



Wie erreiche ich junge Anlegende?

Kathrin Fischer | Associate Director Marketing

Über die FFB

Als moderne Fondsbank unterstützen wir freie Finanzberatende und Privatkundinnen und -kunden mit attraktiven Lösungen dabei, ihre Vermögensziele zu erreichen.



> 285

Mitarbeitende



42,4 Mrd. €

betreutes Vermögen



667.500

Kundendepots



> 11.000

Fonds & ETFs

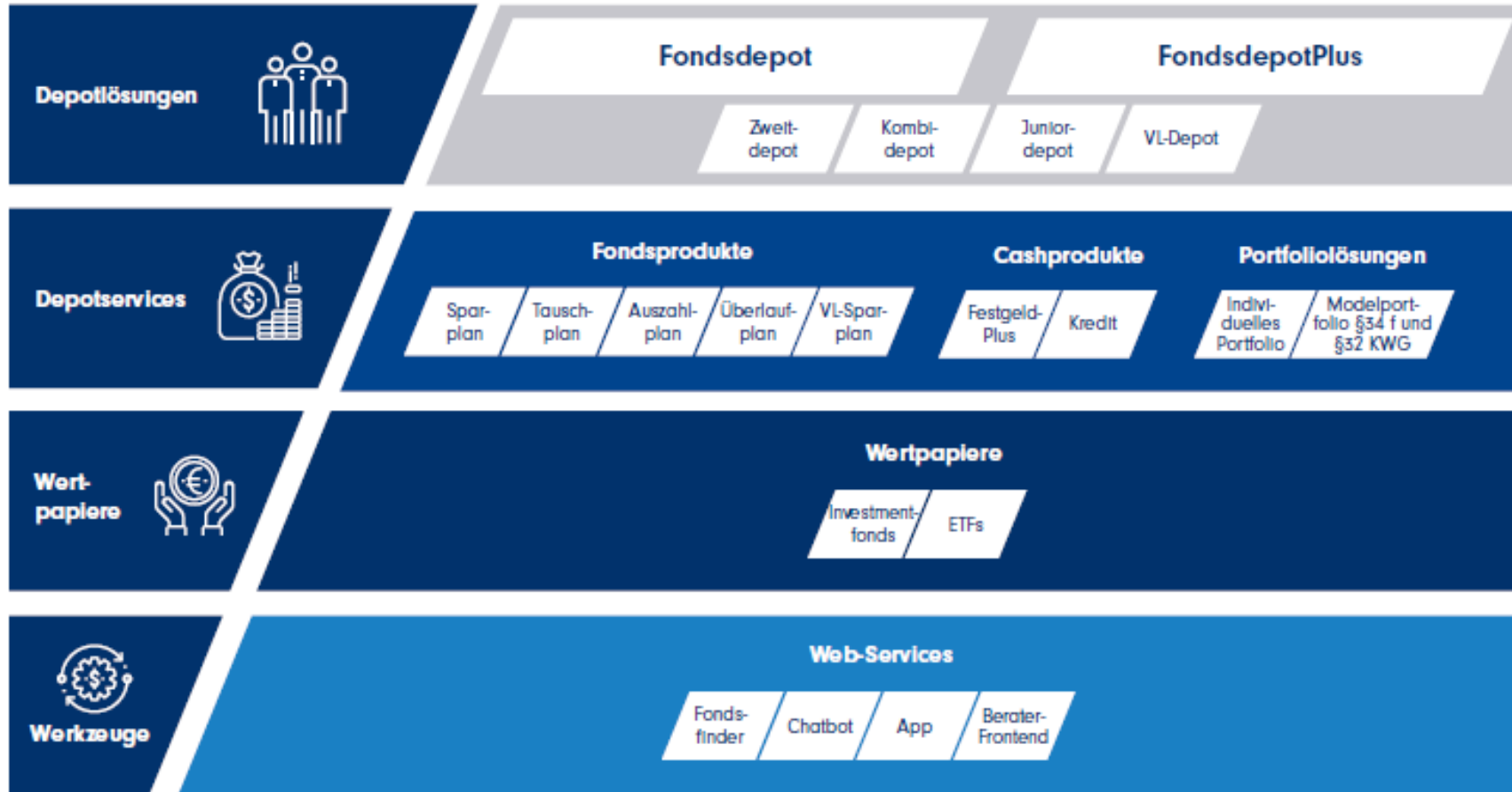
