

# Küchentisch statt TikTok: Eltern sind die Finanz- Coaches der Gen Z

Auch in Zeiten viraler Influencer sucht die Gen Z Rat offline – bei den eigenen Eltern.

Eine Studie von Prof. Dr. Oscar Stolper, Philipps-Universität Marburg im Auftrag von Union Investment



**Universität  
Marburg**

# Küchentisch statt TikTok: Eltern sind die Finanz-Coaches der Gen Z

Eine Studie von Prof. Dr. Oscar Stolper, Philipps-Universität Marburg  
im Auftrag von Union Investment

**#MoneyTalks mit Mama und Papa:** „Über Geld spricht man nicht“ hat dank Online-Communities wie FinTok (Finance TikTok) ausgedient: Sogenannte Finfluencer machen Vorsorge zum Trend, unter den Schlagwörtern #FinancialFreedom und #MoneyTalks gehen Anlagetipps viral. Dennoch sucht die Generation Z Rat offline – nämlich bei den eigenen Eltern.

**Neue Generation, alte Muster:** Für die 16- bis 29-Jährigen sind Mama und Papa die wichtigsten Finanz-Coaches. Eltern geben Tipps und Glaubenssätze weiter – viele junge Menschen bleiben so in der familiären Finanz-DNA verhaftet und orientieren sich an tradierten Sparmustern.

**Nicht immer die beste Wahl:** Je nach Finanzwissen der Elterngeneration bleibt der eigenverantwortliche Umgang mit Geld – Voraussetzung für Vermögensbildung und Altersvorsorge – somit bei vielen auf der Strecke.

**Nichts prägt die Finanz-DNA der 16- bis 29-Jährigen so sehr wie die eigenen Eltern.**

**„Für die junge Anlegergeneration sind Schule, qualifizierte Beratung und geprüfte Inhalte entscheidend – Finanzbildung muss über Gespräche am Küchentisch hinausgehen.“**

Kerstin Knoefel  
Union Investment

**„Solange das Finanzwissen der Eltern über den Vermögensaufbau entscheidet, sind wir in puncto Chancengerechtigkeit noch nicht am Ziel.“**

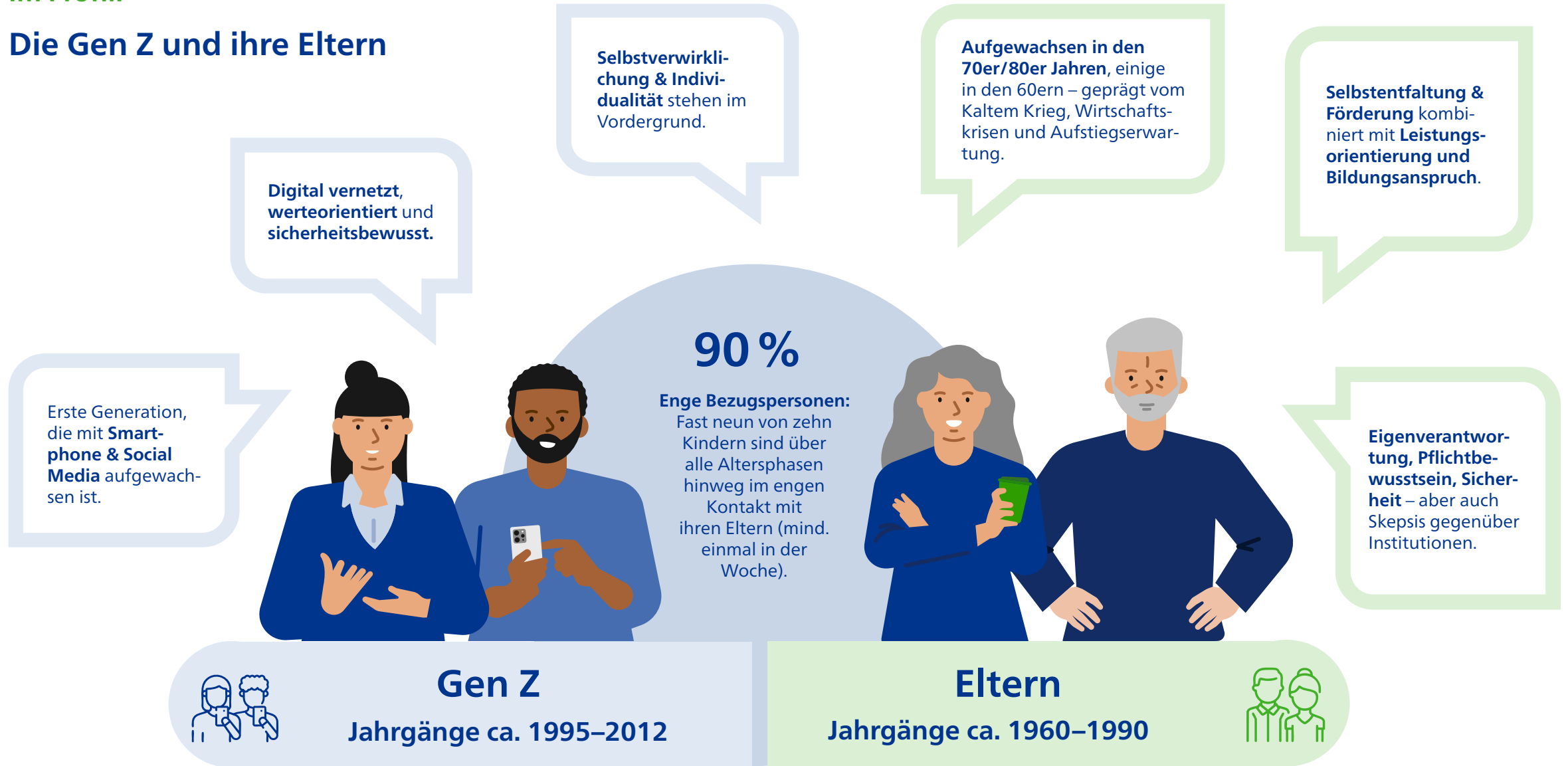
Prof. Dr. Oscar Stolper

Professur für Behavioral Finance an  
der Philipps-Universität Marburg



## Im Profil:

# Die Gen Z und ihre Eltern



## Informationsverhalten der Gen Z

### Gen Z folgt den Finanztipps von Mama und Papa

Trotz des Hypes um Online-Coaches haben Eltern die größte Reichweite: Für die meisten 16- bis 29-Jährigen sind sie die wichtigsten Lebensratgeber (83 %). Etwas mehr als drei Viertel der Gen Z (77 %) vertrauen ihren Eltern, wenn es um Finanzfragen geht. Zudem geben 18 % der jungen Erwachsenen die Eltern als zentrale Informationsquelle an, wenn es um Geldanlagen geht.

Knapp  $\frac{3}{4}$  der befragten Gen Z suchen ihre Eltern in Finanzfragen auf.

Ø  
71 %

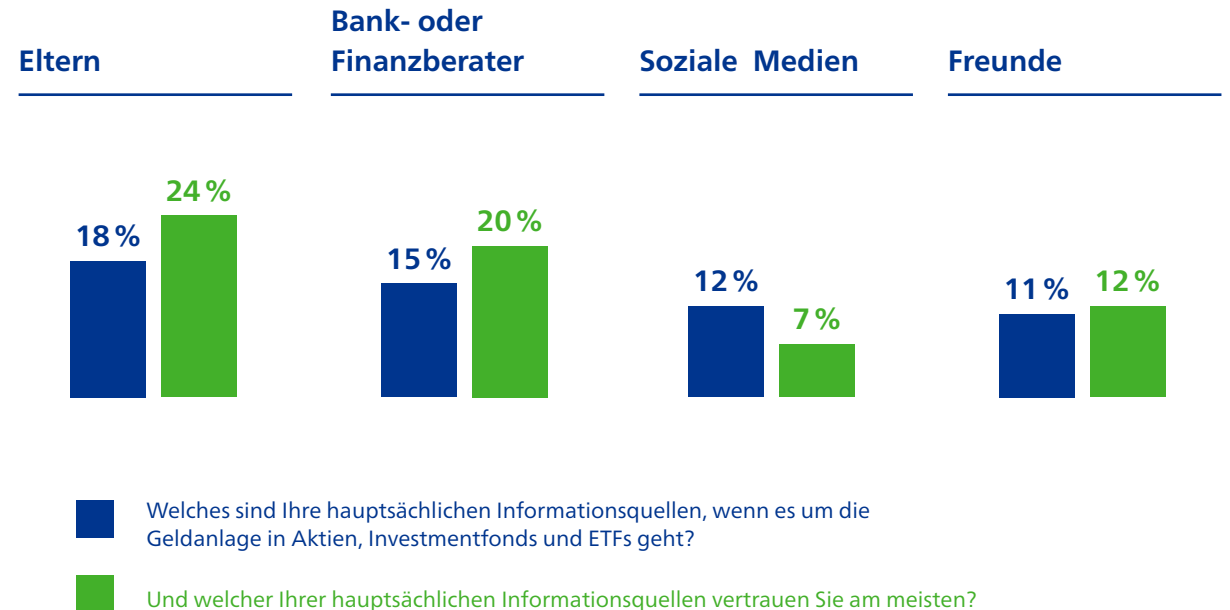
Stimme eher/voll zu: „Meinen Eltern kommt eine bedeutende Rolle zu, wenn es um mein Allgemeinwissen in Finanzfragen und Geldanlagethemen geht.“



Stimme eher/voll zu: „Ich vertraue den Ratschlägen meiner Eltern, wenn es um Finanzfragen geht.“

