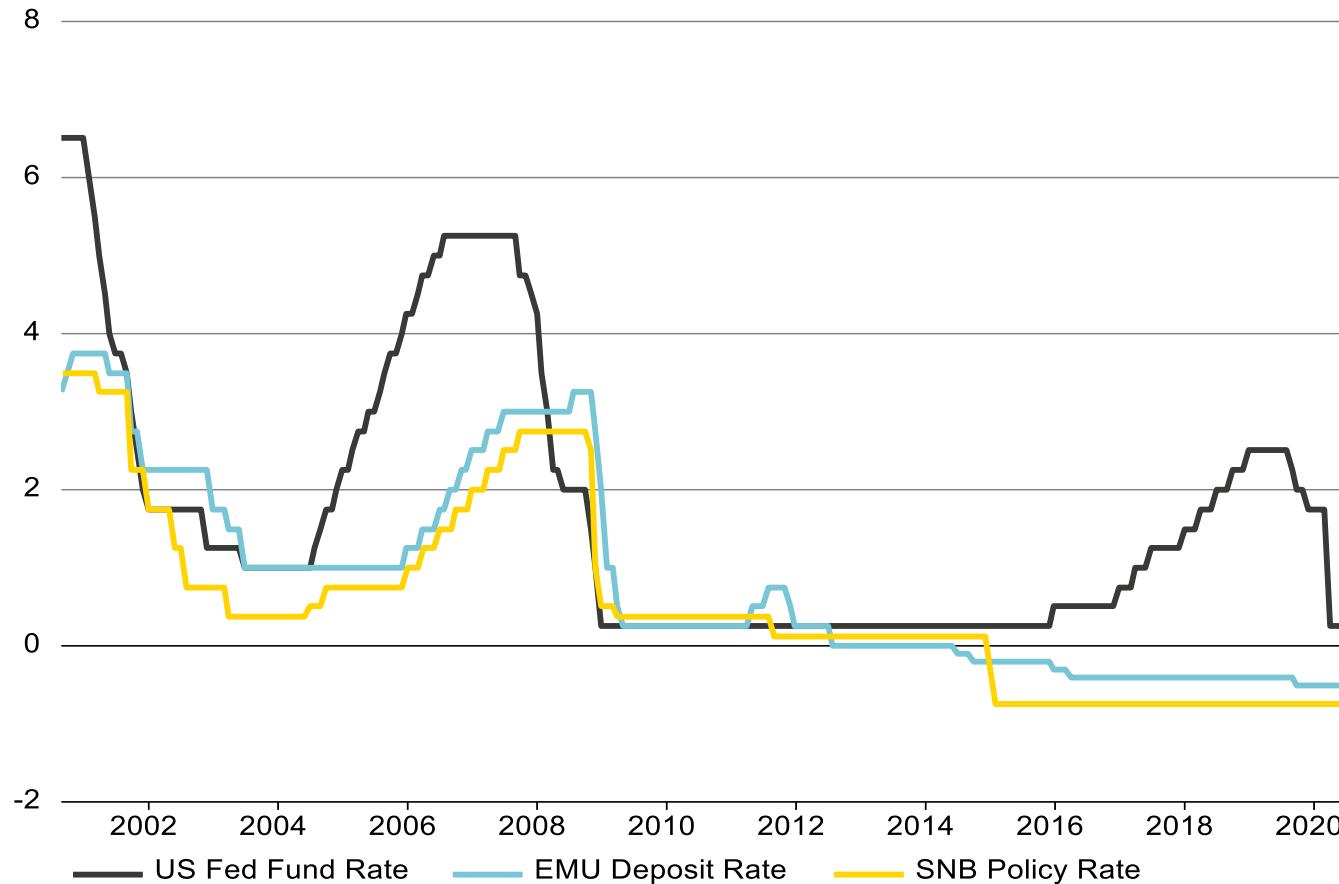


# Investimenti digitali in Svizzera – un mercato con potenziale

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

Novembre 2020

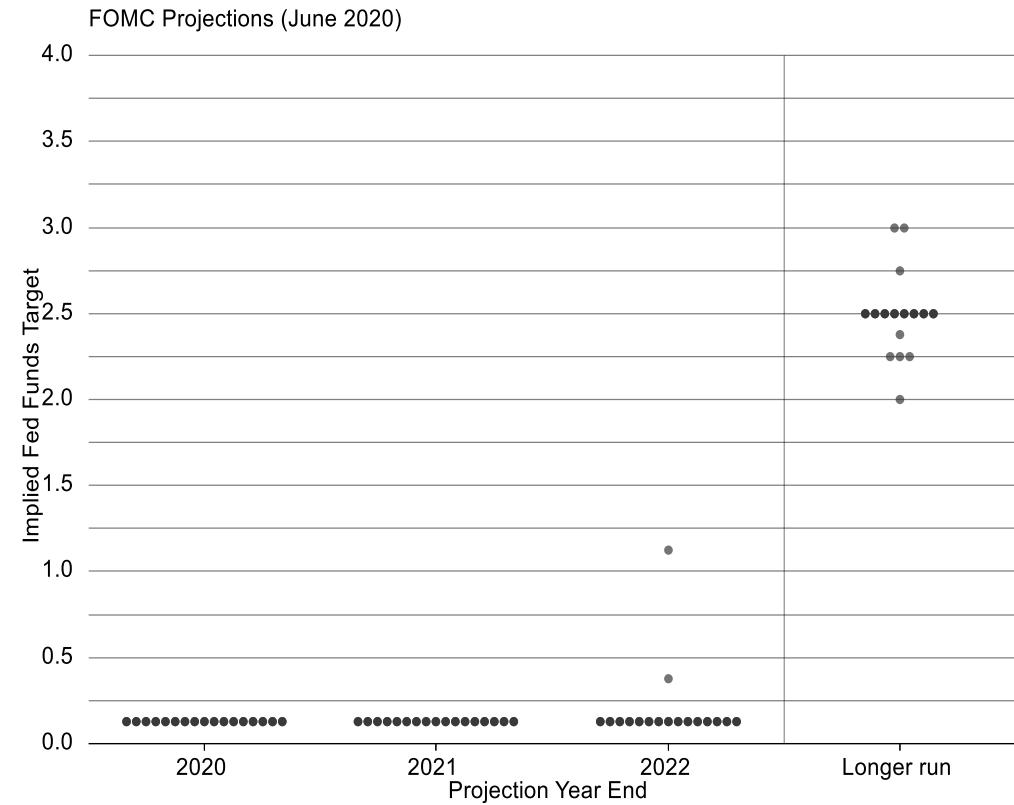
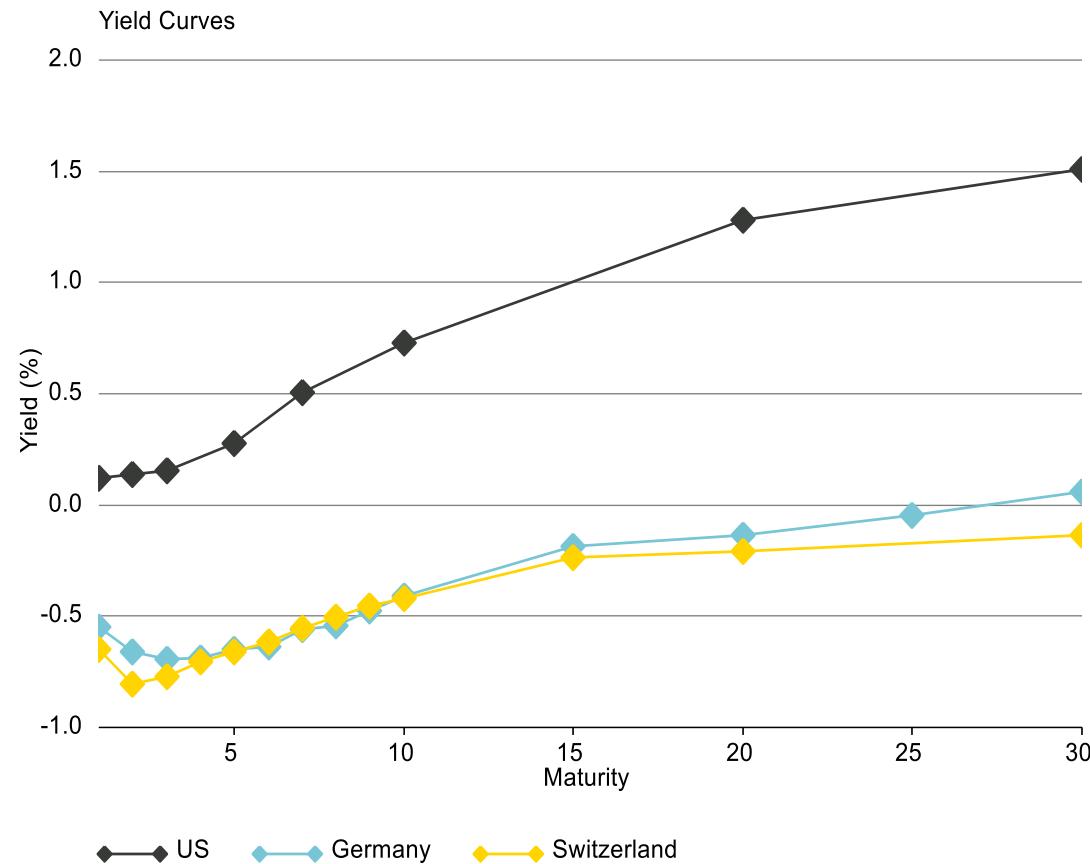
## Il contesto d'investimento è da anni caratterizzato da tassi bassi



