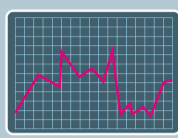


Methodische Angaben zur Studie

- Umfragezeitraum: 20. Mai bis 3. Juni 2020
- Datensammlung durch LINK Institut
- Methodik: Umfrage mit mehr als 1200 SchweizerInnen
- Auswertung erfolgt durch Institut für Finanzdienstleistungen IFZ der Hochschule Luzern

Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potenzial

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

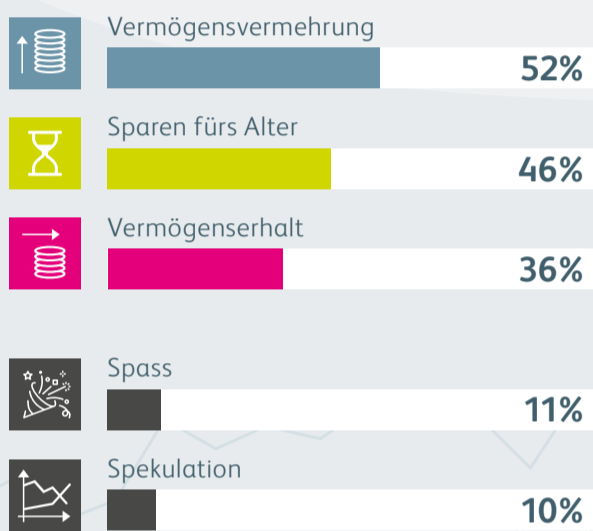


7 Gründe, warum Investieren das neue Sparen ist

- Keine Renditen auf Spareinlagen und Staatsanleihen
- Ohne Rendite gibt es keinen Zinseszinsseffekt
- Die expansive Geldpolitik führt zu Inflation der Asset-Preise
- Steigende Attraktivität der Dividendenrenditen (insbesondere im Vergleich zu Anleiherenditen)
- Partizipationsmöglichkeit an Megatrends für Anleger an den Aktienmärkten
- Cash hat keine ESG Komponente
- Marktverwerfungen und Aktionen der Zentralbanken erfordern ein aktives Management, um Chancen zu nutzen

Die Top 3 Anlageziele

Schweizer nehmen ihre Geldanlage ernst, Spass und Spekulation haben eine untergeordnete Rolle.



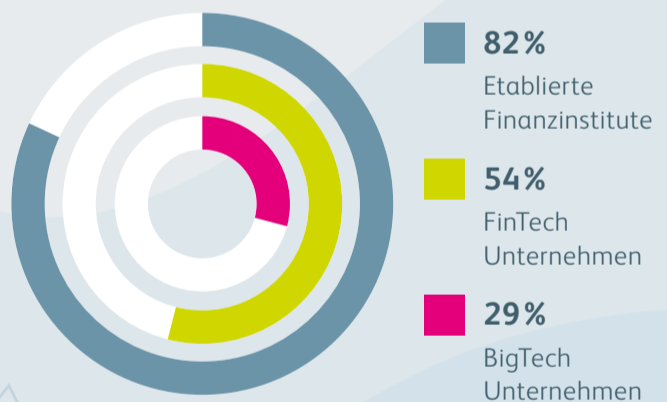
4 Faktoren beeinflussen den Kenntnisstand über digitale Anlagelösungen

Ältere Deutschschweizer fühlen sich am besten informiert.

- Geschlecht**
Frauen sind weniger informiert als Männer
- Vermögen**
Besonders Wohlhabende schneiden hier besser ab
- Alter**
65+
Personen 65 plus kennen sich hier besser aus als jüngere Generationen
- Wohnort**
Personen aus der Deutschschweiz und aus dem Tessin haben bessere Kenntnisse als Leute aus der Westschweiz

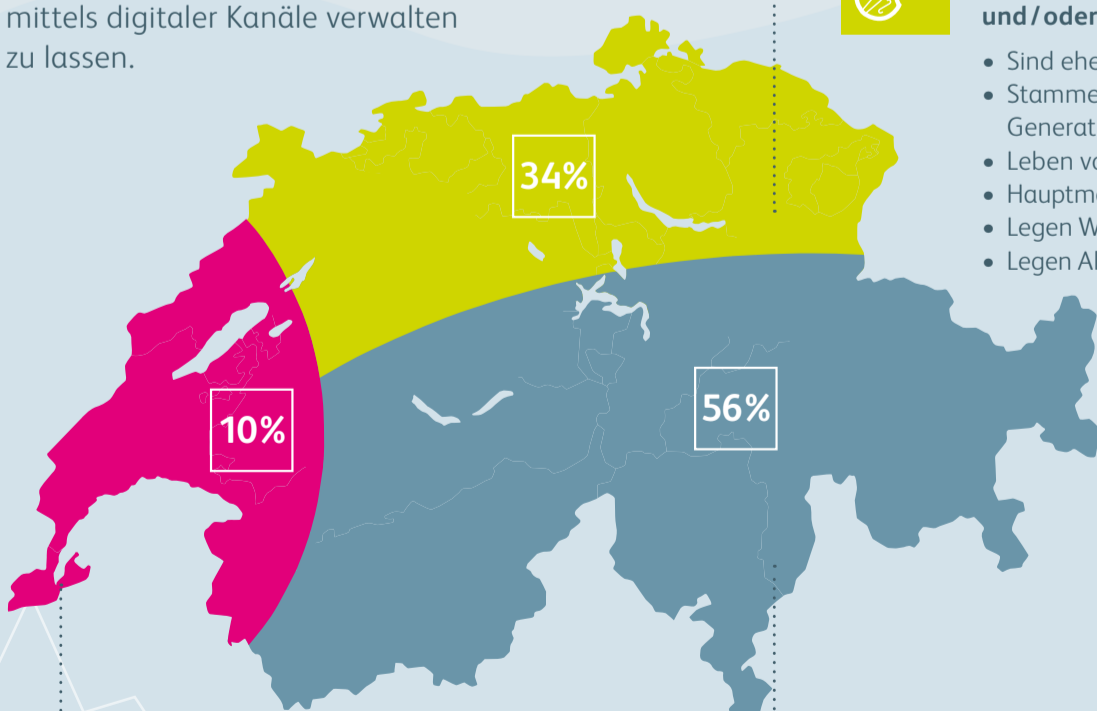
Vertrauen in Digitalangebote wächst

Potenzielle Investoren betrachten BigTech Unternehmen noch nicht als Alternative.



Die Investorentypen der Schweiz

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



- Soloist**
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

- Delegator**
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

- Validator**
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