Nettomittelzufluss

2023 +1,6 Mrd. €

2024 +1,5 Mrd. €

Stand 31.12.2024

Über die FFB



Unternehmens-broschüre

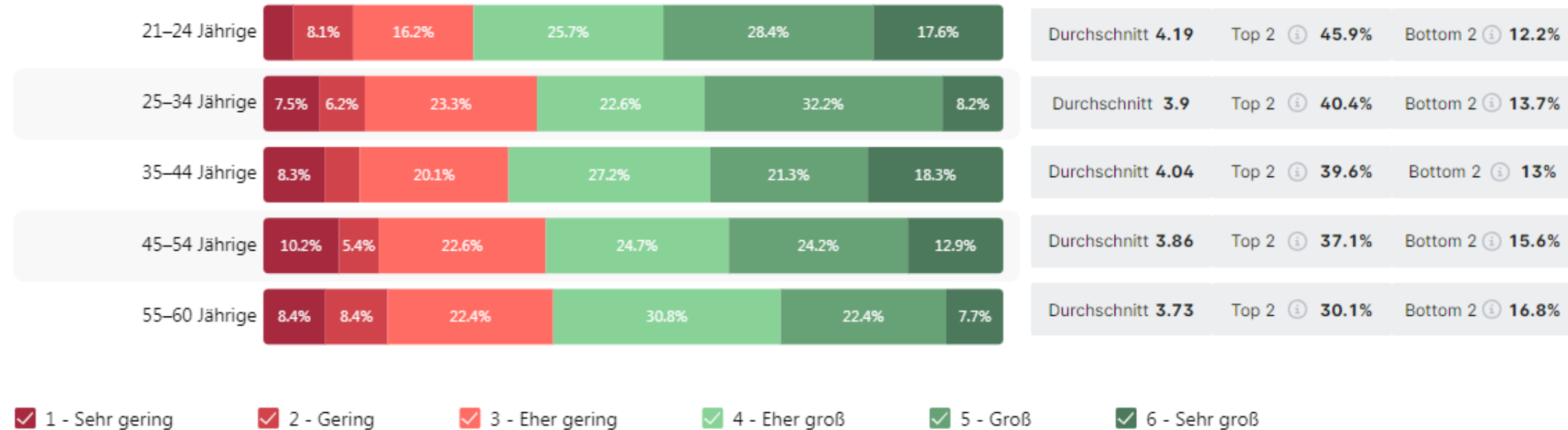
Neben Finanzplanungs-Apps nutzen gerade junge Anlegende auch die Finanzberatung

Wenn Sie einen Überblick über Ihre Renteneinkünfte und -ausgaben haben, welche Methoden oder Werkzeuge nutzen Sie, um diese Informationen zu verfolgen?