Source: Datastream, Vontobel

## Il mercato non prevede un'inversione dei tassi

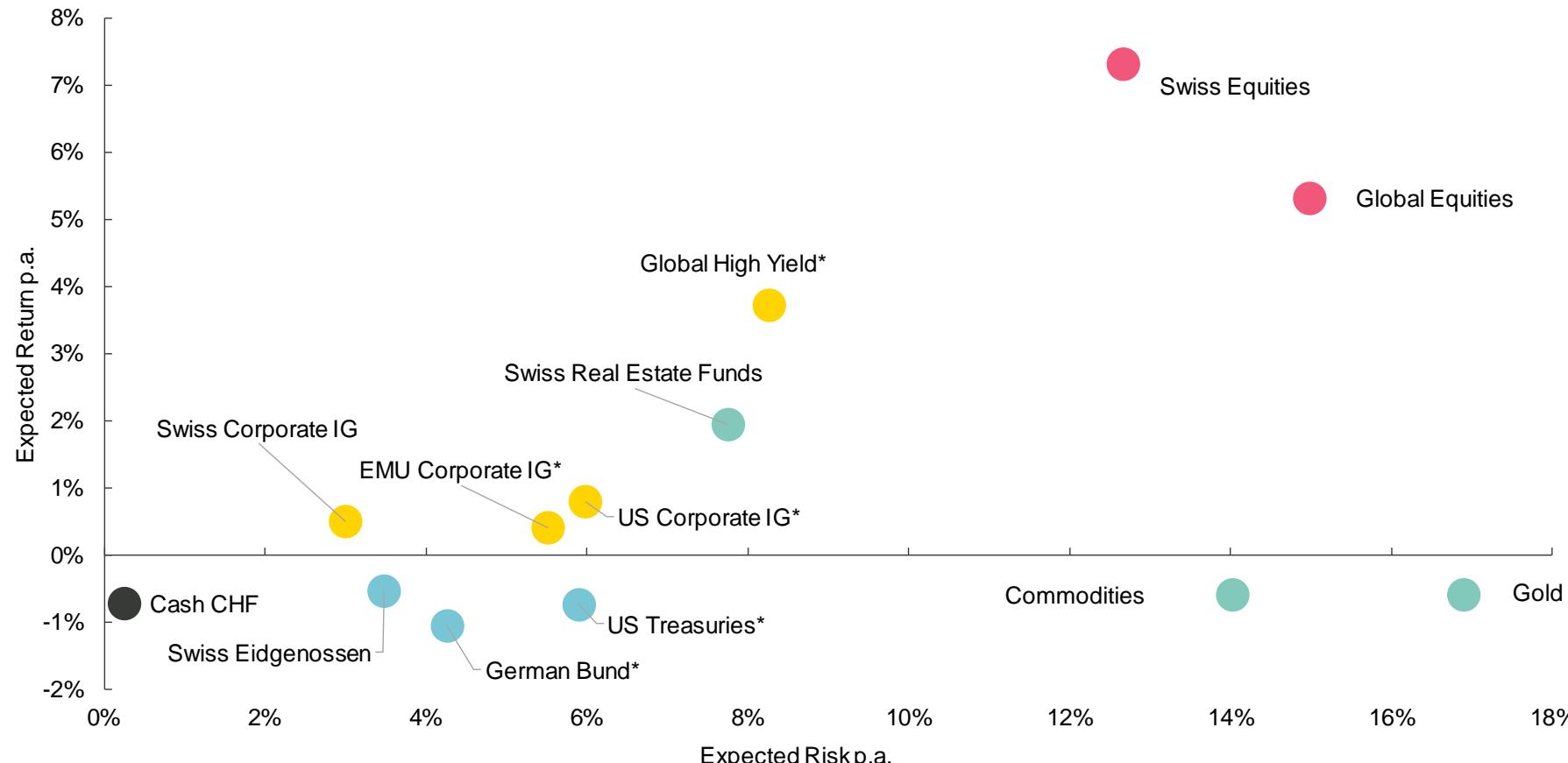
**Per molto tempo la FED non aumenterà i tassi, e non lo faranno nemmeno BCE o BNS**



