

Der wahre Wert von Finanzberatung

Christopher Pawlik – Sales Executive

24. DAB Investmentkongress

Vanguard

Dieses Dokument ist professionellen Anlegern vorbehalten und darf nicht an Privatanleger weitergegeben werden, die sich auch nicht auf dieses Dokument verlassen dürfen.

Ihr Kontakt zu Vanguard



Moritz Schüssler, CFA
Head of Intermediated Retail

+49 (69) 8088 3109

moritz.schuessler@vanguard.com



Christopher Pawlik
Sales Executive

+49 (69) 8088 3116

christopher.pawlik@vanguard.com



Christian Sedlak
Sales Executive

+49 (69) 8088 3100

christian.sedlak@vanguard.com



Stefanie Friedeborn
Sales Support

+49 (69) 8088 3133

stefanie.friedeborn@vanguard.com



Daniel Schaub
Sales Support

+49 (69) 8088 3132

daniel.schaub@vanguard.com

Agenda

- Vanguard im Überblick
- Vanguard Adviser's Alpha
- Mensch und Maschine:
Wie Kund:innen Beratung
und Robo-Advisor bewerten
- Vanguard 360
Beraterprogramm

Vanguard



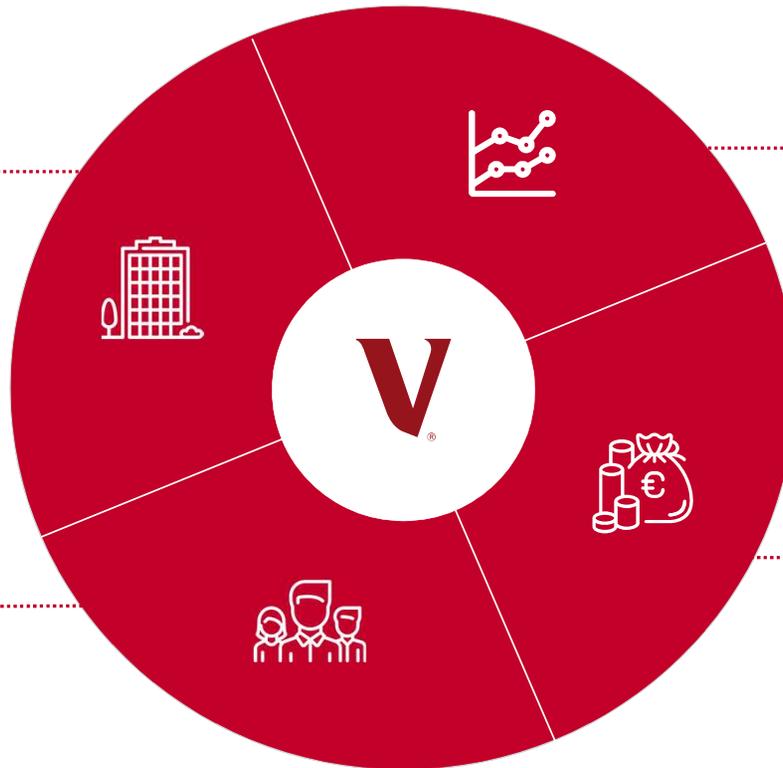
Vanguard im Überblick

Vanguard weltweit: Etablierter Indexpionier seit 1975

Genossenschaftliche Eigentümerstruktur



30 Millionen Anleger:
innen in 170 Ländern



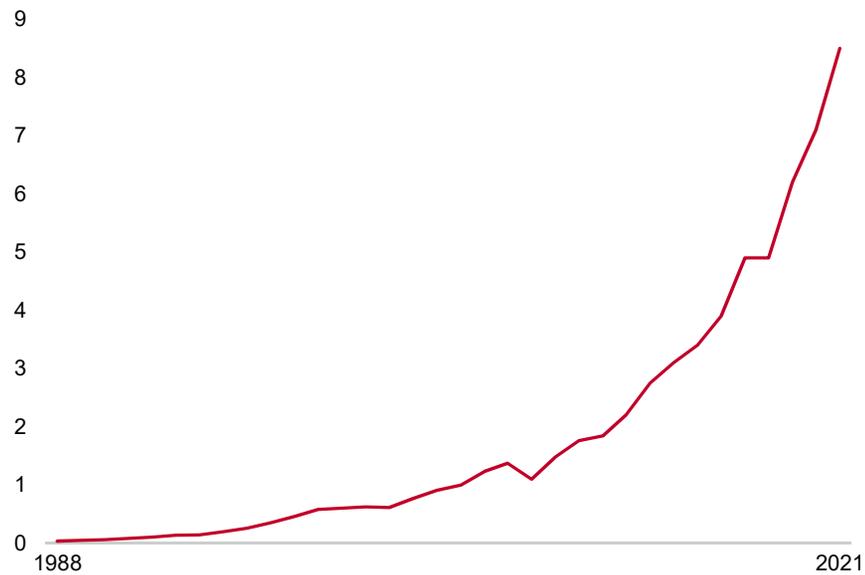
Erster Indexfonds für
Privatanleger:innen
im Jahr 1976



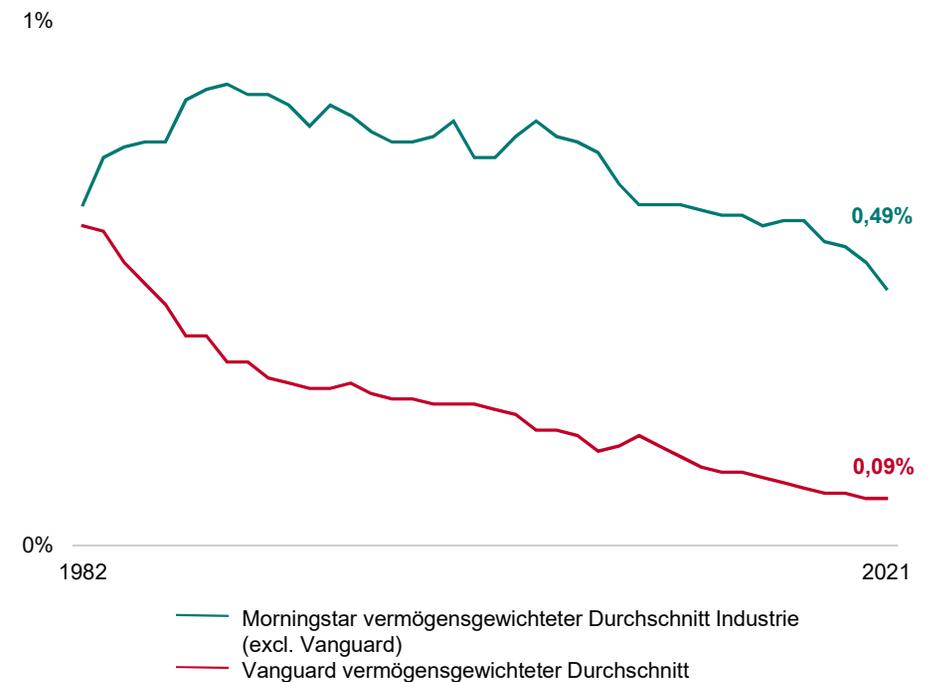
Über 7 Billionen Euro
verwaltetes Vermögen
- Index: 78%
- Aktiv: 22%

Der Vanguard Effekt

Je mehr Anlagevermögen wir verwalten¹



Desto mehr können wir an unsere Anleger durch Kostensenkungen zurückgeben²



¹ Vanguard per 31. Dezember 2021.

² Vanguard, Morningstar per 31. Dezember 2021.

Jährliche Kostenquoten in Prozent des Nettovermögens. Die Kostenquoten liegen zwischen 0,01% und 1,80%.

Vanguard Adviser's Alpha



Ein neues Zeitalter für die Beratung

- **Investment-Alpha ist kaum vorhersehbar**
 - Portfoliomanagement wird immer mehr standardisiert
- **„Beziehungs“-Alpha ist relevant aber auch schwer zu bestimmen**
 - In Umfragen schätzen Kunden vor allem die emotionalen Wertkomponenten

Können wir den Wert professioneller Beratung quantifizieren?

