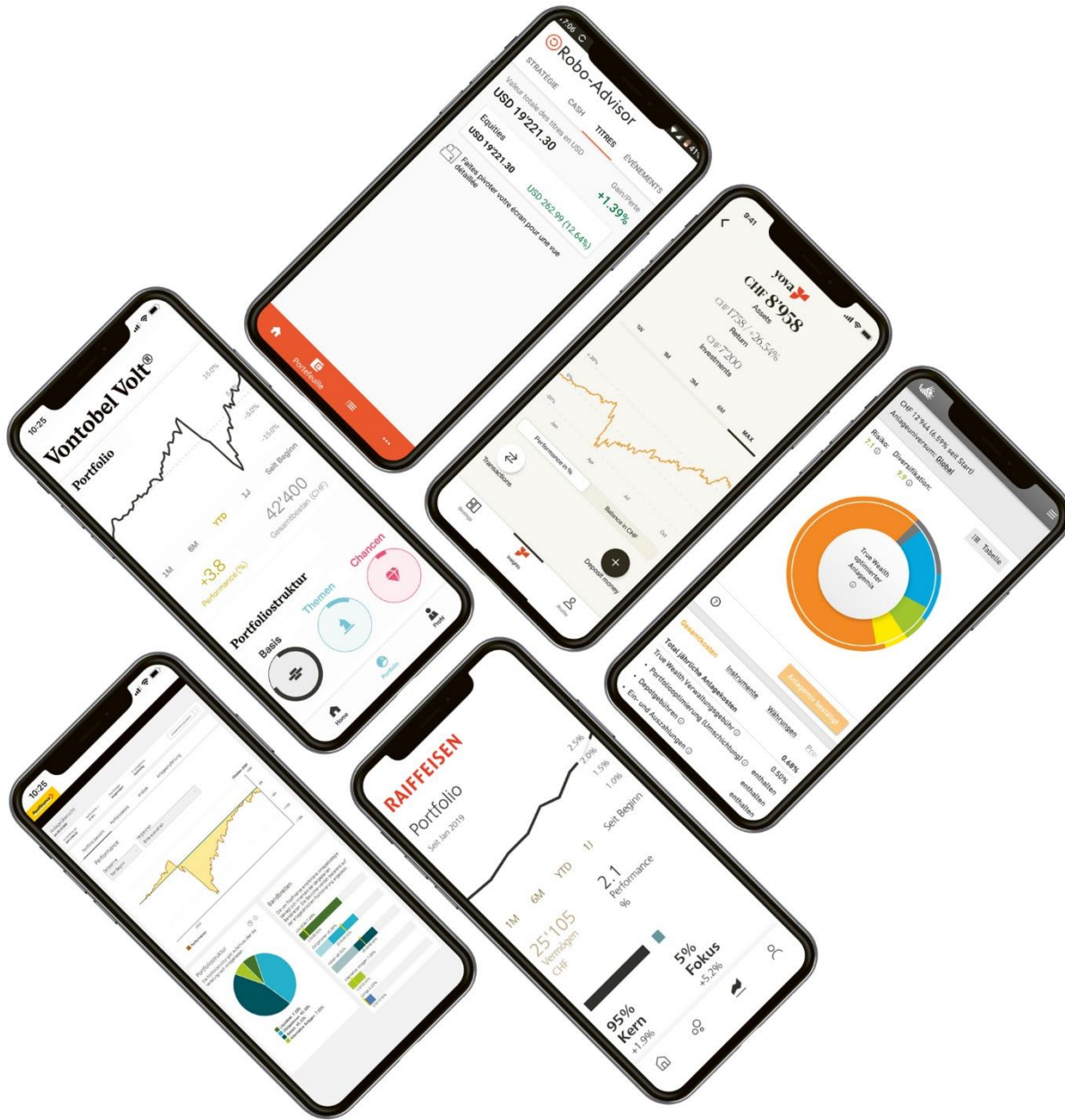


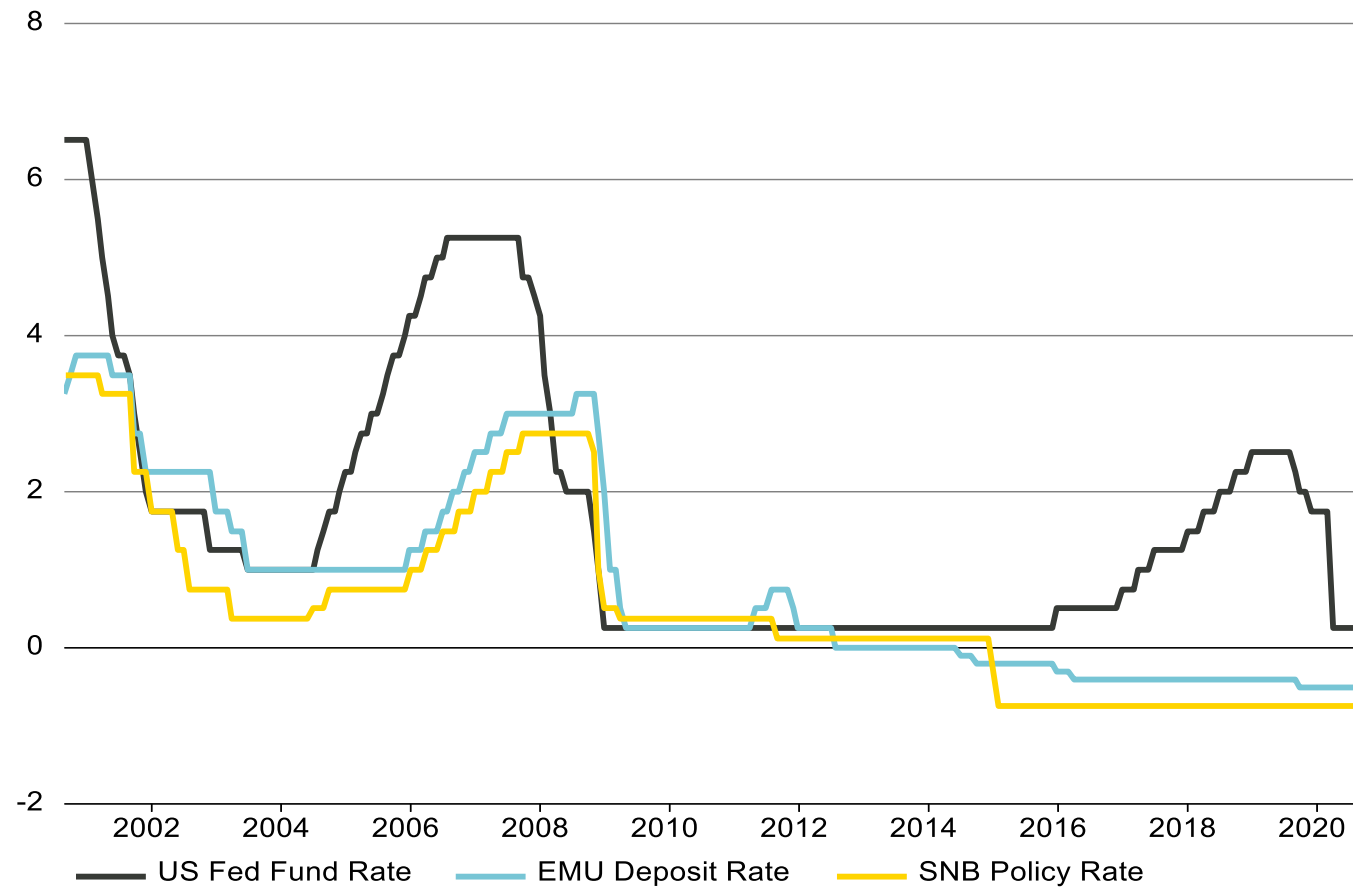
## Placement digital en Suisse – Un marché avec du potentiel

Une étude établie par la Haute école de Lucerne, en collaboration avec Raiffeisen et Vontobel, sur la base d'une enquête représentative auprès de la population.