Source: Datastream, Vontobel

## Panoramica Risk Return per investitori in CHF

**Opportunità di rendimento crescenti vanno di pari passo con volatilità più elevata**



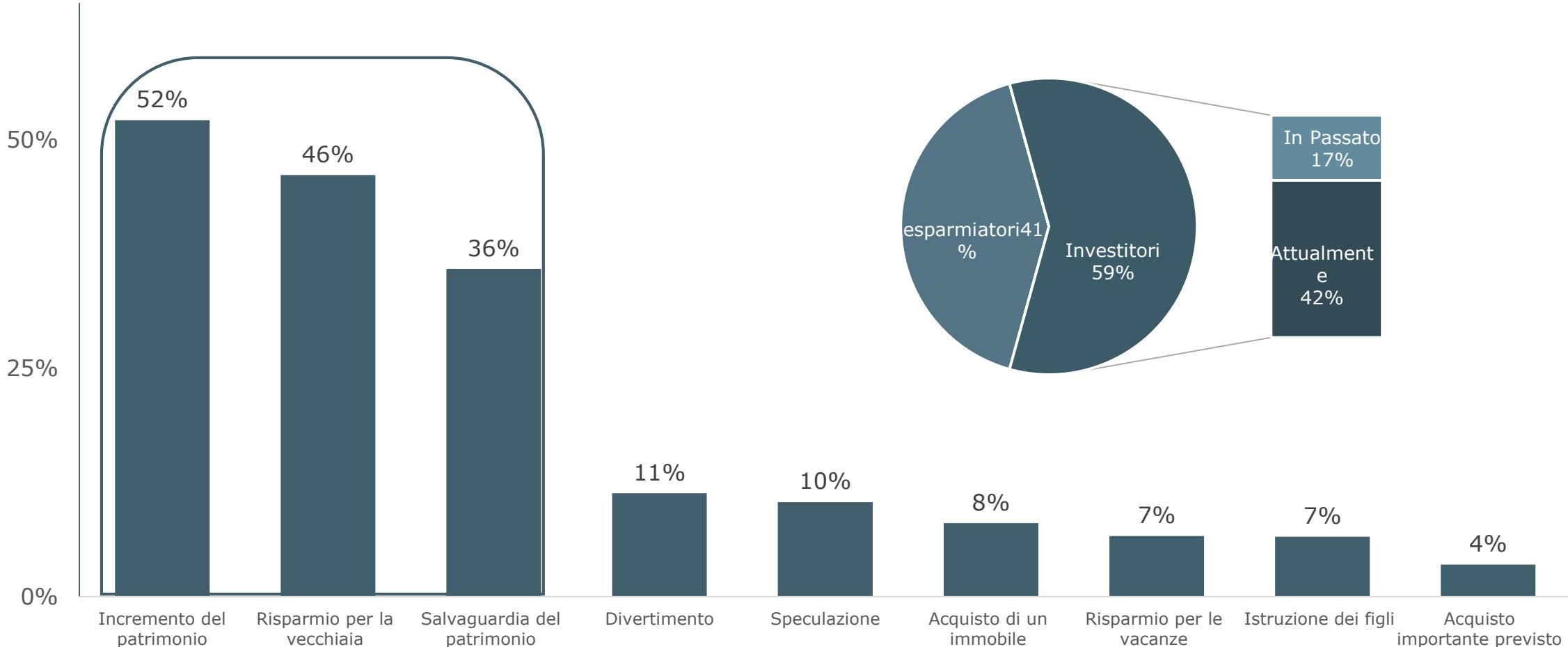
\*Hedged in CHF; Source: Datastream, Vontobel

## 7 motivi per cui investire rappresenta il nuovo risparmio

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

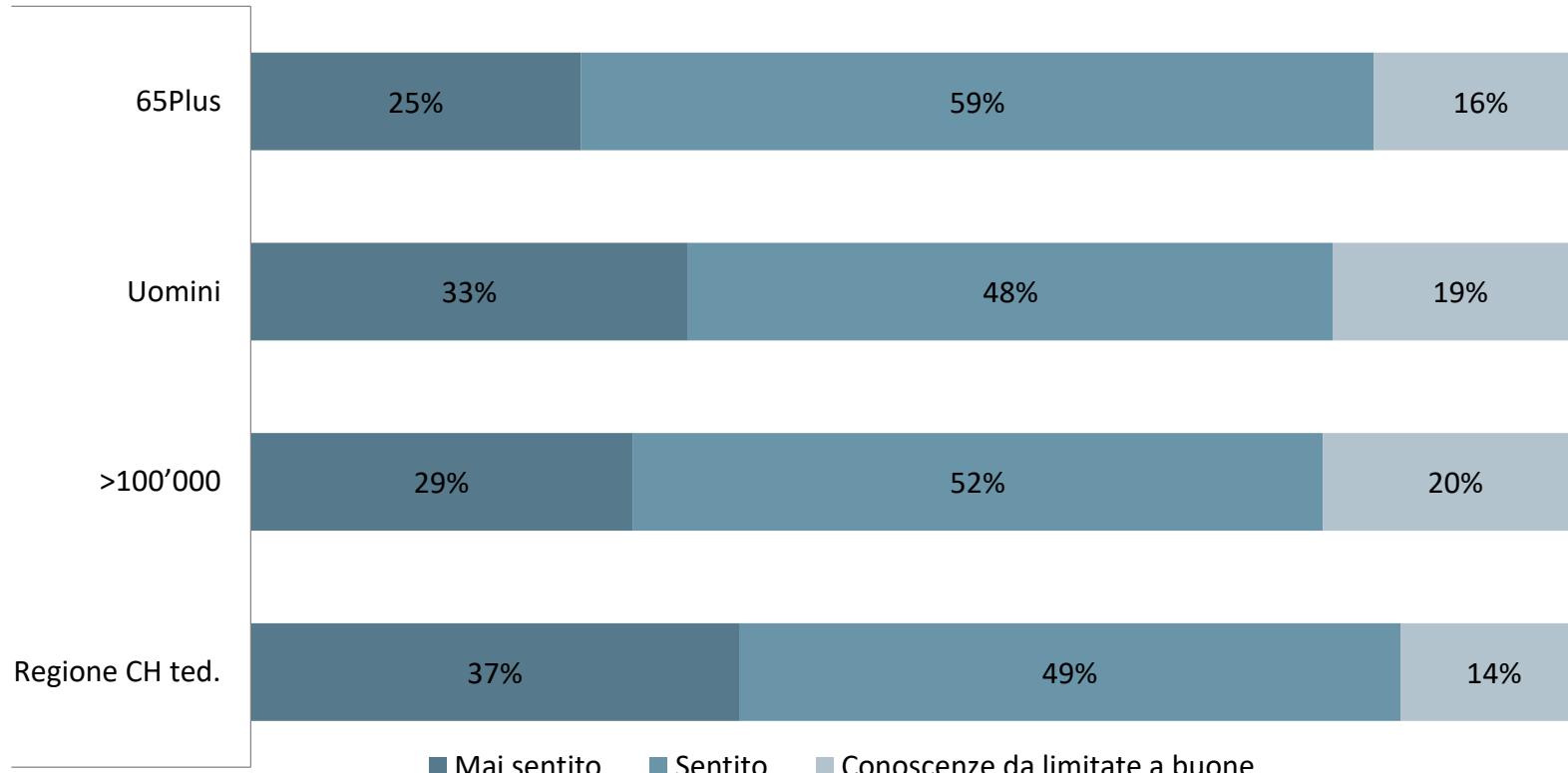
## L'aumento e il mantenimento del patrimonio nonché la previdenza per la vecchiaia sono i principali obiettivi d'investimento per tutti i gruppi