Ø  
77 %

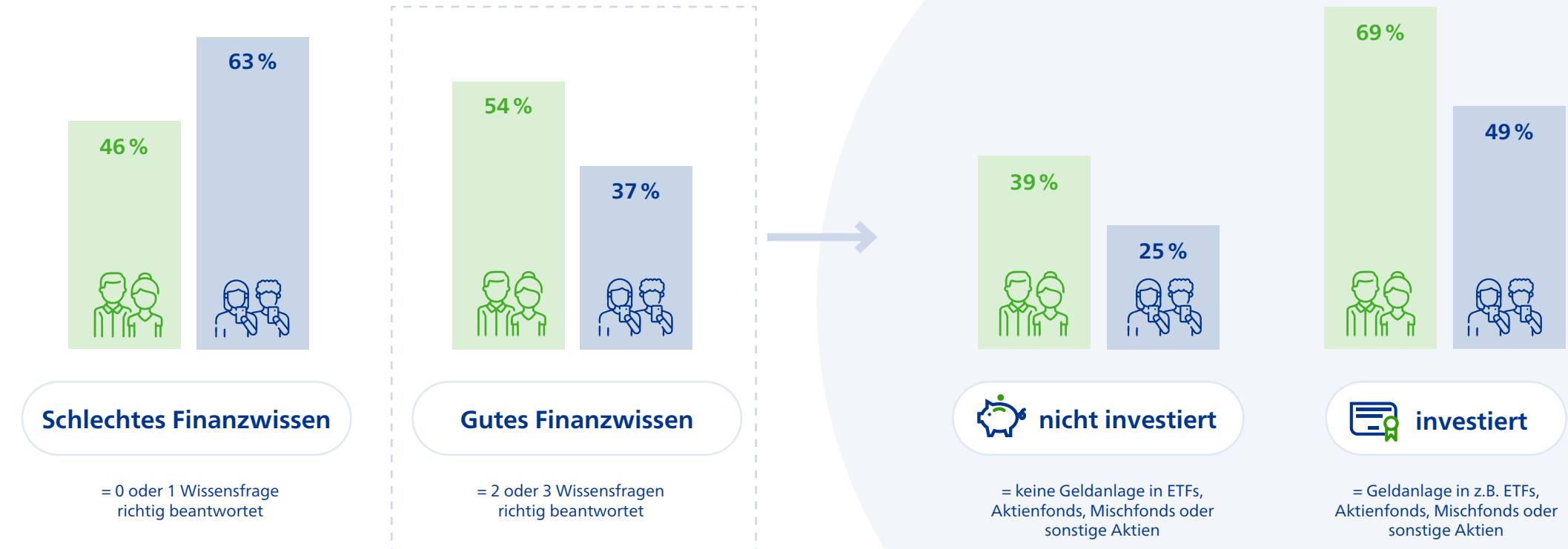
Über Geldanlagen informieren sich 16- bis 29-Jährige bei Eltern und Beratern; Social Media folgt auf Platz drei.



## Finanzwissen der Gen Z & ihrer Eltern

### Wer investiert, baut Wissen auf

Blickt man auf das Finanz-Know-how, gibt es Verbesserungspotenzial: 54 % der Elterngeneration können zwei von drei Wissensfragen richtig beantworten, in der Gen Z sind es nur 37 %. Bessere Ergebnisse erzielen Befragte mit Anlageerfahrung: Rund zwei Drittel der investierten Eltern haben ein gutes Finanzwissen (69 %). Unter den investierten Gen Z ist rund die Hälfte gut informiert (49 %).



## Eltern als Finanzratgeber

### Familie macht Schule?

89 % der Eltern sehen sich selbst als wichtigste Ratgeber, wenn schulische Finanzbildungsangebote fehlen – und das trotz Wissenslücken und fehlender Anlageerfahrung. Nicht investierte Eltern mit schlechtem Know-how (74 %) halten sich für fast ebenso kompetent wie nicht investierte Eltern mit gutem Finanzwissen (86 %). Unter Eltern, die investieren, aber in den Wissensfragen schlecht abschneiden, halten sich sogar 97 % für kompetent.



Stimme voll oder eher zu:  
Ich fühle mich kompetent bei  
der Weitergabe meines  
Wissens und meiner Erfahrung  
in Geld- und Finanzfragen.

86 %



gutes Finanzwissen

74 %



schlechtes Finanzwissen



nicht investiert

Trotz lückenhafter Kenntnisse sehen Eltern sich selbst als Finanz-Coaches.



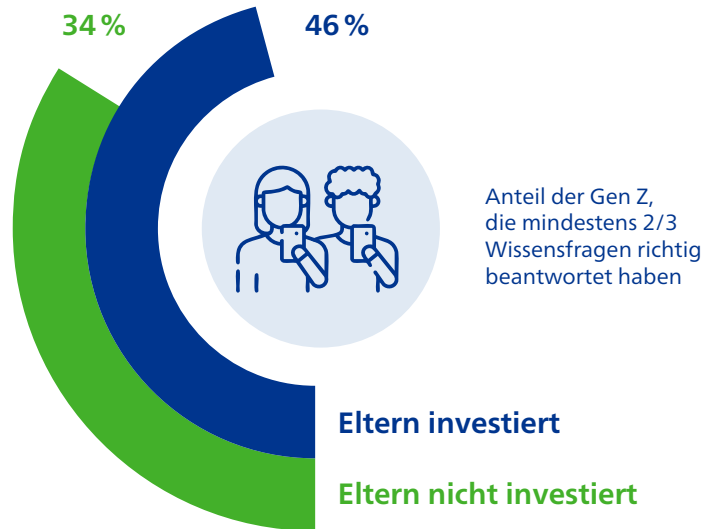
89 %

... der Eltern sehen  
sich selbst als wichtigste  
Ratgeber, wenn schulische  
Finanzbildungsangebote  
fehlen.

## Eltern als Finanzratgeber

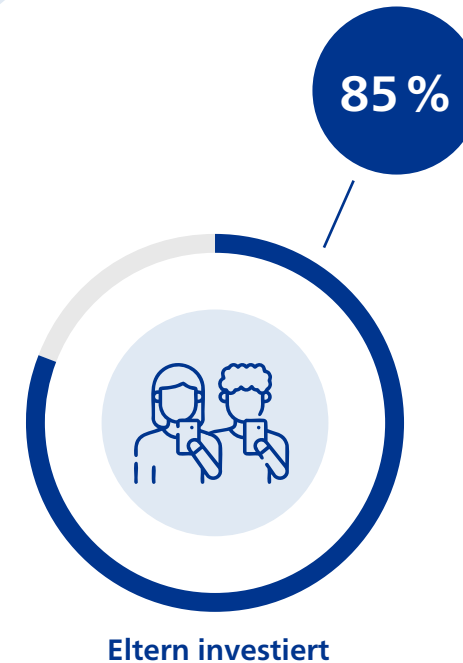
### Kinder investierter Eltern sprechen regelmäßig über Geldthemen

Kinder investierter Eltern (85 %) führen häufiger Gespräche über Geld und Finanzen als Kinder nicht investierter Eltern (61 %). Ob die eigenen Eltern Anlageerfahrung haben und wie oft in der Familie über Finanzen gesprochen wird, prägt die junge Generation: Fast die Hälfte der Kinder mit investierten Eltern (46 %) kann mindestens zwei von drei Wissensfragen richtig beantworten, bei Kindern nicht investierter Eltern sind es nur 34 %.



Top-Gesprächsanlässe über alle Elterngruppen hinweg:

1. Warum Sparen wichtig ist
2. Ausgabeverhalten des Kindes
3. Finanzthemen und -produkte

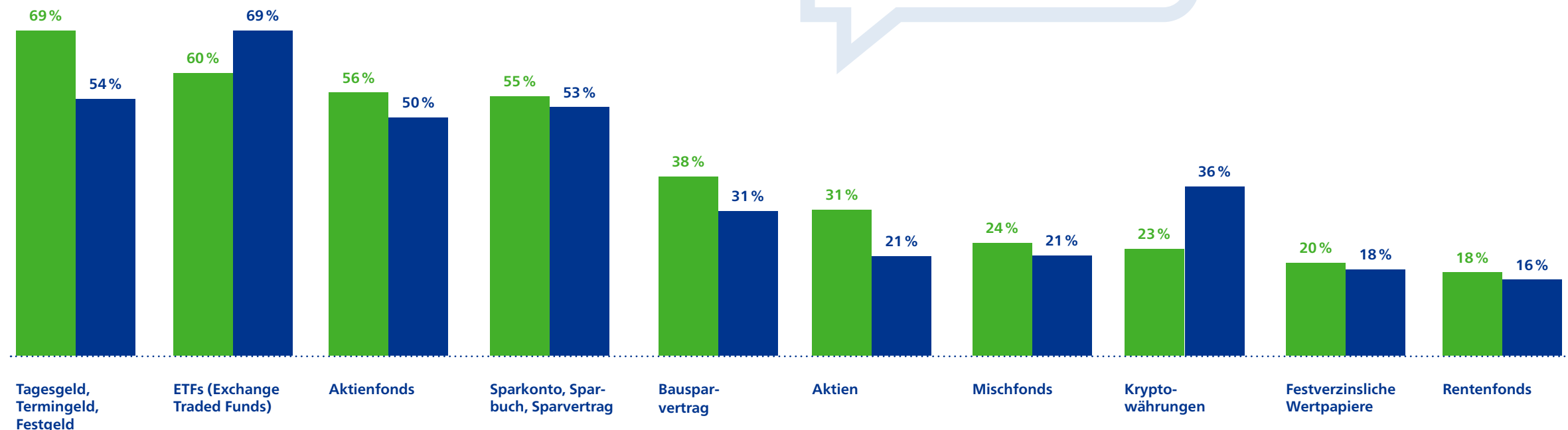


Anteil der Gen Z, die regelmäßig oder gelegentlich durch Gespräche/Erklärungen mit Eltern aktive finanzielle Bildung vermittelt bekommen (haben).

## Anlageverhalten der Gen Z

### Abgeschaut statt aufgebaut: Gen Z kopiert das Anlageverhalten der Eltern

Die Anlagestrukturen der befragten Eltern und der Gen Z verdeutlichen die intergenerationelle Weitergabe von Sparmustern. Investierte Gen Z weisen mit ETFs (69 %), Tages- und Festgeld (54 %) sowie Aktienfonds (50 %) eine ähnlich breite Vermögensstruktur wie investierte Eltern auf: Tages- und Festgeld (69 %), ETFs (60 %), Aktienfonds (56 %) und festverzinsliche Wertpapiere (20 %) dominieren. Gut ein Drittel der investierten Gen Z (36 %) und 23 % der Eltern investieren in Kryptowährungen.