Novembre 2020



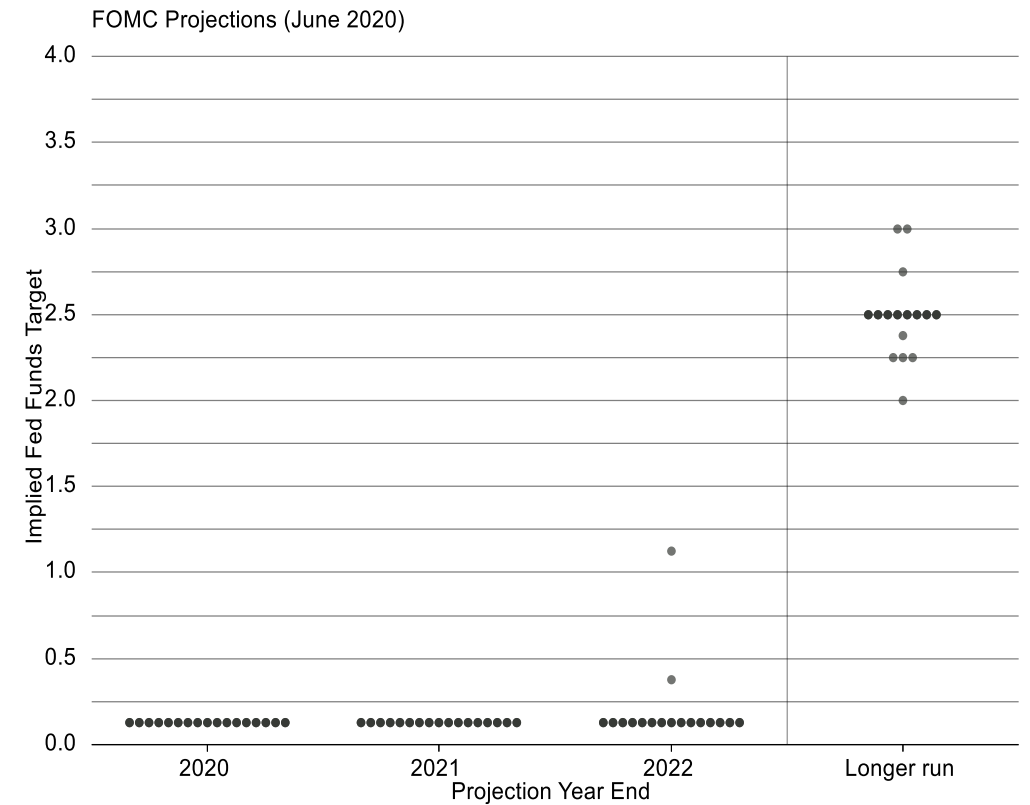
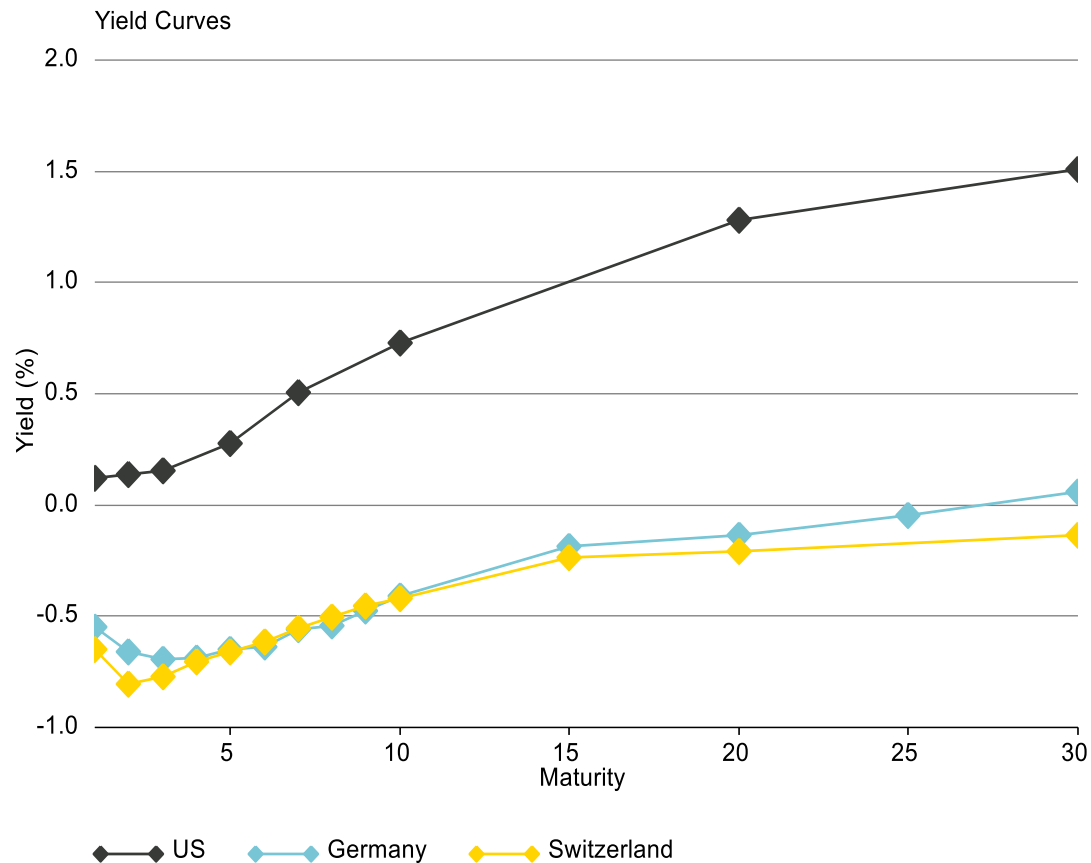
## Le contexte de placement est marqué par des taux faibles depuis des années



