top: Sehr wichtig	Gesamt	Geschlecht		Mit Partner zusammenlebend*	
		Männer	Frauen	Ja	Nein
Basis (Fallzahl)	1.002	500	502	549	450
Gesundheit und Wohlbefinden	83%	79%	87%	87%	78%
Zeit mit der Familie	63%	58%	68%	69%	56%
Eine harmonische Partnerschaft	63%	63%	63%	75%	48%
Freunde bzw. Geselligkeit	47%	49%	45%	41%	53%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	45%	40%	51%	46%	45%
Ein schönes Zuhause	43%	39%	47%	49%	35%
Unabhängigkeit und Flexibilität	39%	38%	40%	37%	42%
Karriere, Erfolg im Beruf	9%	9%	9%	10%	8%
Ein schönes Auto	4%	5%	3%	4%	4%
Immer up-to-date bzw. trendy sein	3%	3%	3%	4%	1%
Ein gewisser Luxus	2%	2%	1%	2%	2%

*ohne „Keine Angabe“

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit...? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr wichtig)

Wünsche und Bedürfnisse

Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft ist Frauen tendenziell wichtiger als Männern.

Frauen legen mehr Wert darauf, Zeit mit der Familie zu verbringen als Männer.

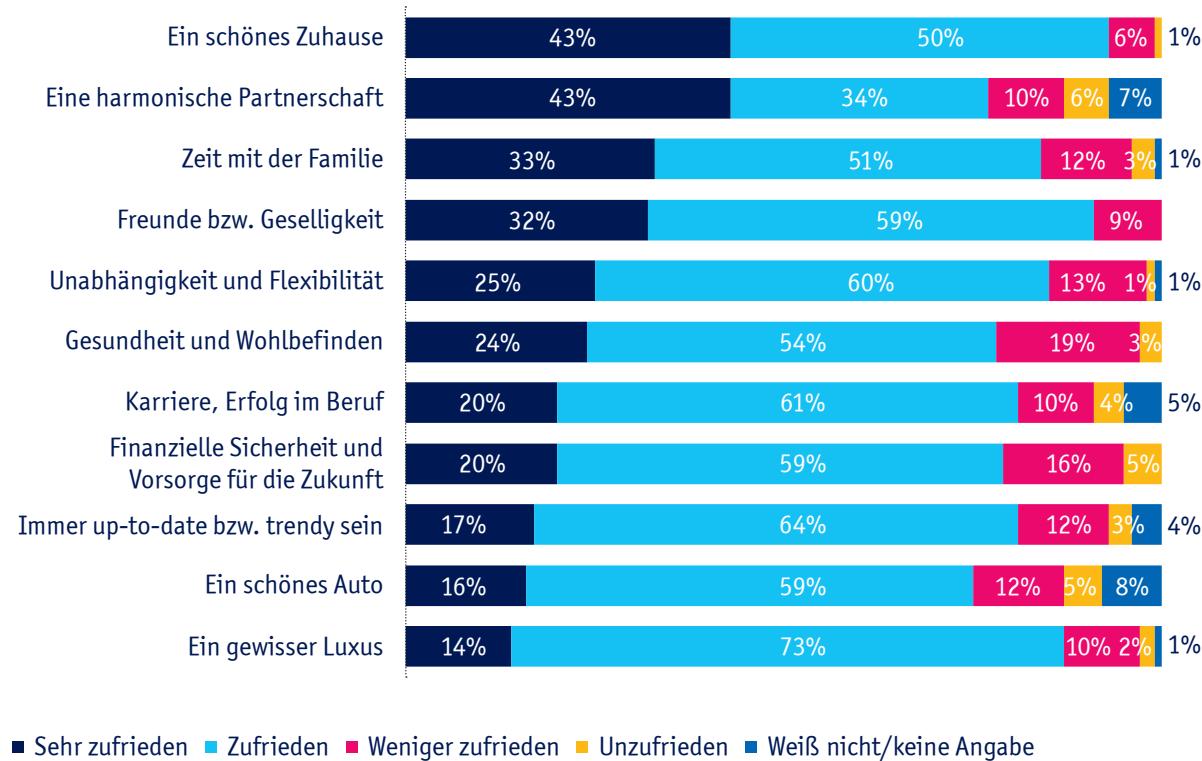
■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Wünsche und Werte der Bevölkerung



Zufriedenheit

Die Deutschen sind vor allem mit ihrer Partnerschaft und ihrem Zuhause zufrieden.

Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr zufrieden)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Wünsche und Werte der Bevölkerung

TeamBank

Top: Sehr zufrieden	Gesamt	Alter		
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Ein schönes Zuhause	43%	40%	38%	48%
Eine harmonische Partnerschaft	43%	34%	46%	44%
Zeit mit der Familie	33%	28%	35%	33%
Freunde bzw. Geselligkeit	32%	35%	31%	31%
Unabhängigkeit und Flexibilität	25%	24%	20%	28%
Gesundheit und Wohlbefinden	24%	34%	20%	22%
Karriere, Erfolg im Beruf	20%	18%	23%	19%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	20%	20%	18%	22%
Immer up-to-date bzw. trendy sein	17%	28%	21%	10%
Ein schönes Auto	16%	14%	16%	17%
Ein gewisser Luxus	14%	16%	13%	14%

50 bis 79 Jahre	
2017	Veränderung*
50%	-2
42%	2
33%	±0
28%	3
36%	-8
24%	-2
18%	1
19%	3
8%	2
19%	-2
17%	-3

*in Prozentpunkten

Zufriedenheit

30- bis 49-Jährige fühlen sich in ihrem Zuhause weniger wohl als die Generation 50Plus.

Die Zufriedenheit hinsichtlich Unabhängigkeit und Flexibilität ist bei den über 50-Jährigen deutlich gesunken.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

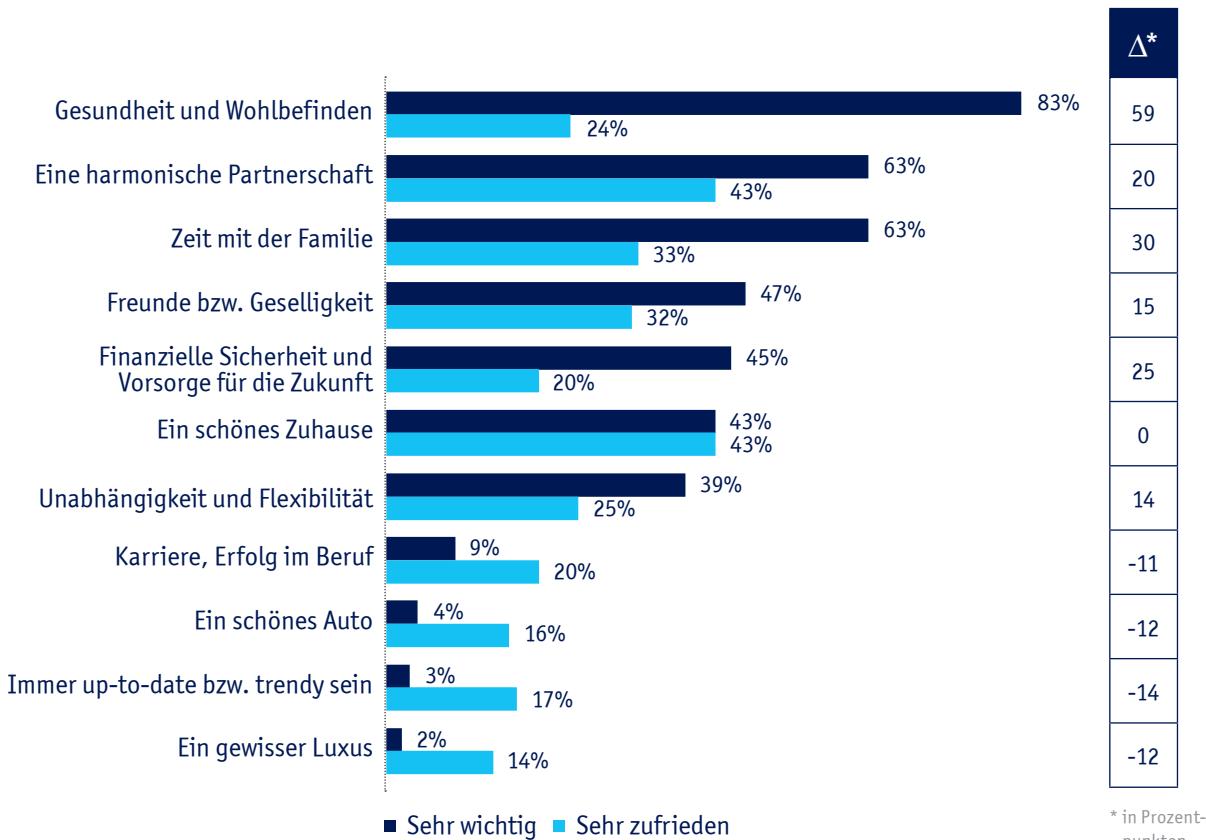
■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit?
 Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?
 Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr zufrieden)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Wünsche und Werte der Bevölkerung



Wunsch und Wirklichkeit: Deutsche Bevölkerung

Die größte Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit besteht beim Thema Gesundheit und Wohlbefinden. Für 83 Prozent der Deutschen ist dieser Aspekt sehr wichtig. Jedoch ist nur knapp ein Viertel der Befragten damit auch sehr zufrieden.

Δ^*
59
20
30
15
25
0
14
-11
-12
-14
-12

* in Prozentpunkten

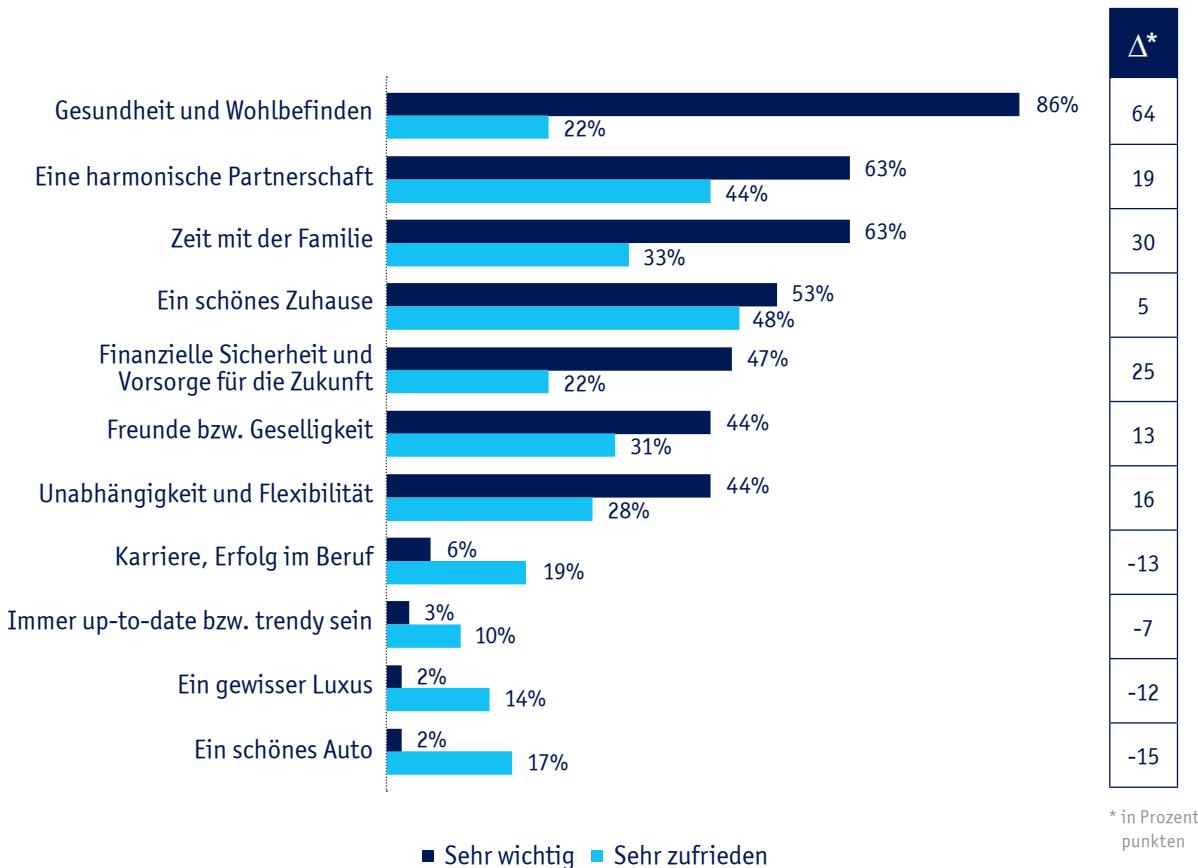
Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit...? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig? / Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr wichtig)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Wünsche und Werte der Bevölkerung



Wunsch und Wirklichkeit: Deutsche Bevölkerung

Auch in der Generation 50Plus gibt es die größte Spanne zwischen Wunsch und Wirklichkeit beim Thema Gesundheit und Wohlbefinden.