**Investierte Gen Z erschließen, ähnlich wie investierte Eltern, ein breites Anlagespektrum.**



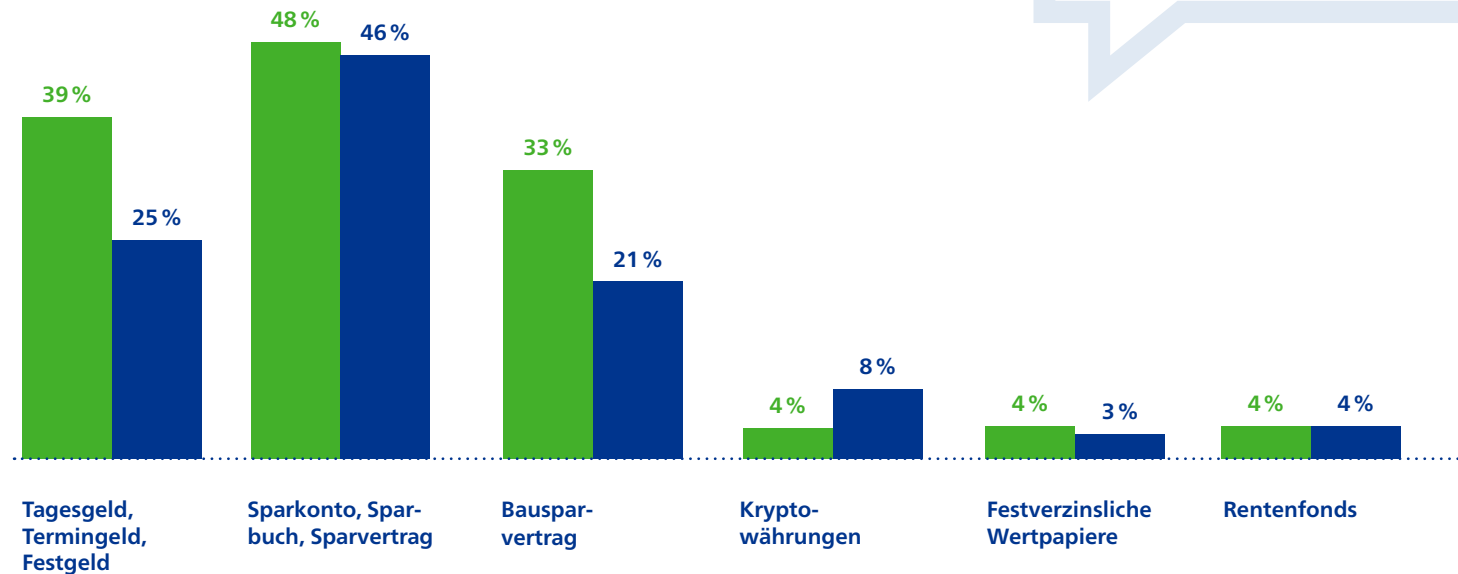
 **investiert**



## Anlageverhalten der Gen Z

### Abgeschaut statt aufgebaut: Gen Z kopiert das Anlageverhalten der Eltern

Die Vermögensstruktur junger Erwachsener, die nicht aktienbasiert sparen, ist ähnlich konzentriert wie die nicht investierter Eltern; hauptsächlich werden Sparkonto (46%), Tagesgeld (25%) und Bausparvertrag (21%) genutzt. Kinder, die von Eltern ohne Anlageerfahrung sozialisiert werden, haben oft einen eingeschränkten Zugang zu renditestärkeren Anlagen: Nur 36% der Kinder, deren Eltern nicht investieren, sparen aktienbasiert. Dagegen investieren 74% der Kinder, deren Eltern Anlageerfahrung haben.



„Viele nicht investierte Eltern setzen auf Sparen als vermeintlichen Stabilitätsanker. Vermögenszuwachs entsteht so weniger durch Kapitalerträge, was eine Sparkultur fördert, die Chancen auf Vermögensbildung einschränkt.“

Professor Dr. Oscar Stolper



nicht investiert



## Elterntypen und ihr Einfluss

### Mentoren, Bauchgefühl, Bewahrer: Diese Elterntypen prägen die Gen Z

Gen Z sucht Rat bei ihren Eltern, die sich wiederum selbst als Finanz-Coaches betrachten. Doch das ist nicht immer die beste Idee. Denn das „finanzielle Erbe“ wird maßgeblich durch das elterliche Anlageverhalten, Finanzwissen und die Art und Weise, wie Geldgespräche geführt werden, bestimmt.



## Drei Elterntypen prägen die Finanz-DNA der Gen Z:



### Mentoren-Eltern

bringen Anlageerfahrung mit und verfügen über gutes Finanzwissen. Mit ihren Erläuterungen schaffen sie Orientierung, die über das eigene Erleben hinausgeht.



investiert



**Gutes Finanzwissen**



### Bauchgefühl-Eltern

sparen aktienbasiert, weisen jedoch Wissenslücken auf. Die an die Kinder vermittelten Finanzlektionen sind stark von der eigenen Anlageerfahrung geprägt.



investiert



**Schlechtes Finanzwissen**



### Bewahrer-Eltern

sehen zinsbasiertes Sparen als stabilen Anker. Geldgespräche konzentrieren sich auf das Spar- und Konsumverhalten der Kinder.



nicht investiert



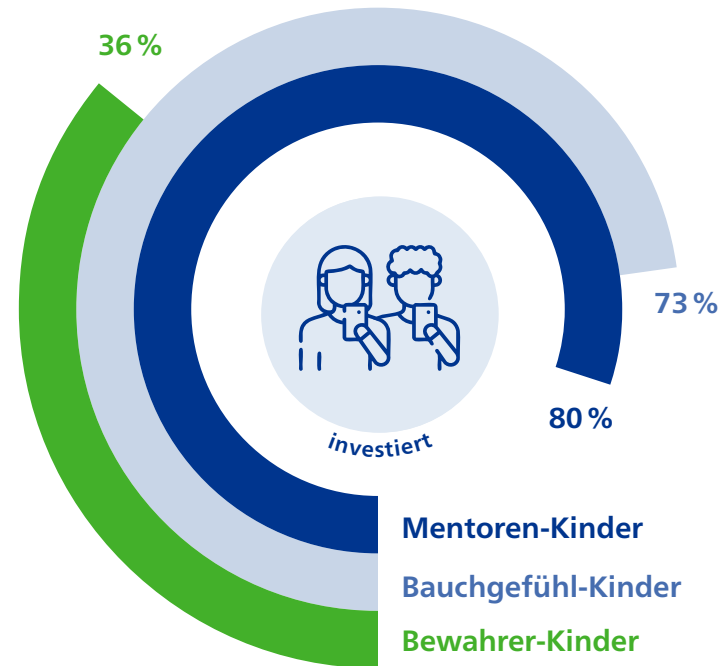
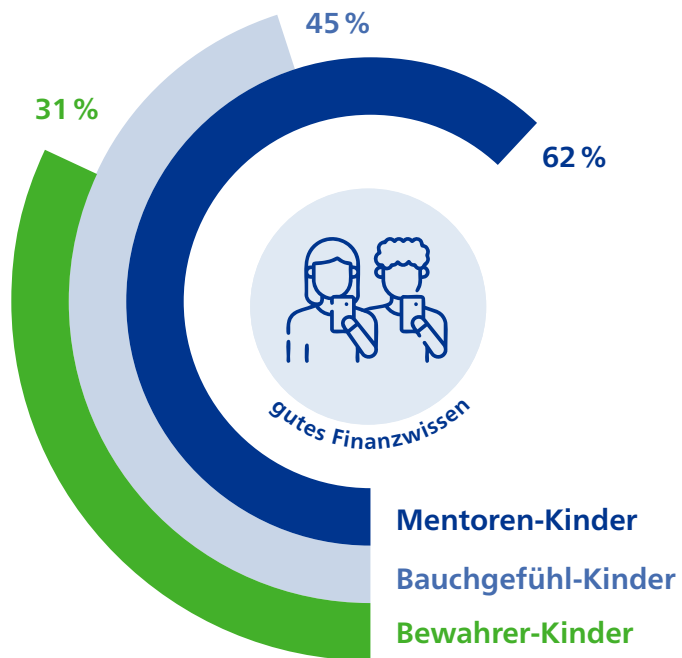
**Gutes Finanzwissen  
oder  
Schlechtes Finanzwissen**

## Elterntypen und ihr Einfluss

### Elterntyp entscheidet über Wissen und Investitionsbereitschaft

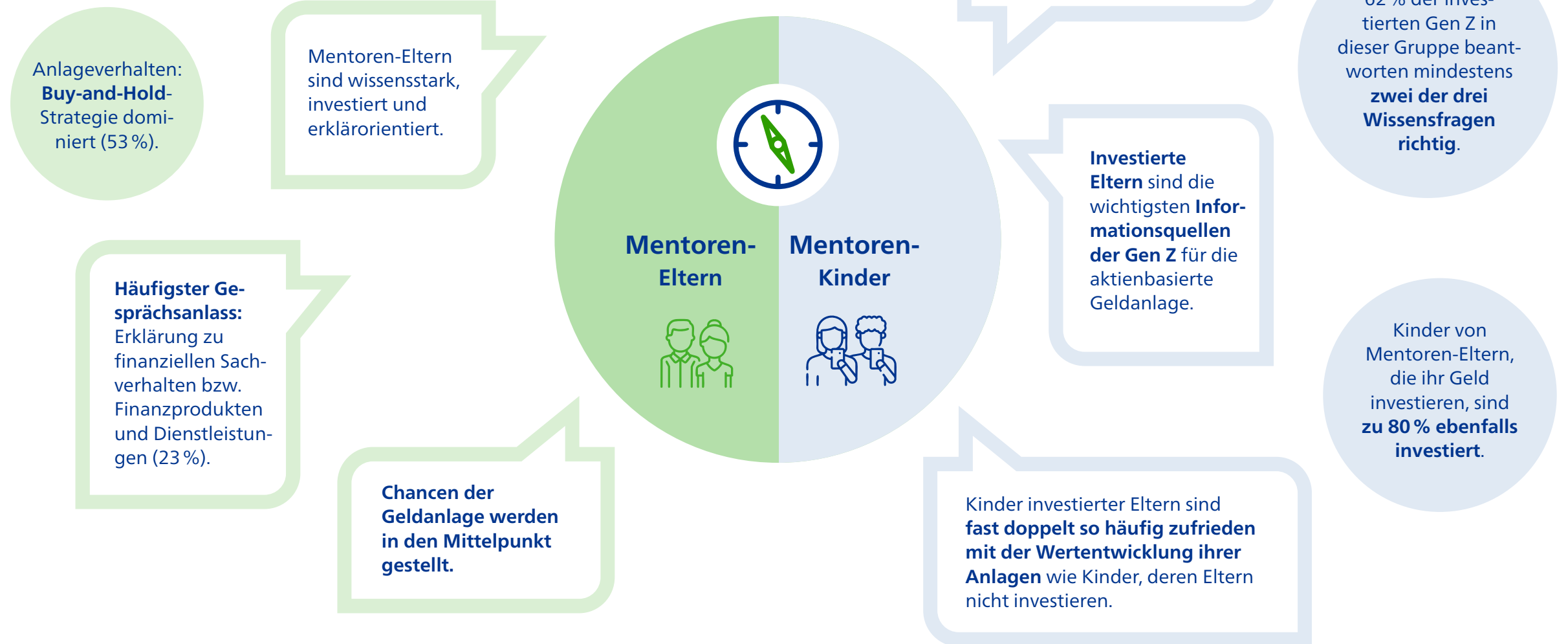
Die Elterntypen prägen die Gen Z maßgeblich: Mentoren-Eltern, investiert und versiert in Finanzfragen, sozialisieren Kinder, die ebenfalls anlegen (80 %), während lediglich 36 % der Bewahrer-Kinder selbst investieren. Nur ein knappes Drittel der Kinder, deren Eltern nicht investieren, beantwortet zwei von drei Wissensfragen richtig (31 %). Unter von Mentoren-Eltern geprägten Kindern sind es doppelt so viele (62 %).

