

Communiqué de presse

## Placement et prévoyance au format digital ont le vent en poupe

- Une étude révèle l'intérêt croissant pour les produits digitaux de placement et de prévoyance
- Les personnes interrogées privilégient les offres digitales combinées au conseil
- La transparence des coûts et un accès simple sont déterminants pour le choix du produit
- La durabilité et un large univers de placement sont les caractéristiques des produits les plus importantes

*Saint-Gall, le 21 juin 2023.* Après l'édition 2020, la Haute école spécialisée de Lucerne (HSLU), Raiffeisen Suisse et Vontobel ont mené pour la deuxième fois l'étude intitulée «Placement et prévoyance au format digital en Suisse». L'étude représentative met en lumière les tendances et différents modèles d'affaires, ainsi que les besoins des utilisatrices et des utilisateurs pour des solutions digitales en matière de placement et de prévoyance. L'engouement pour de telles solutions se poursuit, même si la disposition à investir en ligne présente de grandes disparités d'un groupe de population à l'autre.

### Plus du double de prestataires

Depuis la dernière édition de l'étude, le nombre de solutions digitales dans le domaine de la prévoyance et des placements a en effet plus que doublé en Suisse, le marché des solutions de prévoyance digitales ayant en particulier connu une évolution très dynamique. Actuellement, il existe plus de 50 solutions digitales en matière de placement et de prévoyance: leur notoriété a nettement augmenté ces dernières années. Seulement 28% des personnes interrogées indiquent n'en avoir jamais entendu parler. Les Suisses romands connaissent moins bien les solutions digitales que les Suisses alémaniques ou les Tessinois. La part de femmes qui n'ont encore jamais entendu parler de telles solutions a baissé de 46% en 2020 à 33% en 2022. 41% des personnes interrogées peuvent s'imaginer recourir à un produit digital pour effectuer des placements ou investir dans leur prévoyance. Plus de deux tiers des personnes qui envisagent d'adopter une solution digitale trouve les deux options tout aussi intéressantes. Seule une petite partie souhaite opter soit pour des placements digitaux (20%), soit pour une prévoyance digitale (12%). La propension à investir dans le digital est plus élevée en Suisse alémanique, chez les hommes, les jeunes et les investisseurs. Plus de la moitié préférerait le faire auprès de leur banque principale. Environ 40% des personnes interrogées ne souhaite pas du tout investir dans le digital. D'après l'étude, les principaux arguments en défaveur d'une solution digitale sont le besoin d'un conseil personnalisé (43%), le manque de confiance (40%) et le manque de connaissances (28%).

### L'association entre l'homme et la machine l'emporte

L'étude fait la distinction entre trois modèles d'affaires: le social trading – un réseau social pour la publication d'investissements dans des stratégies de négoce générées par les utilisateurs, les robo-advisors – un processus d'investissement automatisé sans interaction personnelle et un modèle hybride – alliant des robo-advisors à la possibilité d'obtenir des conseils ponctuels. D'après l'étude, un peu moins de deux tiers des personnes interrogées (64%) privilégient le modèle hybride pour les solutions de placement digitales – la combinaison entre l'homme et la machine. Ce chiffre tombe à un peu moins de la moitié (46%) pour les solutions de prévoyance digitales. Le besoin

d'un interlocuteur personnel qui, en complément de la solution digitale, apportera ses conseils pour la composition des investissements est plus élevé chez les femmes que chez les hommes. Il est également plus important chez les jeunes que chez les personnes plus âgées, notamment pour les solutions de prévoyance digitales. Le conseil personnalisé fourni par sa propre banque sur place ou par un conseiller attitré est la principale raison invoquée. 40% des personnes interrogées qui souhaitent l'aide d'un conseiller indiquent également être prêtes à payer pour ce service.