Ein deutliches Defizit ist ebenso in Bezug auf die finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft zu erkennen.

* in Prozentpunkten

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit....? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig? / Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr wichtig)

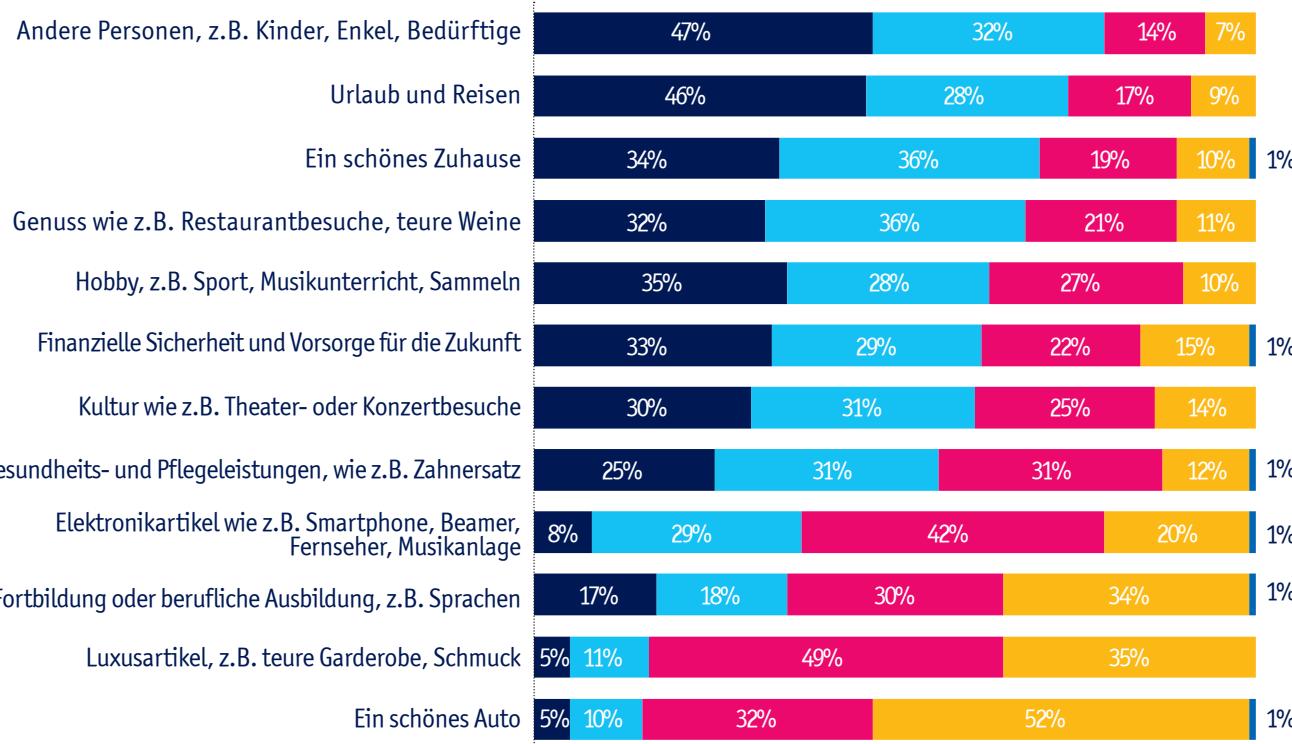
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 3: Investitionspläne

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 3: Investitionspläne



Ausgaben in den nächsten 12 Monaten

Bei den Investitionsplänen der Deutschen stehen in den nächsten zwölf Monaten andere Personen wie z.B. Enkel, Kinder oder Bedürftige sowie Urlaub und Reisen an erster Stelle.

■ Ganz sicher ■ Wahrscheinlich ■ Wahrscheinlich nicht ■ Auf keinen Fall ■ Weiß nicht/keine Angabe

Frage 3: Jetzt einmal zu Ihren konkreten Planungen: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den nächsten 12 Monaten in die folgenden Bereiche Geld investieren werden? Wie ist es mit ...? Werden Sie da ganz sicher Geld investieren - wahrscheinlich - wahrscheinlich nicht oder auf keinen Fall?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Ganz sicher + Wahrscheinlich)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 3: Investitionspläne

Top-2: Ganz sicher + Wahrscheinlich	Total	Alter		
		18 - 29 Jahre	30 - 49 Jahre	50 - 79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Andere Personen, z.B. Kinder, Enkel, Bedürftige	79%	77%	78%	80%
Urlaub und Reisen	74%	75%	77%	72%
Ein schönes Zuhause	70%	76%	71%	66%
Genuss wie z.B. Restaurantbesuche, teure Weine	68%	71%	71%	64%
Hobby, z.B. Sport, Musikunterricht, Sammeln	63%	75%	65%	56%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	62%	74%	69%	52%
Kultur wie z.B. Theater- oder Konzertbesuche	61%	57%	63%	60%
Gesundheits- und Pflegeleistungen, wie z.B. Zahnersatz	56%	42%	54%	63%
Elektronikartikel wie z.B. Smartphone, Beamer, Fernseher, Musikanlage	37%	36%	40%	35%
Fortbildung oder berufliche Ausbildung, z.B. Sprachen	35%	59%	44%	19%
Luxusartikel, z.B. teure Garderobe, Schmuck	16%	26%	14%	13%
Ein schönes Auto	15%	16%	17%	14%

Top 2: 50-79 Jahre	
2017	Veränderung*
78%	2
75%	-3
67%	-1
54%	10
58%	-2
52%	±0
61%	-1
65%	-2
29%	6
19%	±0
7%	6
11%	3

Ausgaben in den nächsten 12 Monaten

Die Bereitschaft der Generation 50Plus für Genuss, wie z. B. Restaurantbesuche, Geld auszugeben, ist im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

*in Prozentpunkten

Frage 3: Jetzt einmal zu Ihren konkreten Planungen: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den nächsten 12 Monaten in die folgenden Bereiche Geld investieren werden? Wie ist es mit ...? Werden Sie da ganz sicher Geld investieren - wahrscheinlich - wahrscheinlich nicht oder auf keinen Fall?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Ganz sicher + Wahrscheinlich)

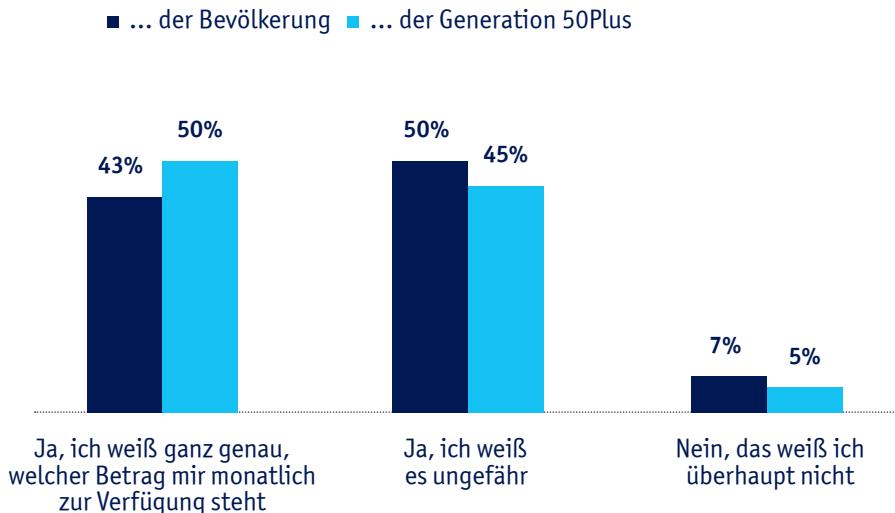
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 4: Liquiditätssituation

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation



Finanzübersicht

Vier von zehn Deutschen wissen ganz genau, wie viel Geld ihnen monatlich abzüglich aller Fixkosten zur Verfügung steht.

In der Generation 50Plus kennt jeder Zweite seine monatlichen finanziellen Möglichkeiten genau.

2017	14%	39%		16%	5%		26%	0%
Veränderung*	-3	5		-1	-2		-1	2

*in Prozentpunkten

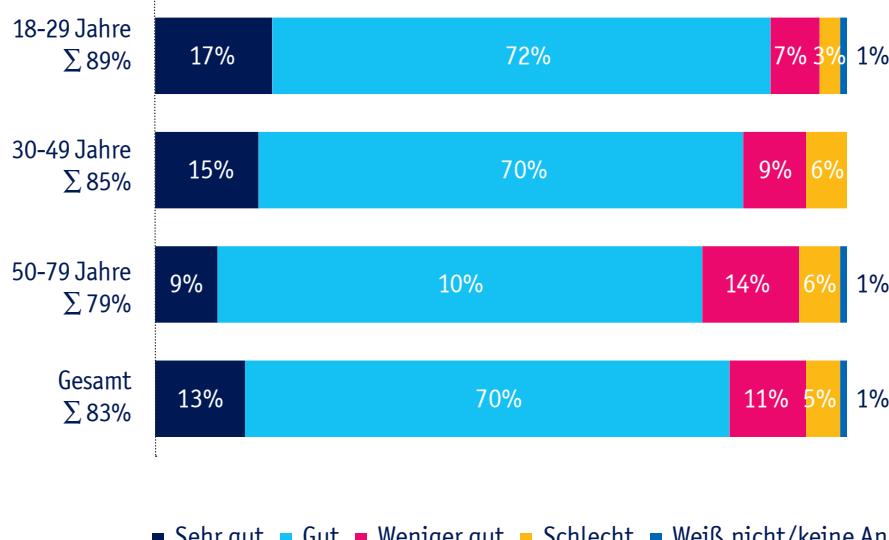
Frage 11: Wenn Sie einmal überlegen, wie viel Geld Ihnen monatlich übrigbleibt, wenn Sie alle fixen Kosten wie z. B. Miete, Strom, Telekommunikation oder Versicherungen abziehen: Wissen Sie dann ganz genau, über welchen Betrag Sie im Monat frei verfügen können - wissen Sie es ungefähr oder überhaupt nicht?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation



Top 50-79 Jahre	
2017	Verän- derung*
64%	25
82%	3
81%	-2
79%	4

*in Prozentpunkten

Die derzeitige finanzielle Situation

Acht von zehn Deutschen schätzen ihre derzeitige finanzielle Situation als gut bis sehr gut ein.

Eine deutlich bessere Einschätzung gegenüber dem Vorjahr geben die unter 30-Jährigen ab.