**Der Wert professioneller
Beratung beträgt...**

Rund 3%

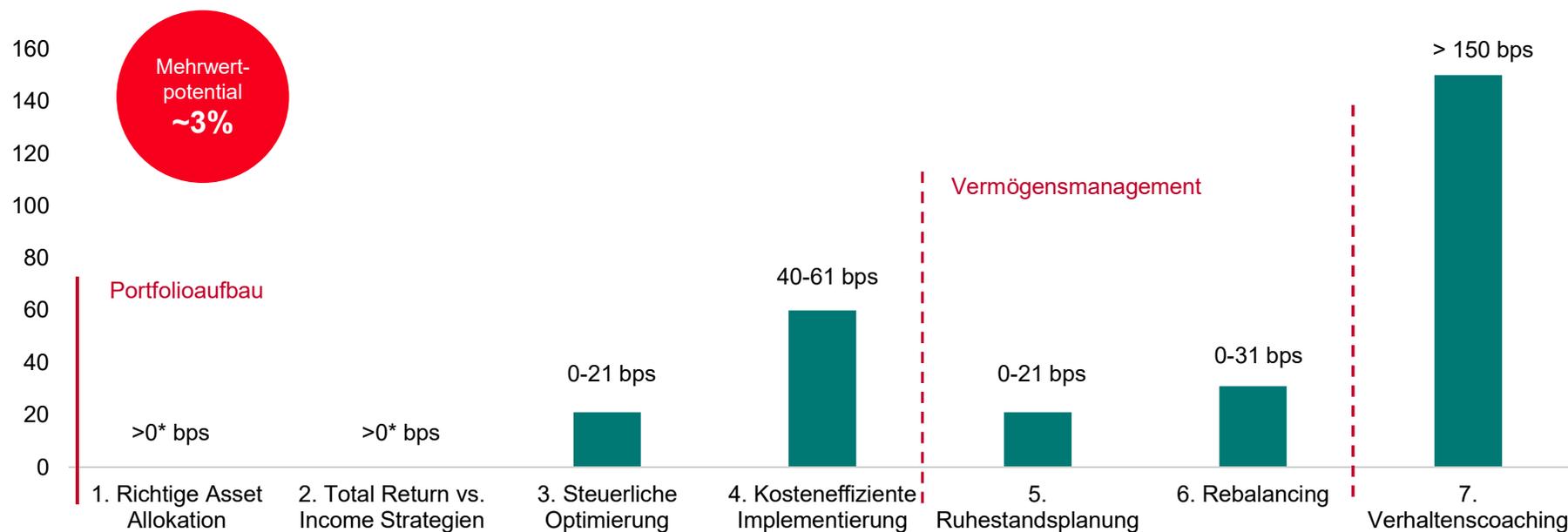


Vanguard

Quelle: Vanguard; Stand: Juni 2020.
Hinweis: „Rund 3%“ bedeutet 3 Prozentpunkte Nettomehrrendite über einen nicht definierten Zeitraum.

Adviser's Alpha: Mehrwert guter Beratung

Mehrwertpotential gegenüber einer „durchschnittlichen“ Kundenberatung (in Rendite-Basispunkten)



Quelle: Vanguard.

Hinweise: „Rund 3%“ bedeutet 3 Prozentpunkte Netto-Outperformance über einen nicht definierten Zeitraum. *Der Mehrwert für die Module 1 und 2 sind aus unserer Sicht signifikant, lassen sich jedoch aufgrund der individuellen Umstände jedes Kunden nicht quantifizieren. Unter „Mehrwertpotenzial“ haben wir die Werte nicht addiert, da die Strategien sich untereinander beeinflussen können. BPS = Basispunkte.

Verhaltenscoaching kann Verhaltensfehler vorbeugen und so die Anlageergebnisse deutlich verbessern



Quelle: Vanguard.

¹Für den Zeitraum von 2007 bis 2012 haben wir dazu die Renditen von 58.168 Anlegern berechnet, die ihre Anlageentscheidungen selbst treffen. Die Ergebnisse dieser Anleger haben wir mit den hypothetischen Ergebnissen zweier Benchmark-Portfolios („Personal Rate of Return Benchmarks“) verglichen, die jeweils aus einzelnen Fonds bestehen. Das Ergebnis: Wegen schlechter Entscheidungen gaben Anleger schon mit mindestens einer Umschichtung im Durchschnitt 104 bis 150 Rendite-Basispunkte auf (Weber, 2013).

Abschließende Bemerkungen

- Die Zusammenarbeit mit Berater:innen nach dem Vanguard Adviser Alpha-Modell kann die Nettoerträge von Anleger:innen um „**rund 3%**“ verbessern
- Diese Wertschöpfung ist real über Ihre **Kommunikation**, auch wenn sie sich in Kundenberichten nicht abbilden lässt.
- Von dem Vanguard Adviser Alpha-Modell **profitieren** nicht nur Ihre Kund:innen, sondern auch Ihr **Unternehmen**

Vanguard



Mensch und Maschine: Wie Kund:innen Beratung und Robo-Advisor bewerten

High-Touch oder High-Tech?

Anleger:innen wollen ein ganzheitliches Angebot aus einer Hand



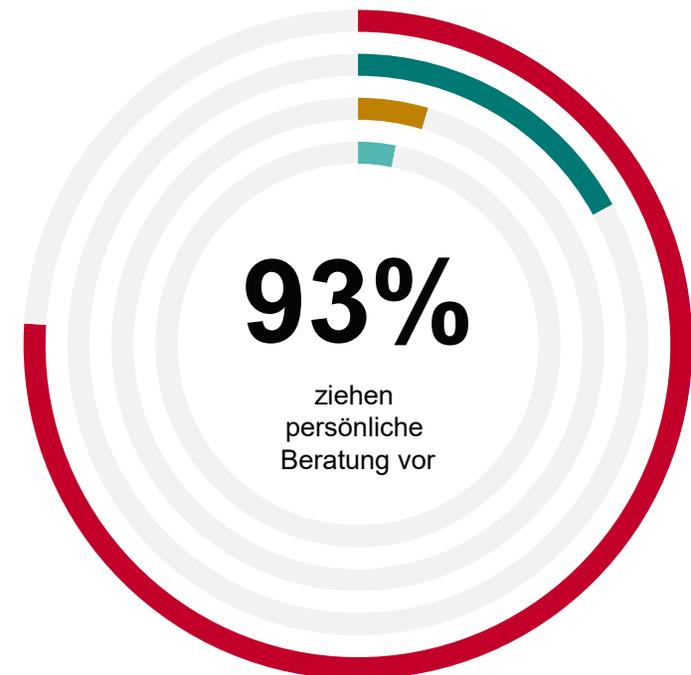
UMFRAGE

Kund:innen von Berater:innen wechseln nur selten zu digitalen Diensten

Wir haben Anleger:innen folgende Frage gestellt: „**Welches Beratungsformat würden Sie in Erwägung ziehen, wenn Sie Ihre aktuelle Beraterbeziehung heute aufgeben müssten?**“

Vanguard

- Persönliche Beratung
- Persönliche und digitale Beratung
- Digitale Beratung
- Verwaltung in Eigenregie



Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

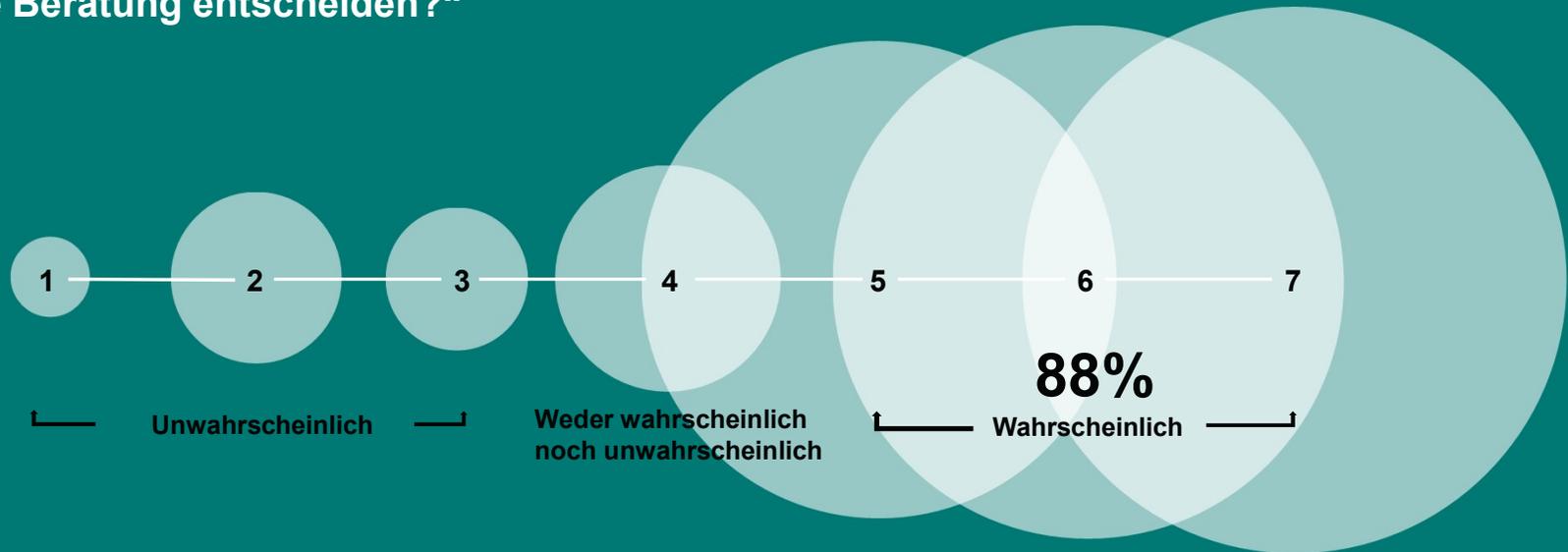
Hinweis: Die Stichprobe in dieser Abbildung enthält alle Kund:innen, die nur persönliche Beratung in Anspruch nehmen (insgesamt 1.175).

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

UMFRAGE

Digitalkund:innen sind eher geneigt, zu persönlicher Beratung zu wechseln

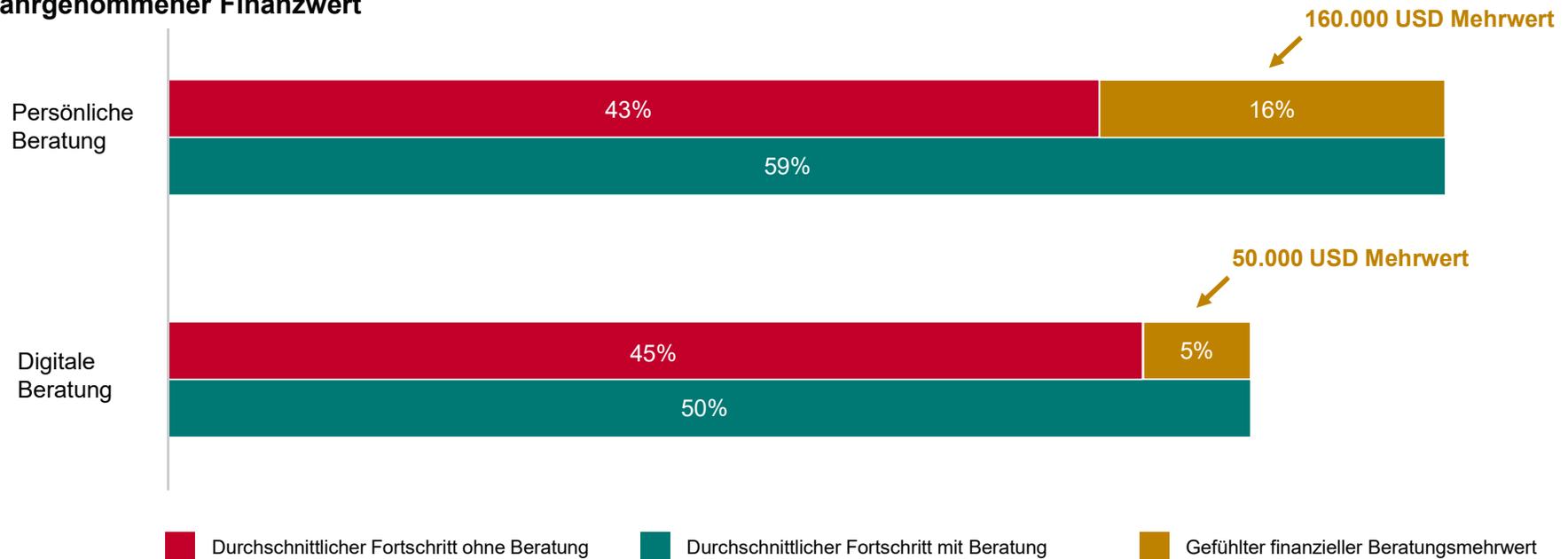
Anleger:innen wurde folgende Frage gestellt: „Auf einer Skala von 1 bis 10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie sich in Zukunft für persönliche Beratung entscheiden?“



DER WERT PROFESSIONELLER ANLAGEBERATUNG

Anleger:innen messen sowohl persönlicher als auch digitaler Beratung hohen Wert bei

Wahrgenommener Finanzwert

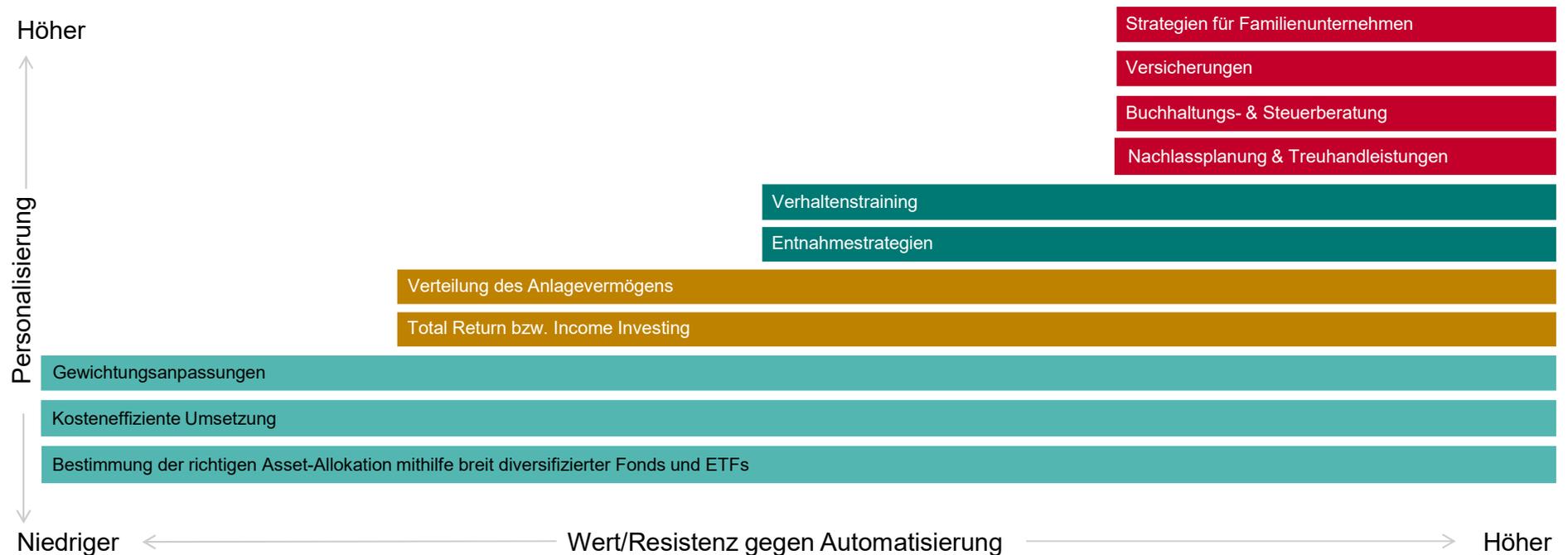


Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Diese Stichprobe enthält alle Personen, die die Frage beantwortet haben (835 Kund:innen menschlicher Berater:innen und 238 Kund:innen digitaler Dienste). Der Median der Finanzziele beider Kundengruppen liegt bei 1.000.000 US-Dollar.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