Deutlicher Unterschied: Kinder von Mentoren-Eltern sind zu 80 % selbst investiert – bei den Kindern von Bewahrer-Eltern sind es nur 36 %.



## Elterntypen und ihr Einfluss: Mentoren

### Mentoren-Eltern: Finanz-Lotsen, die über den Tellerrand blicken



## Elterntypen und ihr Einfluss: Mentoren

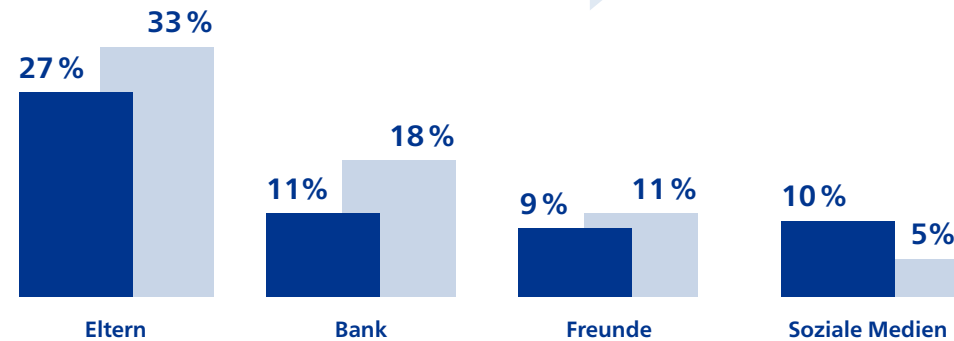
### Rolle als Ratgeber: Auf Mentoren-Eltern ist Verlass

Mentoren-Eltern bringen Anlageerfahrung und gutes Finanzwissen mit. Die von ihnen geprägte Gen Z gibt ihre Eltern als hauptsächliche Informationsquelle an, wenn es um Aktien, Investmentfonds und ETFs geht (19,5 %). Kinder dieses Elterntyps verfügen über das höchste Finanzwissen: 62 % beantworten zwei von drei Wissensfragen richtig. 90 % der investierten (und 83 % der nicht investierten) Gen Z vertrauen Eltern in Finanzfragen, wenn die Eltern selbst anlegen.



Verglichen mit anderen Elterntypen, wird Mentoren besonders stark vertraut.

Welche Informationsquellen nutzen Sie am häufigsten und welcher Ihrer hauptsächlichen Informationsquellen vertrauen Sie am meisten?



■ Informationsquelle ■ Vertrauen

100 %

62 %



Gutes Finanzwissen



Anteil der Mentoren-Eltern und Mentoren-Kinder mit gutem Finanzwissen

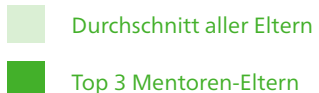
## Elterntypen und ihr Einfluss: Mentoren

### Gesprächsanlässe: Mentoren-Eltern kommen zur Sache

Von Mentoren geprägte Kinder verlassen sich auf den Rat ihrer Eltern: 89 % der Gen Z suchen regelmäßig oder gelegentlich den Rat der eigenen Eltern, wenn diese investieren und gutes Finanzwissen aufweisen. Mentoren-Eltern gehen Geld- und Finanzthemen deutlich sachorientierter als andere Elterntypen an, indem sie häufiger finanzielle Sachverhalte (23 %) und Chancen der Geldanlage (17 %) erläutern.



Was sind die Anlässe für Gespräche mit Ihren Kindern über Geld und Finanzen?



Das Ausgabeverhalten meines Kindes

Ø 18 %

Die finanzielle Situation meines Kindes

Ø 12 %

Ich erkläre meinem Kind, wie wichtig Sparen ist

Ø 23 %

18 %

Ich erläutere meinem Kind die Chancen der Geldanlage

Ø 9 %

17 %

Ich warne mein Kind vor den Risiken der Geldanlage

Ø 5 %

Ich erkläre meinem Kind finanz. Sachverhalte/ Finanzprodukte/Finanzdienstleistungen

Ø 15 %

23 %

Ich empfehle meinem Kind Finanzprodukte/Finanzdienstleistungen

Ø 4 %

Ich erzähle meinem Kind von meinen Erfahrungen mit der Geldanlage

Ø 12 %

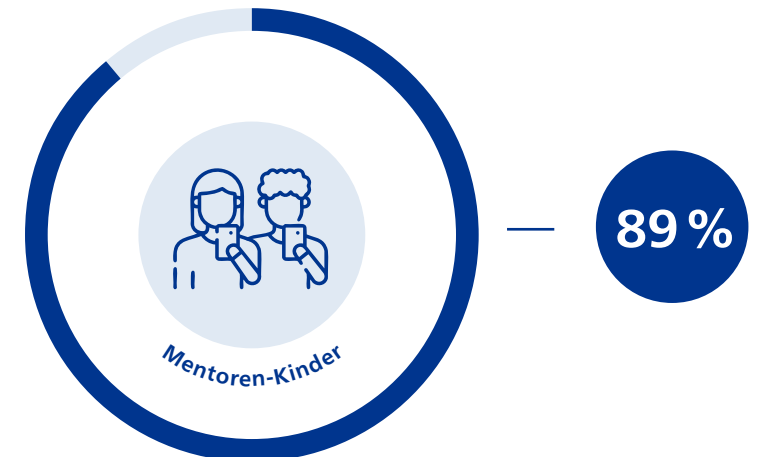


„Der konstruktive Zugang zur Geldanlage hilft von Mentoren geprägten Kindern, informierte Anlageentscheidungen zu treffen.“

Professor Dr. Oscar Stolper



Ich spreche regelmäßig oder gelegentlich mit meiner Mutter, meinem Vater oder meinen Eltern über Geld und Finanzen.

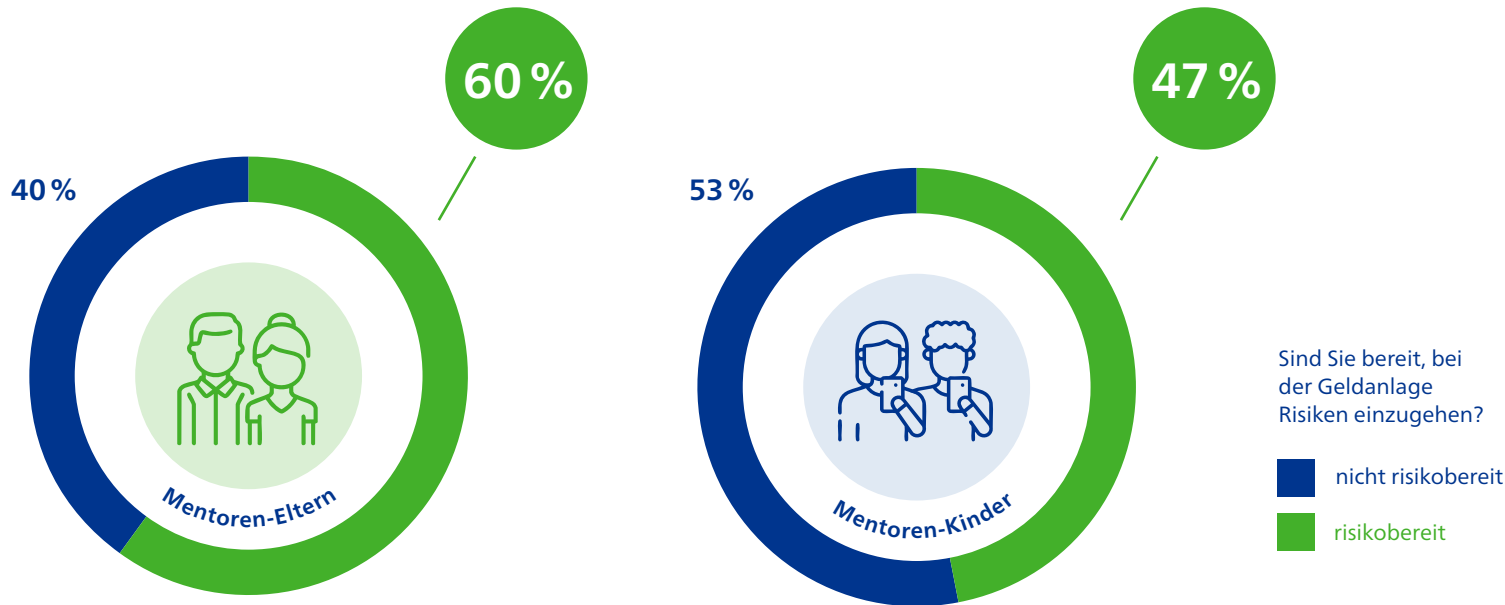


## Elterntypen und ihr Einfluss: Mentoren

### Anlageverhalten: Chancenorientierte Eltern und Kinder

Mentoren und von ihnen sozialisierte Kinder sind vergleichsweise chancenorientiert: 60 % der Mentoren und 47 % der Mentoren-Kinder stimmen der Aussage zu: „Ohne Risiko ist Vermögensaufbau heutzutage nicht mehr möglich. Deshalb bin ich bereit, bei der Geldanlage notwendige Risiken einzugehen“. Hingegen zeigen sich nur 16 % der nicht investierten Bewahrer-Eltern und 28 % der nicht investierten Bewahrer-Kinder risikobereit.