Frage 8: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation

	Total	Alter		
		Zur Miete	In der eigenen Eigentumswohnung	Im eigenen
Basis (Fallzahl)	1.002	466	79	453
Sehr gut	13%	12%	16%	12%
Gut	70%	65%	71%	76%
Weniger gut	11%	15%	8%	9%
Schlecht	5%	8%	5%	2%
Weiß nicht / keine Angabe	1%	0%	0%	1%
Top 2: Sehr gut + Gut	83%	77%	87%	88%

*ohne „Keine Angabe“

Frage 8: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Die derzeitige finanzielle Situation

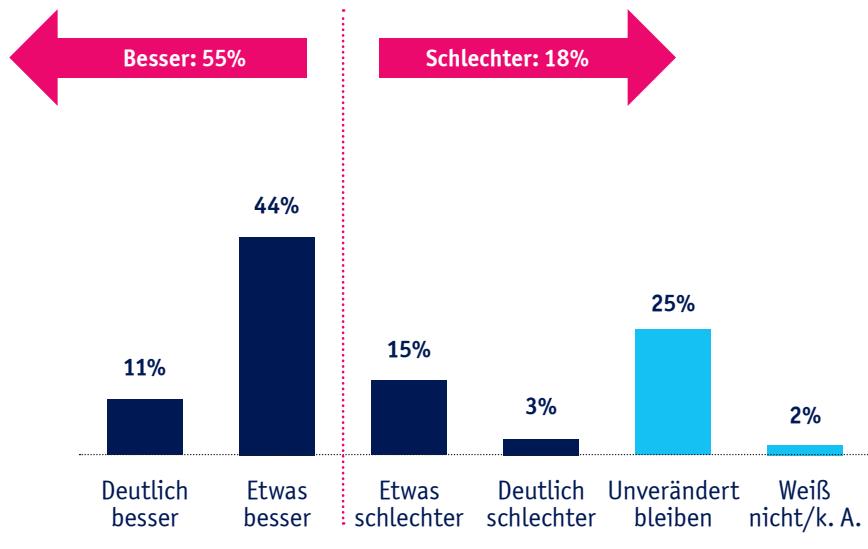
Mieter bezeichnen ihre derzeitige finanzielle Situation etwas negativer als Wohnungs- oder Hauseigentümer.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation



Die zukünftige finanzielle Situation

Mehr als jeder zweite Deutsche rechnet damit, dass sich seine finanzielle Situation innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre verbessern wird.

2017	14%	39%	16%	5%	26%	0%
Veränderung*	-3	5	-1	-2	-1	2

*in Prozentpunkten

Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation

	Total	Geschlecht		Altersklasse		
		Männer	Frauen	18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	500	502	183	338	481
Deutlich besser	11%	14%	8%	23%	15%	3%
Etwas besser	44%	47%	41%	63%	51%	32%
Etwas schlechter	15%	14%	16%	8%	8%	23%
Deutlich schlechter	3%	2%	3%	0%	2%	4%
Unverändert bleiben	25%	21%	30%	4%	22%	35%
Weiß nicht / Keine Angabe	2%	2%	2%	2%	2%	3%
Top 2: Deutlich besser + Etwas besser	55%	61%	49%	86%	66%	35%

Top 50-79 Jahre	
2017	Veränderung
3%	±0
32%	±0
21%	2
6%	-2
36%	-1
2%	1

Die zukünftige finanzielle Situation

Ältere sind deutlich pessimistischer, wenn sie an ihre zukünftige finanzielle Situation denken.

In der Generation 50Plus rechnet nur etwas mehr als ein Drittel mit einer finanziellen Verbesserung, bei den unter 30-Jährigen sind es dagegen 86 Prozent.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 4: Liquiditätssituation

	Total	Altersklasse		
		Voll/teilweise berufstätig	Im Ruhestand	Nicht berufstätig
Basis (Fallzahl)	1.002	606	232	134
Deutlich besser	11%	11%	3%	21%
Etwas besser	44%	49%	26%	57%
Etwas schlechter	15%	13%	21%	13%
Deutlich schlechter	3%	2%	3%	2%
Unverändert bleiben	25%	22%	44%	6%
Weiß nicht / Keine Angabe	2%	3%	3%	1%
Top 2 Deutlich besser + Etwas besser	55%	60%	29%	78%

Die zukünftige finanzielle Situation

Befragte im Ruhestand glauben am wenigsten an eine Verbesserung ihrer finanziellen Lage.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 9: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

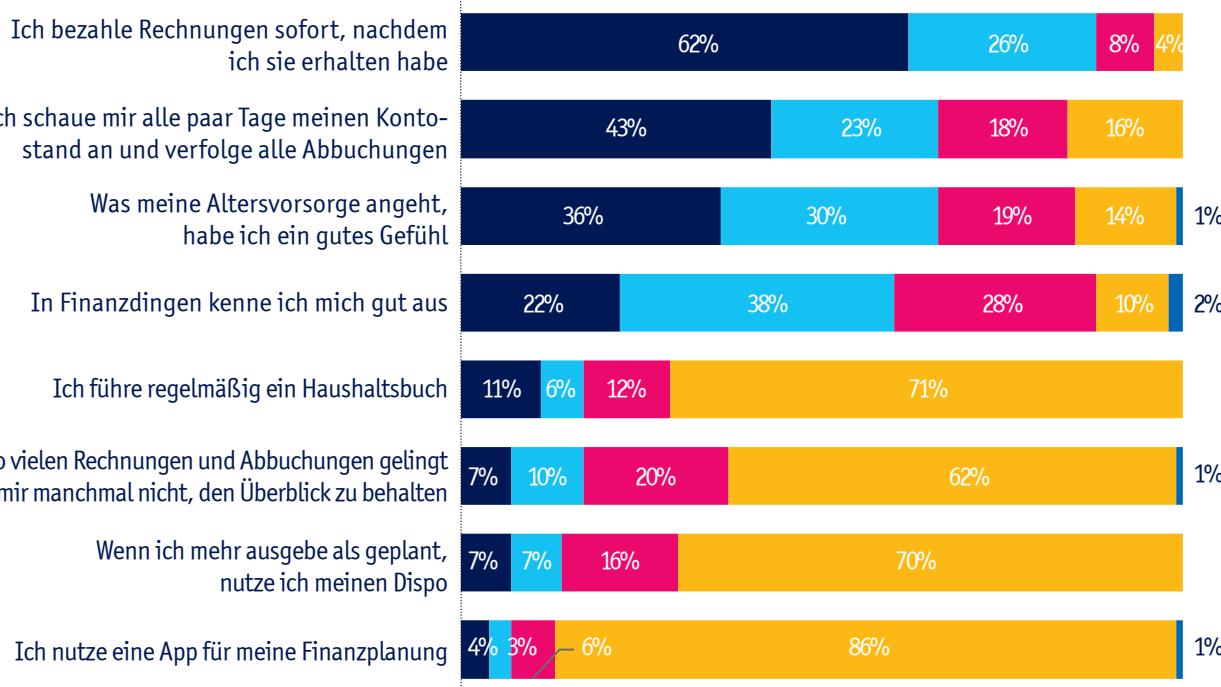
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 5: Finanzverhalten

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



■ Stimme voll und ganz zu ■ Stimme eher zu ■ Stimme eher nicht zu ■ Stimme überhaupt nicht zu

Frage 10: Jetzt einmal allgemein zum Thema Finanzen: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie mir wieder, inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen Sie überhaupt nicht zu?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Stimme zu + Stimme eher zu)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten

Top 2: Stimme zu + Stimme eher zu	Total	Alter		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Ich bezahle Rechnungen sofort nachdem ich sie erhalten habe.	88%	88%	86%	90%
Ich schaue mir alle paar Tage meinen Kontostand an und verfolge alle Abbuchungen.	66%	64%	69%	65%
Was meine Altersvorsorge angeht, habe ich ein gutes Gefühl.	66%	54%	64%	73%
In Finanzdingen kenne ich mich gut aus.	60%	47%	61%	65%
Ich führe regelmäßig ein Haushaltbuch.	17%	13%	21%	16%
Bei so vielen Rechnungen und Abbuchungen gelingt es mir manchmal nicht, den Überblick zu behalten.	17%	17%	15%	18%
Wenn ich mehr ausgebe als geplant, nutze ich meinen Dispokredit.	14%	3%	19%	15%
Ich nutze eine App für meine Finanzplanung.	7%	12%	9%	4%

Top 2: 50-79 Jahre	
2017	Verände- rung*
92%	-2
63%	2
75%	-2
69%	-4
22%	-6
9%	9
15%	±0
3%	1

Finanzverhalten der Deutschen

Die Generation 50Plus ist in Sachen Altersvorsorge zuversichtlicher als die anderen Altersgruppen und kennt sich in Finanzdingen auch am besten aus.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

*in Prozentpunkten

Frage 10: Jetzt einmal allgemein zum Thema Finanzen: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie mir wieder, inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen Sie überhaupt nicht zu?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Stimme zu + Stimme eher zu)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten

Top 2: Stimme zu + Stimme eher zu	Total	Haushaltsnettoeinkommen*				
		Bis unter 1.000 Euro	1.000 bis unter 2.000 Euro	2.000 bis unter 3.000 Euro	3.000 bis unter 4.000 Euro	4.000 Euro und mehr
Basis (Fallzahl)	1.002	71	217	242	175	157
Ich bezahle Rechnungen sofort nachdem ich sie erhalten habe.	88%	86%	89%	86%	91%	87%
Ich schaue mir alle paar Tage meinen Kontostand an und verfolge alle Abbuchungen.	66%	56%	57%	74%	70%	66%
Was meine Altersvorsorge angeht, habe ich ein gutes Gefühl.	66%	57%	52%	71%	71%	78%
In Finanzdingen kenne ich mich gut aus.	60%	38%	57%	61%	68%	62%
Ich führe regelmäßig ein Haushaltbuch.	17%	12%	14%	19%	18%	17%
Bei so vielen Rechnungen und Abbuchungen gelingt es mir manchmal nicht, den Überblick zu behalten.	17%	19%	16%	17%	12%	17%
Wenn ich mehr ausgebe als geplant, nutze ich meinen Dispokredit.	14%	11%	7%	17%	19%	19%
Ich nutze eine App für meine Finanzplanung.	7%	4%	5%	9%	7%	12%

Finanzverhalten der Deutschen

Vor allem Deutsche mit höherem Einkommen nutzen ihren Dispokredit, wenn sie mehr ausgeben als geplant.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

