

Placement et prévoyance au format digital en Suisse en 2023: tendances, besoins et caractéristiques souhaitées des produits

Etude menée par la Haute Ecole de Lucerne en collaboration avec Raiffeisen et Vontobel, sur la base d'un sondage représentatif auprès de la population

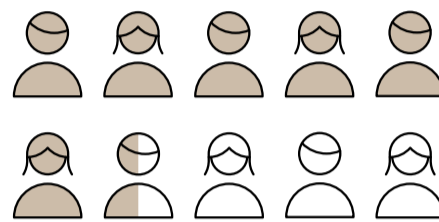
Indications méthodologiques concernant l'étude

Période de sondage fin 2022

- Collecte de données par l'institut LINK
- Méthodologie: sondage auprès de plus de 1'000 Suissesses et Suisses
- Evaluation réalisée par l'Institut für Finanzdienstleistungen (IFZ) de la Haute Ecole de Lucerne

Le contact personnel est la forme de conseil la plus appréciée

Les solutions digitales de placement et de prévoyance avec une composante de conseil personnalisé sont de plus en plus appréciées. Ces «modèles hybrides» proposent aux utilisatrices et utilisateurs un accès digital à leurs placements tout en permettant un conseil personnalisé par des expertes et experts.



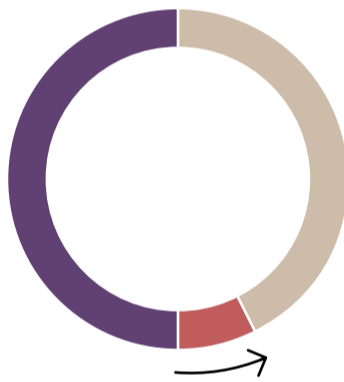
64 % considèrent que le conseil personnalisé, même dans le cadre d'offres digitales, est la plus importante aide au conseil

Pourquoi le conseil personnalisé gagne en importance

Le conseil personnalisé a gagné en importance dans l'environnement de marché difficile de ces trois dernières années. Pour apporter de la sécurité à la clientèle, il est essentiel que les prestataires tiennent compte de cette évolution en proposant des solutions de conseil appropriées.

Progression de la sensibilisation aux solutions digitales

La part de la population suisse qui a déjà entendu parler d'offres digitales a progressé de 6% au cours de ces trois dernières années. Depuis 2020, en Suisse, le nombre de solutions digitales de placement et de prévoyance a plus que doublé.



Chez les femmes, la connaissance de solutions digitales de placement a progressé de 8 % (passant de 48 à 56 %)

■ 2020 ■ 2023



Chez les hommes, la connaissance de solutions digitales de placement a progressé de 5 % (passant de 65 à 70 %)

■ 2020 ■ 2023

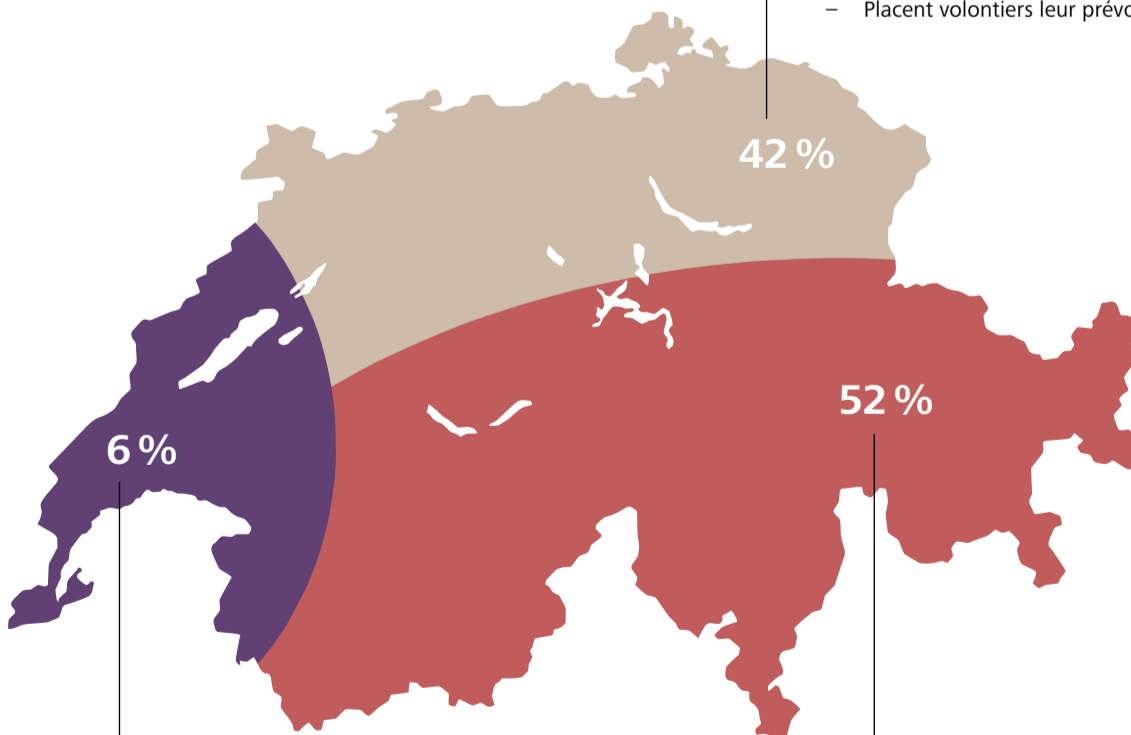
Les types d'investisseurs en Suisse

Les solistes sont ceux qui sont les plus disposés à faire gérer leur argent par des solutions digitales.

Solistes 42 %

Les décisions en matière de placement sont prises par eux-mêmes et/ou avec leur partenaire

- Sont plutôt des hommes
- Sont issus plus que proportionnellement des générations X, Y et Z
- Vivent principalement en Suisse alémanique
- Leur principale motivation: accroître leur patrimoine
- Attachent de l'importance au rapport qualité-prix
- Placent volontiers leur prévoyance vieillesse dans des titres



Délégateurs 6 %

Décision de placement entièrement déléguée à la conseillère ou au conseiller

- Sont le plus souvent des femmes
- Sont issus plus que proportionnellement des générations Y et Z
- Les Suisses romands ont une affinité particulière pour ce modèle
- Leur principale motivation: épargner pour leurs vieux jours
- Le prix joue un rôle secondaire

Valideurs 52 %

Prise de décision et formation de leur opinion avec l'aide de partenaires et de conseillers et conseillers bancaires

- Sont le plus souvent des femmes
- Sont plutôt issus de la génération des baby-boomers et des plus de 65 ans
- Les personnes vivant au Tessin et en Suisse alémanique ont une affinité particulière pour ce modèle
- Leur principale motivation: accroître leur patrimoine
- Attachent de l'importance à la transparence, au confort d'utilisation et à la simplicité