**Il 59% degli svizzeri ha già investito nel mercato dei capitali**



## Gli uomini della Svizzera tedesca over 65 con patrimonio di CHF 100.000+ sono coloro che si ritengono meglio informati sulle soluzioni d'investimento digitali

### Conoscenze sulle soluzioni d'investimento digitali di tutti i partecipanti al sondaggio (n=1.155)



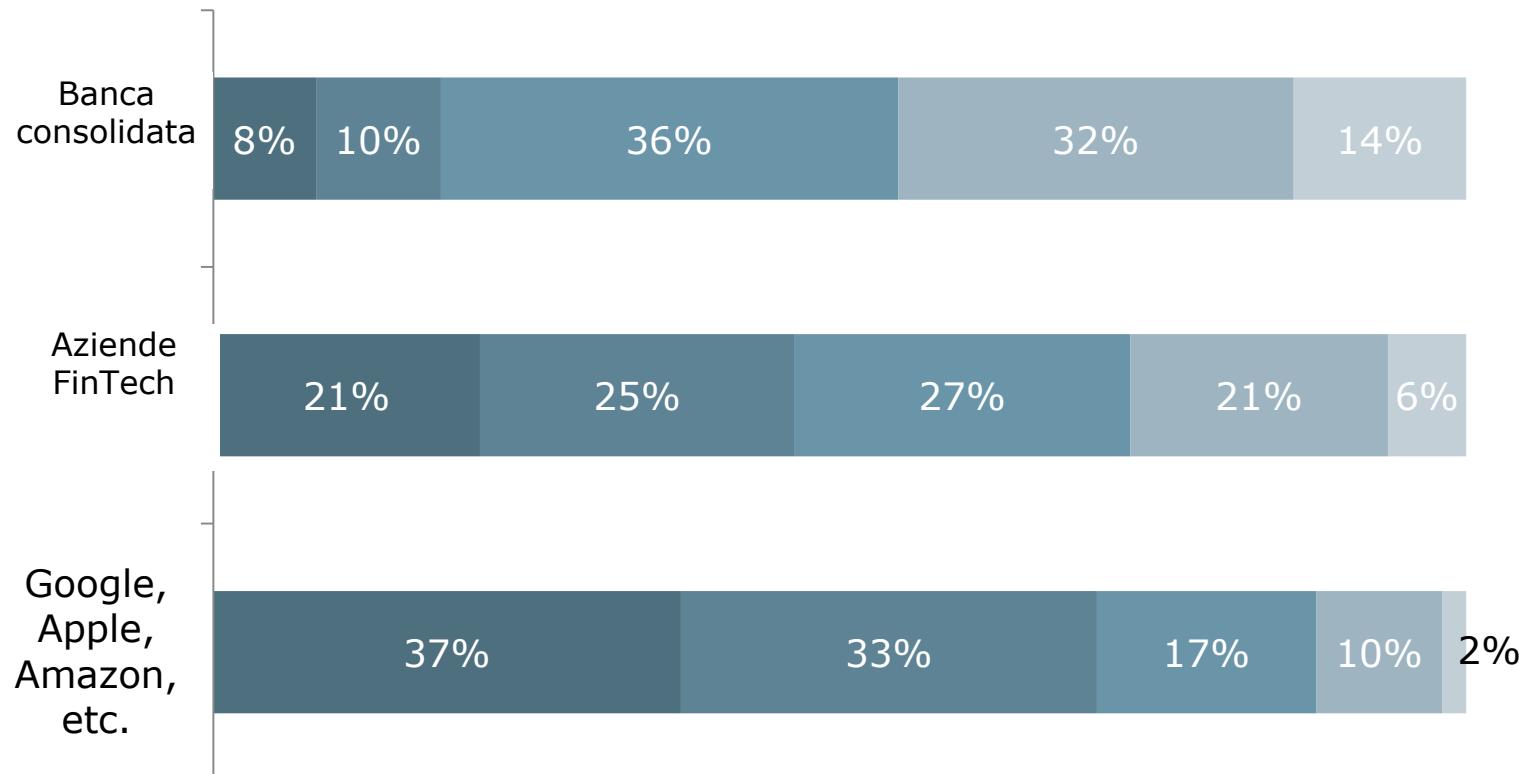
### Conclusioni:

- Le donne sono meno informate degli uomini
- Il patrimonio è un fattore importante: Le persone particolarmente benestanti presentano una valutazione migliore
- Le persone over 65 hanno una maggiore familiarità rispetto alle generazioni più giovani
- Le persone provenienti dalla Svizzera tedesca e dal Ticino hanno conoscenze migliori rispetto a quelle di altre regioni

# Gli svizzeri si fidano di più degli istituti finanziari consolidati che di Amazon, Apple o Google - quando si tratta del proprio denaro

## Probabilità che in futuro presso questi partner vengano effettuati investimenti digitali

in percentuale rispetto ai potenziali utenti intervistati (n=109)