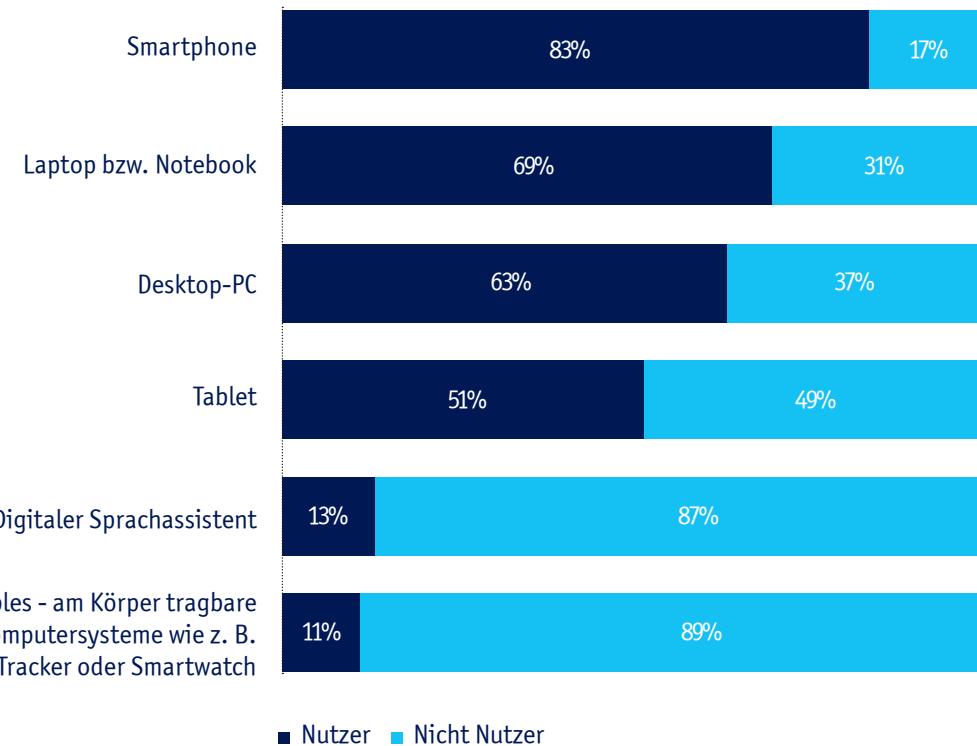
*Ohne „Keine Angabe“

Frage 10: Jetzt einmal allgemein zum Thema Finanzen: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie mir wieder, inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen Sie überhaupt nicht zu?
 Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Stimme zu + Stimme eher zu)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

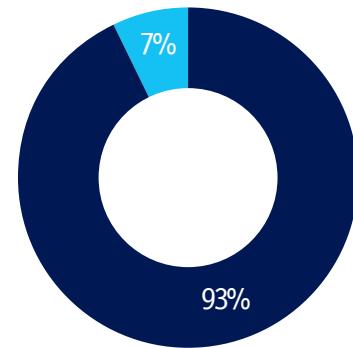
Kapitel 5: Finanzverhalten



Nutzung digitale Endgeräte

Acht von zehn Deutschen nutzen ein Smartphone.

Digitale Sprachassistenten und Wearables werden dagegen nur von jeweils rund jedem Zehnten verwendet.

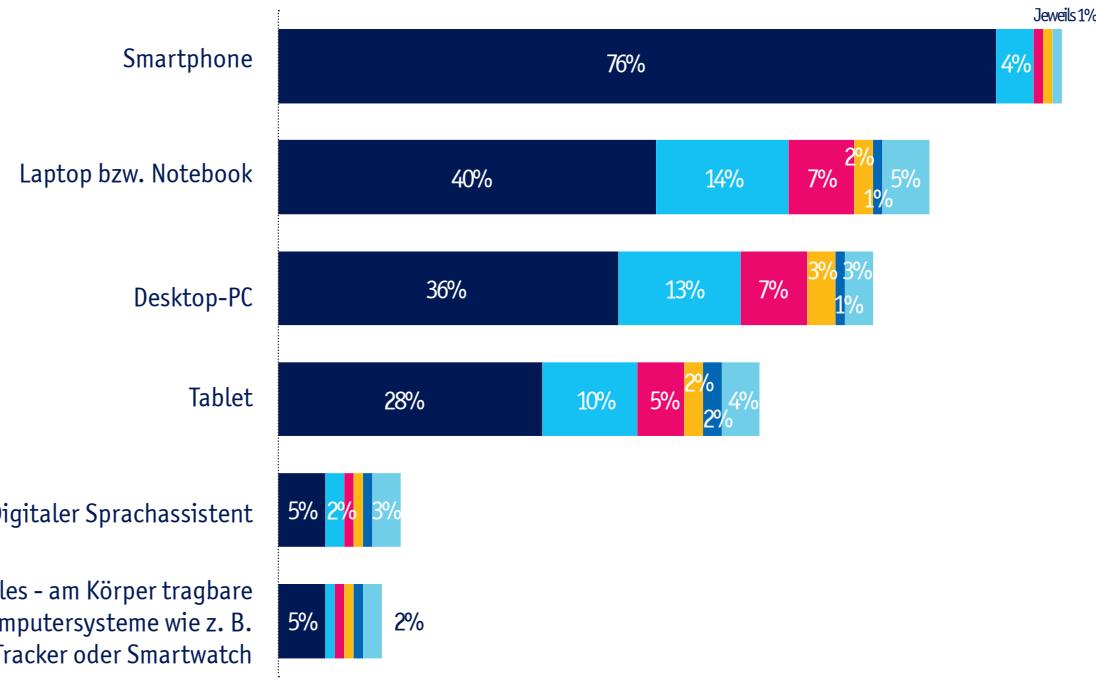


Frage 4: Jetzt einmal zum Thema „Technik und technische Geräte“: Wie häufig nutzen Sie die folgenden Geräte - egal ob beruflich oder privat? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, Auszählung Nutzer / Nicht-Nutzer, sortiert nach: Nutzer)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



Nutzung digitale Endgeräte

Drei Viertel der Deutschen nutzen ihr Smartphone täglich.

Laptop, Notebook und Desktop-PC werden von etwa 40 Prozent jeden Tag gebraucht.

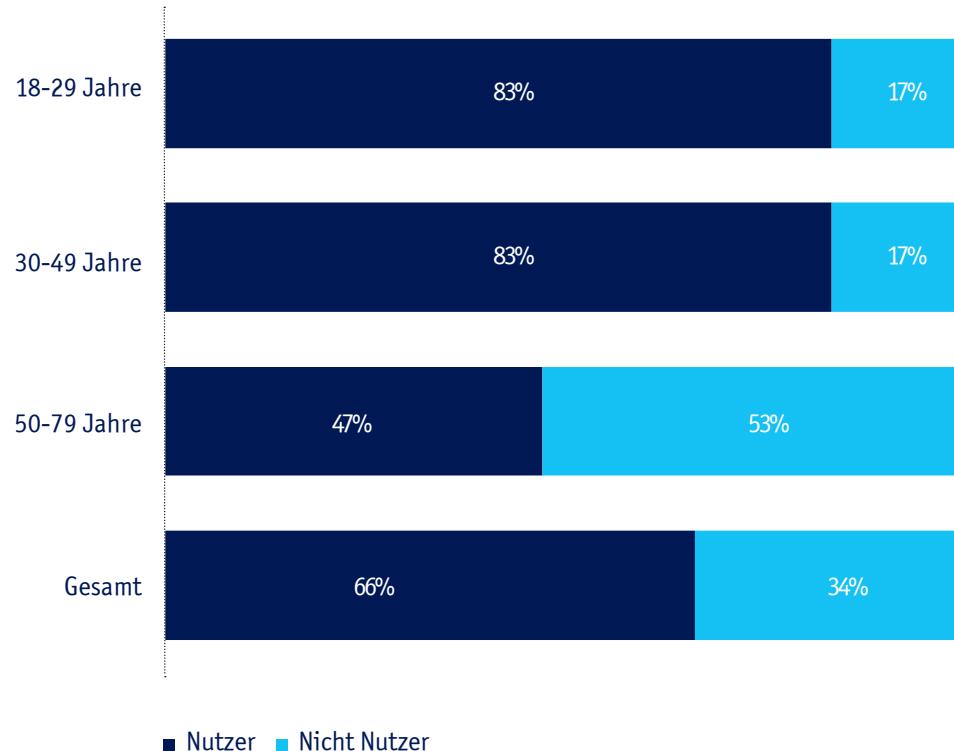
- Täglich ■ Mehrmals pro Woche ■ Einmal pro Woche ■ Mehrmals im Monat ■ Einmal im Monat ■ Seltener

Frage 4: Jetzt einmal zum Thema „Technik und technische Geräte“: Wie häufig nutzen Sie die folgenden Geräte - egal ob beruflich oder privat? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Täglich + Mehrmals pro Woche, nicht dargestellt: Nutze ich nicht)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



Nutzung digitale Endgeräte für Bankgeschäfte

Knapp zwei Drittel der Deutschen nutzen mindestens ein digitales Endgerät für ihre Bankgeschäfte, also z. B. um den Kontostand anzuschauen oder eine Überweisung zu tätigen.

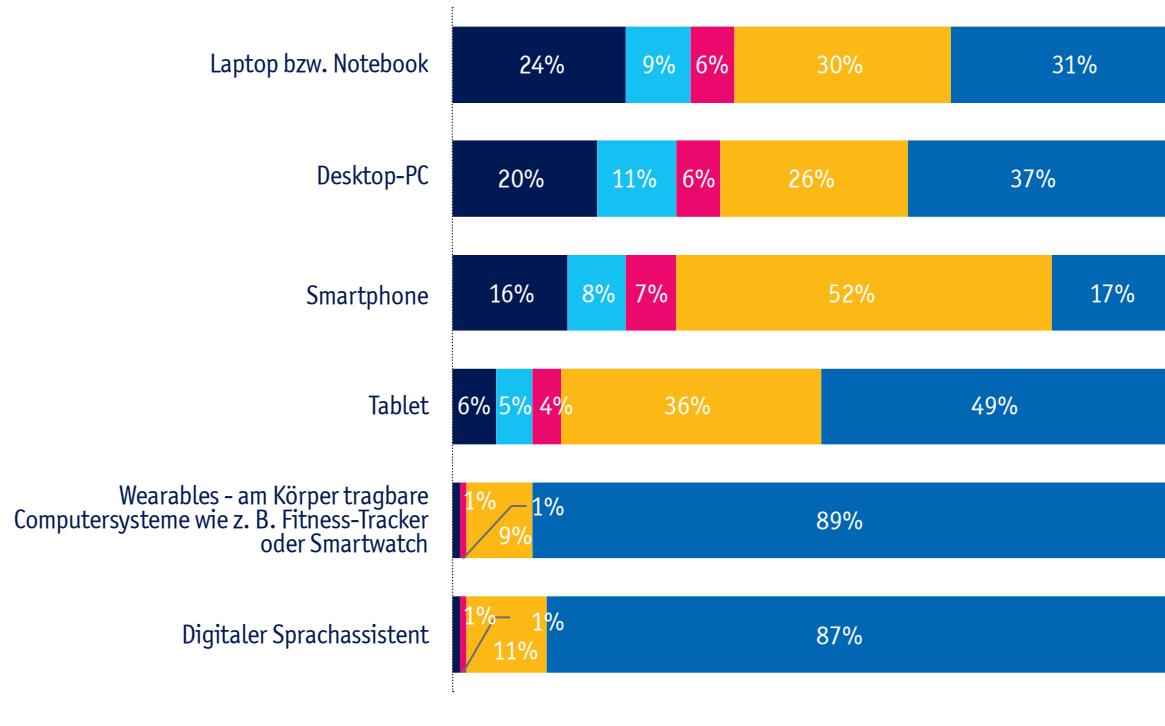
Frage 5: Wie häufig nutzen Sie diese Geräte für Bankgeschäfte, z.B. zum Überprüfen des Kontostandes, Ausführen von Überweisungen, Tätigen von Geldanlagen oder für Ratenkäufe?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, Auszählung Nutzer / Nicht-Nutzer)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



■ Häufig ■ Manchmal ■ Selten ■ Nie ■ Nutze das Gerät nicht

Frage 5: Wie häufig nutzen Sie diese Geräte für Bankgeschäfte, z.B. zum Überprüfen des Kontostandes, Ausführen von Überweisungen, Tätigkeiten von Geldanlagen oder für Ratenkäufe?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Häufig + Manchmal)

Digitales Finanzverhalten

Für ihre Bankgeschäfte benutzen etwa vier von zehn Deutschen ein Laptop bzw. Notebook.

