

**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 Zinseszinseffekt
- 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

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

Die Top 3 Anlageziele

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

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.



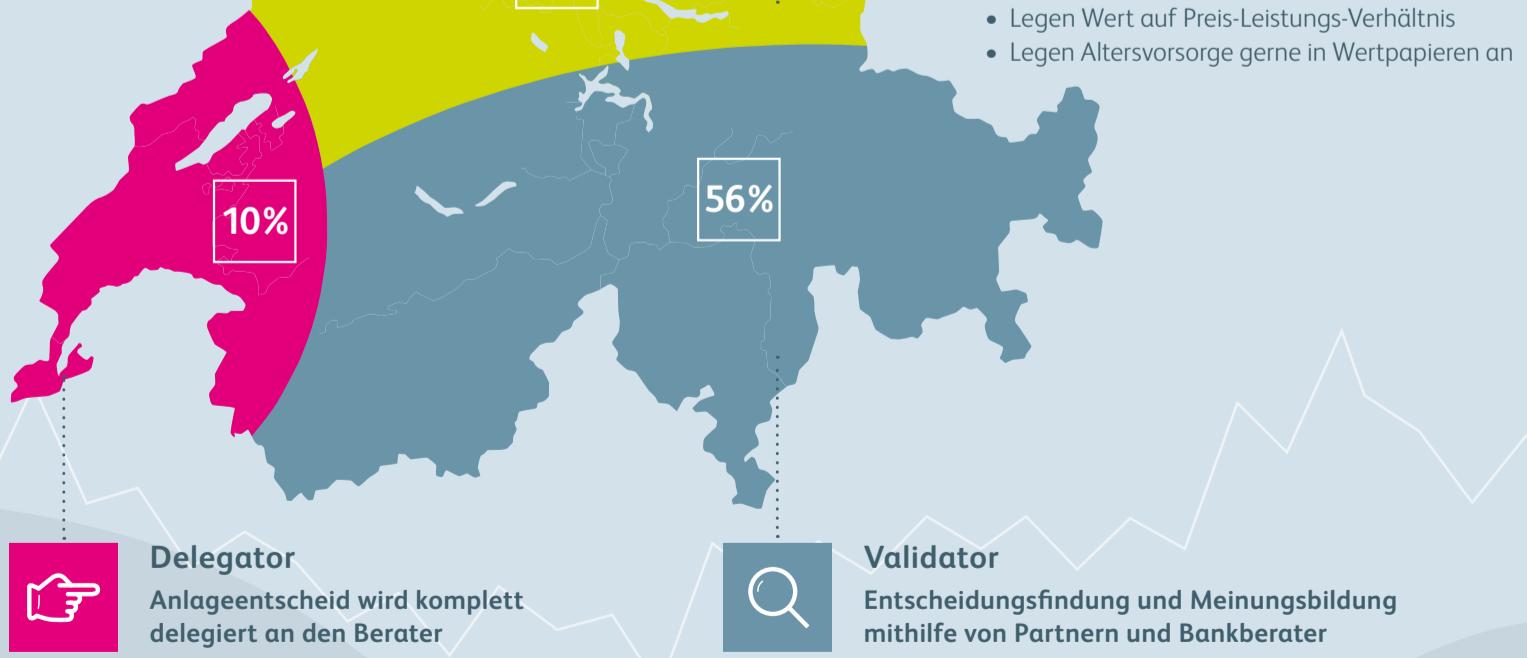
82% Etablierte Finanzinstitute

54% FinTech Unternehmen

29% BigTech Unternehmen

Die Investorentypen der Schweiz

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



Soloist

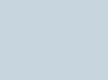
Anlageentscheid wird eigenständig und/oder mit dem Partner getroffen

- 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

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



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