## Conclusioni:

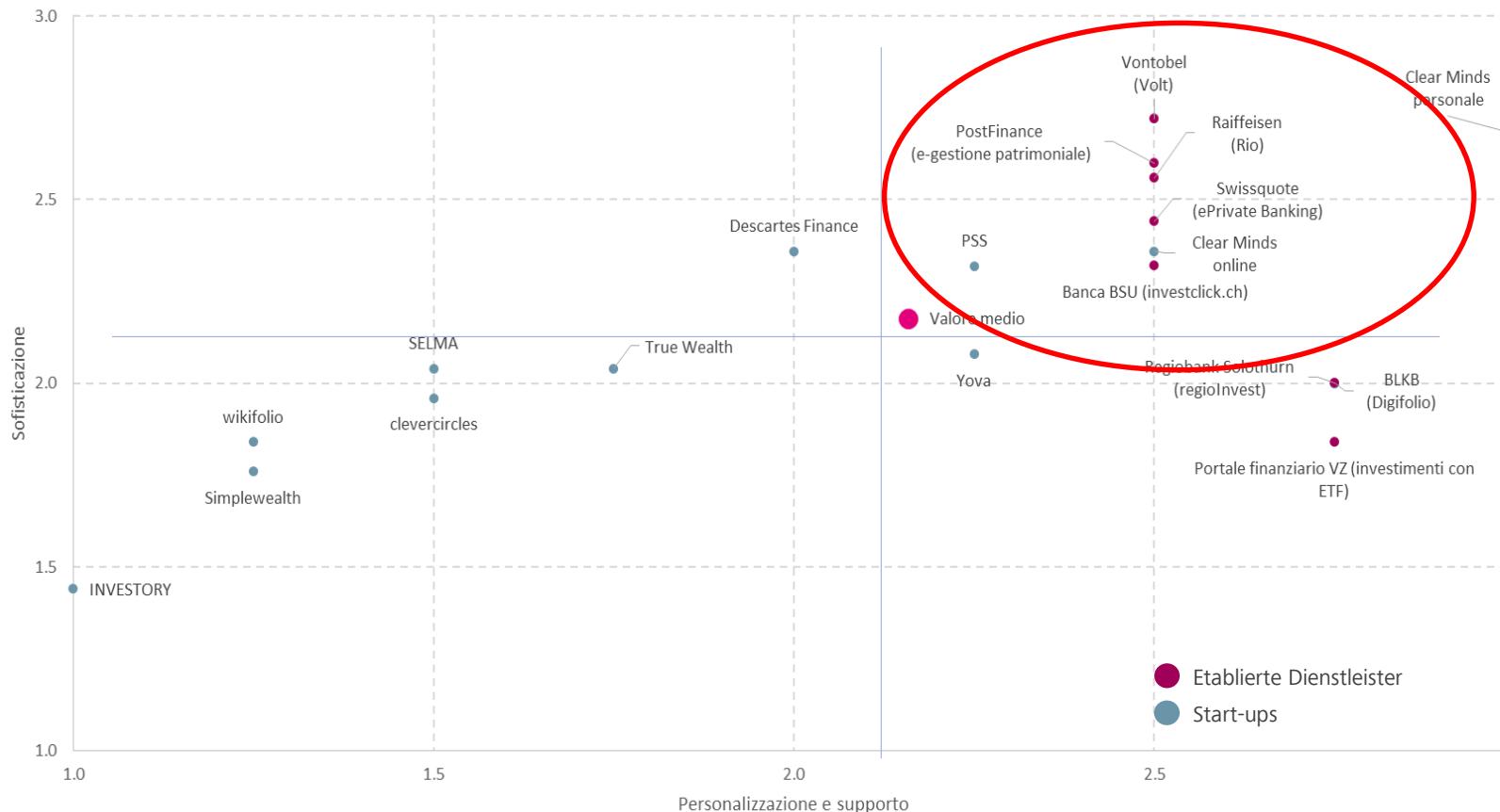
- Si preferiscono gli istituti finanziari consolidati rispetto ad altri partner
- La probabilità che venga aperto un conto d'investimento digitale presso un istituto finanziario consolidato è maggiore di 19 punti percentuali rispetto a FinTechs e di 34 punti percentuali rispetto a Google & Co.
- I grandi gruppi tecnologici non vengono ancora visti come una potenziale alternativa alle banche
- Le banche digitali non sono indicate praticamente da nessuno come banca di riferimento

## Leggenda:

- 1 = Per niente probabile
- 2
- 3
- 4
- 5 = Molto probabile

# In Svizzera cresce la varietà con una tendenza verso soluzioni digitali ibride

## Valutazione dei modelli aziendali di soluzioni d'investimento digitali in Svizzera (Swisscom & IFZ, 2019)



## Conclusioni:

- Tendenza verso soluzioni ibride – Robo con possibilità di consulenza
- Le soluzioni di gestione patrimoniale digitali di fornitori consolidati offrono una sofisticazione e una personalizzazione maggiori
- Il supporto di consulenza è possibile soprattutto presso i fornitori affermati

**1 Sofisticazione:** Misura l'entità del processo per la determinazione del profilo di rischio e il grado di rappresentatività del profilo di rischio derivante, l'utilizzo intuitivo e il contenuto informativo del sito web, il numero di classi di investimento e il grado di maturità del processo di investimento

**2 Personalizzazione e supporto:** Misura il grado di personalizzazione dell'offerta d'investimento, l'ampiezza delle proposte d'investimento e la possibilità di supporto di consulenza

## Solisti e validatori i maggiori gruppi di potenziali utenti di offerte digitali

**Più di un quarto degli investitori svizzeri utilizza già soluzioni d'investimento digitali o può immaginarne l'utilizzo**

**Il 34% degli investitori svizzeri è solista**



- Il 49% ha già sentito parlare di gestioni patrimoniali digitali, il 31% ha già conoscenze approssimative e buone
- Il 10% utilizza le soluzioni d'investimento patrimoniali digitali e il 25% può immaginarne l'utilizzo

- La decisione d'investimento viene presa autonomamente e assieme al partner

**Il 56% degli investitori svizzeri è validatore**



- Il 58% ha già sentito parlare di gestioni patrimoniali digitali, il 13% ha già conoscenze approssimative e buone
- Il 7% utilizza le soluzioni d'investimento patrimoniali digitali e il 12% può immaginarne l'utilizzo

- Processo decisionale e formazione dell'opinione con l'ausilio di partner e consulenti bancari

**Il 10% degli investitori svizzeri è delegatore**



- Il 44% ha già sentito parlare di gestioni patrimoniali digitali, il 12% ha già conoscenze approssimative e buone
- Il 6% utilizza le soluzioni d'investimento patrimoniali digitali e l'11% può immaginarne l'utilizzo

- La decisione d'investimento viene interamente delegata al consulente

## Profilo: I validatori sono donne, i solisti soprattutto uomini

### I solisti



- provengono spesso dalla Svizzera tedesca
- spesso appartengono alla generazione Z o X
- sono uomini

### I validatori



- rappresentano il più grande gruppo di investitori svizzeri e provengono spesso dal Ticino o dalla Svizzera tedesca
- provengono per il 60% dalla generazione dei babyboomer
- sono per oltre i 2/3 donne