Smartphones werden zwar am häufigsten von den Deutschen genutzt (83%), aber weniger als jeder Dritte verwendet sein Smartphone für Bankgeschäfte.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten

Top 2: Häufig + Manchmal	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Laptop bzw. Notebook	33%	38%	40%	26%
Desktop-PC	31%	37%	40%	23%
Smartphone	24%	43%	34%	9%
Tablet	11%	14%	14%	8%
Wearables	1%	0%	1%	1%
Digitaler Sprachassistent	1%	1%	1%	1%

*Ohne „Keine Angabe“

Frage 5: Wie häufig nutzen Sie diese Geräte für Bankgeschäfte, z.B. zum Überprüfen des Kontostandes, Ausführen von Überweisungen, Tätigen von Geldanlagen oder für Ratenkäufe?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Häufig + Manchmal)

Digitales Finanzverhalten

Die Generation 50Plus erledigt ihre Bankgeschäfte insgesamt seltener mit Laptop & Co. als die anderen Altersgruppen.

Das Smartphone wird von weniger als jedem Zehnten der Älteren für Finanzdinge genutzt.

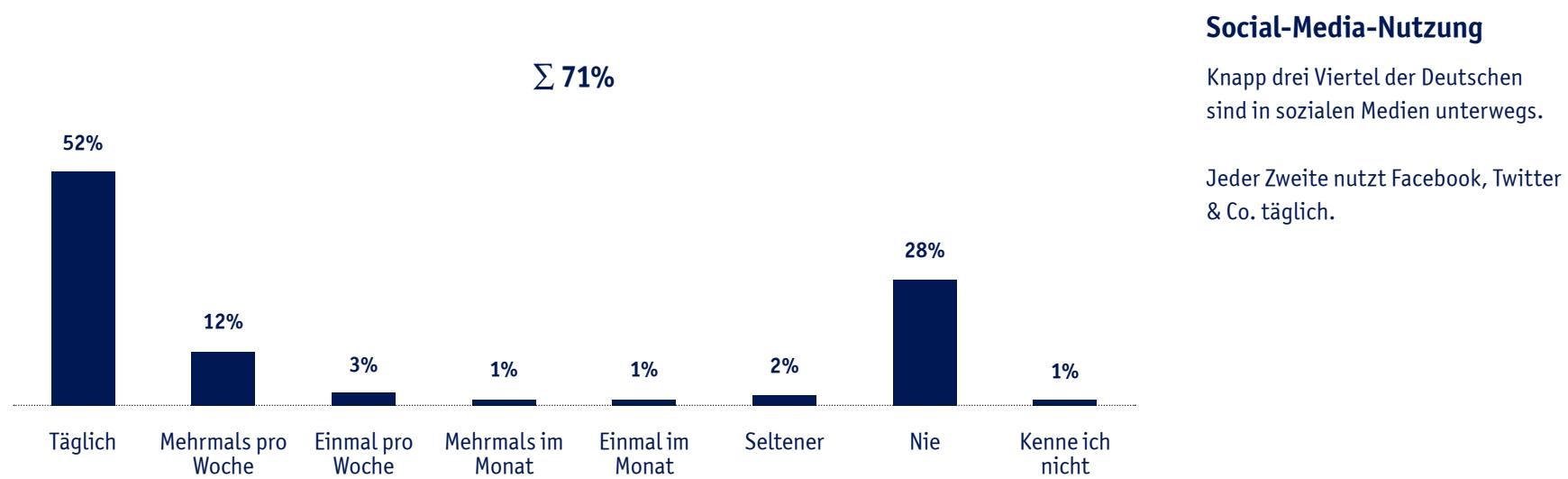
■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



Frage 6: Jetzt zum Thema Soziale Medien: Wie häufig nutzen Sie soziale Medien wie z. B. Facebook, Twitter, YouTube oder WhatsApp? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten

	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Täglich	52%	70%	54%	43%
Mehrmals pro Woche	12%	10%	17%	9%
Einmal pro Woche	3%	2%	2%	4%
Mehrmals im Monat	1%	0%	2%	0%
Einmal im Monat	1%	0%	1%	1%
Seltener	2%	4%	4%	3%
Nie	28%	14%	20%	38%
Kenne ich nicht	1%	0%	0%	2%

Social-Media-Nutzung

In der Generation 50Plus nutzen knapp 40 Prozent überhaupt keine sozialen Medien. Demgegenüber stehen allerdings mehr als 40 Prozent, die täglich in sozialen Medien unterwegs sind.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

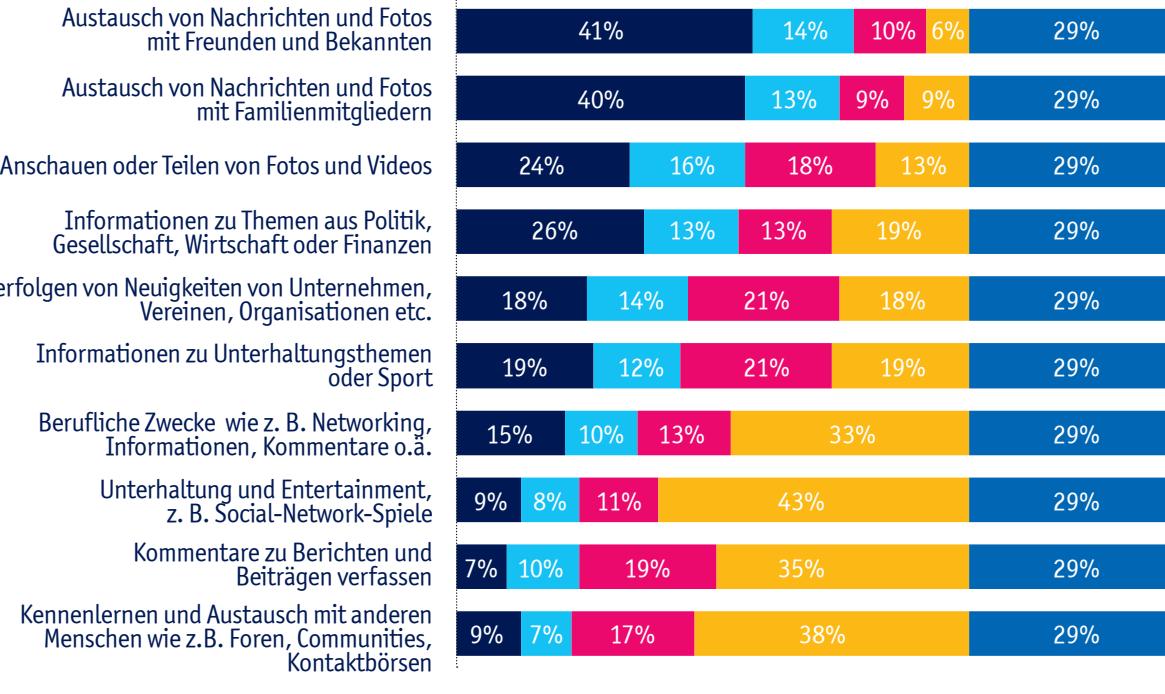
■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 6: Jetzt zum Thema Soziale Medien: Wie häufig nutzen Sie soziale Medien wie z. B. Facebook, Twitter, YouTube oder WhatsApp? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten



■ Häufig ■ Manchmal ■ Selten ■ Nie ■ Nicht-Nutzer

Frage 7: Wie häufig nutzen Sie soziale Medien für die folgenden Aktivitäten?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Häufig + Manchmal)

Social-Media-Nutzung

Mehr als die Hälfte der Deutschen nutzt soziale Medien regelmäßig, um Nachrichten und Fotos mit Familie, Freunden oder Bekannten auszutauschen.

Knapp 40 Prozent informieren sich häufig bzw. manchmal in sozialen Medien über Politik, Gesellschaft, Wirtschaft oder Finanzen.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 5: Finanzverhalten

Top 2: Häufig + Manchmal	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Austausch von Nachrichten und Fotos mit Familienmitgliedern	55%	75%	58%	44%
Austausch von Nachrichten und Fotos mit Familienmitgliedern	53%	67%	55%	45%
Anschauen oder Teilen von Fotos und Videos	40%	52%	48%	30%
Informationen zu Themen aus Politik, Gesellschaft, Wirtschaft oder Finanzen	39%	55%	42%	31%
Verfolgen von Neuigkeiten von Unternehmen, Vereinen, Organisationen etc.	32%	46%	33%	26%
Informationen zu Unterhaltungsthemen oder Sport	31%	53%	29%	25%
Berufliche Zwecke wie z. B. Networking, Informationen, Kommentare o.ä.	25%	38%	27%	18%
Unterhaltung und Entertainment, z. B. Social-Network-Spiele	17%	43%	16%	8%
Kommentare zu Berichten und Beiträgen verfassen	17%	28%	14%	15%
Kennenlernen und Austausch mit anderen Menschen wie z.B. Foren, Communities, Kontaktbörsen	16%	27%	17%	10%

Frage 7: Wie häufig nutzen Sie soziale Medien für die folgenden Aktivitäten?
 Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Häufig + Manchmal)

Social-Media-Nutzung

Informationen zu Themen aus Politik, Gesellschaft, Wirtschaft oder Finanzen sucht jeder zweite unter 30-Jährige und knapp jeder dritte über 50 Jahre häufig bzw. manchmal im Social Web.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

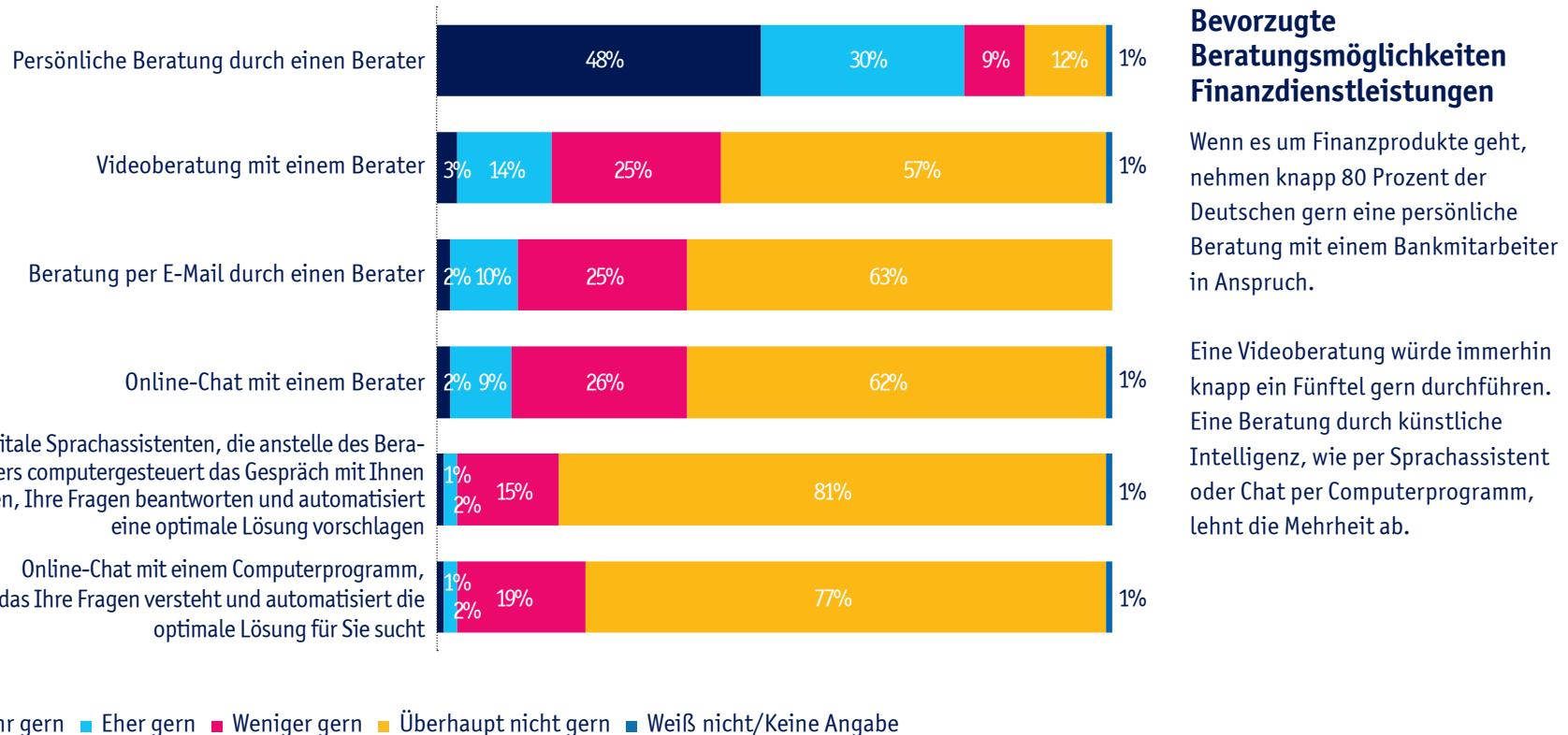
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