Source: Datastream, Vontobel

## Le marché ne table sur aucun revirement des taux

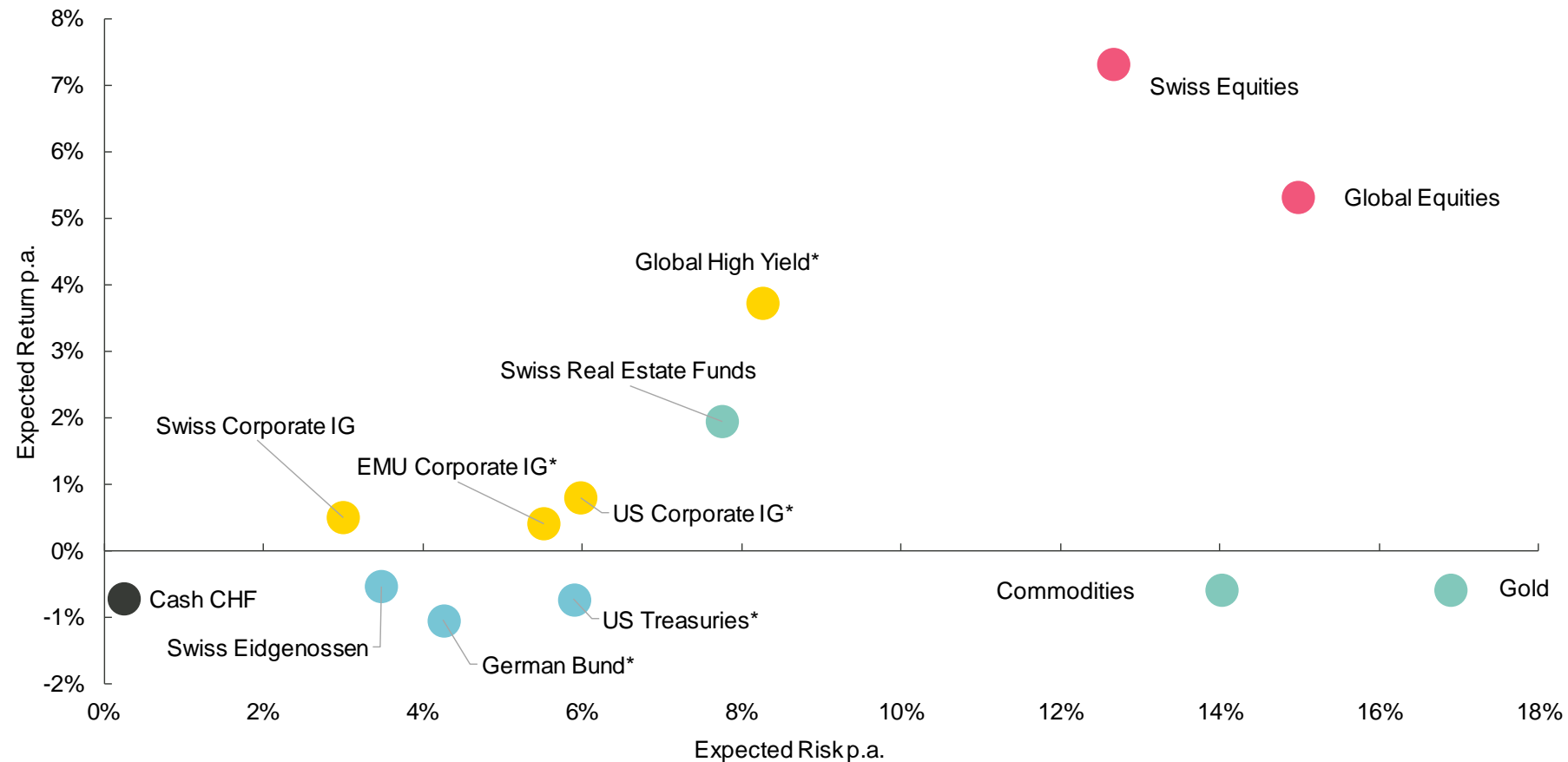
**La Fed n'augmentera pas les taux avant longtemps – tout comme la BCE ou la BNS**



Source: Datastream, Vontobel

## Aperçu du risk return pour les investisseurs, en CHF

La hausse des opportunités de rendement se traduit par une volatilité accrue



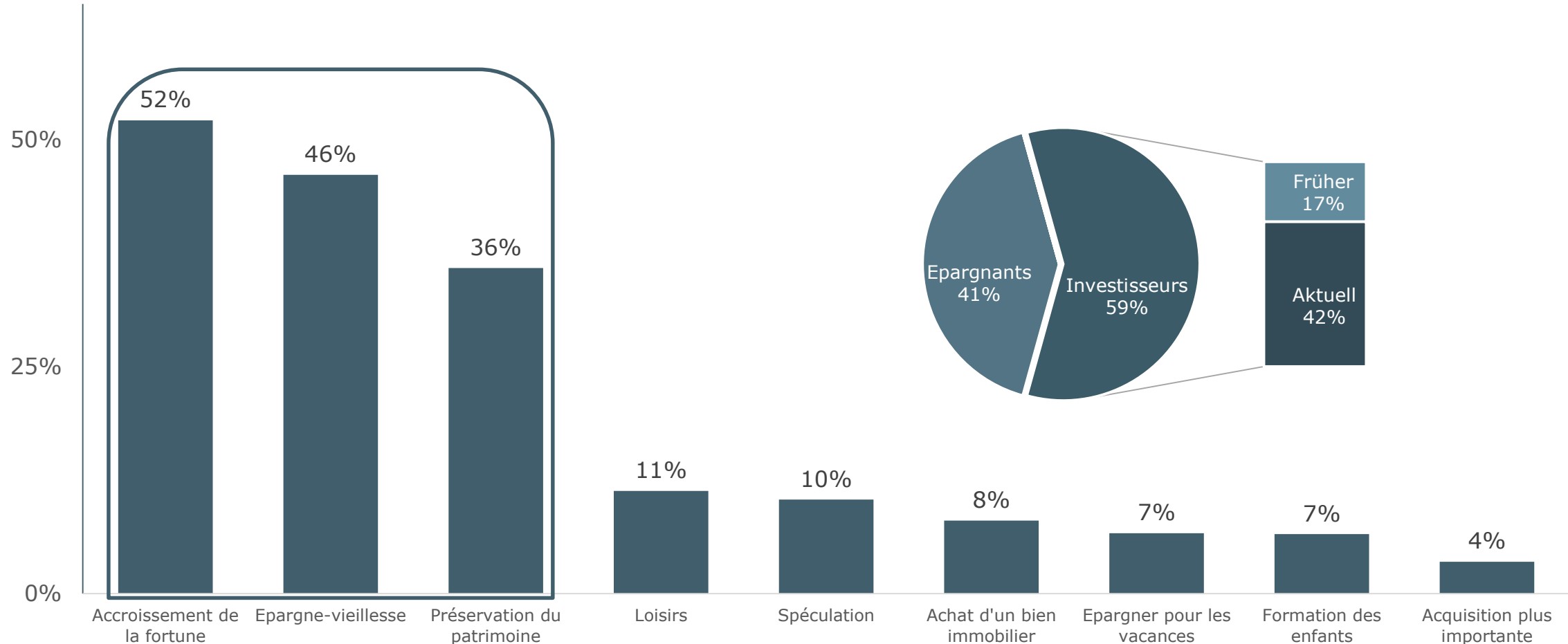
\*Hedged in CHF; Source: Datastream, Vontobel

## «L'investissement est la nouvelle épargne»: 7 bonnes raisons à cela

- 1 Aucun rendement pour les dépôts d'épargne et les obligations d'Etat
- 2 Sans rendement, pas d'effet des intérêts composés
- 3 La politique monétaire expansive entraîne une inflation des prix des actifs
- 4 Renforcement de l'attrait des rendements sur dividendes (en particulier par rapport aux rendements obligataires)
- 5 Les investisseurs peuvent participer à des mégatendances sur les marchés des actions
- 6 La liquidité n'a aucun lien avec la thématique ESG
- 7 Les turbulences sur les marchés et les mesures des Banques centrales exigent une gestion active pour saisir des opportunités