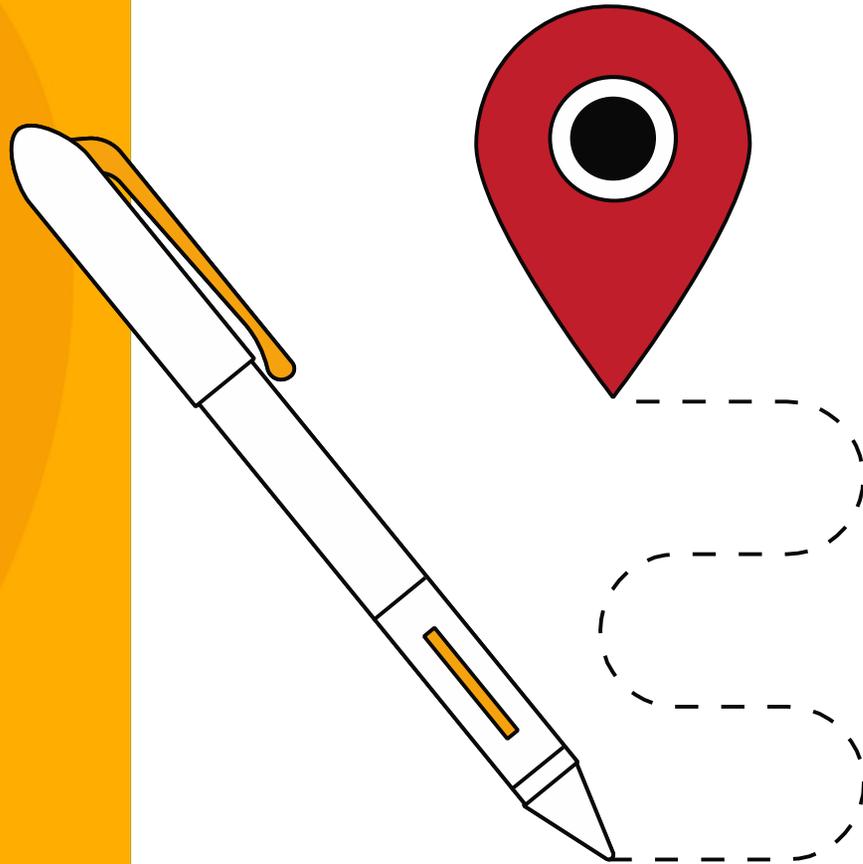
Wer Technologie richtig einsetzt, kann sich auf die wichtigen Aspekte der Kundenbeziehung konzentrieren



SCHLUSSFOLGERUNGEN

Erkenntnisse für die Beratungspraxis

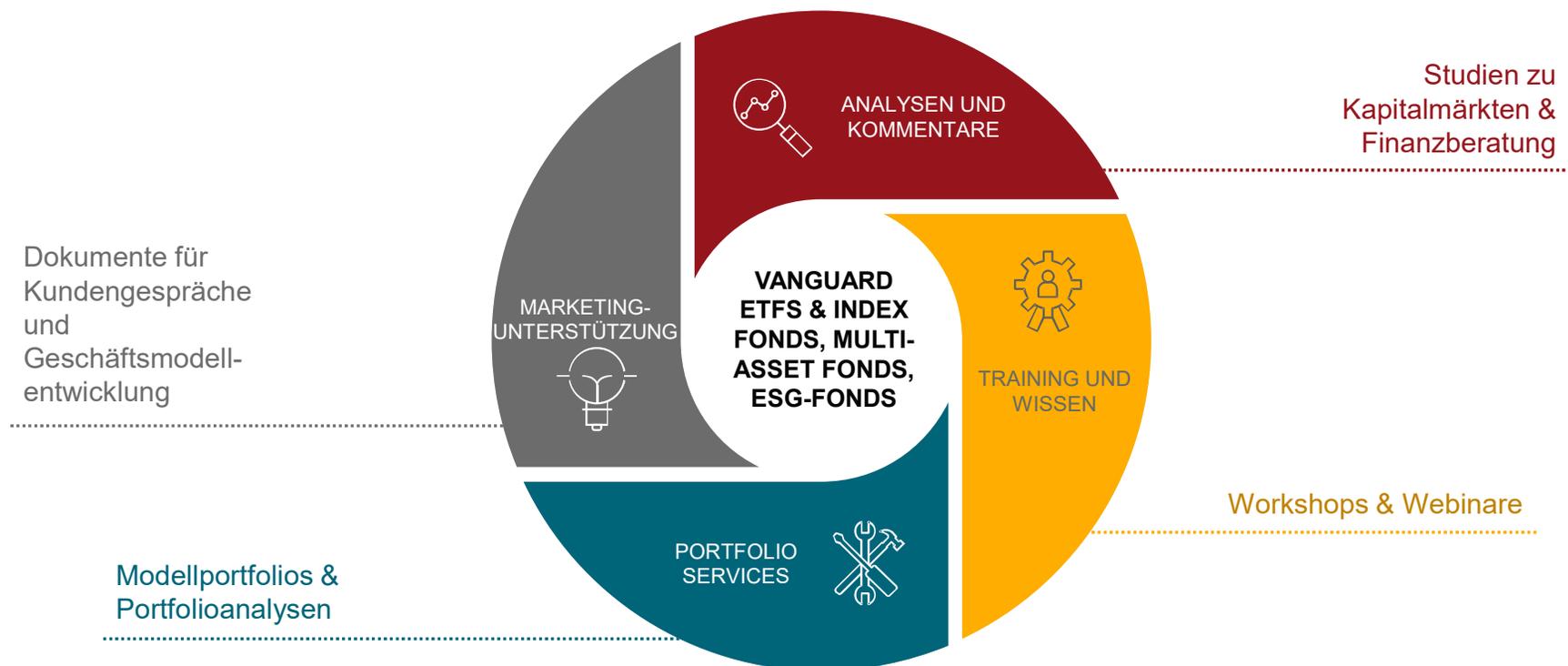
- ✓ **Betonen Sie den emotionalen Wert Ihrer Beratung**
- ✓ **Entwickeln Sie einen reibungslosen Onboarding-Prozess, um Ihr Angebot für die Kund:innen digitaler Dienste attraktiv zu machen.**
- ✓ **Stimmen Sie Ihr Angebot auf die Wünsche von Anleger:innen ab und optimieren Sie Ihren Service im Sinne ihrer Kund:innen**



Vanguard 360 Beraterprogramm

Vanguard 360 – Die 4 Säulen des Beraterprogramms

- **Modulares** und **kostenfreies** Beraterprogramm, **On-Demand** verfügbar
- **Unser Ziel:** Unser Beitrag für höhere Beratungsqualität und Mehrwert für Berater



Vanguard 360 – Marketingunterstützung

Profitabel wachsen in der Praxis

Leitfaden für Erstellung eines klaren Kundenversprechens

Mit einem Leistungsversprechen können Sie Ihr Angebot individuell abstimmen und dadurch den Austausch mit Ihren Kund:innen vereinfachen.

Der Weg zum erfolgreichen Beratungsgeschäft

Mit Kundenumfragen Ihren Mehrwert ermitteln

Worauf legen Ihre Kund:innen eigentlich wert? Hier finden Sie ein praxisnahes Modell zur Bewertung von Beratung.

Ihren Mehrwert erfolgreich kommunizieren

Erfolgreiche Erstgespräche

In diesem Leitfaden für Erstgespräche geht es darum, Ihre Botschaften erfolgreich an Kund:innen zu vermitteln.

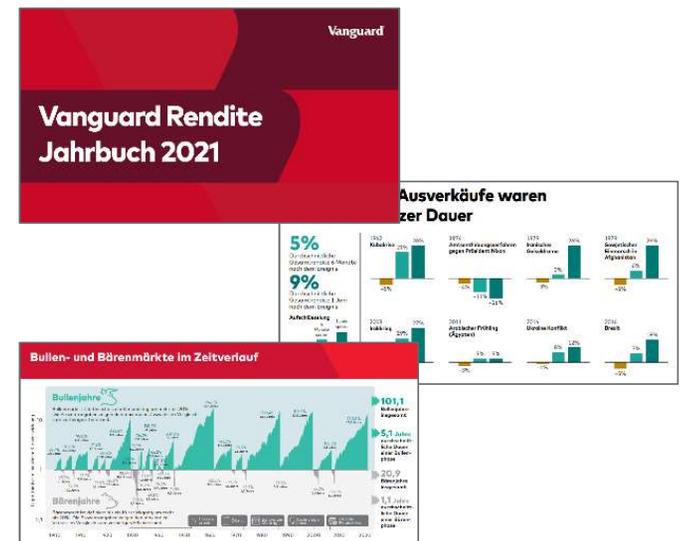
Leitfaden Verhaltenscoaching

Alles rund um Verhaltenscoaching im Beratungsalltag auf Basis fundierter wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Worauf man bei der Auswahl eines Beraters achten sollte

Untersuchungen von Vanguard deuten darauf hin, dass sich gute Anlageberatung durch sieben Punkte auszeichnet.

