

# Digitales Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz 2023 – Trends, Bedürfnisse und gewünschte Produkteigenschaften

Eine Studie erstellt von der Hochschule Luzern in Zusammenarbeit mit Raiffeisen und Vontobel auf Basis einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage.

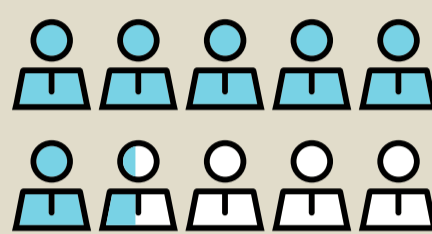
## Methodische Angaben zur Studie

Umfragezeitraum Ende 2022

- Datensammlung durch LINK Institut
- Methodik: Umfrage mit mehr als 1000 SchweizerInnen
- Auswertung erfolgt durch Institut für Finanzdienstleistungen IFZ der Hochschule Luzern

## Persönlicher Kontakt ist beliebteste Beratungsform

Digitale Anlage- und Vorsorgelösungen mit einer persönlichen Beratungskomponente werden beliebter. Diese «hybriden Modelle» bieten Nutzerinnen und Nutzern einen digitalen Zugang zu ihren Anlagen, ermöglichen jedoch die persönliche Beratung durch Experten.



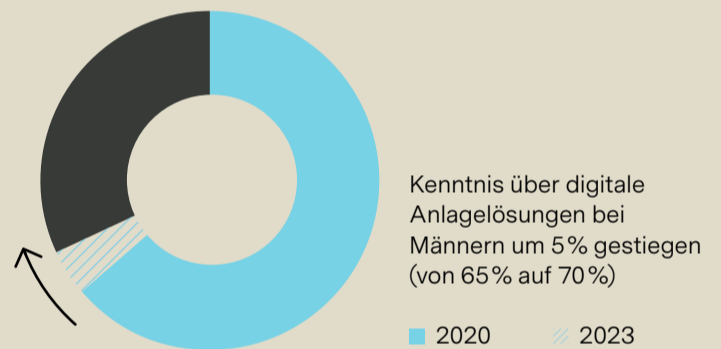
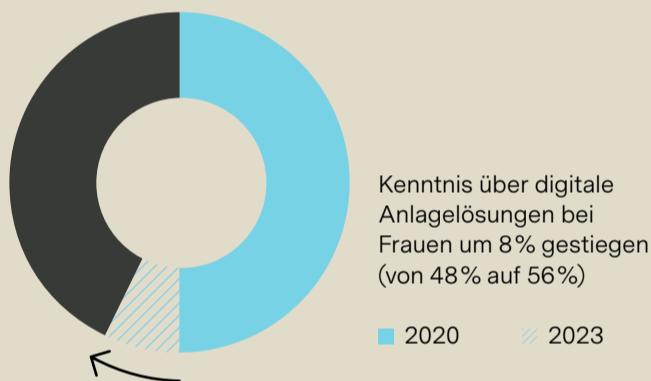
64% sehen die persönliche Beratung auch bei digitalen Angeboten als wichtigste Beratungsunterstützung

## Warum persönliche Beratung wichtiger wird

Die persönliche Beratung hat gerade im herausfordernden Marktumfeld der letzten drei Jahre an Bedeutung gewonnen. Um für Kundinnen und Kunden Sicherheit zu schaffen, ist es essenziell, dass Anbieter dieser Entwicklung mit entsprechenden Beratungslösungen Rechnung tragen.

## Bewusstsein über digitale Lösungen wächst

Der Anteil der Schweizer Bevölkerung, die schon von digitalen Angeboten gehört hat, ist in den letzten drei Jahren um 6% gestiegen. Die Anzahl der digitalen Anlage- und Vorsorgelösungen in der Schweiz hat sich seit 2020 mehr als verdoppelt.



## Die Investorentypen der Schweiz

Soloisten sind am ehesten bereit ihr Geld mittels digitaler Lösungen verwalten zu lassen.

### Soloist 42%

#### Anlageentscheid wird eigenständig und/oder mit dem Partner getroffen

- Sind eher Männer
- Stammen überproportional aus der Generation X, Y und Z
- Leben vor allem in der Deutschschweiz
- Hauptmotivation: Vermehrung des Vermögens
- Legen Wert auf Preis-Leistungs-Verhältnis
- Legen Altersvorsorge gerne in Wertpapieren an

### Validator 52%

#### Entscheidungsfindung und Meinungsbildung mithilfe von Partnern und Bankberater

- Sind überproportional oft weiblich
- Stammen tendenziell aus der Generation Babyboomer und 65 plus
- Im Tessin oder der Deutschschweiz lebende Personen sind besonders affn für dieses Modell
- Hauptmotivation: Vermehrung des Vermögens
- Legen Wert auf Transparenz, Benutzerfreundlichkeit und Einfachheit

### Delegator 6%

#### Anlageentscheid wird komplett delegiert an den Berater

- Sind überproportional oft weiblich
- Stammen überproportional oft aus der Generation Y und Z
- Westschweizer sind besonders affn für dieses Modell
- Hauptmotivation: Sparen fürs Alter
- Preis spielt eine untergeordnete Rolle

