

Communiqué de presse

La confiance dans les produits de placement digitaux augmente

- **Gros potentiel pour les produits de placement digitaux, indique l'étude**
- **Les personnes interrogées préfèrent les solutions hybrides digitales de gestion de fortune**
- **La majorité des sondés est peu informée au sujet des produits de placement digitaux**

St-Gall, le 25 novembre 2020. L'étude «Placement digital en Suisse - Un marché avec du potentiel», réalisée par la Haute école de Lucerne, en collaboration avec Raiffeisen Suisse et Vontobel, montre une tendance en faveur des produits de placement digitaux. Elle met notamment en lumière les groupes de population disposés à faire gérer leur argent au moyen de canaux digitaux, et ceux qui seraient prêts à investir une part de leur patrimoine dans des produits de placement gérés de manière digitale.

Le niveau de connaissances augmente

1'217 personnes domiciliées en Suisse ont participé à l'enquête. La plupart d'entre eux ont désigné une Banque cantonale ou une Banque Raiffeisen comme étant leur banque principale. Les banques digitales ne sont pour l'instant considérées comme banque principale par pratiquement aucun participant. La majorité des sondés a déclaré ne s'intéresser que peu, voire pas du tout, aux marchés financiers. 47% ont déjà entendu parler des produits de placement digitaux, mais déclarent ne pas en savoir grand-chose. Les résultats de l'étude montrent par ailleurs que les hommes sont mieux informés au sujet des offres que les femmes. La majorité des personnes interrogées a justifié sa décision de ne pas investir par un manque de capital et/ou un manque d'intérêt.

Bien que le nombre de prestataires de solutions de placement digitales en Suisse ait presque triplé depuis 2015, le grand public connaît encore peu ces possibilités d'investissement, car les principales banques retail et les grandes banques n'étaient pas actives dans ce domaine avant cet été. Raiffeisen veut traiter activement cette question. «En tant que groupe bancaire coopératif, nous souhaitons accompagner le plus grand nombre de personnes en Suisse dans la planification de leur patrimoine», explique Kathrin Wehrli, membre de la Direction et responsable Produits & Investment Services chez Raiffeisen Suisse. En effet, la banque coopérative a lancé l'app Raiffeisen Rio à la fin août déjà, offrant une solution de placement entièrement digitalisée. Kathrin Wehrli est convaincue du potentiel des placements digitaux. Le professeur Andreas Dietrich, qui a dirigé l'étude à l'Institut des services financiers Zoug IFZ Zoug rattaché à la Haute école de Lucerne, s'attend aussi à ce que les possibilités de placements digitaux soient promises à un bel avenir: «Les produits de placement digitaux s'imposeront à l'avenir comme des offres standard dans de nombreuses banques.»

Le conseil personnalisé reste important

Environ un quart des Suisses interrogés qui investissent leur patrimoine, le font déjà dans des produits digitaux ou envisageraient de le faire. Deux tiers des investisseurs ne connaissent pas de «produit de placement digital» spécifique et n'envisagent donc pas encore d'investissement de ce genre. Selon l'étude, l'utilisateur type des solutions de placement digitales est un homme avec un bon niveau de formation, disposant d'un revenu élevé et d'un patrimoine de 100'000 francs ou plus, et vivant en Suisse allemande. L'âge moyen est d'un peu moins de 50 ans, les plus de 65 ans se sentant les mieux informés sur les possibilités de placements digitaux. La majorité des personnes interrogées investirait au maximum un quart de ses actifs immobilisés sous forme digitale.

Une majorité consulte un conseiller lorsqu'elle fait des placements, tandis que près d'un tiers prend des décisions de manière indépendante et se forge une opinion en s'appuyant sur des sites web, des magazines et des informations provenant de son entourage personnel. Une personne sur dix délègue entièrement la prise de décision au conseiller en placement. L'étude souligne que l'échange personnel est très important dans les décisions de placement. Les conjoints (44%) et les conseillers bancaires (38%) sont le plus souvent consultés. Le modèle hybride affirme ici son potentiel: en effet, avec cet outil digital un prestataire bancaire établi se trouve toujours en tant qu'interlocuteur à l'arrière-plan.

Les investisseurs citent la constitution d'un patrimoine (52%), la préservation du patrimoine (36%) et la prévoyance vieillesse (46%) comme étant les objectifs les plus importants. Le plaisir (11%) et la spéculation (10%) jouent un rôle secondaire. Les trois raisons principales citées en faveur d'un outil de placement digital sont la transparence (54%), les faibles coûts (49%) et la simplicité d'utilisation (43%).

Seul un petit nombre exploite le potentiel de constitution d'un patrimoine par le biais des placements. Outre l'incertitude inhérente à l'investissement, des raisons telles que le manque de connaissances et d'intérêt sont évoquées. Grâce aux solutions digitales, le marché en croissance de la prévoyance privée notamment devrait pouvoir connaître un nouvel élan.

L'étude complète, ainsi qu'une présentation, des infographies et une vidéo avec Kathrin Wehrli, sont disponibles sur www.raiffeisen.ch/etude-placement-digital.

Renseignements: Service de presse de Raiffeisen Suisse
021 612 50 39, presse@raiffeisen.ch

Raiffeisen: troisième groupe bancaire en Suisse

Le Groupe Raiffeisen est la première banque retail en Suisse. Troisième acteur du marché bancaire suisse, il compte environ 1,9 million de sociétaires et 3,5 millions de clients. Le Groupe Raiffeisen est présent sur 834 sites dans toute la Suisse. Coopératives juridiquement autonomes, les 226 Banques Raiffeisen sont regroupées au sein de Raiffeisen Suisse société coopérative, qui assure la gestion stratégique de l'ensemble du Groupe Raiffeisen. Grâce aux sociétés du Groupe, à ses coopérations et participations, Raiffeisen propose aux particuliers et aux entreprises une offre complète de produits et de services. Au 30 juin 2020, le Groupe Raiffeisen gérait des actifs à hauteur de 221 milliards de francs suisses et environ 199 milliards de francs suisses de prêts et crédits à la clientèle. Sa part du marché hypothécaire national est de 17,6%, Le total du bilan s'élève à 266 milliards de francs suisses.

Institut pour les services financiers Zoug IFZ de la Haute école de Lucerne

L'Institut pour les services financiers Zoug IFZ rattaché à la Haute école de Lucerne – économie est l'institut de haute école leader dans le domaine financier en Suisse. L'IFZ offre des services de recherche et de conseil et dispose d'un large éventail de programmes de formation continue pour les spécialistes et les gestionnaires du secteur financier. L'IFZ propose également des programmes de Bachelor et des filières Master of Science avec spécialisation Banking & Finance, Financial Management et Real Estate.

Se désabonner aux communiqués de presse:

si vous ne souhaitez plus recevoir nos communiqués, merci de le signaler à presse@raiffeisen.ch.