Hilfsmittel für Verhaltenscoaching



→ Unsere Marketingunterstützung wird kontinuierlich erweitert

Vanguard 360 – Analysen und Kommentare

Zugang zu den aktuellsten Analysen und Kommentaren

Markt- und Konjunkturaussichten



Geldanlage in Zeiten hoher Inflation



Vanguard Marktausblick



ETF Marktbericht

Finanzberatung inklusive Erkenntnisse zu Portfoliokonstruktion und Kapitalmärkten



Renditequellen von ESG Aktienindexfonds



Die Risiken konzentrierter Portfolios



Was Berater von dem Aufstieg digitaler Dienste lernen können

Zusätzlich bieten wir weitere Research-Serien rund um Beratung wie z.B. **Adviser's Alpha** und **Value of Advice**

Vanguard 360 – Training und Wissen

Regelmäßige Live und On-Demand Webinare

Übersicht zu den Vanguard Workshops und Webinaren



Vanguard 360 – Portfolio Services

Vanguards Portfolioanalyse & Beratung

- Entwickelt um Beratern zu helfen die Qualität ihrer Portfolios zu verbessern: Zeit und Ressourcen können somit auf das Wesentliche konzentriert werden

Vanguards Modellportfolios

- 10 Modellportfolios mit Aktienquote zwischen 10% und 100%
- OCF von durchschnittlich nur 0,11%

Vanguard

Mit dem Vanguard Portfolio Services Team können Sie kosteneffiziente Portfolios strukturieren um die Ziele Ihrer Kunden effektiv umzusetzen



Wie geht es weiter?

- ✓ Melden Sie sich für unseren **Newsletter** an und bleiben Sie informiert (Direkt über QR-Code)
- ✓ **Neue Online-Workshops** im September



Wichtige Hinweise zu Anlagerisiken

Mit einer Anlage in Investmentfonds / ETF (Exchange Traded Fund bzw. börslich gehandelter Fond) bestehen für Anleger neben der Möglichkeit der Generierung von Erträgen auch erhebliche Risiken, wie beispielsweise die nachfolgenden. Investmentfonds unterliegen Kursschwankungen sowie dem Risiko sinkender Anteilspreise, sodass für Anleger erhebliche Verluste entstehen können. Es ist möglich, dass sich andere Anlageklassen, z.B. Aktien, Renten, Rohstoffe, sowie Regionen, z.B. Deutschland, Europa, oder Segmente mit Small Caps oder Blue Chips besser entwickeln als der Fonds und dieser unter Umständen nicht oder nur geringfügig in diese investiert ist. Die Volatilität (Wertschwankung) der Fondsanteilwerte kann je nach Eigenschaft der getätigten Investitionen stark erhöht sein. Der Erfolg eines aktiven Managements durch den Fondsmanager ist ungewiss, passive Fonds (ETFs) können unter Umständen besser abschneiden. Vom Fonds gehaltenen Wertpapiere können in verschiedenen Währungen notieren, sodass der Anlageerfolg durch die jeweils aktuelle Wechselkursentwicklung belastet werden kann. Ein grundsätzliches Risiko bei Investmentfonds besteht in einer vorübergehenden Aussetzung der Anteilsrücknahme aufgrund nicht ausreichender Liquidität bis hin zu einer geordneten Auflösung des Fonds.

Weitere Informationen über die Anlagepolitik und die Risiken des Fonds entnehmen Sie bitte dem OGAW-Prospekt und den wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) für diesen Fonds sind neben dem Verkaufsprospekt verfügbar auf der Website von Vanguard unter <https://global.vanguard.com/>.

Wichtige allgemeine Hinweise

Dieses Dokument ist professionellen Anlegern vorbehalten und darf nicht an Privatanleger weitergegeben werden, die sich auch nicht auf dieses Dokument verlassen dürfen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind nicht als Angebot oder Angebotsaufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren zu verstehen, wenn in einem Land ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung rechtswidrig ist, wenn Personen betroffen sind, denen ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung gesetzlich nicht gemacht werden darf, oder wenn derjenige, der das Angebot oder die Aufforderung macht, dafür nicht qualifiziert ist. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Sie dürfen sich deshalb bei Anlageentscheidungen nicht auf den Inhalt dieses Dokuments verlassen.

Die Informationen in diesem Dokument dienen lediglich zu Bildungszwecken und stellen keine Empfehlung und kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anlagen dar.

Herausgegeben von der Vanguard Group Europe GmbH, die in Deutschland von der BaFin reguliert wird.

© 2022 Vanguard Group Europe GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Anhang

Wie Anleger:innen Beratung wahrnehmen

Der Wert einer Beratungsleistung setzt sich aus drei Komponenten zusammen: Portfoliowert, Finanzwert und emotionale Wirkung



Portfoliowert

Optimaler Portfolioaufbau und Kunden-Risikoprofil

- Risiko-/Renditeprofil des Portfolios
- Steuereffizienz
- Gebühren
- Rebalancing und Wertpapierhandel



Finanzwert

Umsetzung von Finanzziele

- Spar- und Ausgabeverhalten
- Schulden
- Altersvorsorge: Cashflow, Einkommen und Gesundheitskosten
- Versicherung und Risikomanagement
- Nachlass- und Erbschaftsplanung

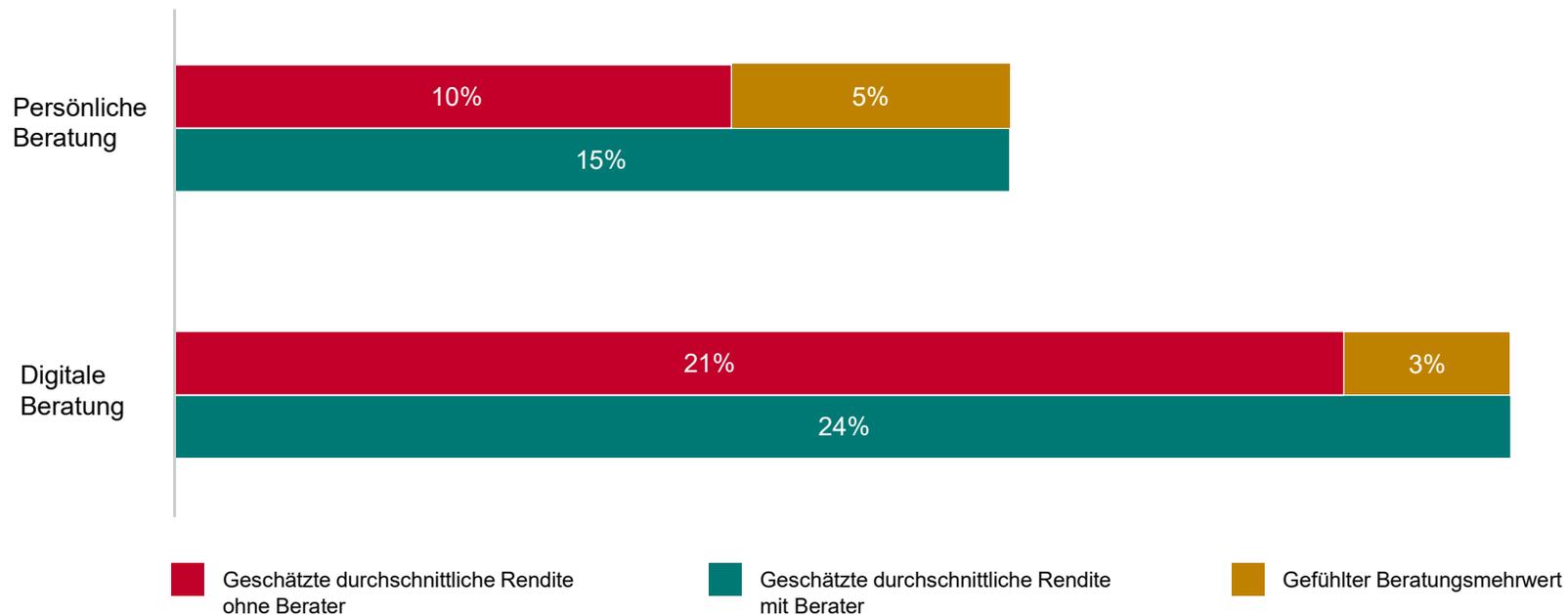


Emotionale Wirkung

Ruhiges Gewissen

- Vertrauen (in Berater und Märkte)
- Erfolg und Erfolgsgefühle
- Verhaltenstraining
- Zuversicht