■ Sehr gern ■ Eher gern ■ Weniger gern ■ Überhaupt nicht gern ■ Weiß nicht/Keine Angabe

Frage 12: Im Folgenden geht es um das Thema „Beratung zu Finanzdienstleistungen“: Angenommen, Sie wollen sich zu Finanzdienstleistungen wie „Geldanlage, Altersvorsorge o.ä.“ beraten lassen. Ich nenne Ihnen jetzt einige mögliche Arten der Beratung. Bitte sagen Sie mir jeweils, wie gern Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit...? Wie gern würden Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen

Top 2: Sehr gern + Gern	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Persönliche Beratung durch einen Berater	78%	97%	79%	71%
Videoberatung mit einem Berater	17%	27%	23%	10%
Beratung per E-Mail durch einen Berater	12%	24%	14%	6%
Online-Chat mit einem Berater	11%	24%	12%	5%
Digitale Sprachassistenten, die anstelle des Beraters computergesteuert das Gespräch mit Ihnen führen, Ihre Fragen beantworten und automatisiert eine optimale Lösung vorschlagen	3%	8%	2%	2%
Online-Chat mit einem Computerprogramm, das Ihre Fragen versteht und automatisiert die optimale Lösung für Sie sucht	3%	4%	2%	4%

Frage 12: Im Folgenden geht es um das Thema „Beratung zu Finanzdienstleistungen“: Angenommen, Sie wollen sich zu Finanzdienstleistungen wie „Geldanlage, Altersvorsorge o.ä.“ beraten lassen. Ich nenne Ihnen jetzt einige mögliche Arten der Beratung. Bitte sagen Sie mir jeweils, wie gern Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit...? Wie gern würden Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Bevorzugte Beratungsmöglichkeiten Finanzdienstleistungen

Über 50-Jährige sind einer Videoberatung, einer Beratung per E-Mail und einem Online-Chat mit einem Berater gegenüber deutlich weniger aufgeschlossen als Jüngere, wenn es um eine Beratung zu Finanzdienstleistungen geht.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



Frage 13a: Denken Sie jetzt einmal speziell an das Thema „Kreditaufnahme“, z.B. für eine neue Küche, ein Auto oder ein neues Fahrrad. Würden Sie sich zu diesem Thema von jemandem beraten lassen oder würden Sie sich selbst zunächst online informieren und dann ohne Beratung online den Kreditvertrag abschließen?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Beratung für Kredite

Für eine Kreditaufnahme würden sich sechs von zehn Deutschen beraten lassen.

Ein Fünftel würde sich online informieren und den Vertrag dann ohne Beratung abschließen.

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen

Top 2: Sehr gern + Gern	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Würde mich beraten lassen	63%	76%	61%	59%
Würde mich online informieren und Vertrag ohne Beratung abschließen	21%	15%	28%	20%
Weiß nicht / keine Angabe	16%	9%	11%	21%

Frage 12: Im Folgenden geht es um das Thema „Beratung zu Finanzdienstleistungen“: Angenommen, Sie wollen sich zu Finanzdienstleistungen wie „Geldanlage, Altersvorsorge o.ä.“ beraten lassen. Ich nenne Ihnen jetzt einige mögliche Arten der Beratung. Bitte sagen Sie mir jeweils, wie gern Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit...? Wie gern würden Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Bevorzugte Beratungsmöglichkeiten Kredite

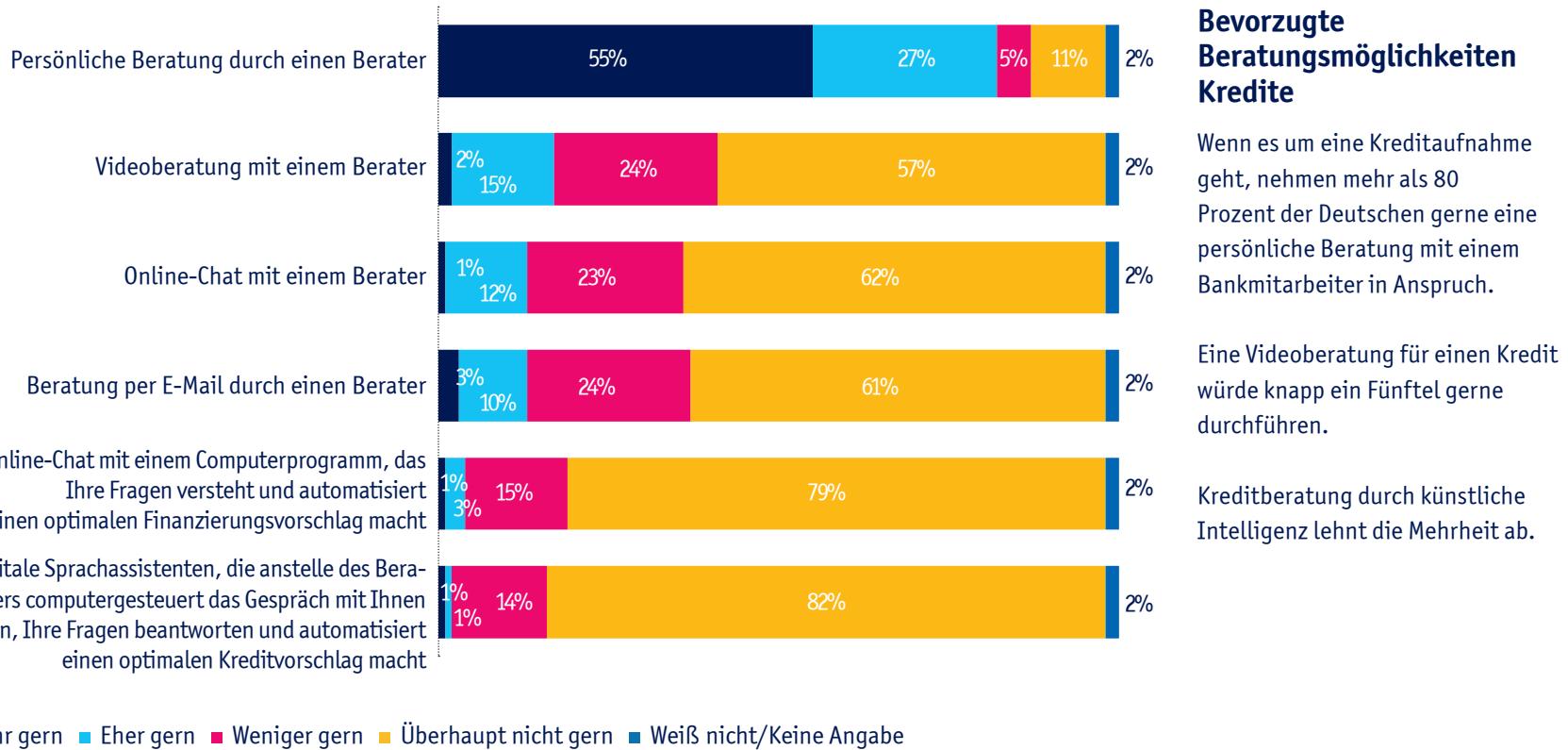
Die Generation 50Plus nimmt für eine Kreditaufnahme seltener Beratung in Anspruch als die unter 30-Jährigen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



Frage 13b: Angenommen, Sie würden für eine Kreditaufnahme, z.B. für eine neue Küche, ein Auto oder ein neues Fahrrad, Beratung in Anspruch nehmen wollen. Bitte sagen Sie mir wieder, wie gern Sie sich auf diese Weise zu „Krediten und Finanzierung“ beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit...? Wie gern würden Sie sich auf diese Weise zu Krediten und Finanzierung beraten lassen?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen

Top 2: Sehr gern + Gern	Total	Altersklasse			Vorgehen vor Vertragsabschluss		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre	Würde sich beraten lassen	Würde sich nicht beraten lassen	Weiß nicht /keine Angabe
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481	630	214	158
Persönliche Beratung durch einen Berater	82%	95%	83%	77%	94%	68%	57%
Videoberatung mit einem Berater	17%	29%	23%	8%	19%	21%	3%
Beratung per E-Mail durch einen Berater	13%	27%	15%	6%	14%	18%	3%
Online-Chat mit einem Berater	13%	27%	15%	6%	14%	18%	2%
Online-Chat mit einem Computerprogramm, das Ihre Fragen versteht und automatisiert einen optimalen Finanzierungsvorschlag macht	4%	11%	3%	3%	5%	7%	1%
Digitale Sprachassistenten, die anstelle des Beraters computergesteuert das Gespräch mit Ihnen führen, Ihre Fragen beantworten und automatisiert einen optimalen Kreditvorschlag macht	2%	6%	1%	2%	2%	4%	0%

Bevorzugte Beratungsmöglichkeiten Kredite

Bei einer Kreditaufnahme wären vor allem unter 30-Jährige gegenüber einer Beratung per Video, E-Mail oder Online-Chat deutlich aufgeschlossener als die Generation 50Plus.

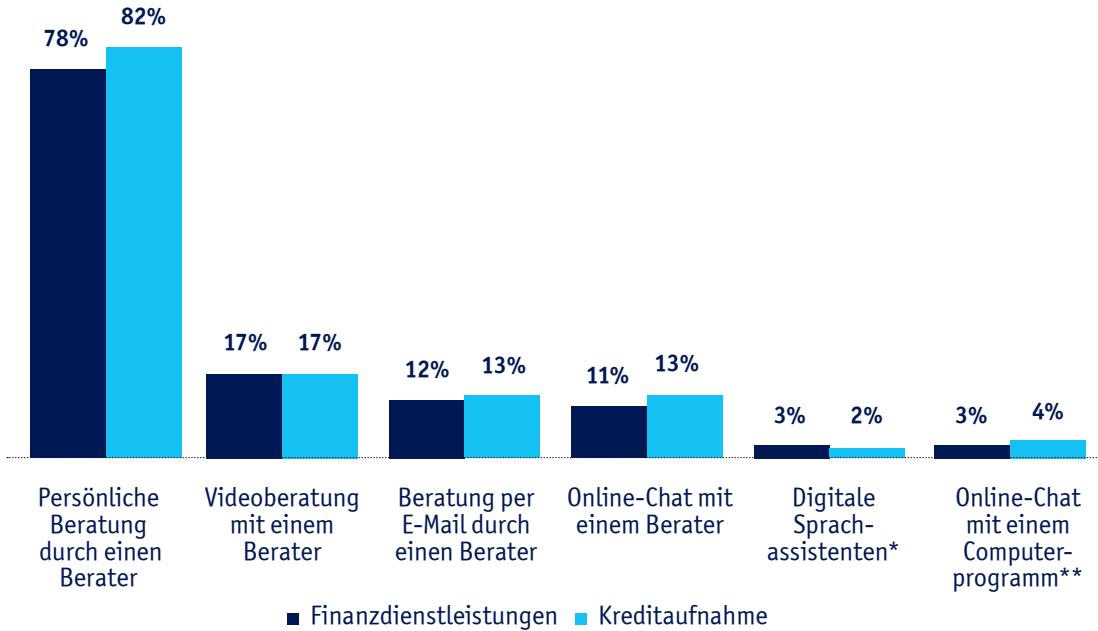
- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 13b: Angenommen, Sie würden für eine Kreditaufnahme, z.B. für eine neue Küche, ein Auto oder ein neues Fahrrad, Beratung in Anspruch nehmen wollen. Bitte sagen Sie mir wieder, wie gern Sie sich auf diese Weise zu „Krediten und Finanzierung“ beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit...? Wie gern würden Sie sich auf diese Weise zu Krediten und Finanzierung beraten lassen? Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



Beratung: Finanzdienstleistungen versus Kreditaufnahme

Eine persönliche Beratung mit einem Bankberater steht sowohl bei Finanzdienstleistungen als auch bei der Kreditaufnahme im Fokus.