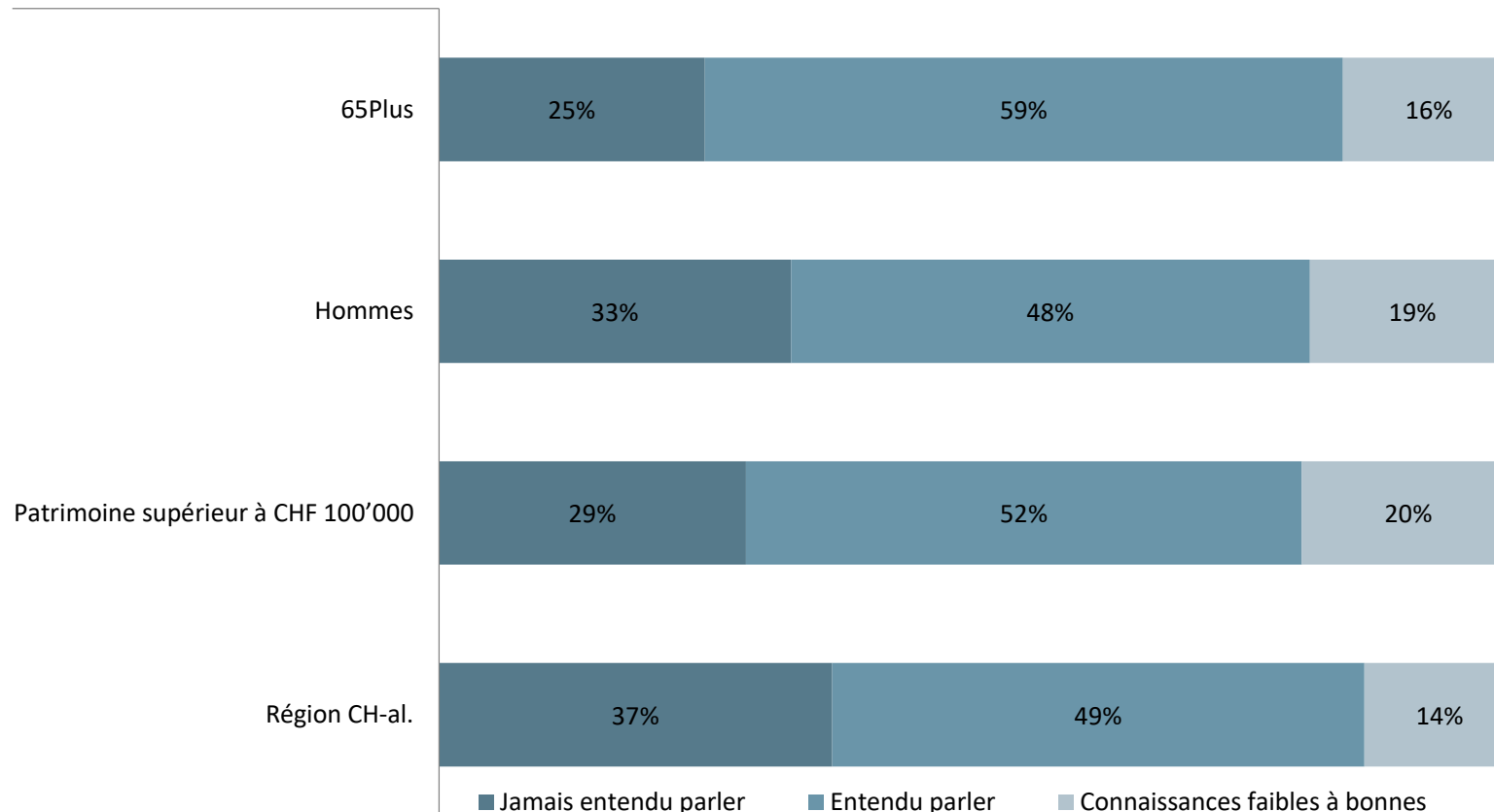
## La préservation, la fructification de la fortune ainsi que la prévoyance vieillesse constituent des objectifs de placement essentiels pour tous les groupes

**59% des Suisses investissaient déjà sur le marché des capitaux.**



# Les Suisses-allemands de plus de 65 ans possédant un patrimoine supérieur à CHF 100'000.– estiment avoir parfaitement connaissance des solutions de placement digitales

## Connaissance des solutions de placement digitales de tous les participants à l'enquête (n=1,155)

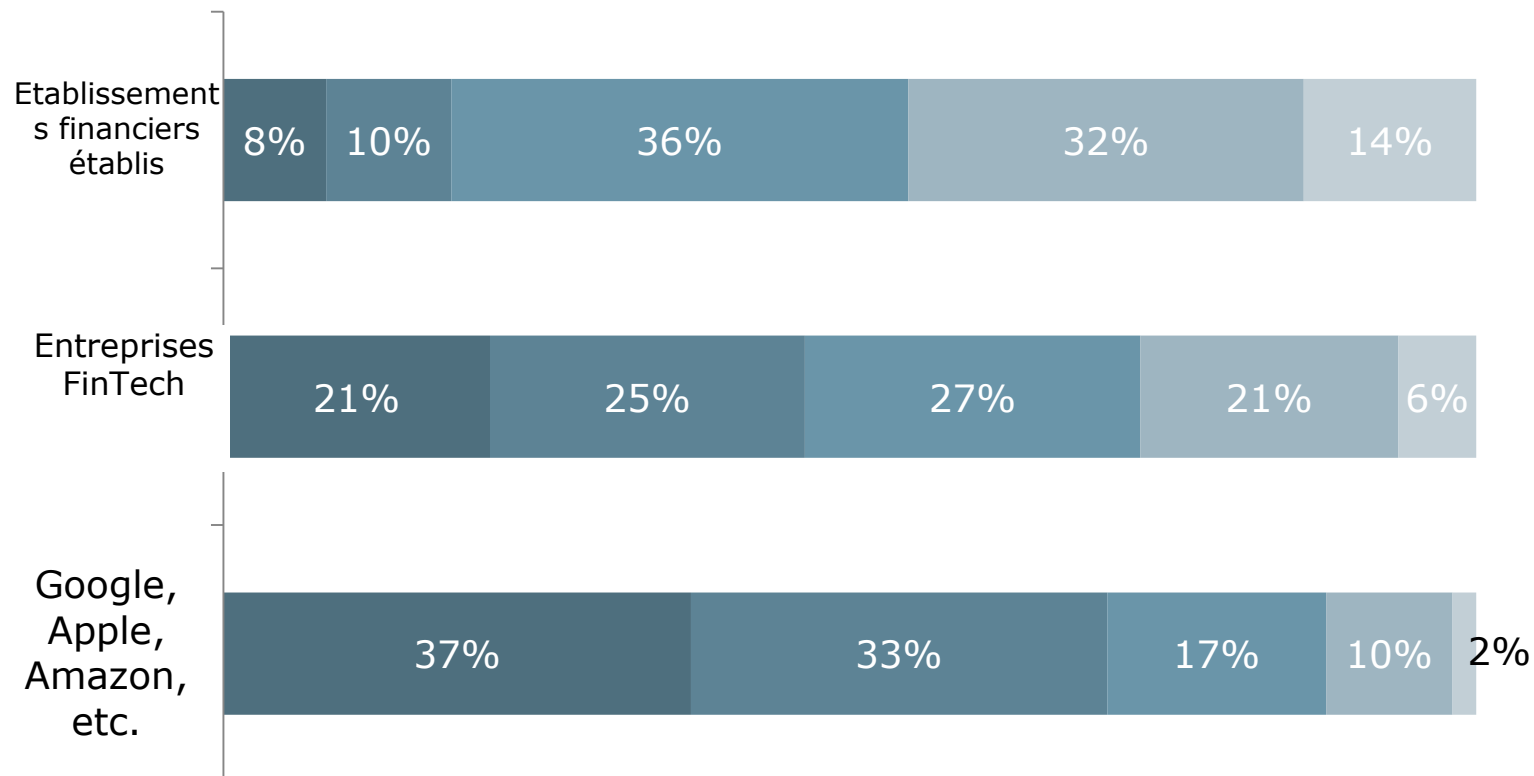


## Conclusions

- Les femmes sont moins informées que les hommes
- Le patrimoine est un facteur clé: les personnes très fortunées s'en sortent mieux sur ce point.
- Les personnes de plus de 65 ans s'y connaissent mieux en la matière que les plus jeunes générations.
- Les Suisses-allemands et les Tessinois ont de meilleures connaissances que les Suisses des autres régions.