Anleger:innen erkennen erheblichen Mehrwert für ihr Portfolio durch persönliche Beratung

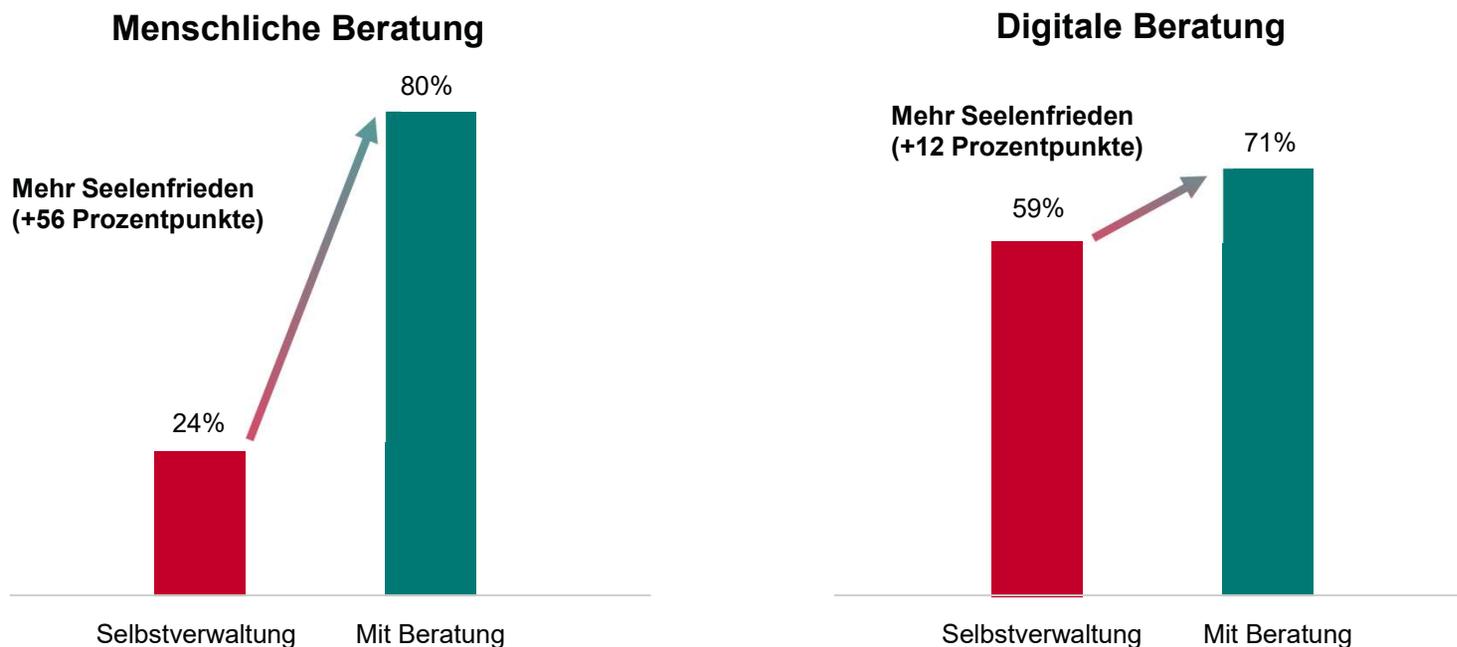


Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Die Umfrageteilnehmer:innen sollten folgende Frage beantworten: „Wie hoch schätzen Sie die Renditen ein, die Sie in den vergangenen drei Jahren mithilfe menschlicher [digitaler] Beratung erzielt haben? Wenn Sie in den vergangenen drei Jahren keine Beratung in Anspruch genommen haben, orientieren Sie sich bitte an ihrer vorherigen Beratungsbeziehung.“

Die Befragten wurden außerdem gebeten, ihre durchschnittliche Jahresrendite zu schätzen, die sie mithilfe menschlicher oder digitaler Beratung erzielt haben. Anschließend sollten sie sich vorstellen, dass sie ihre Anlagen in Eigenregie verwalten, und folgende Frage beantworten: „Welche jährlichen Durchschnittsrenditen hätten Sie unter diesen Umständen nach Ihrer Einschätzung im gleichen Zeitraum erzielt?“

Menschliche Berater:innen tragen erheblich zur inneren Ruhe ihrer Kund:innen bei



Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Die befragten Anleger:innen sollten angeben, inwieweit die folgende Aussage auf sie zutrifft: „Es ist ein gutes Gefühl zu wissen, dass sich ein menschlicher [digitaler] Berater um meine Anlagen kümmert.“ Gemeint ist damit das positive Gefühl der Gewissheit, „auf dem richtigen Weg zu sein“.

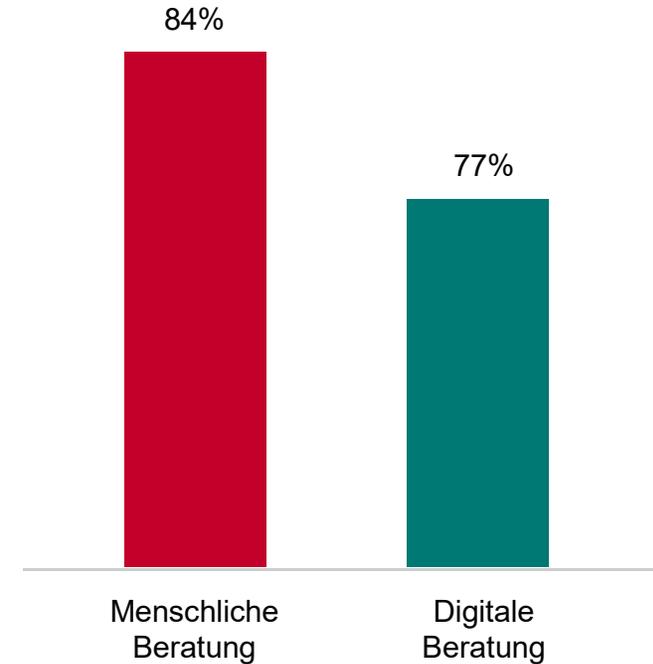
Anschließend sollten sie sich vorzustellen, ihre Anlagen in Eigenregie und ohne menschliche oder digitale Beratung zu verwalten, und ihre innere Ruhe in dieser Situation einzuschätzen. Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

DER WERT PROFESSIONELLER ANLAGEBERATUNG

Anleger:innen mit menschlichen Berater:innen sind zufriedener als die Kund:innen digitaler Dienste

Menschliche Beratung wird insgesamt höher eingeschätzt als digitale Dienstleistungen.