Die Risikoneigung der Eltern prägt den Nachwuchs. Mentoren-Eltern und Mentoren-Kinder sind chancenorientierter als andere.



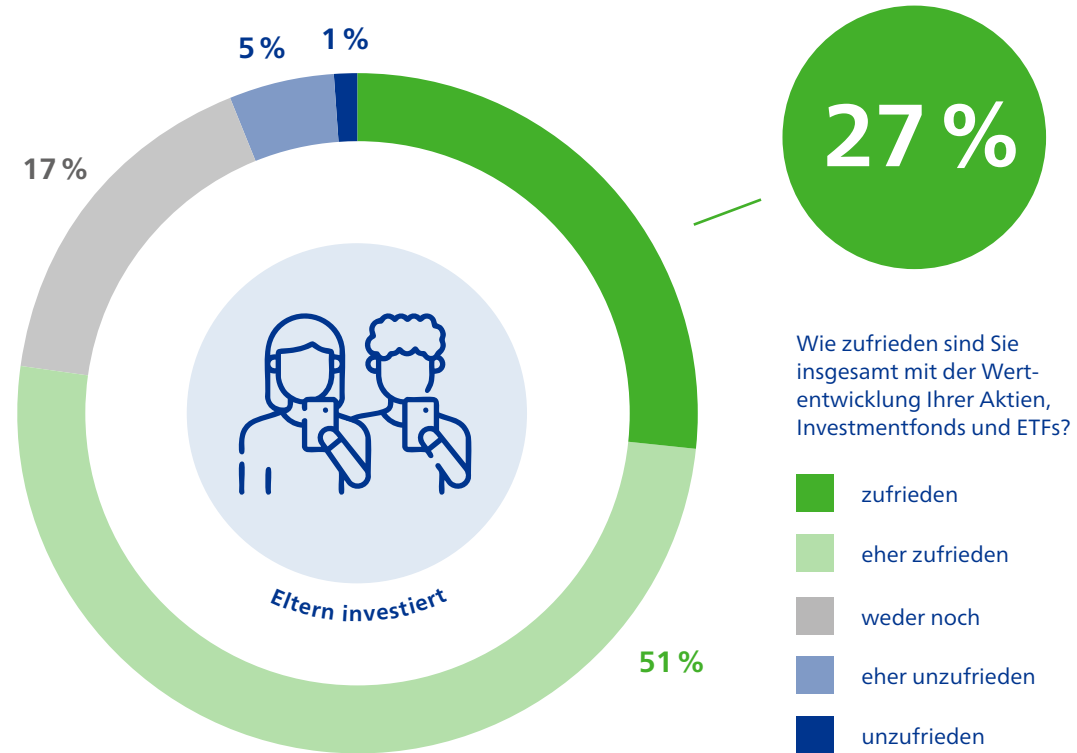
## Elterntypen und ihr Einfluss: Mentoren

### Anlageverhalten: Kinder investierter Eltern sind zufriedener

Ob von investierten Eltern sozialisiert, wirkt sich auf den wahrgenommenen Anlageerfolg aus: Knapp vier von fünf investierten Gen Z, deren Eltern ebenfalls investieren, sind zufrieden oder eher zufrieden mit dem Anlageerfolg bei aktienbasierten Produkten. Bei investierten Gen Z, deren Eltern nicht investieren, sind es mit 61 % nur weniger als zwei Drittel.



Am zufriedensten sind investierte Gen Z, deren Eltern selbst anlegen.





### Bauchgefühl-Eltern: Lehrmeister der Anekdoten



Bauchgefühl-Eltern sind investiert, verfügen aber über ein geringes und zugleich eher anekdotisches Wissen.

**Kompetenzillusion:**  
71 % fühlen sich sicher in Finanzfragen, obwohl ihr Wissen gering ist.

**Häufigster Gesprächsanlass:**  
Eigene Erfahrungen mit der Geldanlage (19 %).

**Starke Prägung durch die eigene Anlageerfahrung (positiv oder negativ).**

31 % der investierten Eltern können nicht mehr als eine von drei Wissensfragen beantworten.

**Bauchgefühl Eltern**



**Bauchgefühl Kinder**



Im Austausch mit den Eltern dominiert die **Weitergabe eigener Erfahrungen**.

**Impulsives Transaktionsverhalten:**  
Nur ein Fünftel der Bauchgefühl-Kinder hielt in den letzten 12 Monaten eine Buy-and-Hold-Strategie durch.

**45 %** können zwei von drei Fragen richtig beantworten.

Kinder von Bauchgefühl-Eltern übernehmen die **Risikoaversion** der Eltern.

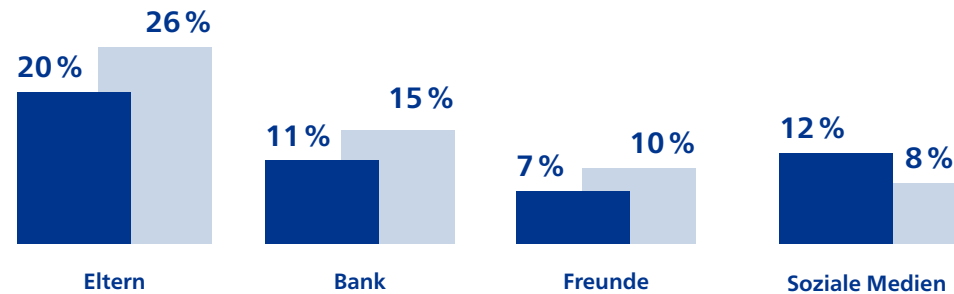
73 % der Bauchgefühl-Kinder sind selbst investiert – sie beantworten aber **weniger Wissensfragen richtig** als der Durchschnitt der investierten Gen Z.

### Rolle als Ratgeber: Mehr Selbstbewusstsein als Können

Während 54 % der Gen Z mit investierten Eltern mindestens zwei Wissensfragen korrekt beantworten, tun dies nur 45 % der Bauchgefühl-Kinder. Ein Grund hierfür und charakteristisch für Bauchgefühl-Familien: Finanzwissen wird oft über persönliche Anekdoten vermittelt. Erfahrungen können so zu allgemeingültigen Glaubenssätzen werden – zumal Bauchgefühl-Eltern für ihren Nachwuchs die wichtigste Informationsquelle sind, wenn es um aktienbasierte Geldanlagen geht (20 %).



Welche Informationsquellen nutzen Sie am häufigsten und welcher Ihrer hauptsächlichen Informationsquellen vertrauen Sie am meisten?



■ Informationsquelle ■ Vertrauen

Kinder von Bauchgefühl-Eltern weisen größere Wissenslücken auf als Mentoren-Kinder.



45 %



54 %



Gutes Finanzwissen

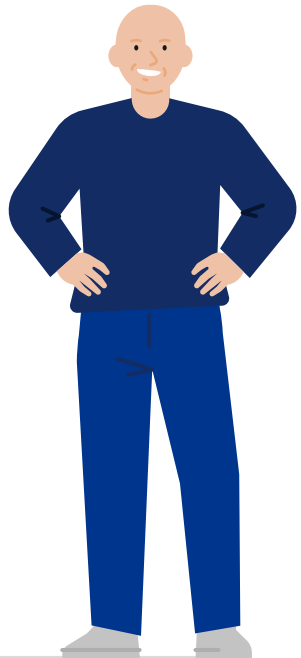


Anteil der Bauchgefühl-Kinder und der Mentoren-Kinder mit gutem Finanzwissen

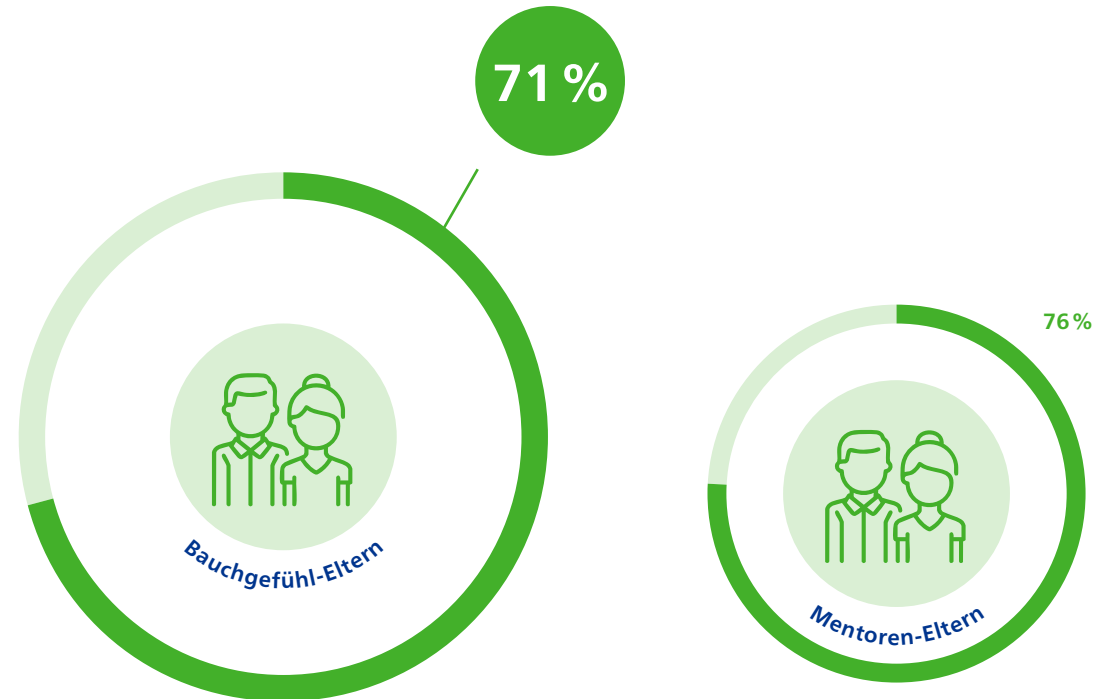
### Rolle als Ratgeber: Die Kompetenzillusion der Bauchgefühl-Eltern

Fast ein Drittel der investierten Bauchgefühl-Eltern beantwortet höchstens eine von drei Wissensfragen korrekt (31 %). Trotzdem fühlen sich 90 % der Bauchgefühl-Eltern dafür zuständig, Finanzwissen weiterzugeben. Zudem sind 71 % davon überzeugt, gute Kenntnisse über aktienbasierte Anlagen zu haben, was sie in ihrer Selbstwahrnehmung fast ebenso souverän macht wie Mentoren mit fundiertem Wissen (76 %).