# Lorsqu'il s'agit de leur argent, les Suisses font davantage confiance aux établissements financiers établis qu'à Amazon, Apple ou Google

**Probabilité de placement digital futur auprès de ces partenaires**  
en pourcentage des utilisateurs potentiels interrogés (n=109)



## Conclusions

- Les établissements financiers établis sont privilégiés aux autres partenaires.
- La probabilité d'ouverture d'un compte d'investissement digital auprès d'un établissement financier établi est supérieure de 19 points par rapport aux FinTechs et de 34 points par rapport à Google & Co.
- Les grands groupes technologiques ne sont pas encore considérés comme des alternatives potentielles aux banques.
- Les banques digitales ne sont considérées comme banque principale par pratiquement aucun participant.

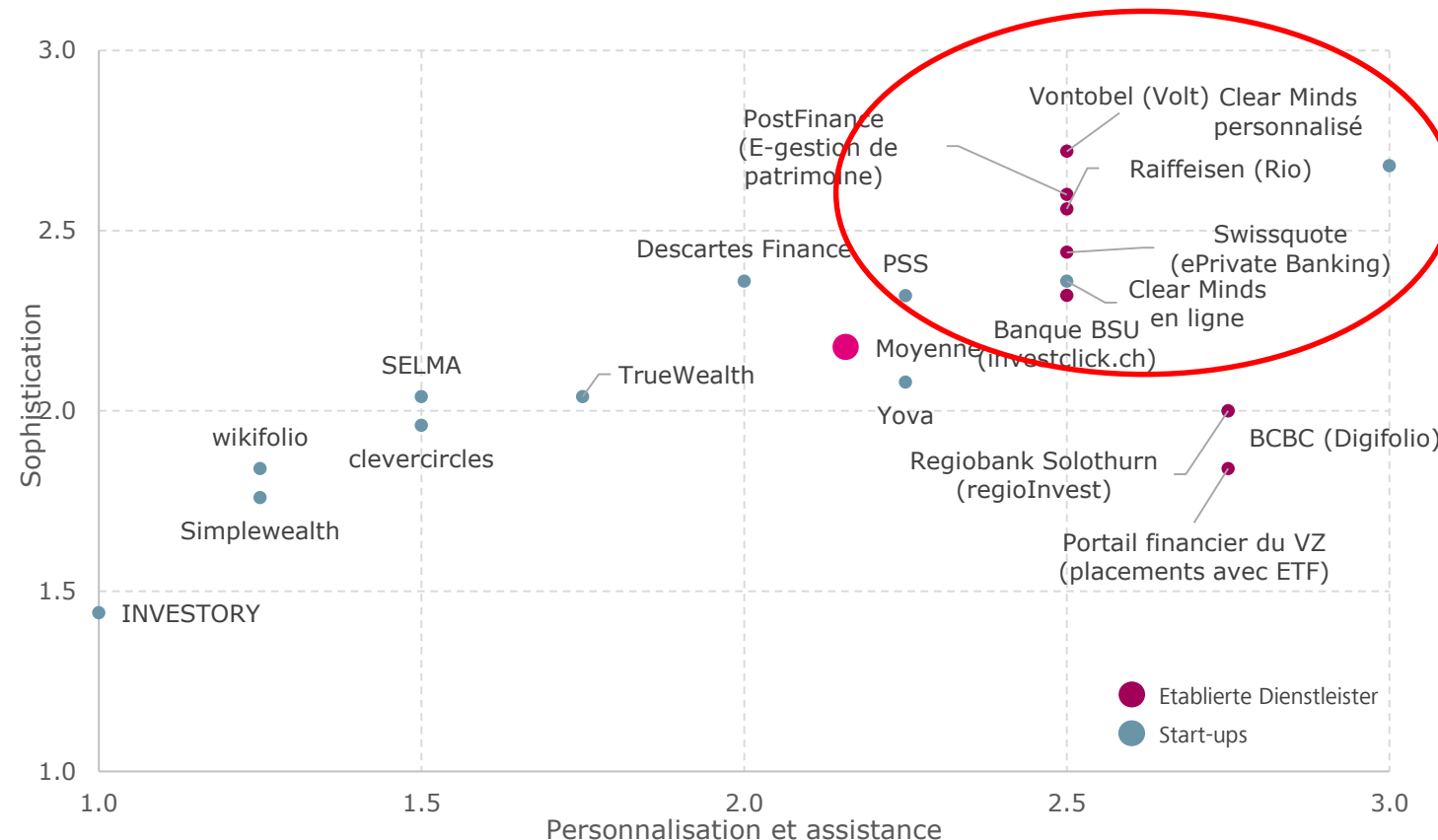
## Légende:

- 1 = pas du tout probable
- 2
- 3
- 4
- 5 = très probable



# La diversité de l'offre augmente en Suisse avec une tendance pour les solutions digitales hybrides

## Evaluation des modèles d'affaires des solutions de placement digitales en Suisse (Swisscom & IFZ, 2019)



## Conclusions

- Tendance aux solutions hybrides – robot offrant des possibilités de conseil
- Les solutions de gestion de fortune digitales de prestataires établis offrent un degré de sophistication plus élevé et davantage de possibilités de personnalisation
- L'assistance sous forme de conseil est surtout offerte par les prestataires établis

<sup>1</sup>**Sophistication:** mesure l'étendue du processus de détermination du profil de risque et la pertinence du profil de risque qui en résulte, l'utilisation intuitive et le contenu informatif du site web, le nombre de catégories de placement ainsi que le niveau de maturité du processus d'investissement.

<sup>2</sup>**Personnalisation et assistance:** mesure le degré de personnalisation de la proposition de placement, l'étendue des propositions de placement ainsi que la possibilité d'assistance sous forme de conseil.

## Les solistes et validateurs sont les plus grands groupes d'utilisateurs potentiels des offres digitales

**Plus d'un quart des investisseurs suisses utilisent déjà des solutions de placement digitales ou envisagent d'en utiliser**

### 34% des investisseurs suisses sont des solistes



- 49% ont déjà entendu parler de solutions de gestion de fortune digitales, 31% déclarent connaître peu ou bien ces produits.
- 10% utilisent des solutions de gestion de fortune digitales et 25% envisagent d'en utiliser.

- Les décisions de placement sont prises de manière indépendante avec le partenaire.

### 56% des investisseurs suisses sont des validateurs



- 58% ont déjà entendu parler des solutions de gestion de fortune digitales, 13% déclarent connaître peu ou bien ces produits.
- 7% utilisent des solutions de gestion de fortune digitales et 12% envisagent d'en utiliser.

- Prise de décision et formation de l'opinion à l'aide des partenaires et du conseiller bancaire.

### 10% des investisseurs suisses sont des délégués



- 44% ont déjà entendu parler de solutions de gestion de fortune digitales, 12% déclarent connaître peu ou bien ces produits.
- 6% utilisent des solutions de gestion de fortune digitales et 11% envisagent d'en utiliser.

- Les décisions de placement sont entièrement déléguées au conseiller.

## Personas: les validateurs sont des femmes, tandis que les solistes sont surtout des hommes.

### Les solistes



- sont souvent originaires de Suisse alémanique;
- appartiennent généralement à la génération Z ou X;
- sont des hommes.