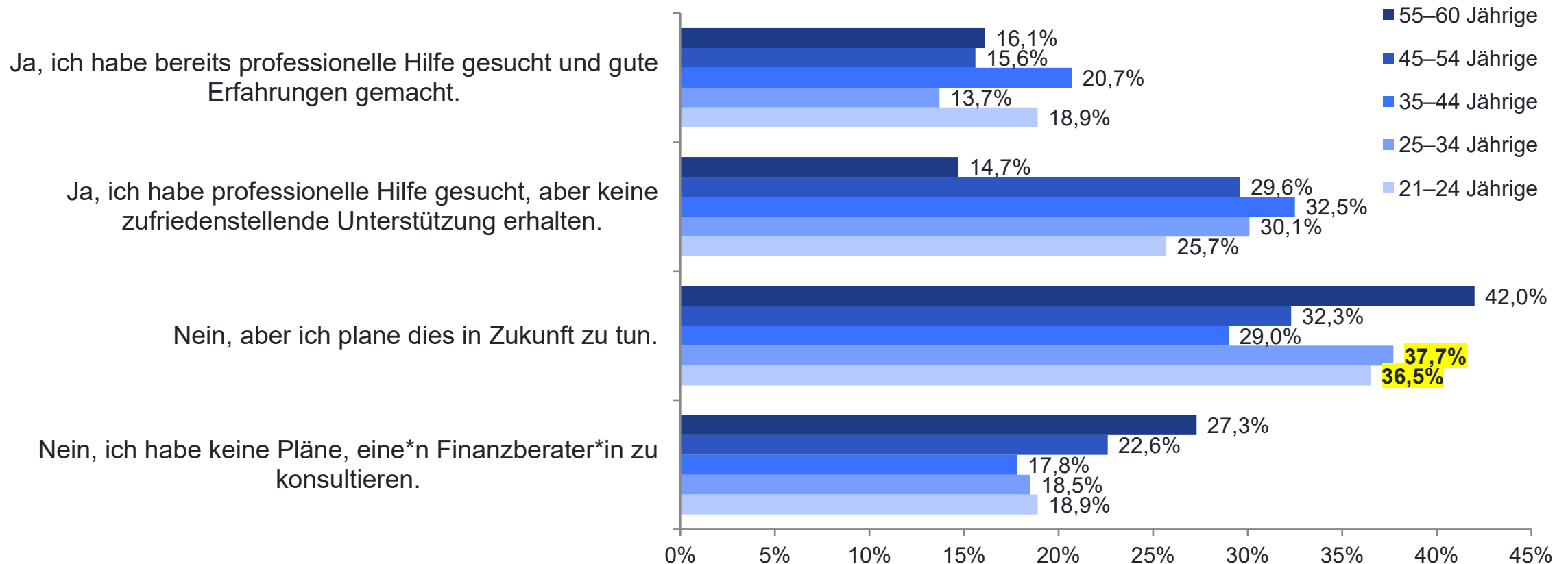
	Gesamt	21- bis 24-Jährige	25- bis 34-Jährige	35- bis 44-Jährige	45- bis 54-Jährige	55- bis 60-Jährige
Finanzplanungssoftware oder Apps	27,9%	48,6%	33,6%	32,5%	19,9%	16,1%
Beratungsgespräche mit Finanzberatern	32,6%	40,5%	34,9%	38,5%	27,4%	25,9%
Beratungsgespräche mit Bankberatern	29,5%	36,5%	29,5%	26,0%	32,3%	26,6%
Selbst erstellte Tabellen oder Dokumente	37,0%	32,4%	37,0%	43,8%	35,5%	33,6%
Keine	23,5%	16,2%	19,9%	20,1%	25,3%	32,9%

Das Vertrauen in Finanzberatende ist bei jungen Sparern* deutlich höher.

Wie groß ist Ihr Vertrauen in Finanzberatende in Bezug auf Ihre Ruhestandsplanung?



Daher wollen gerade junge Sparer* für die Altersvorsorge Beratung in Anspruch nehmen



Bevor Sie starten, definieren Sie...

1. **Zielgruppe**, Merkmale wie z.B. weibliche Berufseinsteigerinnen
2. **Kanal**, z.B. Instagram
3. **Positionierung** = Problemstellung der Zielgruppe („Hilfe, ich habe geerbt, was nun?“)
4. **Lead Magnet**, z.B. Erst-Beratung online (Kennenlernen), Webinar, PortfolioCheck, etc.
 - a) Lead Ad Formate des Kanals
 - b) Lead Form auf Webseite (Cookie Policy / Tracking Pixel)
5. **Ressourcen**, was kann ich pro Woche an Aufwand reinstecken vs. Agentur/ Mitarbeiter?
6. **Budget**, z.B. 5 Leads/ Monat bei 1.000 € Einsatz

→ Testen, Testen, Testen

Nutzung von Social-Media-Plattformen 2019 bis 2023 – mindestens einmal wöchentlich genutzt
in %

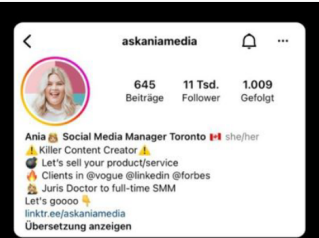
	Gesamt					2023		2023			
	2019	2020	2021	2022	2023	Frauen	Männer	14-29 J.	30-49 J.	50-69 J.	ab 70 J.
Instagram	19	20	26	31	35	36	33	79	46	15	5
Facebook	31	26	28	35	33	34	33	34	50	28	14
TikTok	2	3	9	14	15	17	14	41	18	4	2
Snapchat	8	9	10	13	13	13	13	52	9	1	1
Pinterest*	–	–	7	10	11	17	5	23	15	6	4
Twitter	4	5	4	10	8	5	11	14	12	4	2
LinkedIn	2	4	3	6	7	5	9	12	11	3	0
Twitch	4	3	5	7	6	3	9	17	8	1	0
reddit*	–	–	–	4	5	2	7	15	5	0	0
BeReal*	–	–	–	–	4	5	4	18	3	0	0
Xing	3	4	3	4	4	2	5	7	5	2	1
Mastodon*	–	–	–	–	2	2	2	3	3	0	1

* in früheren Jahren teilweise nicht erfasst.

