

Presseaussendung Wien, 25.09.2024

## **Aktuelle Umfrage: Nur ein Drittel der Gen Z fühlt sich finanziell sicher**

**Finanzkompetenz: Beratungsunternehmen zeb hat junge Bankkund:innen im Alter von 14 bis 27 Jahren befragt**

**Nur 34 Prozent der jungen Österreicher:innen fühlen sich finanziell sicher. 70 Prozent der 14- bis 27-Jährigen geben an, wenig bis gar nichts über Finanzen und Wirtschaft gelernt zu haben. Obwohl generell onlineaffin, nutzen lediglich 33 Prozent der jungen Erwachsenen Banking Apps. Die Folge: Banken haben zunehmend Schwierigkeiten, ihre jungen Kund:innen zu erreichen. Das zeigt die Analyse qualitativer Interviews des internationalen Beratungsunternehmens zeb.**

„Banking für die Gen Z muss neu gedacht werden“, sagt Dr. Michaela Schneider, Managing Partner von zeb Austria. „Perspektivisch ist entscheidend, dass Banken den Ansprüchen dieser wichtigen Zielgruppe besser gerecht werden und mit einem umfassenden Angebot überzeugen.“ Grundvoraussetzung sei, so Schneider, mehr und frühzeitige Finanzbildung bereits ab der Volksschule.

### **Authentische Ansprache der Gen Z**

Nach Einschätzung der Expert:innen von zeb, gibt es bereits viele spannende Initiativen, die jungen Menschen helfen, eigene finanzielle Entscheidungen zu treffen. Um im Geschäft mit der Gen Z erfolgreich zu sein, sollten Banken laut Schneider die folgenden Schlüsselfaktoren berücksichtigen:

- Fokus auf Wissensvermittlung: Informationen zum Thema Finanzielle Bildung sollten auf ansprechende und verständliche Weise aufbereitet sein.
- Vielfältige Formate: Die Wahl der richtigen Kanäle ist entscheidend. Neue Plattformen und Kommunikationsformate sollten entsprechend genutzt werden, um Engagement zu fördern.
- Zielgerichtete Ansprache: Junge Menschen können durch regelmäßige und individuelle Kommunikation erfolgreich angesprochen werden.
- Offenheit für Innovationen und neue Trends: Flexibilität ist erfolgsentscheidend, um relevant zu bleiben und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

### **Kund:innenabwanderung bedroht bis zu 20 Prozent der Erträge**

Die Analyse von zeb verdeutlicht, dass viele junge Kund:innen im Alter von 18 bis 27 Jahren zu neuen Anbietern wechseln. Ohne entsprechende Gegenmaßnahmen könnten Banken bis zu 20 Prozent der Erträge verlieren.

#### **Foto, Abdruck honorarfrei**

Dr. Michaela Scheider, Managing Partner von zeb Austria, © zeb

#### **Über zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh**

Als führende Strategie-, Management- und IT-Beratung bietet zeb Österreich seit 2001 Transformationskompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Bereich Financial Services in Europa. Mit dem Hauptsitz in Deutschland (Münster) unterhält zeb insgesamt 15 weitere Büros an internationalen Standorten europaweit. Zu den Kunden zählen neben europäischen Groß- und Privatbanken auch Regionalbanken und Versicherungen sowie Finanzintermediäre aller Art. Bereits

mehrfach wurde zeb in Branchenrankings als "Bester Berater" der Finanzbranche klassifiziert und ausgezeichnet.

**Rückfragehinweis:**

Mag. Sandra Holzschuh

zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

Praterstraße 31, 1020 Vienna

Telefon: +4315226370 634

[sholzschuh@zeb.at](mailto:sholzschuh@zeb.at)

[zeb-consulting.com](http://zeb-consulting.com)