Bauchgefühl-Eltern fühlen sich, trotz Wissenslücken, ähnlich kompetent wie Mentoren.



Ich stimme voll oder eher zu, dass ich mich auf mein Wissen verlassen kann, wenn es um die Anlage in Aktien, Investmentfonds oder ETFs geht.



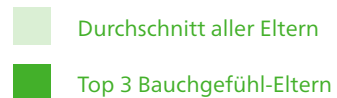
## Elterntypen und ihr Einfluss: Bauchgefühl

### Gesprächsanlässe: Die eigene Börsenkrise als Finanzlektion

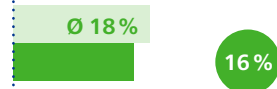
89 % der Bauchgefühl-Eltern sprechen gelegentlich oder regelmäßig mit ihren Kindern über Geld und Finanzen. Oftmals über persönliche Erfahrungen (19 %), die Bedeutung des Sparens (17 %) und das Ausgabenverhalten des Nachwuchses (16 %). Besonders auffällig: Bauchgefühl-Eltern nennen mehr als doppelt so häufig wie Mentoren konkrete Produktempfehlungen (10 % vs. 4 %).



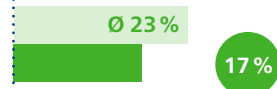
Was sind die Anlässe für Gespräche mit Ihren Kindern über Geld und Finanzen?



Das Ausgabenverhalten meines Kindes



Ich erkläre meinem Kind, wie wichtig Sparen ist



Ich erzähle meinem Kind von meinen Erfahrungen mit der Geldanlage



„Bauchgefühl-Eltern vermitteln Finanzwissen häufig anekdotisch und aus der eigenen Biografie heraus. Ihre Kinder laufen Gefahr, diese Meinungen als allgemein gültige Glaubenssätze zu verinnerlichen.“

Professor Dr. Oscar Stolper



Ich spreche regelmäßig oder gelegentlich mit meiner Mutter, meinem Vater oder meinen Eltern über Geld und Finanzen.



## Elterntypen und ihr Einfluss: Bauchgefühl

### Anlageverhalten: Risikovermeider auf beiden Seiten

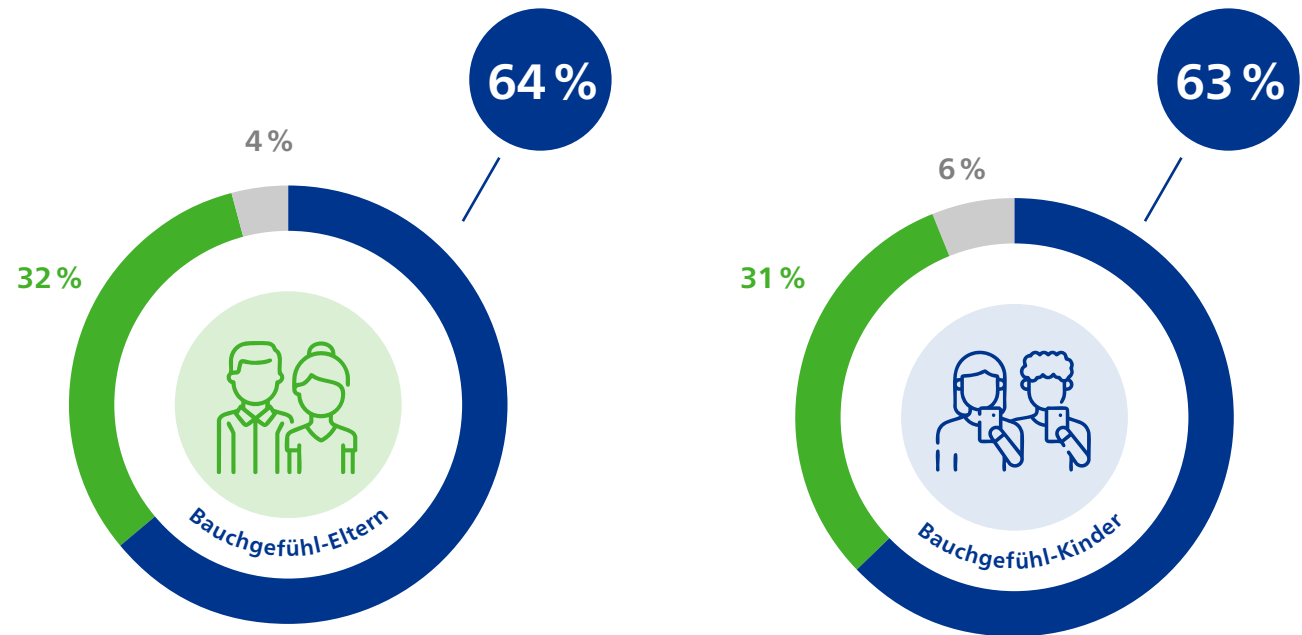
Die Risikobereitschaft der Gen Z variiert stark je nach Elterntyp – selbst unter Investierten. Knapp ein Drittel der Bauchgefühl-Eltern würde Risiken für den Vermögensaufbau eingehen (32 %) – lediglich 16 % mehr als unter nicht investierten Eltern. Nur 10 % der Bauchgefühl-Eltern stellen Chancen der Geldanlage heraus. Das prägt: Obwohl 73 % der Bauchgefühl-Kinder selbst anlegen, sind nur 31 % risikobereit. Damit sind investierte Kinder mit wenig Finanzwissen ähnlich risikoavers wie Kinder nicht investierter Eltern (34 %).



Sind Sie bereit, bei der Geldanlage Risiken einzugehen?

- nicht risikobereit
- risikobereit
- weiß nicht

Kinder von Bauchgefühl-Eltern spiegeln deren Chancen-Risiko-Profil.



### Anlageverhalten: Vererbtes Risiko trotz Risikoaversion

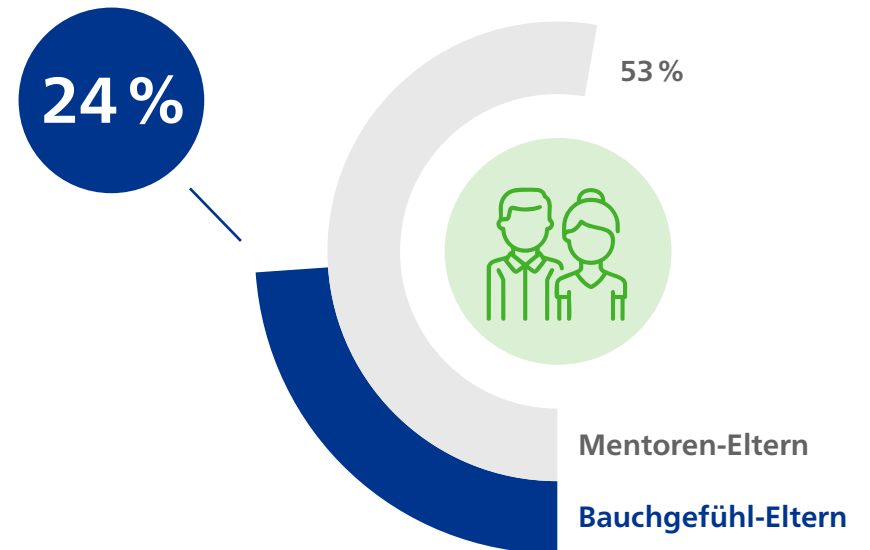
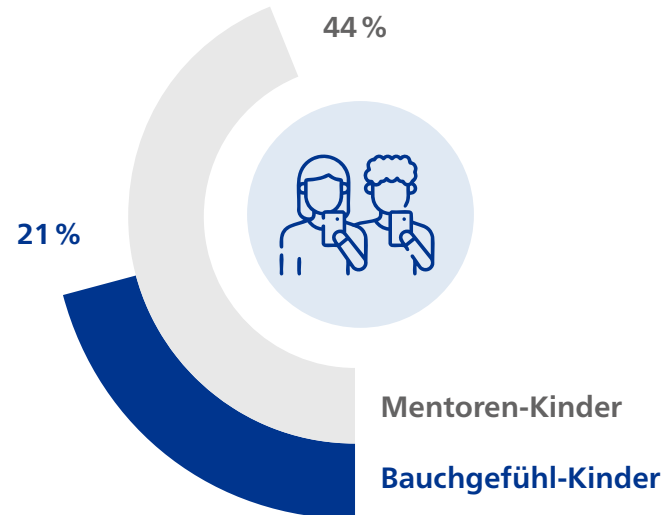
Über die Hälfte der Mentoren setzt auf „Buy and Hold“ (53 %), lediglich jeder vierte Mentor hat in den zwölf Monaten vor der Befragung mehr als drei Fondsverkäufe getätigt. Deutlich impulsiver zeigen sich Bauchgefühl-Eltern: 76 % haben im selben Zeitraum Verkäufe durchgeführt, 40 % unter ihnen sogar vier oder mehr. Ähnlich aktiv ist die von diesem Elterntyp geprägte Gen Z: Nur ein Fünftel der Bauchgefühl-Kinder (21 %) hielt eine Buy-and-Hold-Strategie durch, während unter den Mentoren-Kindern mit 44 % knapp die Hälfte keine Fondsverkäufe tätigte.

„Trotz hoher Risikoaversion verkennen Bauchgefühl-Eltern oftmals grundlegende Anlageprinzipien. Dies kann dazu führen, dass die von ihnen geprägte Gen Z höheren Anlagerisiken ausgesetzt ist.“

Professor Dr. Oscar Stolper



Ich habe in den letzten 12 Monaten die Buy-and-Hold-Strategie verfolgt (keine ETFs und Aktien verkauft).