Basis: Deutschspr. Bevölkerung ab 14 Jahren (2023: n=2.000; 2022: n=2.007; 2021: n=2.001; 2020: n= 3.003; 2019: n= 2.000).

Quellen: ARD/ZDF-Onlinestudien 2019 bis 2023.

Online-Training: Facebook, Instagram & LinkedIn



[Name] 📍 **[relevante Keywords]** 🇩🇪

- ⚠️ eigene Expertise vorgestellt
- 👉 der Nutzen für DICH
- 🔥 Social Proof (Referenzen) durch namhafte Unternehmen
- 👤 persönliche Entwicklung

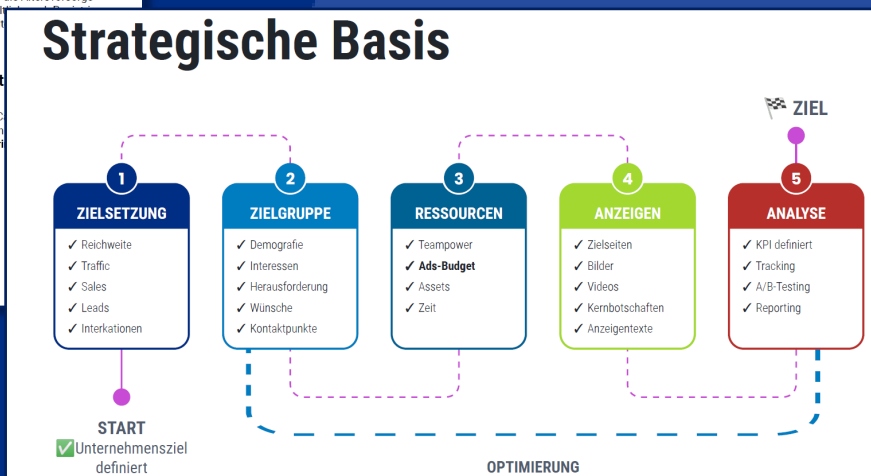
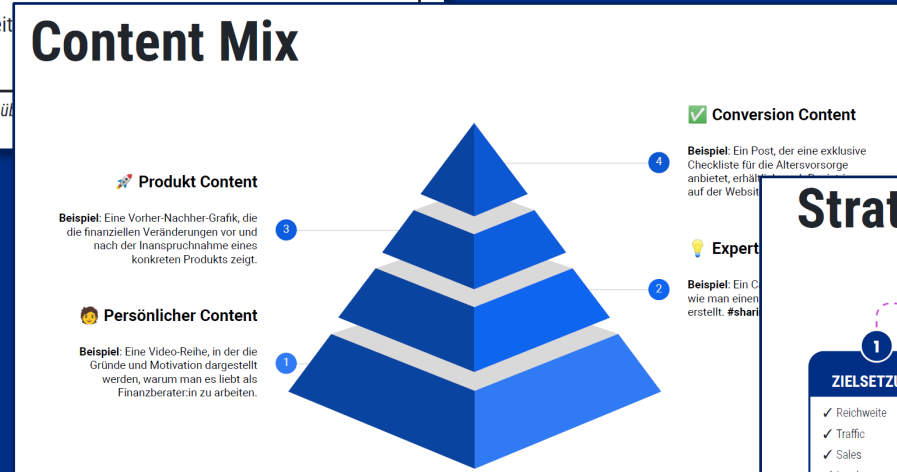
Beispiel Bio für Finanzberatung:

Max Meister | Finanzberater, Berlin

- ✅ Vermögensaufbau & Finanzplanung
- 🔍 Individuelle Anlagestrategien
- 👤 Vertrauensvolle Beratung für Private & KMUs
- 🏠 Premium-Partner von www.ffb.de
- 📚 MBA Finanzwirtschaft | 15+ Jahre Erfahrung

[Link zu weiterem Content]

*Beispiel geht über...



