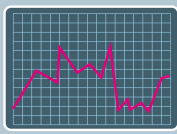


Investimenti digitali in Svizzera – un mercato con potenziale

Uno studio realizzato dalla Scuola universitaria professionale di Lucerna in collaborazione con Raiffeisen e Vontobel, sulla base di un sondaggio rappresentativo effettuato tra la popolazione

Dati metodologici per lo studio

- Periodo del sondaggio: dal 20 maggio al 3 giugno 2020
- Raccolta dei dati tramite l'istituto LINK
- Metodologia: Sondaggio con più di 1'200 svizzeri e svizzere
- La valutazione viene effettuata dall'istituto per i servizi finanziari IFZ della Scuola universitaria professionale di Lucerna



CHF

CHF

CHF

CHF



7 motivi per cui investire rappresenta il nuovo risparmio

- Nessun rendimento sui depositi di risparmio e sui titoli di stato
- Senza rendimento non vi è alcun effetto dell'interesse composto
- La politica monetaria espansiva porta ad un'inflazione degli asset
- Crescente attrattiva dei rendimenti dei dividendi (in particolare in confronto ai rendimenti obbligazionari)
- Possibilità per gli investitori di partecipare a megatrend sui mercati azionari
- Il cash non ha alcuna componente ESG
- Gli squilibri di mercato e le azioni delle banche centrali richiedono una gestione attiva per sfruttare le opportunità

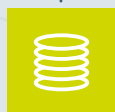
4 fattori influenzano il livello di conoscenza delle soluzioni di investimento digitali

Gli svizzeri tedeschi più anziani si sentono i meglio informati.



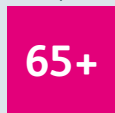
Sesso

Le donne sono meno informate degli uomini



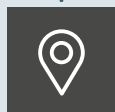
Patrimonio

Le persone particolarmente benestanti presentano una valutazione migliore



Età

Le persone over 65 hanno qui maggiore familiarità rispetto alle generazioni più giovani

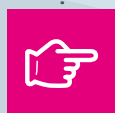
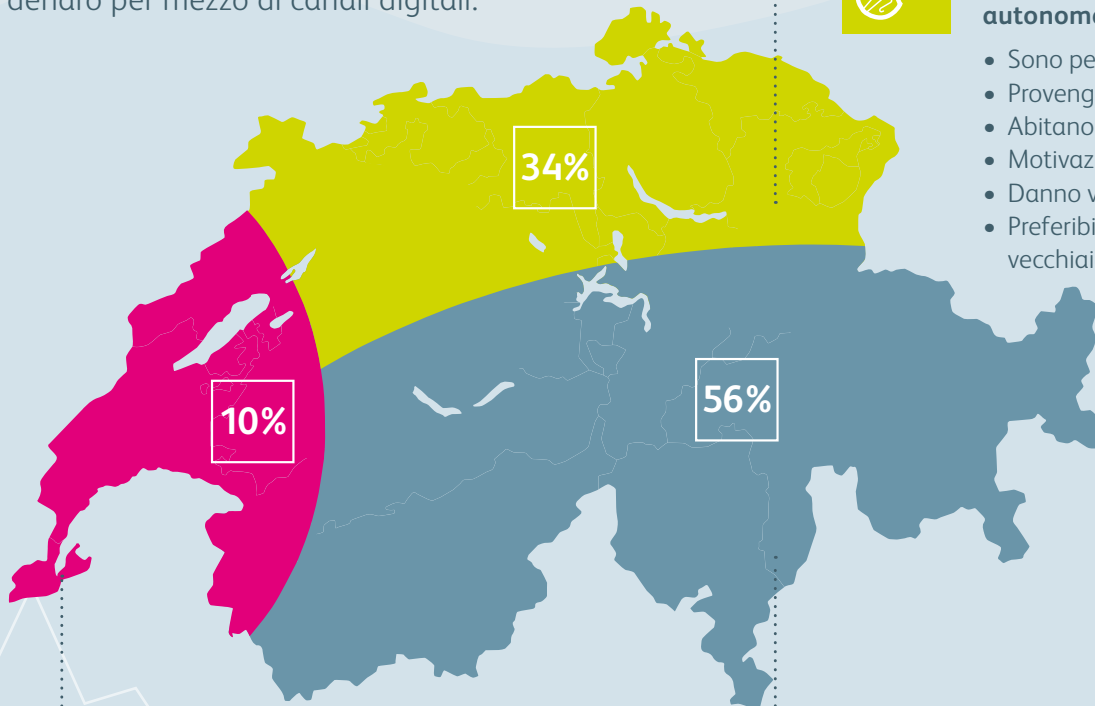


Domicilio

Le persone provenienti dalla Svizzera tedesca e dal Ticino hanno conoscenze migliori rispetto a quelle della Svizzera occidentale

I tipi di investitori della Svizzera

I solisti sono i più pronti a far gestire il loro denaro per mezzo di canali digitali.



Delegatori

La decisione d'investimento viene delegata totalmente al consulente

- Sono per lo più donne
- Provengono spesso per lo più dalle generazioni Y e Z
- Gli svizzeri occidentali sono particolarmente affini a questo modello
- Motivazione principale: Risparmiare per la vecchiaia
- Il prezzo gioca un ruolo secondario



Validatori

Prendono decisioni e si formano un'opinione con l'aiuto di partner e consulenti bancari

- Sono per lo più donne
- Tenzialmente provengono dalla generazione dei babyboomer e dagli ultrasessantacinquenni
- Le persone che vivono in Ticino o nella Svizzera tedesca sono particolarmente affini a questo modello
- Motivazione principale: aumento del capitale
- Danno valore alla trasparenza, alla facilità d'uso e alla semplicità



Aumento del patrimonio

52%



Risparmiare per la vecchiaia

46%



Mantenimento del patrimonio

36%



Divertimento

11%



Speculazione

10%

La fiducia nelle offerte digitali cresce

Gli investitori potenziali non considerano ancora le aziende Big Tech come alternativa.



82%

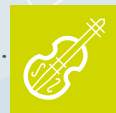
Istituti finanziari consolidati

54%

Aziende FinTech

29%

Aziende Big Tech



Solisti

La decisione d'investimento viene presa autonomamente e/o con il partner

- Sono per lo più uomini
- Provengono per lo più dalle generazioni X, Y e Z
- Abitano soprattutto nella Svizzera tedesca
- Motivazione principale: aumento del capitale
- Danno valore al rapporto qualità-prezzo
- Preferibilmente, investono la previdenza per la vecchiaia in titoli