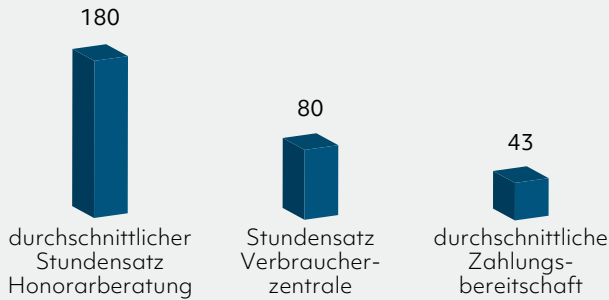


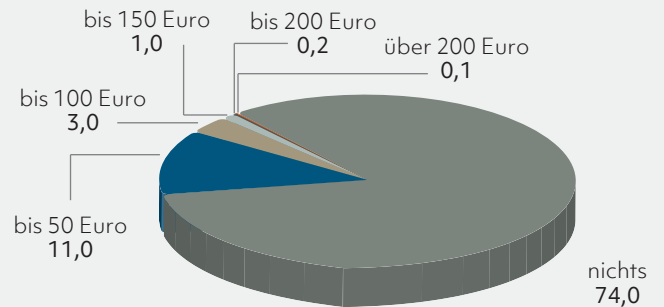
zur Provisions- und Honorarberatung

Zahlungsbereitschaft nicht kostendeckend



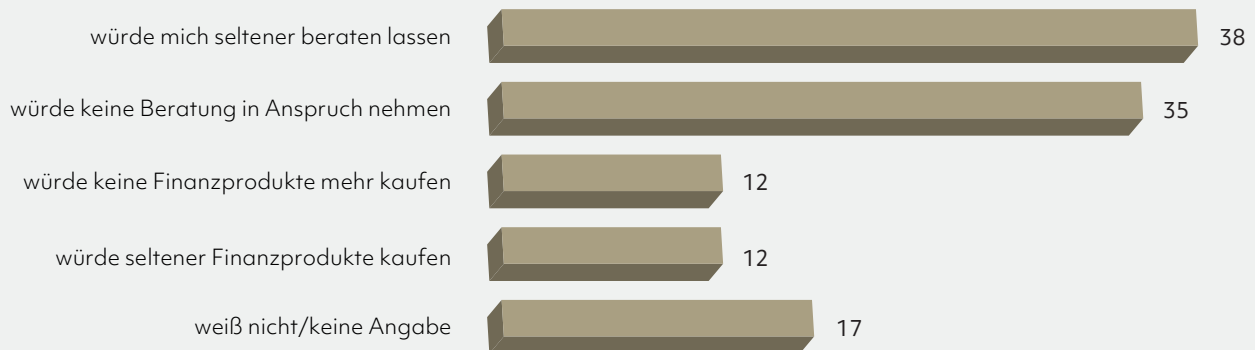
Durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für Honorar-Anlageberatung im Vergleich mit durchschnittlichen realen Stundensätzen, in Euro, n = 2064, repräsentativ für die deutschsprachige Bevölkerung
Quelle: KPMG/Kantar

Drei Viertel sind nicht bereit, für Beratung zu zahlen



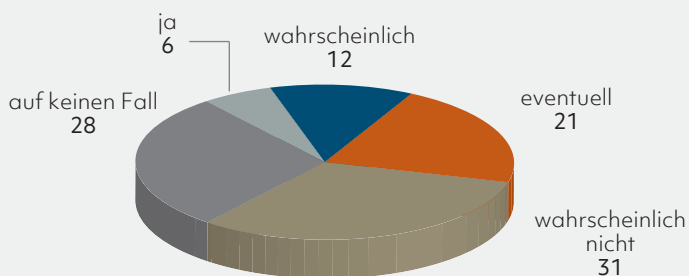
Wie viel Verbraucher für eine Beratung auf Basis von Stundensätzen zu zahlen bereit wären, in Prozent, n = 2064, repräsentativ für die deutschsprachige Bevölkerung
Quelle: KPMG/Kantar

Mehr als jeder Dritte würde komplett auf Beratung gegen Honorar verzichten



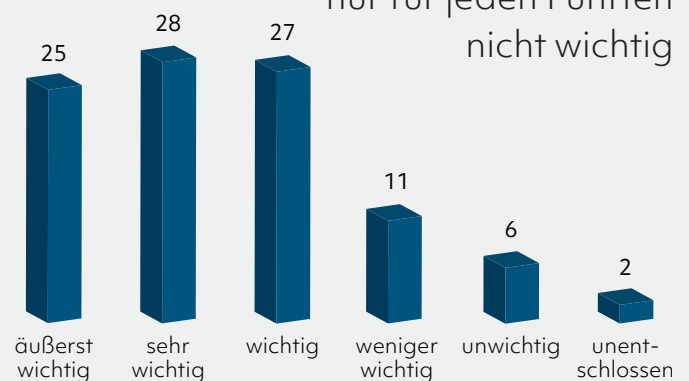
Wie Verbraucher reagieren würden, wenn künftig für jedes Beratungsgespräch ein Honorar verlangt werden würde, in Prozent, n = 2064, repräsentativ für die deutschsprachige Bevölkerung
Quelle: KPMG/Kantar

Die Mehrheit würde sich ohne Unterstützung nicht wohlfühlen



Inwieweit Verbraucher sich damit wohlfühlen würden, ohne professionelle Unterstützung sämtliche Anlageentscheidungen selbst zu treffen, in Prozent, n = 2064, repräsentativ für die deutschsprachige Bevölkerung
Quelle: KPMG/Kantar

Persönliche Beratung nur für jeden Fünften nicht wichtig



Wie wichtig persönliche Beratung (in der Filiale, am Telefon oder per Video) bei der Geldanlage für Verbraucher ist, in Prozent, n = 2064, repräsentativ für die deutschsprachige Bevölkerung
Quelle: KPMG/Kantar