### I delegatori

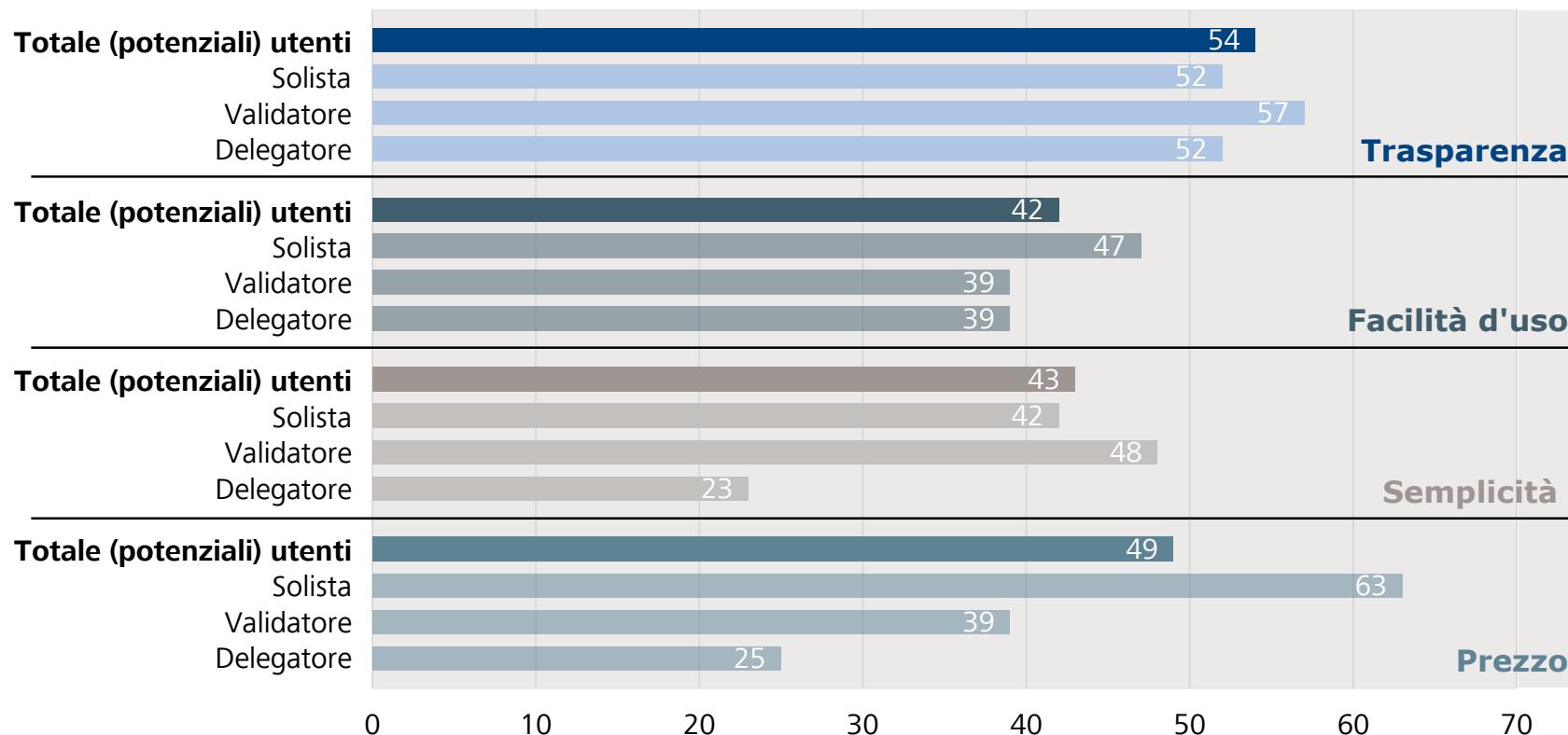


- costituiscono il più piccolo gruppo tra gli svizzeri e provengono perlopiù dalla Svizzera occidentale
- appartengono alla generazione Y
- sono donne

# I validatori desiderano soprattutto trasparenza, facilità d'uso e semplicità

## Importanza dei criteri per la scelta del fornitore

Principali 4 criteri per i (potenziali) utenti (n=168) intervistati in percentuale



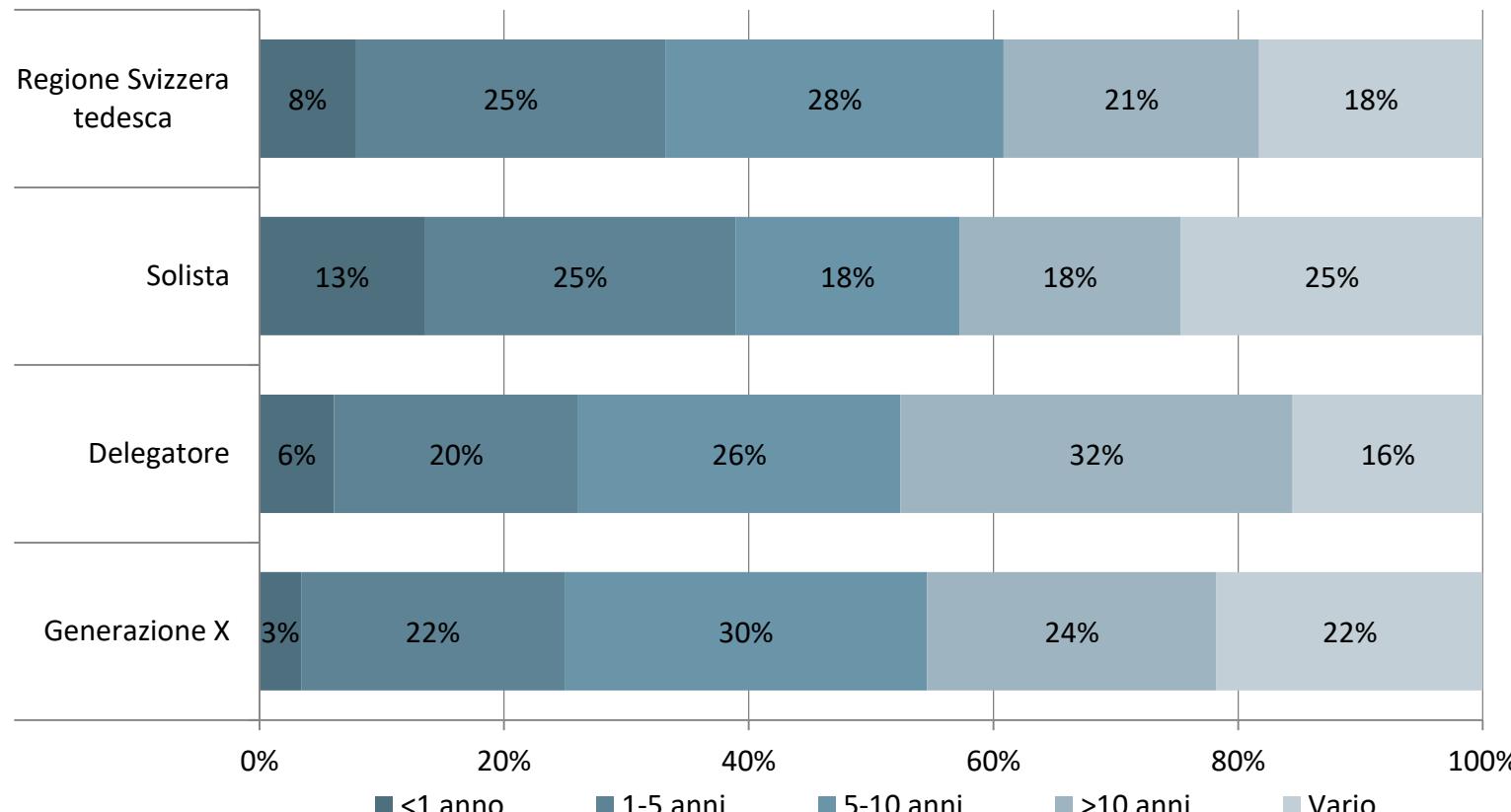
## Conclusioni:

- Trasparenza e facilità d'uso di grande importanza per tutti i gruppi
- Clienti pronti a pagare un prezzo adeguato per una buona offerta. Soprattutto per i validatori e delegatori, i costi hanno un ruolo secondario rispetto a trasparenza e facilità d'uso.
- Rispetto ad altri profili, i solisti prestano l'attenzione maggiore al rapporto qualità-prezzo

# I delegatori della Svizzera tedesca della generazione X investono volentieri a lungo termine, mentre i solisti preferiscono investire a più breve termine

## Durata dell'orizzonte d'investimento

Quota di «investitori» intervistati (n=707)