[Zum Training](#)

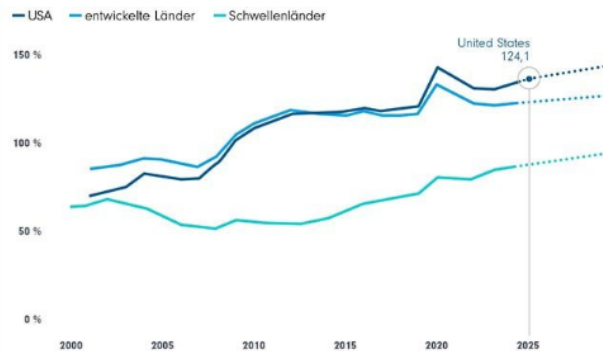
FFB Fondsgespräche online

Informationen und Grafiken, die Sie in der Kundenkommunikation (rechtssicher) nutzen dürfen

6. US-Staatsverschuldung: 121 % des BIP⁷

Die Verschuldung des amerikanischen Staates liegt seit einem Jahrzehnt über dem Durchschnitt der Industrieländer. Die Schere dürfte angesichts der Steuer- und Ausgabenpläne der Regierung Trump noch weiter aufgehen. Für die USA sind durch den US-Dollar als globaler Leitwährung höhere Schulden durchaus tragbar (solange der Leitährungsstatus bestehen bleibt, wird auch die Nachfrage nach US-Dollar-Anleihen hoch bleiben). Allerdings sollte die Schuldenentwicklung langfristig beobachtet werden.

[US-Staatsverschuldung in % des BIP](#) (Grafik auch zum Download verfügbar)



Quelle: IMF, 2024. Werte für 2025 und Folgejahre zeigen IMF-Prognose.

Besser beraten.

Besser investieren mit diversifizierten Portfolios

Ein Blick der sich lohnt: Die Grundlagen eines aktiven Portfoliomanagements

Anlagewissen

Nach den Turbulenzen der letzten Jahre sind wieder vermehrt Zweifel an dem Erfolg einer langfristigen Kapitalanlage aufgekommen. Deshalb lohnt sich der Blick in die Grundlagen eines aktiven Portfoliomanagements

Anlagemärkte haben schwierige Jahre hinter sich. Gerade das Jahr 2022 beanspruchte die Nerven von Anlegerinnen und Anlegern. Doch gute Gründe sprechen dafür, auch Kapitalanlagen zu berücksichtigen, die deutliche Schwankungsrisiken beinhalten – zumindest, wenn man langfristig orientiert ist und über einen längeren Zeitraum investiert bleiben kann. Viele Anlageziele lassen sich ohne deren Renditen kaum erreichen. Zudem: Die letzten Jahre haben gezeigt, wie sehr Inflation an der Kaufkraft unseres Kapitals zehrt. Und das tut sie nicht nur, wenn die Teuerungsraten jenseits der 4% liegen (siehe Grafik). Nur Kapitalanlagen mit hinreichender Rendite können vor realen Kaufkraftverlusten des angelegten Geldes schützen.

Auch wenn die Beträge (nominal) gleichbleiben. Wir können uns real immer weniger davon kaufen. Wieviel das gerade auf lange Sicht ausmacht, verdeutlicht die Grafik. Bei einer dauerhaften Inflation von 2 Prozent hat unser Geld nach 20 Jahren rund ein Drittel seiner Kaufkraft verloren. Und diese Inflationrate gilt bei den Zentralbanken als Geldwertstabilität.

Bei drei Prozent Inflation ist die Kaufkraft bereits nach zehn Jahren um rund ein Viertel gesunken, bei fünf Prozent pro Jahr ist dies sogar schon nach etwa fünf Jahren der Fall.

Investition in Sachwerte: eingebauter Inflationsschutz

Eine Investition in Sachwerte kann über einen „eingebauten“ Inflationsschutz verfügen. Denn wenn sich die Werte, die man erworben hat, weiterhin großer Beliebtheit erfreuen und von anderen gekauft werden, steigen in der Regel auch ihre Preise und können selbst eine höhere Inflation kompensieren.

Zu Sachwerten gehören Immobilien, Rohstoffe und insbesondere Aktien. Mit einem Aktieninvestment kauft man Anteile eines Unternehmens. In der Hoffnung, diese zu einem späteren Zeitpunkt wieder zu einem höheren Preis (Aktienkurs) verkaufen zu können. Ein weiterer Aspekt kommt hier hinzu: Im Gegensatz zum Beispiel zu Gold, dessen Preise sich eher aufgrund von Angebot und Nachfrage allein entwickeln, können Aktien ihren Wert an sich steigern. Wenn ein Unternehmen über die Zeit wächst und höhere Gewinne erzielt, steigt sein Substanzwert. Und das ist neben der reinen Nachfrage eine weitere wichtige Grundlage für den steigenden Kurs seiner Aktien.