### Les validateurs



- représentent le plus grand groupe d'investisseurs suisses et sont souvent originaires du Tessin ou de la Suisse alémanique;
- appartiennent pour 60% à la génération des baby-boomers;
- sont constitués de plus de deux tiers de femmes.

### Les délégateurs



- représentent le plus petit groupe d'investisseurs suisses et sont majoritairement originaires de Suisse romande;
- appartiennent à la génération Y;
- sont des femmes.

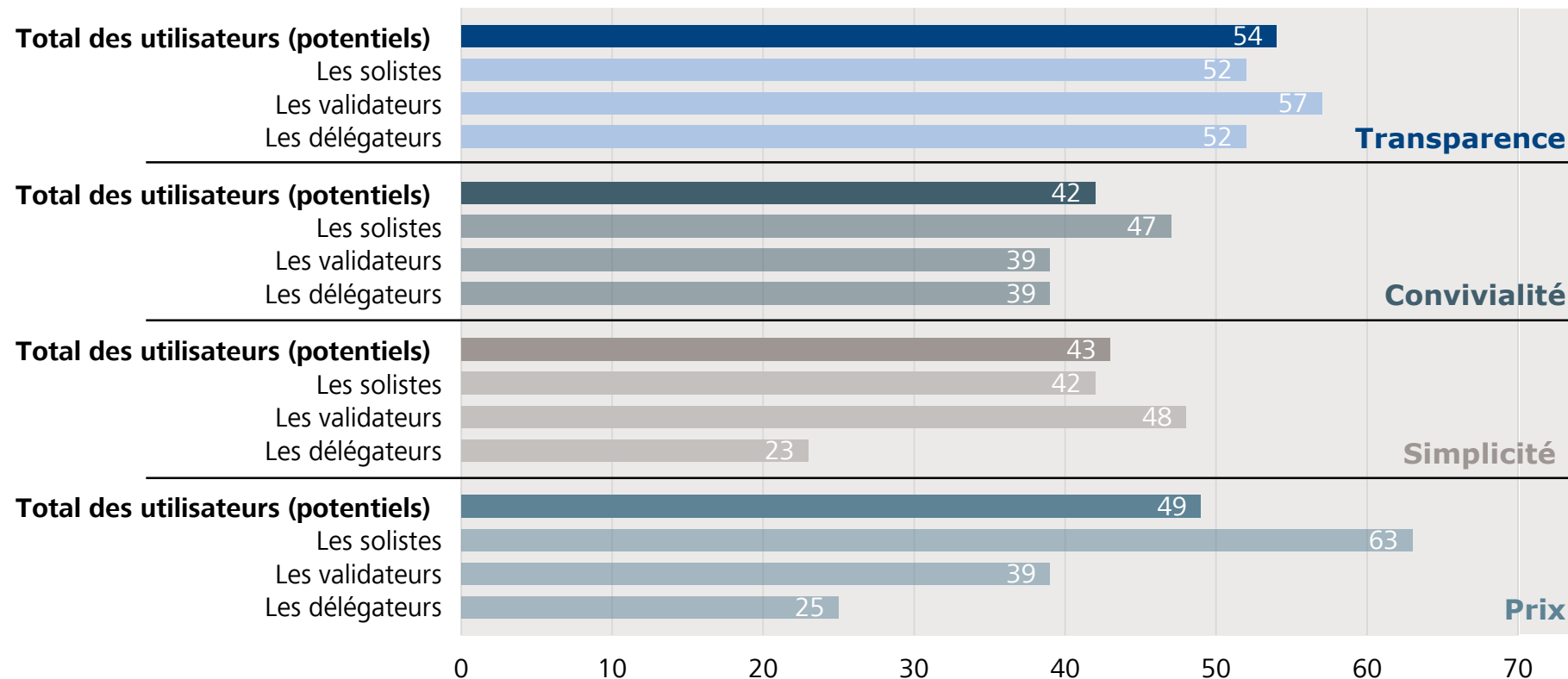
# Les validateurs recherchent notamment la transparence, la convivialité d'utilisation et la simplicité.

## Importance des critères dans la sélection du prestataire

Les 4 principaux critères en pourcentage des utilisateurs (potentiels) interrogés (n=168)

## Conclusions

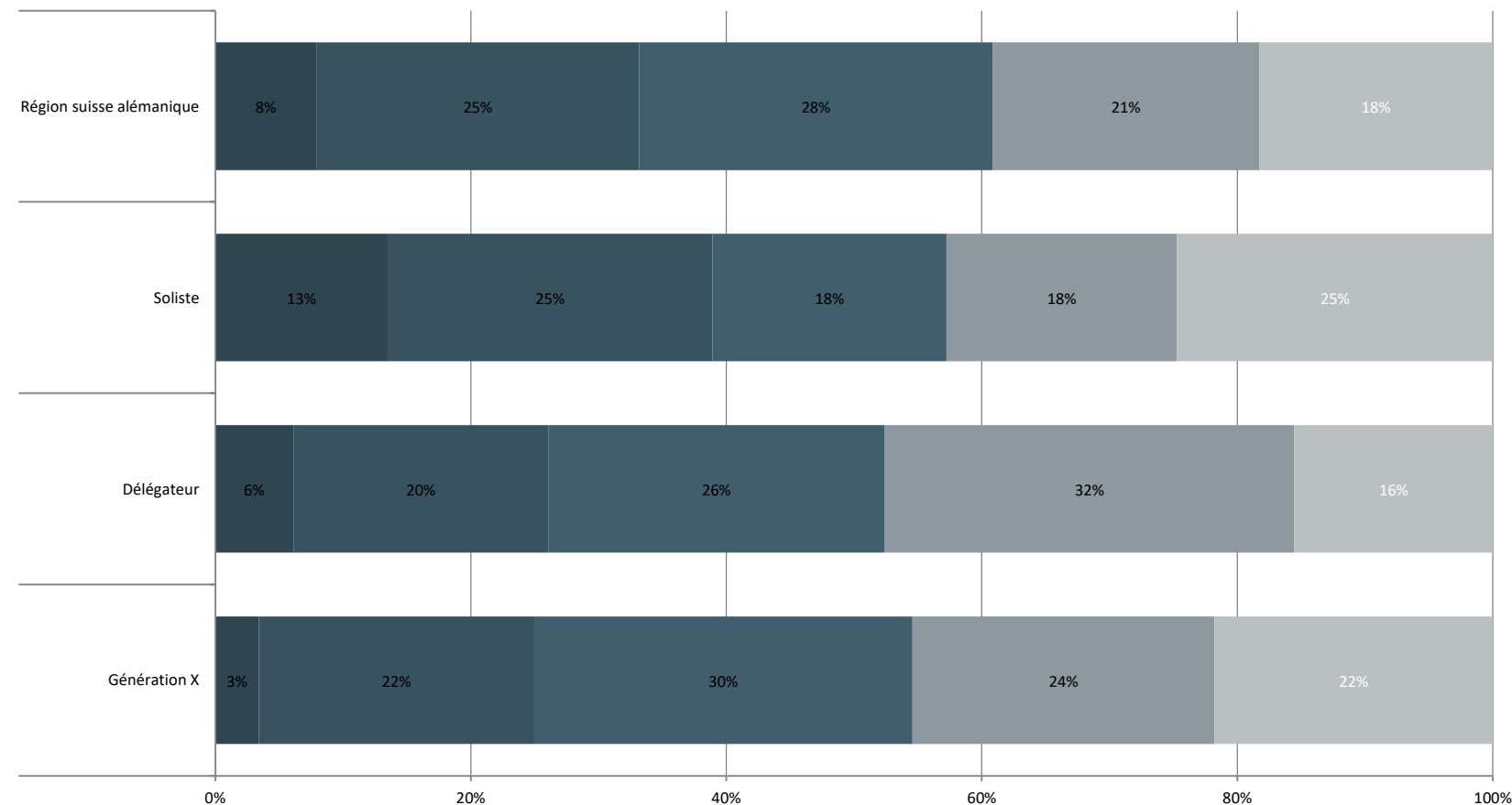
- La transparence et la convivialité d'utilisation sont essentielles pour tous les groupes.
- Les clients sont prêts à payer un prix approprié pour une offre satisfaisante. Par rapport à la transparence et à la convivialité d'utilisation, les coûts jouent plutôt un rôle secondaire pour les validateurs et les délégués.
- Contrairement aux autres profils, les solistes accordent beaucoup d'importance au rapport qualité-prix.