*die anstelle des Beraters computergesteuert das Gespräch mit Ihnen führen, Ihre Fragen beantworten und automatisiert eine optimale Lösung vorschlagen
** das Ihre Fragen versteht und automatisiert die optimale Lösung für Sie sucht

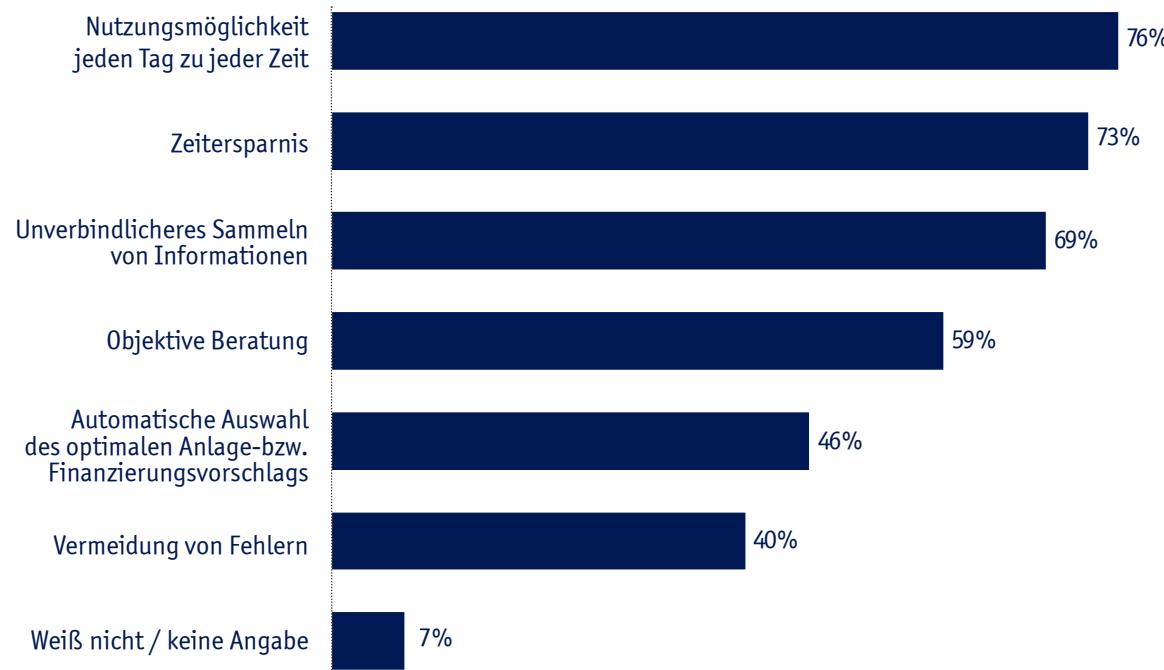
Frage 12: Angenommen, Sie wollen sich zu Finanzdienstleistungen wie „Geldanlage, Altersvorsorge o.ä.“ beraten lassen. Ich nenne Ihnen jetzt einige mögliche Arten der Beratung. Bitte sagen Sie mir jeweils, wie gern Sie sich auf diese Weise zu Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder Altersvorsorge beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit....?

Frage 13b: Angenommen, Sie würden für eine Kreditaufnahme, z.B. für eine neue Küche, ein Auto oder ein neues Fahrrad, Beratung in Anspruch nehmen wollen. Bitte sagen Sie mir wieder, wie gern Sie sich auf diese Weise zu „Krediten und Finanzierung“ beraten lassen würden: Sehr gern, gern, weniger gern oder überhaupt nicht gern? Wie ist das mit....?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Sehr gern + Eher gern)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



Treiber digitale Beratung

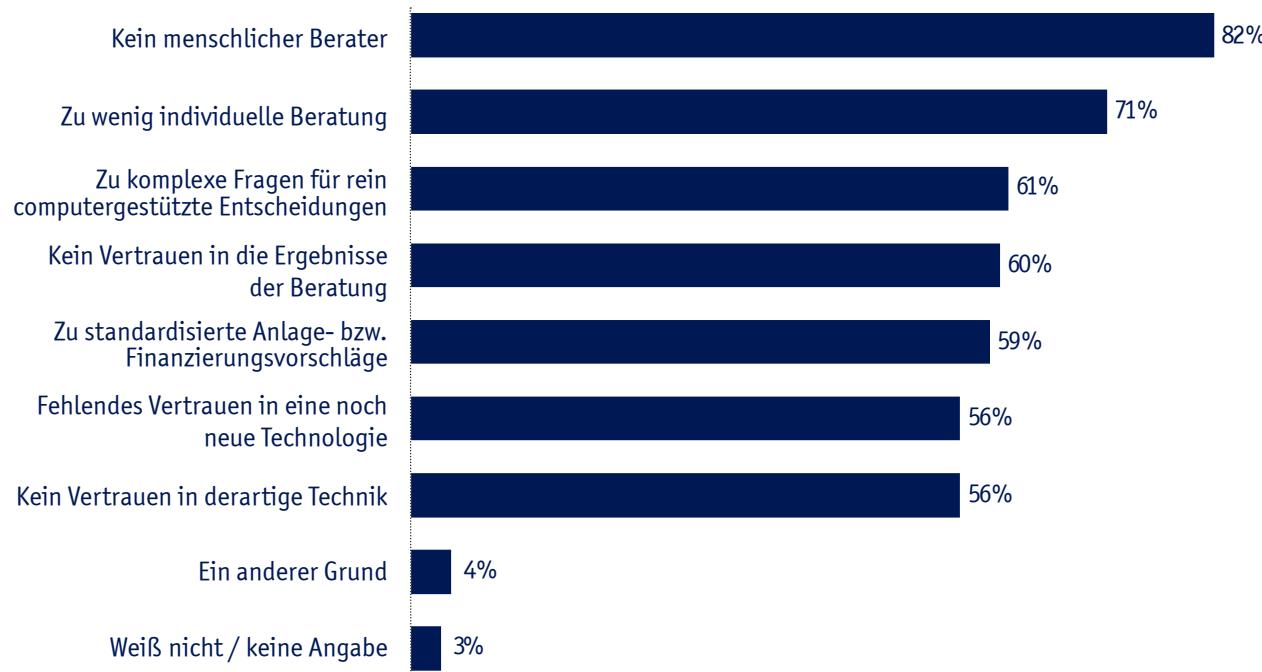
Ständige Erreichbarkeit und Zeitersparnis nennen die Befürworter digitaler Beratung als Top-Treiber.

Frage 14: Warum würden Sie eine Beratung in einem Online-Chat mit einem Computerprogramm bzw. einem digitalen Sprachassistenten gern in Anspruch nehmen? Welche der folgenden Gründe sprechen für die digitale Beratung durch einen computergesteuerten Online-Chat bzw. einen Sprachassistenten?
Basis: Befragte, die eine computergesteuerte Beratung nutzen würden, N = 71 (Mehrfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen



Bremser digitale Beratung

Sieben von zehn Deutschen, die ungern eine digitale Beratung in Anspruch nehmen würden, trauen einem Computerprogramm nicht zu, individuell beraten zu können.

Frage 15: Und warum würden Sie eine Beratung in einem Online-Chat mit einem Computerprogramm bzw. einem digitalen Sprachassistenten ungern in Anspruch nehmen? Welche der folgenden Gründe sprechen gegen die digitale Beratung durch einen computergesteuerten Online-Chat bzw. einen Sprachassistenten?

Basis: Befragte, die eine computergesteuerte Beratung nicht nutzen würden, N = 987 (Mehrfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 6: Beratung zu Finanzdienstleistungen

	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	987	180	334	472
Kein menschlicher Berater	82%	86%	83%	80%
Zu wenig individuelle Beratung	71%	75%	70%	71%
Zu komplexe Fragen für rein computergestützte Entscheidungen	61%	65%	65%	56%
Kein Vertrauen in die Ergebnisse der Beratung	60%	52%	64%	59%
Zu standardisierte Anlage- bzw. Finanzierungsvorschläge	59%	55%	63%	57%
Fehlendes Vertrauen in eine noch neue Technologie	56%	43%	55%	63%
Kein Vertrauen in derartige Technik	56%	35%	58%	63%
Ein anderer Grund	4%	3%	4%	5%
Weiß nicht / keine Angabe	3%	0%	3%	4%

Frage 15: Und warum würden Sie eine Beratung in einem Online-Chat mit einem Computerprogramm bzw. einem digitalen Sprachassistenten ungern in Anspruch nehmen? Welche der folgenden Gründe sprechen gegen die digitale Beratung durch einen computergesteuerten Online-Chat bzw. einen Sprachassistenten?

Basis: Befragte, die eine computergesteuerte Beratung nicht nutzen würden, N = 987 (Mehrfachnennung)

Bremser digitale Beratung

Vor allem die Generation 50Plus hat wenig Vertrauen in die neue Technologie bzw. in derartige Technik.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

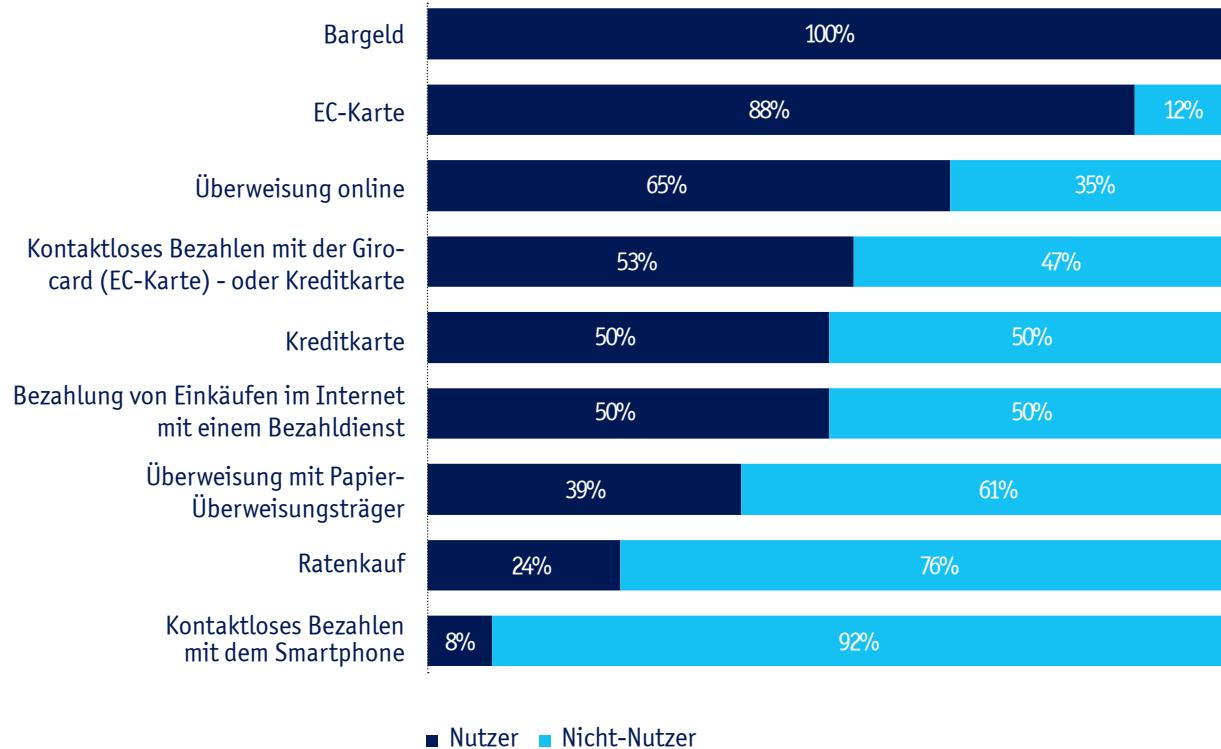
Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten



Bevorzugte Bezahlmöglichkeiten

Online-Überweisungen werden mittlerweile mehr genutzt als Überweisungen mit Papier-Überweisungsträgern.