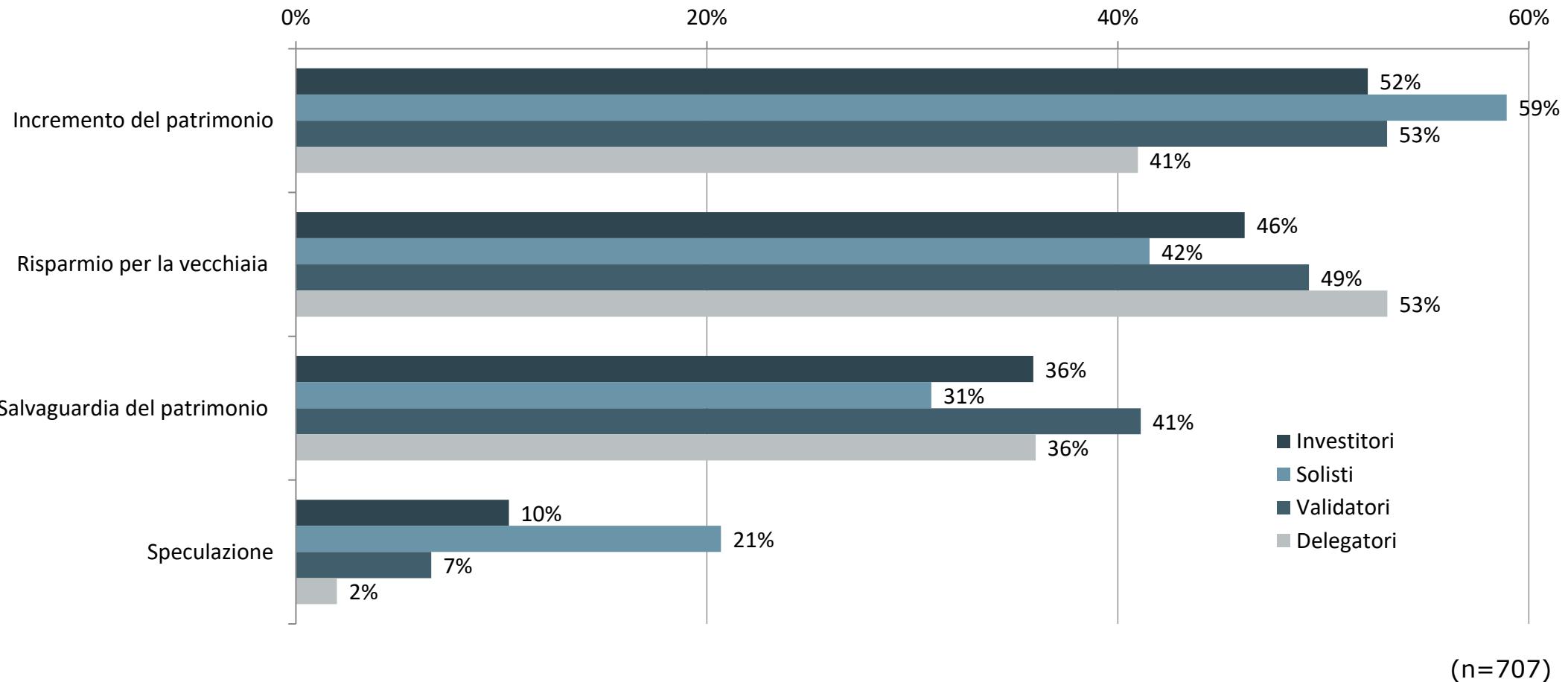
## Conclusioni:

- Forte correlazione tra orizzonte d'investimento e obiettivo d'investimento
- Le differenze tra le regioni riguardo all'orizzonte d'investimento sono ridotte

## Leggenda:

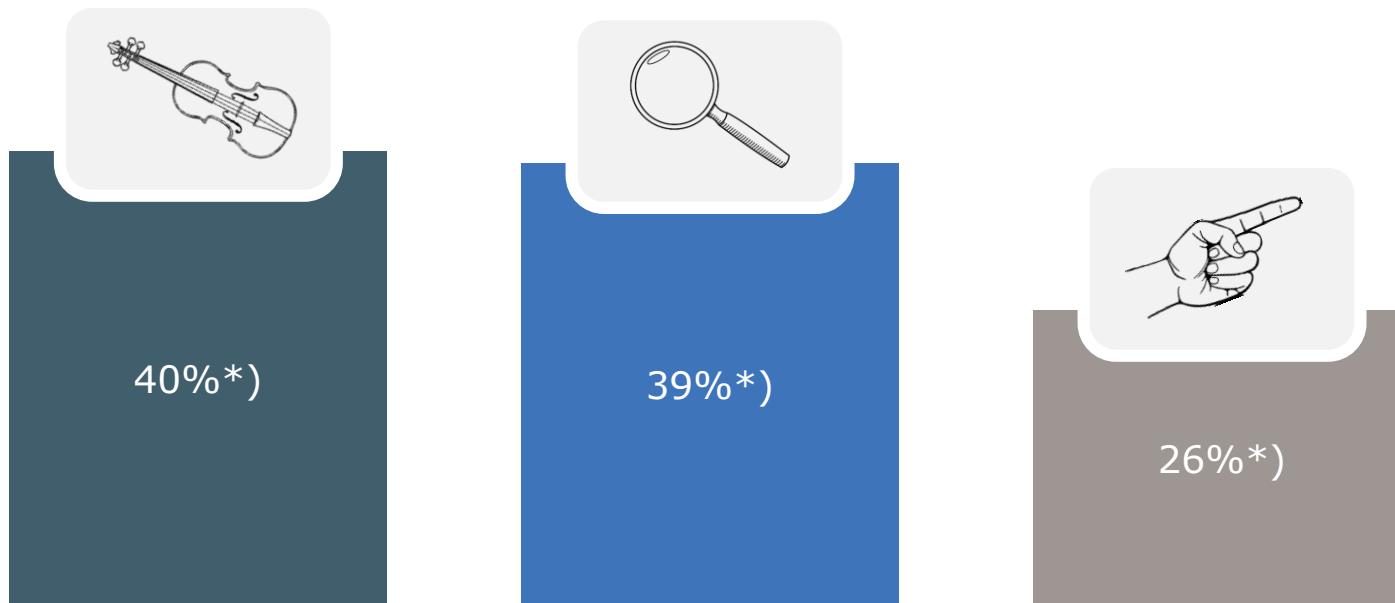
- <1 anni
- 1-5 anni
- 5-10 anni
- >10 anni
- Vario

## La previdenza per la vecchiaia per validatori e delegatori è più importante che per i solisti



## La generazione X utilizza il mercato dei capitali maggiormente per il pilastro 3a, ma «cash» è sempre l'investimento principale

**Solisti e validatori investono più spesso nei mercati dei capitali per la costruzione del pilastro 3a personale. Quale percentuale dei suoi risparmi del pilastro 3a ha investito in titoli? (n= 717)**