# Les délégateurs suisses-allemands de la génération X aiment investir à long terme – les solistes davantage à court terme

## Durée de l'horizon de placement

Part des «investisseurs» interrogés (n=707)



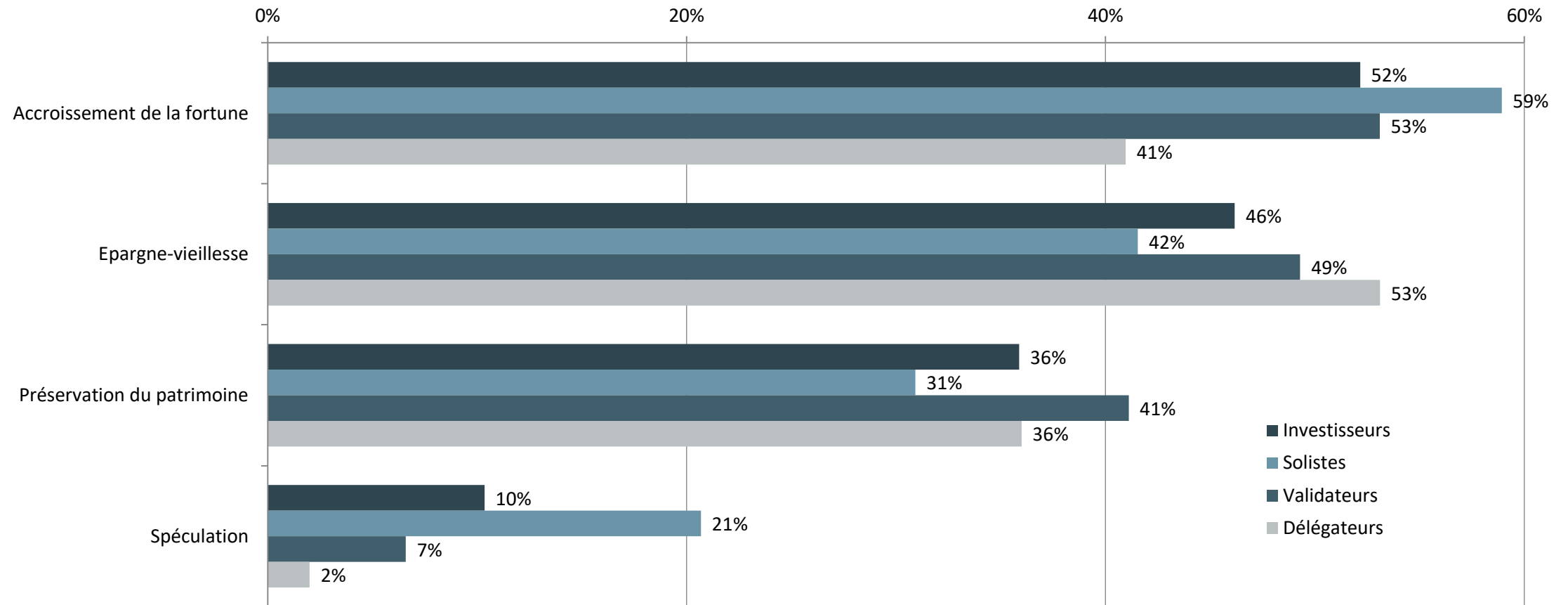
## Conclusions

- Forte corrélation entre l'horizon de placement et l'objectif de placement.
- Peu de différences entre les régions en matière d'horizon de placement.

## Légende:

- <1 ans
- 1-5 ans
- 5-10 ans
- >10 ans
- Variable

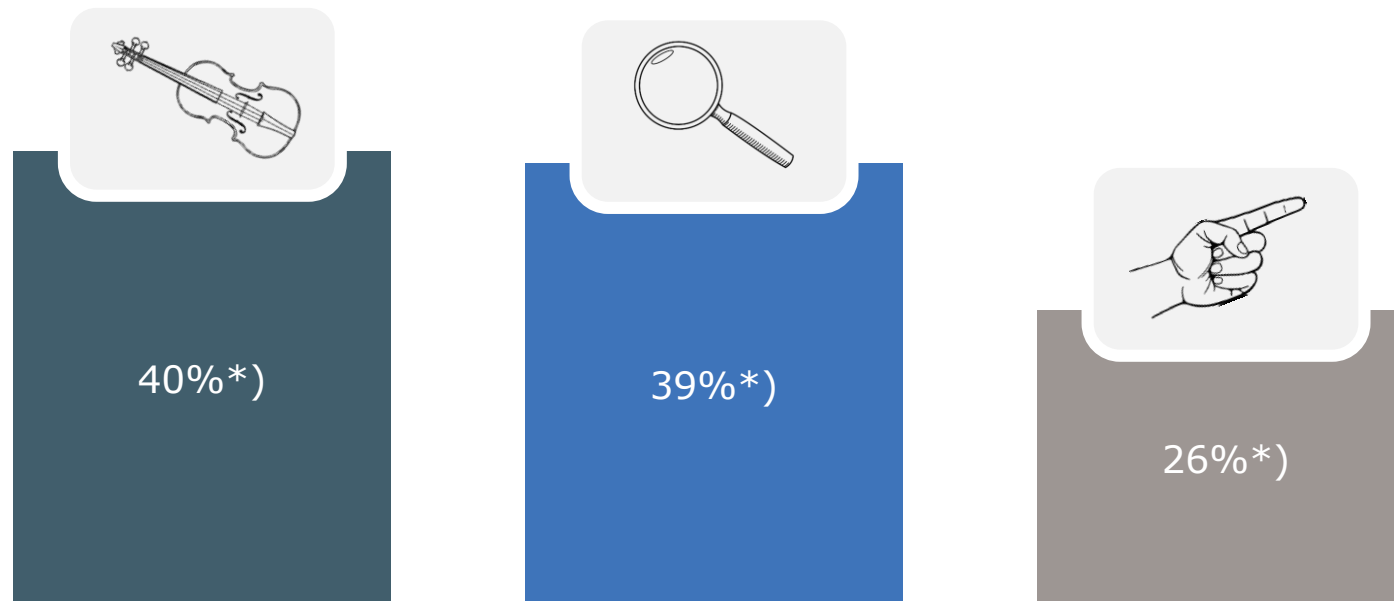
## Prévoyance vieillesse plus importante pour les validateurs et les délégués que pour les solistes



(n=707)

## La génération X est celle qui utilise le plus le marché des capitaux pour le pilier 3a, mais le «cash» reste roi

**Les solistes et les validateurs sont ceux qui investissent le plus souvent sur les marchés des capitaux pour la constitution de leur pilier 3a personnel. Quelle part de votre épargne du pilier 3a est investie en titres boursiers? (n= 717)**



