

# Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potenzial

Eine Studie erstellt von der Hochschule Luzern in Zusammenarbeit mit Raiffeisen und Vontobel auf Basis einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage

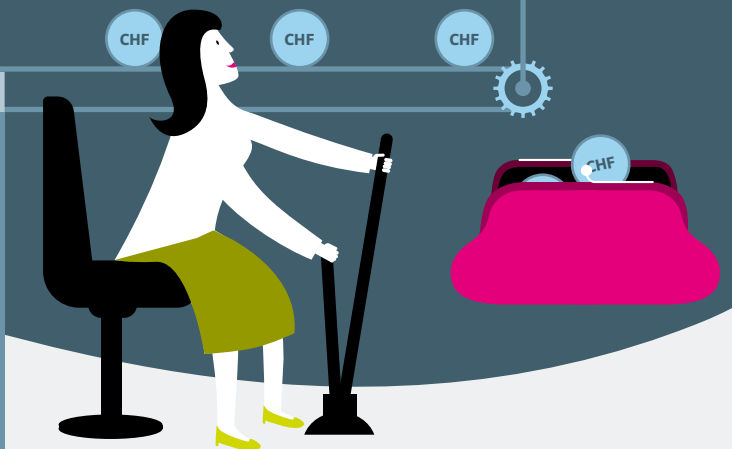
## Methodische Angaben zur Studie

- Umfragezeitraum: 20. Mai bis 3. Juni 2020
- Datensammlung durch LINK Institut
- Methodik: Umfrage mit mehr als 1200 SchweizerInnen
- Auswertung erfolgt durch Institut für Finanzdienstleistungen IFZ der Hochschule Luzern



## 7 Gründe, warum Investieren das neue Sparen ist

- Keine Renditen auf Spareinlagen und Staatsanleihen
- Ohne Rendite gibt es keinen Zinseszinsseffekt
- Die expansive Geldpolitik führt zu Inflation der Asset-Preise
- Steigende Attraktivität der Dividendenrenditen (insbesondere im Vergleich zu Anleiherenditen)
- Partizipationsmöglichkeit an Megatrends für Anleger an den Aktienmärkten
- Cash hat keine ESG Komponente
- Marktverwerfungen und Aktionen der Zentralbanken erfordern ein aktives Management, um Chancen zu nutzen



## Die Top 3 Anlageziele

Schweizer nehmen ihre Geldanlage ernst, Spass und Spekulation haben eine untergeordnete Rolle.

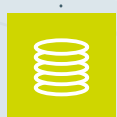
## 4 Faktoren beeinflussen den Kenntnisstand über digitale Anlagelösungen

Ältere Deutschschweizer fühlen sich am besten informiert.



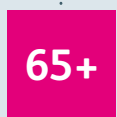
### Geschlecht

Frauen sind weniger informiert als Männer



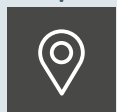
### Vermögen

Besonders Wohlhabende schneiden hier besser ab



### Alter

Personen 65 plus kennen sich hier besser aus als jüngere Generationen



### Wohnort

Personen aus der Deutschschweiz und aus dem Tessin haben bessere Kenntnisse als Leute aus der Westschweiz



Vermögensvermehrung

52%



Sparen fürs Alter

46%



Vermögenserhalt

36%



Spass

11%



Spekulation

10%

## Vertrauen in Digitalangebote wächst

Potenzielle Investoren betrachten BigTech Unternehmen noch nicht als Alternative.



82%

Etablierte Finanzinstitute

54%

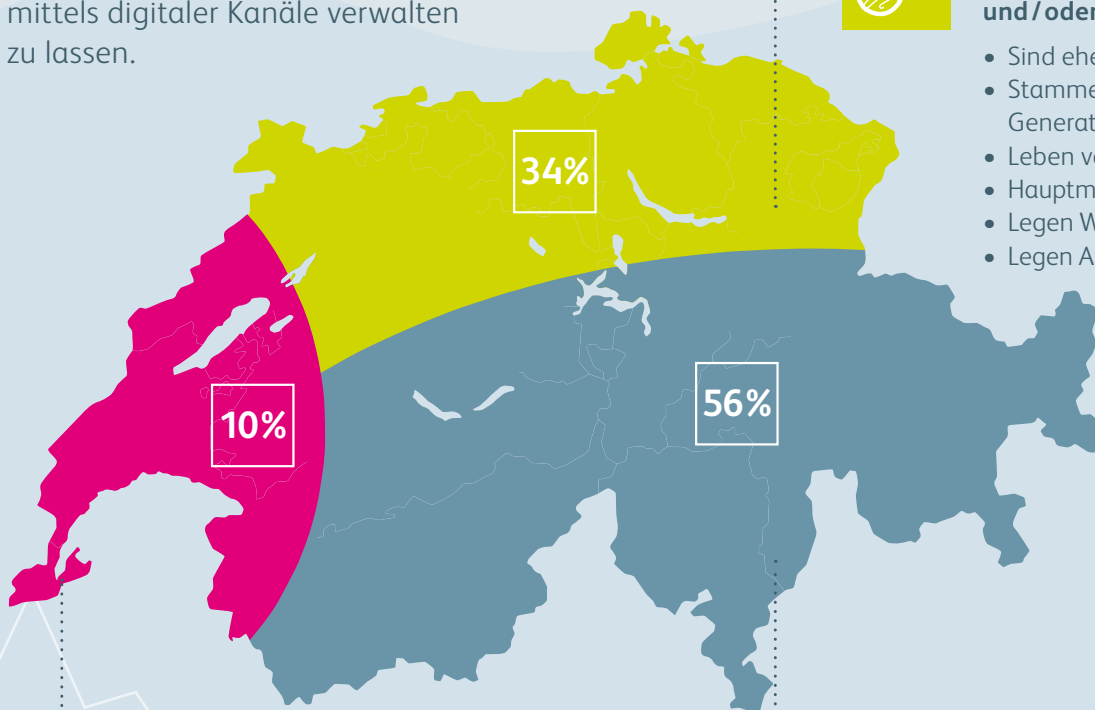
FinTech Unternehmen

29%

BigTech Unternehmen

## Die Investorentypen der Schweiz

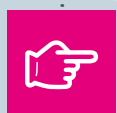
Soloisten sind am ehesten bereit ihr Geld mittels digitaler Kanäle verwalten zu lassen.



### Soloist

Anlageentscheid wird eigenständig und/oder mit dem Partner getroffen

- Sind eher Männer
- Stammen überproportional aus der Generation X, Y und Z
- Leben vor allem in der Deutschschweiz
- Hauptmotivation: Vermehrung des Vermögens
- Legen Wert auf Preis-Leistungs-Verhältnis
- Legen Altersvorsorge gerne in Wertpapieren an



### Delegator

Anlageentscheid wird komplett delegiert an den Berater

- Sind überproportional oft weiblich
- Stammen überproportional oft aus der Generation Y und Z
- Westschweizer sind besonders affin für dieses Modell
- Hauptmotivation: Sparen fürs Alter
- Preis spielt eine untergeordnete Rolle



### Validator

Entscheidungsfindung und Meinungsbildung mithilfe von Partnern und Bankberater

- Sind überproportional oft weiblich
- Stammen tendenziell aus der Generation Babyboomer und 65 plus
- Im Tessin oder der Deutschschweiz lebende Personen sind besonders affin für dieses Modell
- Hauptmotivation: Vermehrung des Vermögens
- Legen Wert auf Transparenz, Benutzerfreundlichkeit und Einfachheit