## Elterntypen und ihr Einfluss: Bewahrer

### Bewahrer-Eltern: Stabile Anker, die sich nicht fortbewegen



Unabhängig von ihrem Finanzwissen sind Bewahrer-Eltern **nicht investiert, risikoavers** und setzen vor allem auf **zinsbasierte Geldanlagen**.

Warnungen vor den **Risiken** der Geldanlage überwiegen Erläuterungen der Chancen.

Sparen hat **überragende Bedeutung als vermeintlicher Hort der Stabilität**.

**Häufigste Gesprächsanlässe:** Bedeutung des Sparens (29 %), Verhalten bzw. Situation der Kinder (21 %).

**Bewahrer-Eltern**



**Bewahrer-Kinder**



Für Gen Z, deren Eltern nicht investiert sind, nimmt die Bedeutung der **eigenen Eltern als Informationsquelle ab**.

Kinder von Bewahrer-Eltern übernehmen das **tradierte Anlageverhalten der Eltern**.

Das Muster wird von einigen gebrochen: Rund **jedes dritte Kind** aus dieser Eltern-Gruppe (36 %) **ist in Wertpapieren investiert**.

Die Überzeugung, dass Anlage-risiko für Vermögens-aufbau nötig ist, hat sich unter den investierten Gen Z, deren Eltern keine aktienbasierten Anlagen halten, am meisten durchgesetzt.

## Elterntypen und ihr Einfluss: Bewahrer

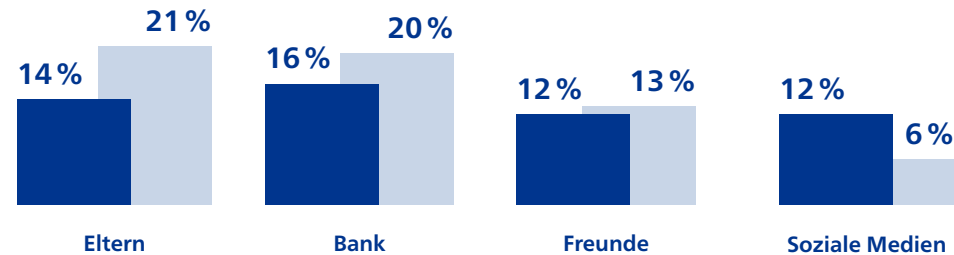
### Rolle als Ratgeber: Kinder suchen seltener Rat von Bewahrer-Eltern

Bewahrer-Eltern investieren nicht aktienbasiert. Geldgespräche entstehen reaktiv, veranlasst durch das Verhalten der Kinder. Sowohl dieser Elterntyp als auch die von ihm geprägte Gen Z hat ein geringeres Finanzwissen. Nur 39 % der Bewahrer-Eltern können mindestens zwei der drei Basisfragen richtig beantworten, während gerade einmal 31 % der investierten und 23 % aller nicht investierten Bewahrer-Kinder ein solides Know-how aufweisen.



**Bewahrer-Kinder nennen Bankberatung als hauptsächliche Informationsquelle.**

Welche Informationsquellen nutzen Sie am häufigsten und welcher Ihrer hauptsächlichen Informationsquellen vertrauen Sie am meisten?



39 %



26 %



**Gutes Finanzwissen**



Anteil der Bewahrer-Eltern und Bewahrer-Kinder mit gutem Finanzwissen



### Rolle als Ratgeber: Bewahrer-Eltern sprechen seltener über Geld

88 % der Bewahrer mit gutem und 80 % mit geringem Wissen finden, dass ihnen in Abwesenheit schulischer Finanzbildungsangebote eine bedeutende Rolle zukommt. Von ihnen geprägte Kinder sehen das anders: Während fast neun von zehn Kindern ihre investierten Eltern als kompetent einstufen (86 %), behaupten das nur zwei Drittel der Kinder nicht investierter Eltern (66 %). Rund ein Drittel der nicht investierten Bewahrer-Kinder spricht zudem selten oder nie mit den Eltern über Finanzthemen.



Wie häufig sprechen sie mit Ihrer Mutter, Ihrem Vater oder Ihren beiden Eltern über Geld und Finanzen?



nicht investiert



investiert

Investieren weder Eltern noch Kinder, wird seltener über Finanzthemen gesprochen.

## Elterntypen und ihr Einfluss: Bewahrer

### Gesprächsanlässe: Sparen um jeden Preis

Stoßen Bewahrer Finanzthemen an, sprechen sie über das Sparen (29%), das Ausgabeverhalten (21%) und die finanzielle Situation (14%) der Kinder. Finanzprodukte werden zwar von einigen erklärt (11%), Chancen der Geldanlage dagegen kaum (4%). Gerade schlecht informierte Bewahrer räumen Risiken mehr Raum ein als Chancen (8% vs. 2%).



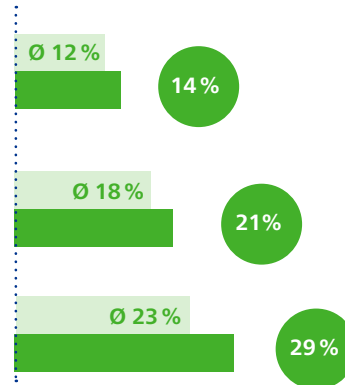
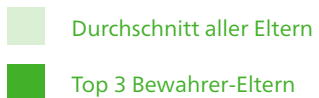
Was sind die Anlässe für Gespräche mit ihren Kindern über Geld und Finanzen?



Die finanzielle Situation meines Kindes

Das Ausgabeverhalten meines Kindes

Ich erkläre meinem Kind, wie wichtig Sparen ist



„Für Bewahrer gibt das Finanzverhalten des Kindes Anlass für Gespräche über Geld. Die proaktive Vermittlung finanzieller Sachverhalte passiert seltener.“

Professor Dr. Oscar Stolper



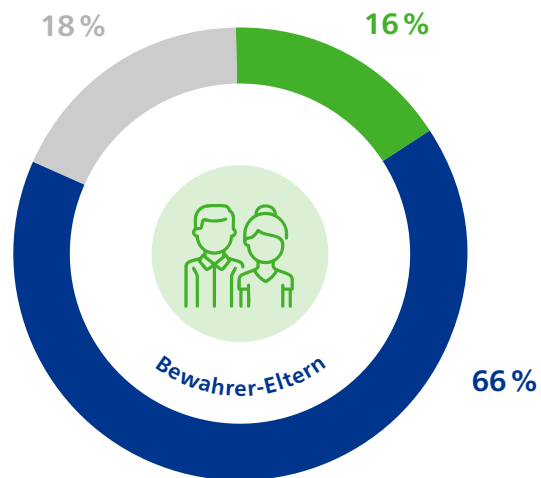
Ich spreche regelmäßig oder gelegentlich mit meiner Mutter, meinem Vater oder meinen Eltern über Geld und Finanzen.



## Elterntypen und ihr Einfluss: Bewahrer

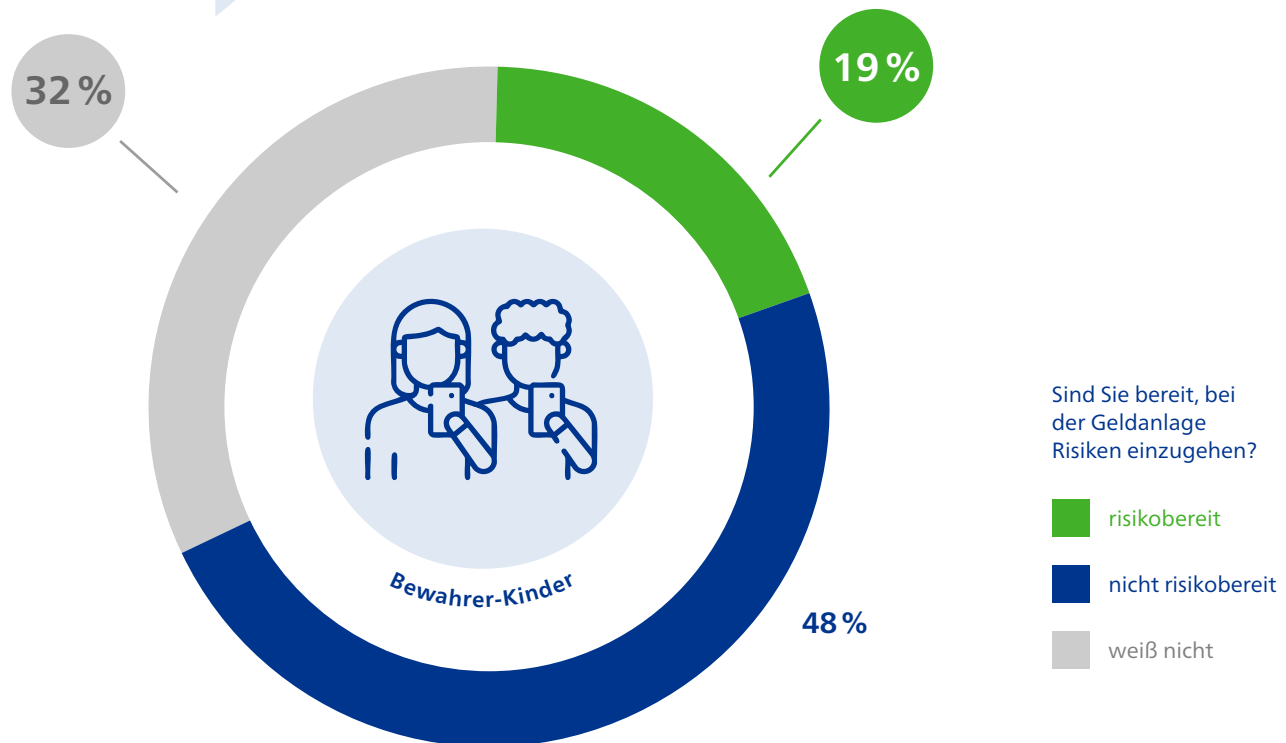
### Anlageverhalten: Achtung, Risiko!

Nicht investierte, von Bewahrern geprägte Gen Z sind ähnlich risikoavers wie ihre Elterngeneration; 19 % bzw. 16 % zeigen sich risikobereit. Unter nicht investierten Kindern mit investierten Eltern sind es 29 %. Insgesamt fällt es Eltern und Kindern ohne Anlageerfahrung schwer, ihre Risikobereitschaft einzuschätzen: Sind weder die befragten Gen Z noch deren Eltern investiert, ist etwa ein Drittel nicht in der Lage, die eigene Risikobereitschaft zu benennen (32 %).