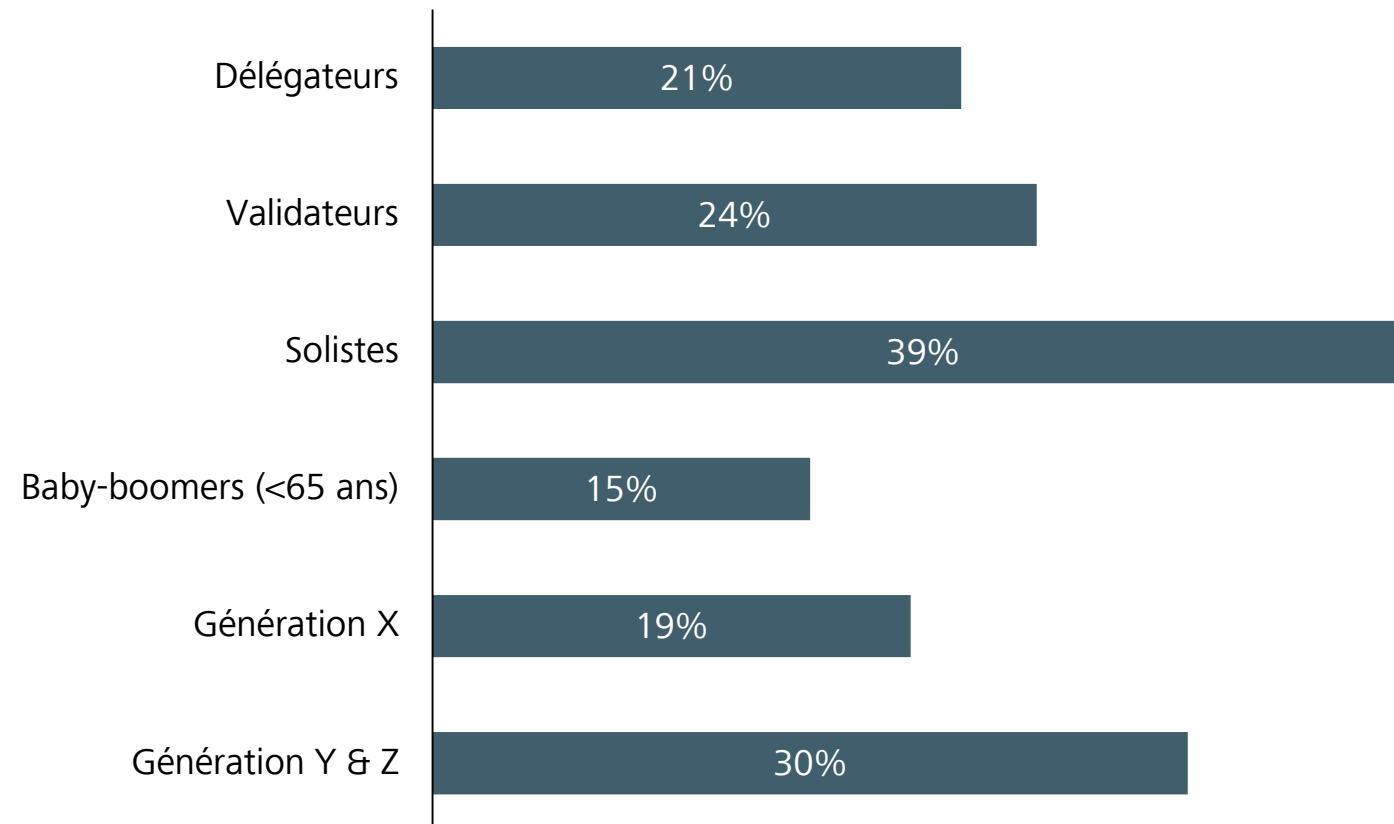
\*) placent plus de 11% de leurs cotisations 3a sur le marché des capitaux

### Conclusions

- 86% des validateurs et respectivement 81% des solistes et délégués interrogés ont un compte de prévoyance vieillesse 3a.
- Pour l'ensemble des profils, les placements 3a sont majoritairement investis en «cash».
- Par rapport aux autres profils, les solistes investissent davantage leur prévoyance vieillesse dans des titres.
- Les hommes semblent plus ouverts au risque que les femmes en matière de prévoyance vieillesse.
- La génération X est celle qui utilise le plus les possibilités du marché des capitaux pour sa retraite.
- La volonté de couvrir sa prévoyance vieillesse avec des titres augmente en même temps que le revenu et le patrimoine.

## Le pilier 3a est un marché en pleine croissance, y compris en ligne

**Envisageriez-vous d'investir une partie de votre épargne du pilier 3a dans une solution digitale au cours des 12 prochains mois? (n= 891)**



### Conclusions

- Au total, 22% des Suisses interrogés déclarent envisager d'investir leur épargne 3a dans des solutions également digitales au cours des 12 prochains mois. Les validateurs et les solistes portent un intérêt en la matière supérieur à la moyenne.
- Ce sont notamment les hommes, les investisseurs gagnant plus que la moyenne et les plus jeunes qui envisagent d'utiliser une solution digitale.
- Les clients digitaux veulent prendre part aux décisions de placement et attendent un suivi individuel et personnel.
- Le pilier 3a gagne en importance en raison des baisses de la prévoyance professionnelle, mais il reste encore (trop) peu utilisé.



## Les Suisses veulent à la fois «l'homme et la technologie»

- Compte tenu de la variété croissante des offres et notamment des grands acteurs du marché qui continuent de disposer d'une large base de clientèle, une accélération est attendue dans le développement de ce marché dans les années à venir.
- Les solutions digitales de prestataires de services financiers établis ont la confiance des clients
- Le modèle hybride a du potentiel.
  - Un outil digital proposé par un prestataire bancaire établi.
  - Les solutions de placement digitales sont encore considérées comme complémentaires aux offres traditionnelles.
  - Présenter la gestion de fortune digitale comme une transition potentielle «de l'épargnant à l'investisseur».
- Groupe cible principal: solistes et validateurs
  - Les clients recherchent avant tout la transparence et la convivialité d'utilisation.
  - Ils sont intéressés, mais doivent améliorer leurs connaissances sur les solutions digitales.
- Les investisseurs digitaux sont généralement plus indépendants et ouverts au risque que les personnes qui ne présentent aucun intérêt pour ces produits ou ne les connaissent pas du tout.
- Un pilier 3a digital présentant du potentiel
  - Les solutions digitales permettent de réduire les coûts et de participer aux décisions de placement.
  - Les personnes les plus jeunes, qui ont un horizon de placement plus long, devraient détenir une plus grande part de titres.
  - La prévoyance privée est un marché en pleine croissance et les solutions digitales devraient accélérer son développement.

# ANNEXE

## À propos de l'étude

- Une enquête représentative en ligne réalisée par l'institut LINK:
  - des questions portant sur la pertinence, les besoins, les comportements d'utilisation et l'intérêt en matière de placements (digitaux)
  - 1'217 personnes domiciliées en Suisse âgées de 18 à 79 ans
  - 59% des personnes interrogées sont des «investisseurs» (n=718)
  - Le sondage a été mené du 20 mai au 3 juin 2020
- Evaluation des résultats de l'enquête par l'Institut pour les services financiers Zoug IFZ:
  - tour d'horizon des offres existantes dans le domaine des placements
  - analyse de la pertinence, des besoins et des comportements d'utilisation des Suisses en matière de placement (digital)
  - définition de profils pour l'évaluation de groupes potentiels de clients pour les solutions de placement digitales

L'étude a été réalisée en 2020 à la demande de Raiffeisen Suisse et de Vontobel.