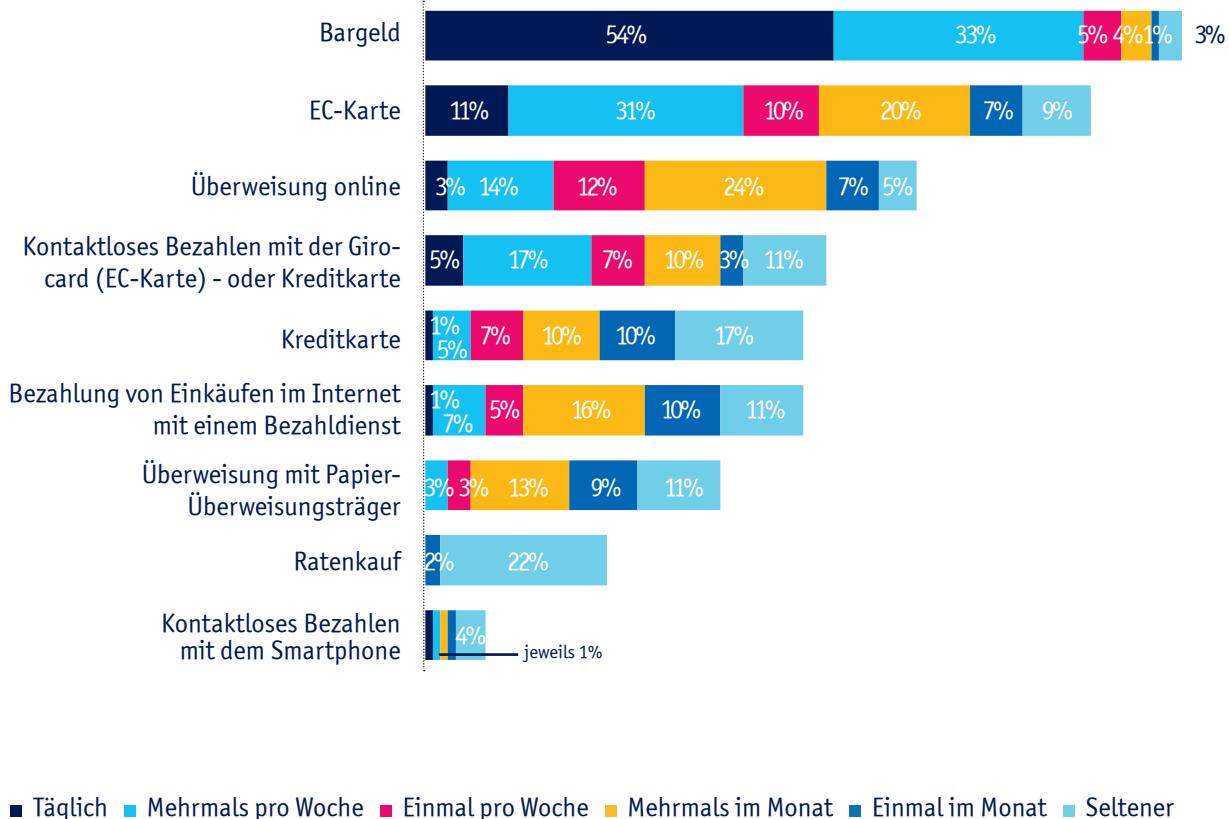
Jeder vierte Deutsche nutzt Ratenkauf als Bezahlmöglichkeit.

Frage 16: Wie häufig nutzen Sie die folgenden Bezahlmöglichkeiten??
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, Auszählung Nutzer / Nicht-Nutzer sortiert nach: Nutzer)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten



Bevorzugte Bezahlmöglichkeiten

Die beliebteste Bezahlmöglichkeit der Deutschen ist Bargeld. Mehr als jeder Zweite zahlt täglich damit.

Sofern Ratenkauf genutzt wird, wird er zumeist seltener als einmal im Monat abgeschlossen.

Frage 16: Wie häufig nutzen Sie die folgenden Bezahlmöglichkeiten?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Nutzer, nicht dargestellt: Nutze ich nicht)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten

Nutzer	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1.002	183	338	481
Bargeld	100%	100%	100%	100%
EC-Karte	88%	90%	88%	87%
Überweisung online	65%	77%	78%	51%
Kontaktloses Bezahlen mit der Girocard (EC-Karte) - oder Kreditkarte	53%	58%	50%	53%
Kreditkarte	50%	43%	51%	51%
Bezahlung von Einkäufen im Internet mit einem Bezahldienst	50%	59%	68%	33%
Überweisung mit Papier-Überweisungsträger	39%	28%	30%	49%
Ratenkauf	24%	24%	30%	21%
Kontaktloses Bezahlen mit dem Smartphone	8%	17%	10%	2%

Frage 16: Wie häufig nutzen Sie die folgenden Bezahlmöglichkeiten??
 Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Skalierte Abfrage, sortiert nach: Nutzer)

Bevorzugte Bezahlmöglichkeiten

Online-Überweisungen sind besonders bei Deutschen unter 50 Jahren beliebt.

Jeder Zweite aus der Generation 50Plus bevorzugt Überweisungen per Papier-Überweisungsträger.

Fast jeder Dritte zwischen 30 bis 49 Jahren nutzt Ratenkauf.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten

TeamBank

$\Sigma 86\%$

67%

4%

9%

19%

1%

Sehr begrüßen

Eher begrüßen

Eher nicht begrüßen

Gar nicht begrüßen

Weiß nicht/
keine Angabe

Bargeldloses Bezahlen

Die Mehrheit der Deutschen lehnt eine Abschaffung des Bargeldes im Zuge der Digitalisierung ab.

Frage 17: Im Zuge der Digitalisierung und den Möglichkeiten des bargeldlosen Bezahlens wird immer wieder über eine Abschaffung von Bargeld diskutiert. Wie ist Ihre Meinung: Wie sehr würden Sie es begrüßen, wenn das Bargeld in absehbarer Zeit abgeschafft würde? Würden Sie es sehr begrüßen, eher, eher nicht oder gar nicht begrüßen?

Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Studie: Liquidität 50Plus 2018

Kapitel 7: Nutzung von Bezahlmöglichkeiten

TeamBank

	Total	Altersklasse		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
Basis (Fallzahl)	1002	183	338	481
Sehr begrüßen	4%	4%	6%	2%
Eher begrüßen	9%	15%	9%	7%
Eher nicht begrüßen	19%	25%	20%	16%
Gar nicht begrüßen	67%	56%	63%	74%
Weiß nicht / keine Angabe	1%	0%	2%	1%
Top 2: Sehr begrüßen + eher begrüßen	13%	19%	15%	9%

Bargeldloses Bezahlen

Vor allem die Generation 50Plus würde eine mögliche Abschaffung des Bargeldes in Deutschland überhaupt nicht befürworten.

Jeder fünfte unter 30-Jährige hätte damit keine Probleme.

■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 17: Im Zuge der Digitalisierung und den Möglichkeiten des bargeldlosen Bezahlens wird immer wieder über eine Abschaffung von Bargeld diskutiert. Wie ist Ihre Meinung: Wie sehr würden Sie es begrüßen, wenn das Bargeld in absehbarer Zeit abgeschafft würde? Würden Sie es sehr begrüßen, eher, eher nicht oder gar nicht begrüßen?
Basis: Alle Befragten, N = 1.002 (Einfachnennung)

Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“

Kapitel 8: Statistik

Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 8: Statistik

Geschlecht	
Männlich	50%
Weiblich	50%

Alter	
18-29 Jahre	18%
30-39 Jahre	16%
40-49 Jahre	18%
50-59 Jahre	20%
60-69 Jahre	15%
70-79 Jahre	13%

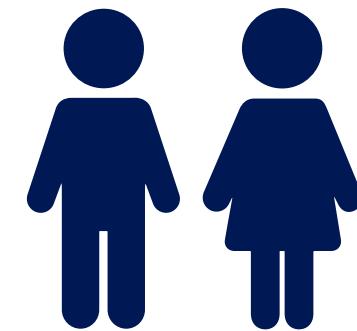
Familienstand	
Verheiratet	46%
Ledig	38%
Geschieden	9%
Verwitwet	7%

Schulabschluss	
Ohne / anderer Schulabschluss	6%
Haupt-/Volksschule	29%
Mittlere Reife / Polytechnische Oberschule	32%
(Fach-)Hochschulreife	20%
(Fach-)Hochschulstudium	13%

Berufstätigkeit	
Voll / teilweise berufstätig	60%
Im Ruhestand	23%
Nicht berufstätig	13%

Mit Partner zusammenlebend	
Ja	55%
Nein	45%

* zu 100 fehlende Prozent: Weiß nicht / keine Angabe



Studie: Liquidität 50Plus 2018

TeamBank

Kapitel 8: Statistik

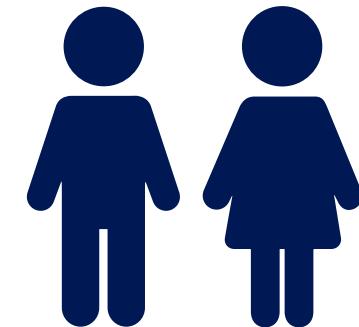
Bundesland	
Schleswig-Holstein	3%
Hamburg	2%
Niedersachsen	10%
Bremen	1%
NRW	22%
Hessen	7%
Rheinland-Pfalz	5%
Baden-Württemberg	13%
Bayern	16%
Saarland	1%
Berlin	4%
Brandenburg	3%
Mecklenburg-Vorpommern	2%
Sachsen	5%
Sachsen-Anhalt	3%
Thüringen	3%

Ortsgröße	
Bis zu 5.000	13%
5.000 bis zu 20.000	27%
20.000 bis zu 100.000	29%
100.000 bis zu 500.000	13%
500.000 und mehr	18%

Haushaltsnettoeinkommen	
Bis unter 1.000 Euro	7%
1.000 bis unter 2.000 Euro	22%
2.000 bis unter 3.000 Euro	24%
3.000 bis unter 4.000 Euro	17%
4.000 Euro und mehr	16%

Wohnsituation	
zur Miete	47%
in der eigenen Eigentumswohnung	8%
im eigenen Haus	45%

*zu 100 fehlende Prozent: Weiß nicht / keine Angabe



Andrea Brinkmann | Leiterin Pressestelle

T +49 (0) 911 / 53 90 – 38 04

F +49 (0) 911 / 53 90 – 10 38

E presse@teambank.de

TeamBank AG Nürnberg

Beuthener Straße 25

90471 Nürnberg

Germany

www.teambank.de