„Wer von „Bewahrern“ sozialisiert wurde, dem fällt es vergleichsweise schwer, die eigene Risikobereitschaft einzuschätzen. Diese Unsicherheit kann zu Passivität im Umgang mit Geld und Finanzen führen.“

Professor Dr. Oscar Stolper

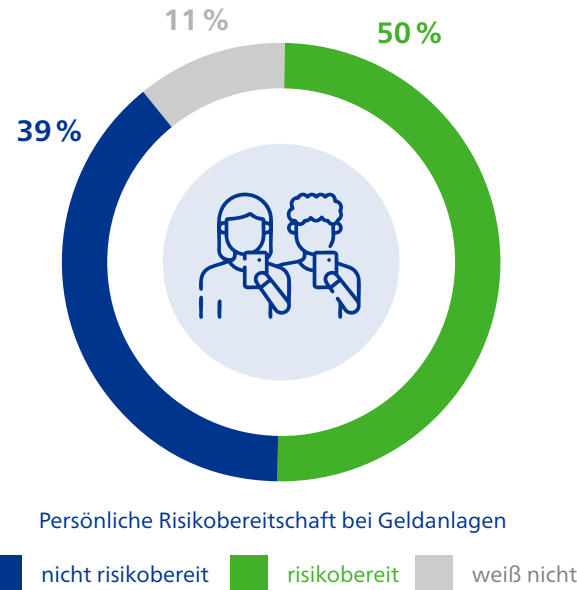


## Elterntypen und ihr Einfluss

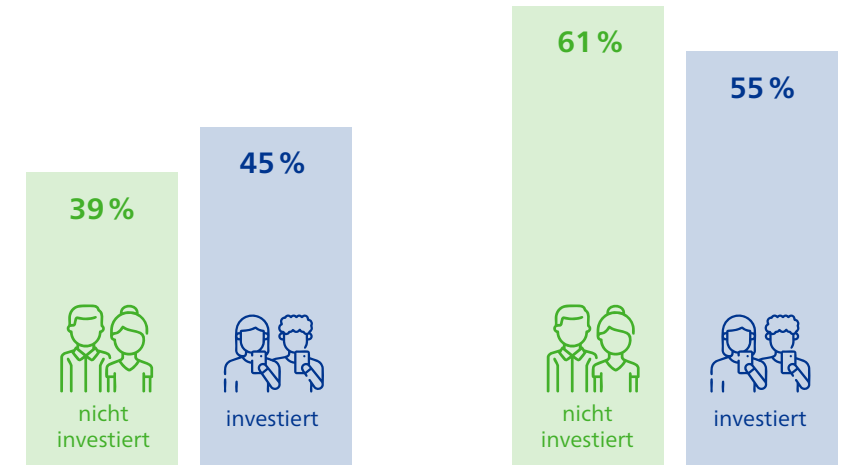
### Anleger der ersten Generation: Chance erkannt, Muster gebrochen

Diese Anlegergruppe bricht aus den familiären Glaubensmustern aus: Gut ein Drittel der Gen Z (36 %) investiert trotz Bewahrer-Eltern aktienbasiert. In dieser Gruppe spielen Bank- und Finanzberater (12 %), soziale Medien (11 %) und Freunde (10 %) je eine etwa gleichwertige Rolle. Die Bedeutung der eigenen Eltern als zentrale Informationsquelle nimmt hingegen deutlich ab (7 %). Zudem zeigen sich diese Jungaktionäre mit 50 % besonders chancenorientiert. Das Finanzwissen weist jedoch Lücken auf: nur 45 % der investierten Kinder mit Eltern ohne Anlageerfahrung beantworten zwei von drei Finanzfragen richtig.

Welche Informationsquellen nutzen Sie am häufigsten und welcher Ihrer hauptsächlichsten Informationsquellen vertrauen Sie am meisten?



36 % der befragten Gen Z sind Neuaktionäre, fast die Hälfte davon ist risikobereit.



#### Gutes Finanzwissen

= 2 oder 3 Wissensfragen richtig beantwortet

#### Schlechtes Finanzwissen

= 0 oder 1 Wissensfrage richtig beantwortet



## Finanzbildung ist Familiensache

### Das finanzielle Know-how der Gen Z hängt vom Elternhaus ab

Mentoren-Kinder profitieren vom frühen Zugang zu Finanz- und Vermögensbildung, während Bauchgefühl- und Bewahrer-Kinder durch Risikoaversion und Anekdoten geprägt werden. Investierte Gen Z von Bewahrer-Eltern zeigen, dass Kinder sich vom elterlichen Erbe lösen können – doch ohne Vorbilder bleibt ihr Wissen lückenhaft.

„Trotz des Fortschritts bei der Demokratisierung der Geldanlage, etwa durch den Zugang zu digitalen Informationen, prägt die Familie die finanzielle DNA der Gen Z – losgelöst von wirtschaftlicher Realität. Solange das Finanzwissen der Eltern über den Vermögensaufbau entscheidet, sind wir in puncto Chancengerechtigkeit noch nicht am Ziel.“

Professor Dr. Oscar Stolper

Das Finanzwissen von nicht investierten Gen Z ist abhängig davon, ob ihre Eltern investiert sind oder nicht:



Gutes Finanzwissen

23 %

vs

39 %

> 80 %

der investierten Gen Z-Eltern vermitteln ihren Kindern aktiv finanzielle Bildung.

„Ohne Mentoren-Eltern fehlen vielen jungen Menschen Vorbilder und möglicherweise realistische Erwartungen an die Geldanlage. Für die neue Anlegergeneration sind Schule, qualifizierte Beratung und geprüfte Inhalte entscheidend. Das ist gerade mit Blick auf das wichtige Thema Altersvorsorge relevant.“

Kerstin Knoefel

Leiterin Segment Privatkunden bei Union Investment

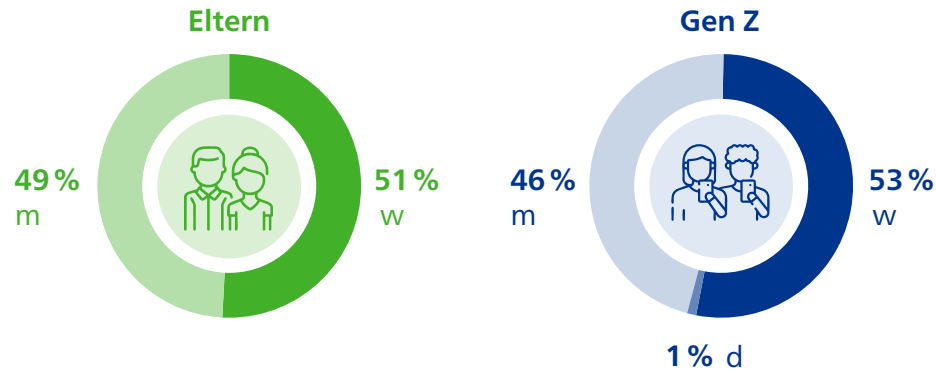
## Studiendesign

### Behind the Numbers – so setzen sich die Befragten zusammen

Die Ergebnisse basieren auf einer Befragung von Gen Z und Eltern der Gen Z.

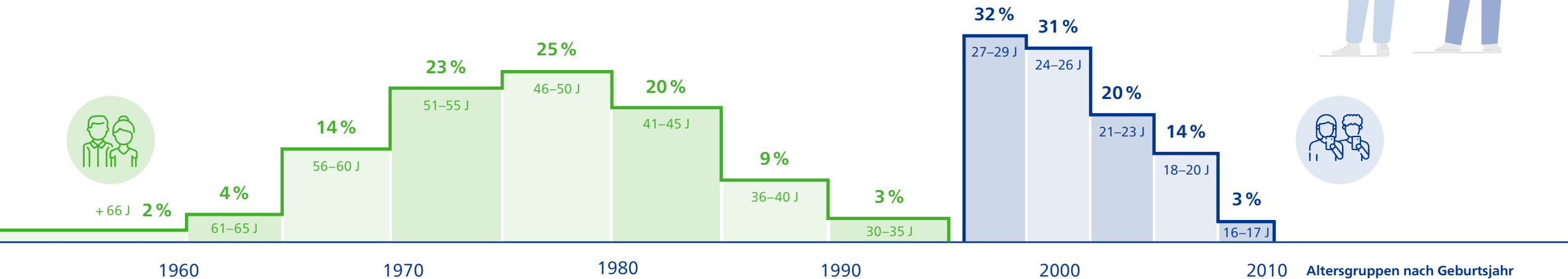
Soziodemografische Merkmale wurden einbezogen.

Online-Befragung,  
Bilendi Deutschland GmbH,  
Feldzeiten April/Mai 2025.



über  
**2.000**  
**Befragte**

Gen Z und Eltern



## Studiendesign

### Gutes Wissen, schlechtes Wissen: Das sind hier die Fragen

#### Frage 1:

Bankeinlagen wie bspw. ein Sparbuch oder ein Festgeldvertrag erwirtschaften Zinsen. Wertpapiere wie bspw. eine Aktie oder ein Aktienfonds/ETF erwirtschaften Rendite. Auf was sollte ich bei Zinsen und Renditen achten, um Vermögen aufzubauen?

- Sie sollten niedriger sein als die langfristige Inflationsrate
- **Sie sollten höher sein als die langfristige Inflationsrate**

#### Frage 2:

Die Wertentwicklung einer Anlage in eine einzelne Aktie unterliegt in der Regel weniger Schwankungen als die Wertentwicklung einer Anlage in einen Aktien- bzw. Mischfonds.

- Richtig
- **Falsch**

#### Frage 3:

Über einen Zeitraum von 12 Monaten unterliegt die Wertentwicklung einer Anlage in eine Aktie oder einen Aktien- bzw. Mischfonds in der Regel weniger Schwankungen als über einen Zeitraum von 12 Jahren.

- Richtig
- **Falsch**

## Was heißt gutes Finanzwissen?



= mindestens 2  
dieser Wissensfragen zu  
aktienbasierten Fondsanla-  
gen richtig beantwortet

