

Finanz-Barometer: Umfrage unter Finanzberatern

Brexit und Trump beeinflussen Finanzverhalten der Österreicher

- **Wirtschaftspolitische Themen haben großen Einfluss auf 72% der Österreicher**
- **30% sehen in der Risiko-Absicherung Kundenbedarf**
- **Mega-Trends als Thema Nummer 1 im Investmentbereich**
- **Persönliche Beratung am wichtigsten – muss aber technisch aufgerüstet werden**

Wien, am 05. März 2019 – Swiss Life Select hat bei ihren österreichweit rund 300 Finanzberatern die aktuelle Stimmung ihrer Kunden zu Finanzthemen im neuen Jahr erhoben. Der aktuelle Finanzbarometer zeigt: Bei den Faktoren, die das Finanzverhalten beeinflussen liegen die aktuellen weltwirtschaftlichen Entwicklungen an vorderster Stelle. Da letztere von den Österreichern offenbar als instabil eingeschätzt werden, sehen 72% der Berater darin einen großen Einfluss bei der Entscheidung bestehender Geldanlagen. Demgegenüber sehen die Befragten das wirtschaftliche (5%) und politische Umfeld (14%) in Österreich kaum als Einflussfaktor für ein verändertes Kundenverhalten.

Hohes Interesse an Vorsorgelösungen und Absicherung

Für mehr als 30 Prozent stehen Konzepte zur Absicherung von biometrischen Risiken im Vordergrund des Kundeninteresses, gefolgt von individuellen Vorsorgelösungen (27%). Über ein Fünftel sucht aktiv nach Investmentlösungen, knapp gefolgt von Lösungen im Bereich von langfristigen Vermögensaufbau.

Mega-Trends als Anlagethema beliebt

„Als Anleger sollte man gerade bei einem langfristigen Engagement die großen weltweiten Investment-Trends im Auge behalten“, so der allgemeine Tenor der Financial Planner. Konkret sehen 40% der Befragten in den „Mega-Trends“ wie zum Beispiel Nachhaltigkeit, Digitalisierung oder dem demographischen Wandel ein großes Potenzial im Investmentbereich.

Persönliche Beratung als USP für selbstbestimmtes Handeln

Nicht entweder oder, sondern sowohl als auch: Die Mehrheit der Kunden möchte laut Erfahrungsbericht der Financial Planner nicht auf den persönlichen Kontakt verzichten, sondern Online- und Offline-Angebote nach Gusto kombinieren. Die hybride Beratung gehört für ein Drittel der Berater (34%) zu den größten Trends in der Finanzdienstleistung. Laut Boston Consulting Group* wächst die Gruppe der hybriden Kunden, also der Konsumenten, die sowohl digital als auch physisch mit ihrem Berater in Kontakt treten. In den USA liegt deren Anteil bei 51, in Österreich immerhin bei 38 Prozent. „Obwohl online recherchiert wird, gehen die Kunden aber für den Abschluss weiterhin überwiegend den gewohnten und bewährten Weg über den persönlichen Berater. Ein Grund ist sicherlich, dass selbst Kunden mit höchster Internet-Affinität insbesondere bei langfristigen finanziellen Entscheidungen das Bedürfnis nach einem ergänzenden persönlichen Gespräch haben“, so Christoph Obererlacher, CEO Swiss Life Select Österreich.

Die Presseinformation sowie Grafiken finden Sie zum Download unter www.swisslife-select.at/presseunterlagen

Rückfragehinweis:

Mag. Patrick Schlager
Telefon +43 1 716 99 - 983
patrick.schlager@swisslife-select.at
www.swisslife-select.at

*Quelle: <https://www.der-bank-blog.de/drei-massnahmen-transformation/studien/retail-banking-studien/29719/>

Über Swiss Life Select Österreich

Swiss Life Select Österreich ist Marktführer unter den österreichischen Finanzberatern mit rund 100.000 Kunden. Als selbständige Vertriebspartner sind in ganz Österreich rund 300 Berater tätig. In der Swiss Life Select-Zentrale sind mehr als 70 Mitarbeiter beschäftigt. Swiss Life Select Österreich ist Teil der international tätigen Swiss Life-Gruppe. Die Swiss Life-Gruppe mit Sitz in Zürich ist ein führender europäischer Anbieter von umfassenden Vorsorge- und Finanzlösungen und geht auf die 1857 gegründete Schweizerische Rentenanstalt zurück. Die Swiss Life-Gruppe betreut mehr als 4 Mio. Kunden im Privat- und Firmenkundensegment, beschäftigt rund 8.000 Mitarbeiter und zählt rund 5.000 lizenzierte Finanzberater.