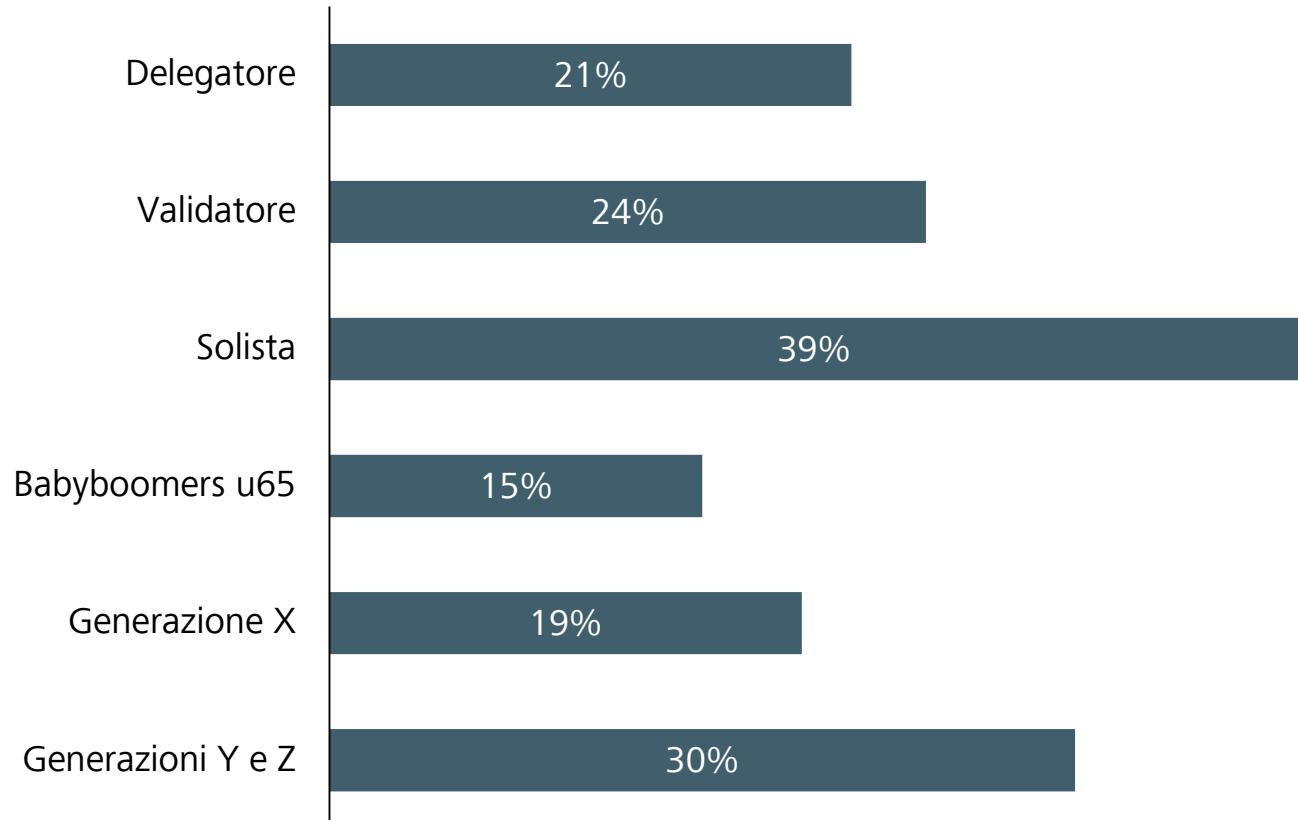
\*) investono più dell'11% dei contributi 3a nel mercato dei capitali

### Conclusioni:

- l'86% dei validatori e rispettivamente l'81% dei solisti e dei delegatori intervistati hanno un conto di previdenza per la vecchiaia 3a.
- Per tutti i profili gli investimenti 3a avvengono su larga scala in «cash».
- I solisti investono maggiormente rispetto a tutti gli altri profili la propria previdenza per la vecchiaia in titoli.
- Gli uomini sembrano anche per la previdenza per la vecchiaia maggiormente affini al rischio rispetto alle donne.
- La generazione X sfrutta maggiormente le possibilità del mercato dei capitali per la vecchiaia.
- Con l'incremento del reddito e del patrimonio, aumenta la predisposizione ad assicurare la previdenza per la vecchiaia con titoli.

## Il pilastro 3a è un mercato in crescita, anche in modo digitale

**Può immaginare di investire parte dei suoi fondi del pilastro 3a in modo digitale nei prossimi 12 mesi? (n= 891)**



### Conclusioni:

- Nel complesso, il 22% degli svizzeri intervistati può immaginare di investire nel pilastro 3a anche in modo digitale già nei prossimi 12 mesi. Validatori e solisti interessati maggiormente rispetto alla media.
- Soprattutto uomini, investitori con un reddito superiore alla media e persone piuttosto giovani possono immaginare di utilizzare una soluzione digitale corrispondente.
- I clienti digitali vogliono partecipare al processo decisionale in merito a ciò in cui si debba investire e si aspettano un'assistenza individuale e personale.
- Per via delle riduzioni nella previdenza professionale, il pilastro 3a sta acquisendo importanza, ma viene utilizzato ancora (troppo) poco.

## Gli svizzeri desiderano «macchina ed essere umano»

- A seguito della crescente varietà delle offerte e soprattutto della presenza di ulteriori grandi operatori di mercato con un'ampia base di clienti, nei prossimi anni questo mercato si svilupperà con maggiore rapidità rispetto al passato.
- Soluzioni digitali di fornitori di servizi finanziari consolidati con vantaggio legato alla fiducia
- Il modello ibrido ha potenziale
  - Tool digitale con fornitore bancario consolidato sullo sfondo
  - Le soluzioni d'investimento digitali vengono ancora viste come integrazione alle offerte tradizionali
  - Presentare la gestione patrimoniale digitale come possibile inizio del passaggio «dal risparmiatore all'investitore»
- Solisti e validatori gruppo target principale
  - I clienti desiderano soprattutto trasparenza e facilità d'uso
  - Interesse sostanzialmente presente, ma conoscenza sulle soluzioni digitali ampliabile
- Gli investitori digitali sono tendenzialmente più autonomi e leggermente più affini al rischio rispetto alle persone che non sono interessate a questo tipo di prodotti o che non li conoscono affatto
- Pilastro 3a digitale con potenziale
  - Le soluzioni digitali rispondono alle esigenze di chi desidera costi ridotti e possibilità di partecipazione alle decisioni sul tipo d'investimento
  - Soprattutto le persone più giovani con un orizzonte d'investimento più lungo dovrebbero mantenere una quota di titoli maggiore
  - La previdenza privata è un mercato in crescita, il cui sviluppo dovrebbe continuare ad accelerare con l'ausilio delle soluzioni digitali.

# ALLEGATO

## Informazioni sullo studio

- Sondaggio rappresentativo online realizzato dall'Istituto LINK:
  - domande su rilevanza, esigenze, comportamento d'utilizzo e interesse per investimenti (digitali)
  - 1'217 persone residenti in Svizzera di età compresa tra 18 e 79 anni
  - Il 59 per cento degli intervistati è considerato «investitore» (n=718)
  - Compilazione del sondaggio tra il 20 maggio e il 3 giugno 2020
- Analisi dei risultati del sondaggio da parte dell'Istituto di servizi finanziari, Zug IFZ:
  - Panoramica dell'attuale panorama dell'offerta nel settore degli investimenti
  - Analisi della rilevanza, delle esigenze e del comportamento d'utilizzo degli svizzeri nell'ambito degli investimenti (digitali)
  - Creazione di profili per la valutazione di possibili gruppi di clienti di soluzioni d'investimento digitali

Lo studio è stato ordinato nel 2020 da parte di Raiffeisen Svizzera e Vontobel.