Inflation frisst Kaufkraft unseres Geldes



Grafik zur Illustration. Es werden keine Prognosen zum Anstieg der Verbraucherpreise gegeben. Darstellung: FFB.

Grafik zeigt die Kaufkraft eines Vermögens von ursprünglich 100.000 Euro über verschiedene Jahre bei unterschiedlichen Inflationsraten. Nach 10 Jahren bei einer Inflation von 2% liegt die Kaufkraft bei nur noch 82.054 Euro.



[Zum Newsletter anmelden](#)



Nutzung der FFB Tools zur Ausgestaltung passender Lösungen

Die junge Zielgruppe ist...

1

kostensensibel

2

informiert

3

digital

4

werteorientiert

5

Offen für „Coaching“

Baukasten zur Erstellung von Angeboten je nach Zielgruppe



Das passende Produkt für Ihre Kunden

Definition von Konditionen

1. ENTGELTE

Die FFB bietet Ihnen die Möglichkeit, die Bankentgelte für Ihre Kunden zu übernehmen. Dies kann z.B. auf Basis des Depotbestandes definiert werden.

Depotrabatte (auf den Ausgabeaufschlag) - auch bei Tausch - können ebenfalls hinterlegt werden.



[Video-Tutorial
Depotkonditionen](#)

2. KUNDENGRUPPEN

Jeder zugeordnete Kunde erhält die Services und Entgelt-berechnungen, die Sie für diese Gruppe festgelegt haben. Diese lassen sich jederzeit ändern und haben dann Gültigkeit für alle Bestands- und Neukunden, die dieser Gruppe zugeordnet sind.



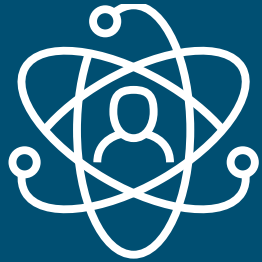
[Video-Tutorial
Kundengruppen anlegen](#)

3. MODELLPORTFOLIO-TOOL

Bedarfsgerechte Lösungsangebote mit verbesserter Risikokontrolle durch automatisiertem Re-Balancing. Flatrate-Modelle mit nur einem pauschalen Kostenblock für den Kunden sind durch das FFB Modellportfolio-Tool überhaupt erst darstellbar.

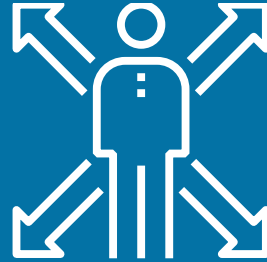
Produktlösungen in der Beratung

Wie decken unsere Angebote die Bedürfnisse Ihrer Kunden ab?



Individuelle Produktempfehlungen

- Individueller Portfolioansatz
- Nur für größere Volumina



Standardisierte Portfolioberatung

- Standardisierter Portfolioansatz
- Modellportfolio-Tool
- Für mittlere & größere Volumina



Vermögensverwaltetes Portfolio

- Strukturierter & autom. Portfolioansatz
- Modellportfolio-Tool
- Für mittlere & größere Volumina



VermögensverwaltungPlus

- Vollautomatisierter & digitaler Portfolioansatz
- Modellportfolio-Tool
- Attraktiver Preis & skalierbare Lösung
- Für alle Volumina und Kundengruppen

Von der individuellen Produktberatung über mehr Standardisierung bis hin zu digitalen Portfoliolösungen

**Kommen Sie
gerne auf
mich zu**



Kathrin Fischer

Associate Director Marketing

0171 568 4376

kathrin.fischer@ffb.de

Disclaimer

Dies ist eine Werbemitteilung. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf der Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichts und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichts getroffen werden. Die Unterlagen erhalten Sie kostenlos bei Ihrem Anlageberater, der jeweiligen Fondsgesellschaft oder unter www.ffb.de.

Die FIL Fondsbank GmbH (FFB) veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erbringt keine Anlageberatung. Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo und das F Symbol sind Markenzeichen von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet.

Herausgeber: FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main, Stand, soweit nicht anders angegeben: Februar 2025. PIA581