### **La transparence des coûts est plus importante que l'accès à une app**

D'après l'étude, la transparence des coûts est le prérequis le plus important dans le choix d'une solution digitale pour près de 75% des personnes interrogées. Un accès facile via l'e-banking (58%) et la transparence sur les placements du portefeuille (57%) sont également très appréciés. En revanche, à peine la moitié des personnes interrogées accorde de l'importance au prix. Pour deux personnes sur cinq, la réputation ou la marque du prestataire constitue un critère essentiel. Fait quelque peu surprenant: l'accès via une app est moins important que l'accès via l'e-banking pour les personnes interrogées. 38% des utilisateurs potentiels seulement considèrent l'accès via une app comme primordial. Il apparaît par ailleurs que les aspects relatifs à la transparence ont tendance à être plus importants pour les femmes que pour les hommes, ces derniers étant plus sensibles aux prix. Les prix et la transparence des coûts sont plus significatifs pour les jeunes que pour les personnes plus âgées. Pour ces dernières en revanche, la réputation du prestataire est plus déterminante que pour les jeunes.

### **La durabilité est un atout**

D'après l'étude, l'investissement durable (48%), un large univers de placement (40%) et la possibilité d'investir selon des thématiques (36%) constituent les principales caractéristiques d'un placement digital personnalisé. L'investissement durable est le critère le plus important d'une offre digitale pour les femmes, tandis que les hommes apprécient avant tout un large univers de placement. La possibilité d'investir selon des thématiques est tout aussi déterminante pour les femmes que pour les hommes. On constate toutefois de nettes différences lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre ces prérequis dans les solutions digitales actuellement disponibles en matière de prévoyance et de placement. D'après une enquête de e foresight et de l'Institut pour les services financiers (IFZ) menée en 2022, 85% des prestataires permettent, en principe, une configuration durable du portefeuille grâce à l'utilisation de modules appropriés ou à l'exclusion de titres ou de thématiques critiques. Environ la moitié d'entre eux proposent par défaut uniquement des possibilités d'investissement durables. En revanche, un peu plus de 40% des prestataires offrent la possibilité d'effectuer des investissements thématiques. Lors de la mise en œuvre des solutions de placement, les actions (73%), l'immobilier (52%), les obligations (51%) ainsi que l'or et les autres métaux précieux (43%) constituent les catégories de placement les plus prisées. En revanche, les cryptomonnaies, les matières premières, le private equity, le private debt et les hedge funds sont peu demandés.

Vous trouverez l'étude complète ainsi que d'autres ressources utiles pour les médias sur <https://www.raiffeisen.ch/etude-placement-digital>.

**Renseignements:** Service de presse Raiffeisen Suisse  
021 612 51 11, [presse@raiffeisen.ch](mailto:presse@raiffeisen.ch)

## **Raiffeisen: deuxième groupe bancaire de Suisse**

Le Groupe Raiffeisen est la principale banque retail de Suisse. Numéro deux sur le marché bancaire national, il compte environ 2 millions de sociétaires ainsi que 3,64 millions de clientes et clients. Le Groupe Raiffeisen est présent sur 803 sites répartis dans toute la Suisse. Les 220 Banques Raiffeisen, juridiquement autonomes et organisées en coopératives, sont regroupées au sein de Raiffeisen Suisse société coopérative, qui assure la fonction de gestion stratégique et de surveillance de l'ensemble du Groupe Raiffeisen. Grâce aux sociétés du Groupe, à ses coopérations et à ses participations, le Groupe Raiffeisen propose aux particuliers et aux entreprises une large gamme de produits et de prestations. Au 31 décembre 2022, le Groupe Raiffeisen gère des actifs à hauteur de 242 milliards de francs, et quelque 215 milliards de francs de prêts et crédits à la clientèle. Sa part du marché hypothécaire national est de 17,6%. Quant au total du bilan, il s'élève à 281 milliards de francs.

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

L'Institut pour les services financiers Zoug IFZ rattaché à la Haute école spécialisée 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 des communiqués de presse:**

Si vous ne souhaitez plus recevoir nos communiqués, veuillez écrire à [presse@raiffeisen.ch](mailto:presse@raiffeisen.ch).