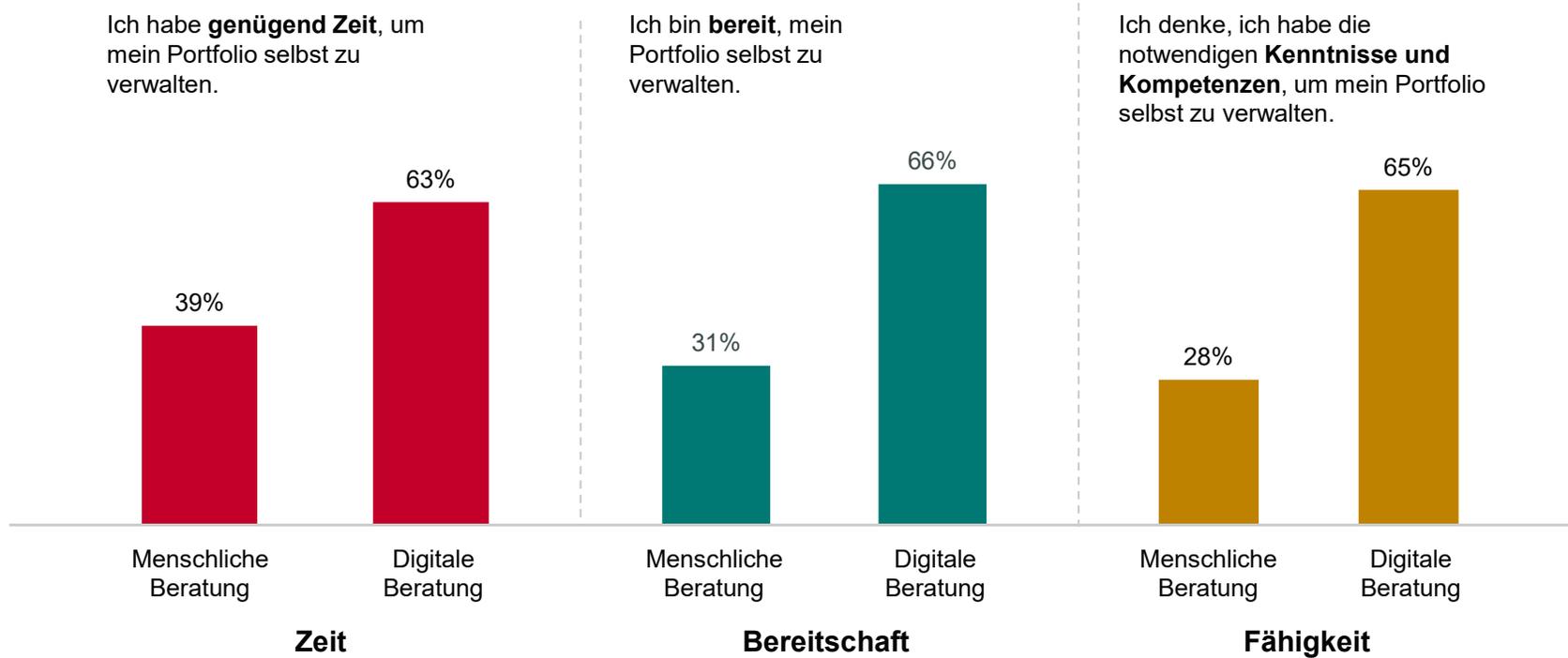
Vanguard



Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

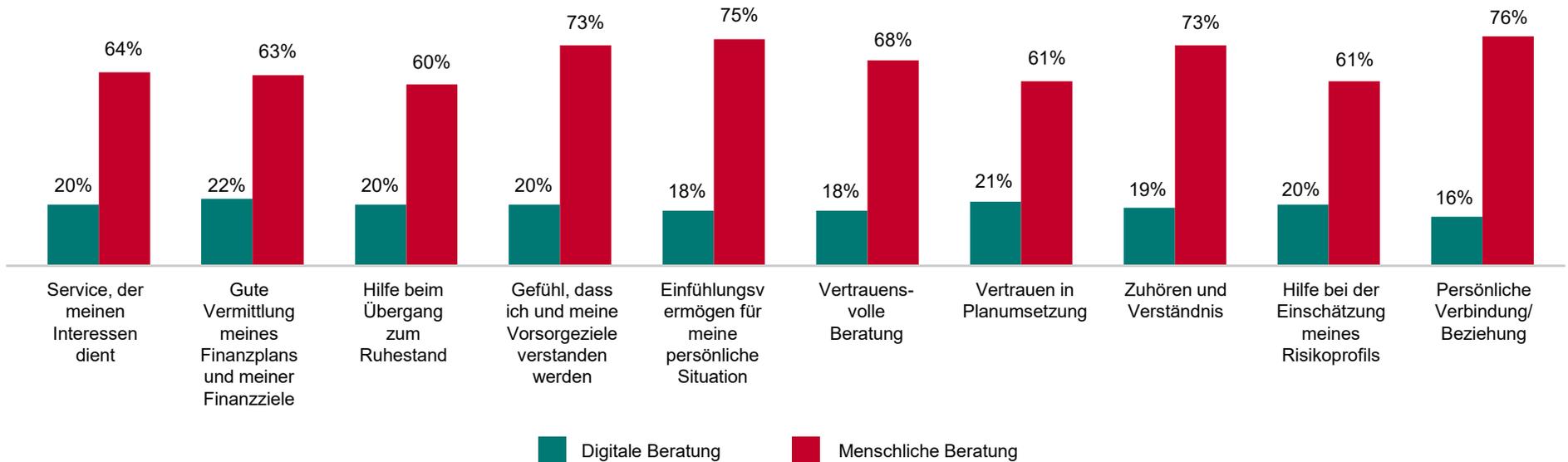
Hinweise: Anleger:innen sollten die folgende Frage beantworten: Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der menschlichen [digitalen] Beratung, die Sie erhalten? Diese Stichprobe enthält alle Personen, die die Frage beantwortet haben (1.377 Kund:innen menschlicher Berater:innen und 337 Kund:innen digitaler Dienste). Sie konnten ihre Zufriedenheit auf einer Skala von 0 („überhaupt nicht zufrieden“) bis 10 („vollkommen zufrieden“) bewerten, eine Bewertung zwischen 8 und 10 galt als „zufrieden“.

Kund:innen digitaler Dienste sehen sich eher in der Lage, ihr Portfolio selbst zu verwalten



Anleger:innen schätzen die Finanzplanung und emotionale Wirkung menschlicher Beratung

Die wichtigsten Komponenten menschlicher Beratung (Top 10)



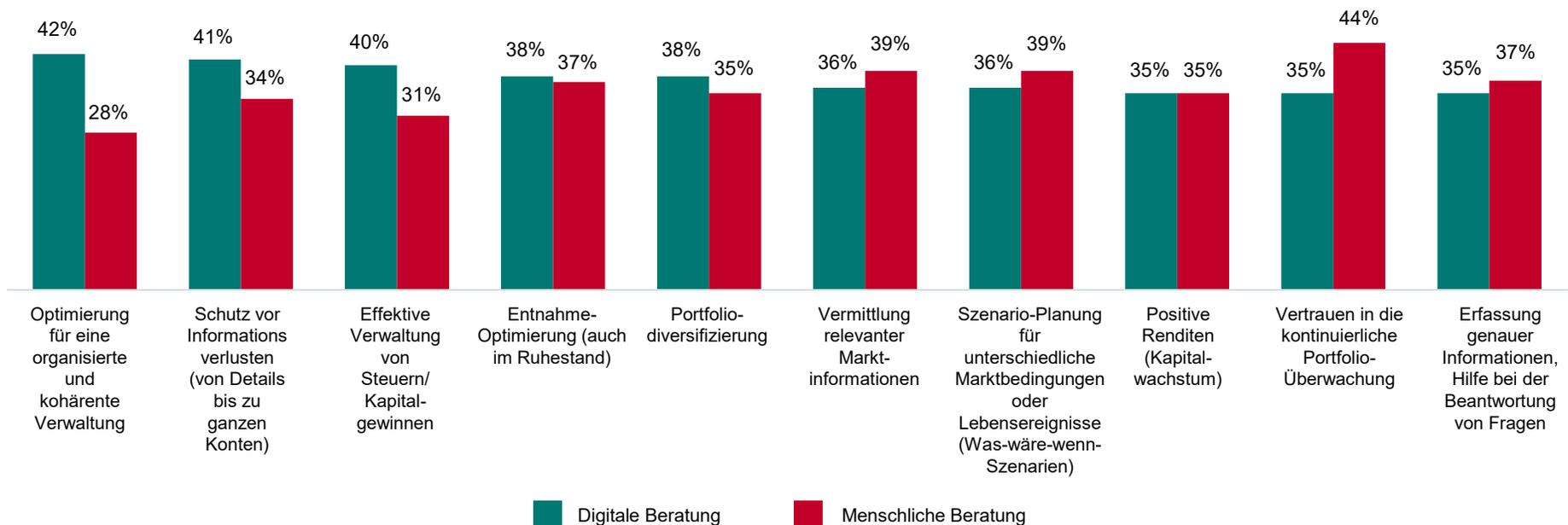
Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Alle 1.518 Kund:innen haben diese Frage beantwortet. Anhand einer Liste der Mikro-Interaktionen sollten sie bewerten, ob sie für eine bestimmte Leistung eher menschliche oder digitale Beratung vorziehen. Sie konnten jede Interaktion auf einer Skala von 0 bis 10 bewerten, wobei 0 für „rein menschlich“ und 10 für „rein digital“ steht. Eine Bewertung zwischen 0 und 4 gilt als menschliche Präferenz, eine Bewertung zwischen 6 und 10 dagegen als digitale Präferenz.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

DER WERT PROFESSIONELLER ANLAGEBERATUNG

Anleger:innen bevorzugen digitale Leistungsangebote vor allem für funktionale Aufgaben und Portfolioergebnisse



Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Alle 1.518 Kund:innen haben diese Frage beantwortet. Anhand einer Liste der Mikro-Interaktionen sollten sie bewerten, ob sie für eine bestimmte Leistung eher menschliche oder digitale Beratung vorziehen. Sie konnten jede Interaktion auf einer Skala von 0 bis 10 bewerten, wobei 0 für „rein menschlich“ und 10 für „rein digital“ steht. Eine Bewertung zwischen 0 und 4 gilt als menschliche Präferenz, eine Bewertung zwischen 6 und 10 dagegen als digitale Präferenz.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

Die richtige Balance aus menschlicher und digitaler Beratung

Menschliche Berater:innen sollten Portfolioaufbau und funktionale Aufgaben an Maschinen delegieren und sich auf die emotionale Wirkung ihres Service und die Finanzziele ihrer Kund:innen konzentrieren

Präferenz	Rang	Mikro-Interaktion
Menschlich	1	Gefühl, dass ich und meine Vorsorgeziele verstanden werden
	2	Aufbau einer persönlichen Beziehung
	3	Service, der meinen Interessen dient
	4	Zuhören und Verständnis
	5	Einfühlungsvermögen für meine persönliche Situation
Digital	38	Erfassung genauer Informationen, Hilfe bei der Beantwortung von Fragen
	39	Szenario-Planung für unterschiedliche Marktbedingungen oder Lebensereignisse (Was-wäre-wenn-Szenarien)
	40	Schutz vor Informationsverlusten (von Details bis zu ganzen Konten)
	41	Portfoliodiversifizierung
	42	Optimierung für eine organisierte und kohärente Verwaltung

Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Alle 1.518 Kund:innen haben diese Frage beantwortet. Den Befragten wurden 12-mal jeweils 4 Mikro-Interaktionen auf verschiedenen Bildschirmen angezeigt; anschließend wurden sie gefragt, für welche Interaktionen sie menschliche bzw. digitale Leistungsangebote bevorzugen. Aus den Antworten konnten wir sowohl eine Rangfolge der einzelnen Mikro-Interaktionen als auch einen relativen Präferenzwert ermitteln. Im Anhang finden Sie weitere Rankings für Mikro-Interaktionen und ihre relative Bedeutung. Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

Menschliche Berater:innen sollten Portfolioaufbau und funktionale Aufgaben an Maschinen delegieren und sich auf die emotionale Wirkung ihres Service und die Finanzziele ihrer Kund:innen konzentrieren

Präferenz	Rang	Mikro-Interaktion
Menschlich	1	Gefühl, dass ich und meine Vorsorgeziele verstanden werden
	2	Aufbau einer persönlichen Beziehung
	3	Service, der meinen Interessen dient
	4	Zuhören und Verständnis
	5	Einfühlungsvermögen für meine persönliche Situation
	6	Gute Vermittlung meines Finanzplans und meiner Finanzziele
	7	Vertrauensvolle Beratung
	8	Finanz-Coaching in diversen Lebensbereichen (auch im Ruhestand)
	9	Emotionale Unterstützung bei Marktabschwüngen, hoher Volatilität und einschneidenden Lebensereignissen
	10	Proaktive Kommunikation

Präferenz	Rang	Mikro-Interaktion
Digital	33	Vermittlung relevanter Marktinformationen
	34	Validierung von Entscheidungen
	35	Entnahme-Optimierung (auch im Ruhestand)
	36	Effektive Steuerplanung und Verwaltung von Kapitalgewinnen
	37	Budgetierungshilfe, Vermeidung von Deckungslücken im Alter
	38	Erfassung genauer Informationen, Hilfe bei der Beantwortung von Fragen
	39	Szenario-Planung für unterschiedliche Marktbedingungen oder Lebensereignisse (Was-wäre-wenn-Szenarien)
	40	Schutz vor Informationsverlusten (von Details bis zu ganzen Konten)
	41	Portfoliodiversifizierung
	42	Optimierung für eine organisierte und kohärente Verwaltung

Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweise: Alle 1.518 Kund:innen haben diese Frage beantwortet. Den Befragten wurden 12-mal jeweils 4 Mikro-Interaktionen auf verschiedenen Bildschirmen angezeigt; anschließend wurden sie gefragt, für welche Interaktionen sie menschliche bzw. digitale Leistungsangebote bevorzugen. Aus den Antworten konnten wir sowohl eine Rangfolge der einzelnen Mikro-Interaktionen als auch einen relativen Präferenzwert ermitteln. Zur Berechnung der Rangfolge und der relativen Präferenzwerte haben wir eine als „MaxDiff“ bekannte statistische Technik angewendet. Interpretationshilfe der relativen Präferenzwerte am Beispiel der Mikro-Interaktionen Nr. 8 – „Finanz-Coaching in diversen Lebensbereichen (auch im Ruhestand)“ und Nr. 36 – „Effektive Steuerplanung und Verwaltung von Kapitalgewinnen“: Die relativen Präferenzwerte liegen bei 158 und 49. Das bedeutet, dass sich Anleger:innen für die Mikro-Interaktion Nr. 8 3,2-mal häufiger (158:49) menschliche Beratung wünschen als für die Mikro-Interaktion Nr. 36.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

Demografie hat keine Auswirkungen auf die Präferenzwerte

Korrelation der Rangfolge menschlicher und digitaler Service-Angebote, Aufschlüsselung nach Demografie

		Generation				Vermögen			Beratungsmodell	
		Alle	Millennials	Generation X	Baby Boomer	Durchschnittlich wohlhabend	High Net Worth	Ultra-High Net Worth	Menschliche Beratung	Digitale Beratung
Generation	Alle	1,00								
	Millennials	0,97	1,00							
	Generation X	0,99	0,97	1,00						
	Baby Boomer	0,99	0,95	0,99	1,00					
Vermögen	Durchschnittlich wohlhabend	0,99	0,97	0,99	0,99	1,00				
	High Net Worth	0,99	0,96	0,99	0,99	0,99	1,00			
	Ultra-High Net Worth	0,97	0,95	0,96	0,97	0,97	0,97	1,00		
Beratungsmodell	Menschliche Beratung	0,99	0,96	0,99	0,99	0,99	0,99	0,97	1,00	
	Digitale Beratung	0,97	0,99	0,97	0,95	0,97	0,96	0,94	0,96	1,00

Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweis: Die Korrelationsmatrix der Rangfolge und die relativen Punktzahlen der einzelnen demografischen Gruppen wurde auf Grundlage einer MaxDiff-Analyse erstellt. Eine hohe Korrelation bedeutet, dass die demografischen Unterschiede zwischen den bevorzugten Beratungsmodellen relativ gering sind.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.

Demografie hat keine Auswirkungen auf die Präferenzwerte

Korrelation der Präferenzwerte menschlicher und digitaler Service-Angebote, Aufschlüsselung nach Demografie

		Generation				Vermögen			Beratungsmodell	
		Alle	Millennials	Generation X	Baby Boomer	Durchschnittlich wohlhabend	High Net Worth	Ultra-High Net Worth	Menschliche Beratung	Digitale Beratung
Generation	Alle	1,00								
	Millennials	0,97	1,00							
	Generation X	0,99	0,97	1,00						
	Baby Boomer	0,99	0,95	0,99	1,00					
Vermögen	Durchschnittlich wohlhabend	0,99	0,97	0,99	0,99	1,00				
	High Net Worth	0,99	0,96	0,99	0,99	0,99	1,00			
	Ultra-High Net Worth	0,98	0,95	0,98	0,98	0,98	0,98	1,00		
Beratungsmodell	Menschliche Beratung	0,99	0,97	0,99	0,99	0,99	0,99	0,98	1,00	
	Digitale Beratung	0,98	0,99	0,98	0,96	0,98	0,97	0,95	0,97	1,00

Quellen: Vanguard und Escalent, 2021.

Hinweis: Die Korrelationsmatrix der Rangfolge und die relativen Punktzahlen der einzelnen demografischen Gruppen wurde auf Grundlage einer MaxDiff-Analyse erstellt. Eine hohe Korrelation bedeutet, dass die demografischen Unterschiede zwischen den bevorzugten Beratungsmodellen relativ gering sind.

Nur für Finanzberater:innen. Nicht zur öffentlichen Verbreitung bestimmt.