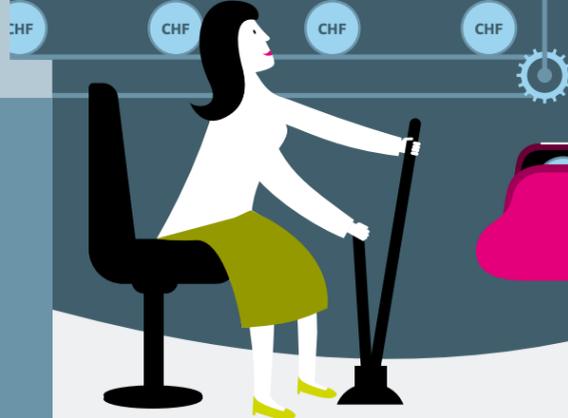


**Methodische Angaben zur Studie**

- 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

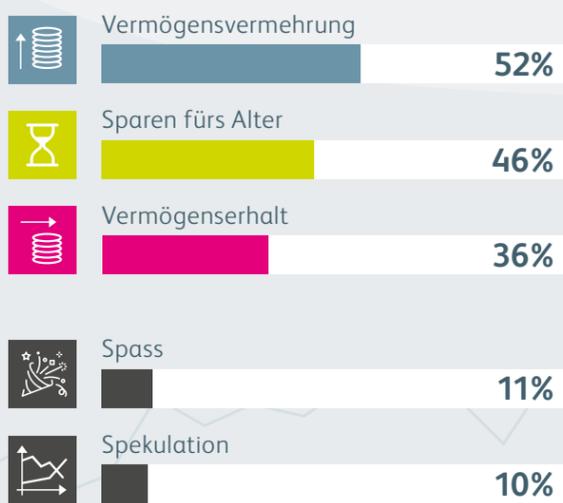


## 7 Gründe, warum Investieren das neue Sparen ist

- 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.



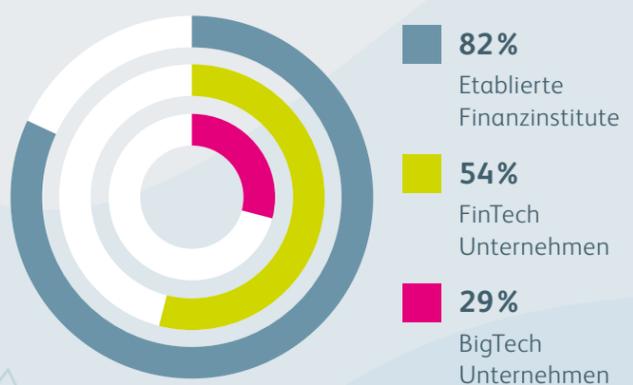
## 4 Faktoren beeinflussen den Kenntnisstand über digitale Anlagelösungen

Ältere Deutschschweizer fühlen sich am besten informiert.

- Geschlecht:** Frauen sind weniger informiert als Männer
- Vermögen:** Besonders Wohlhabende schneiden hier besser ab
- Alter:** 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

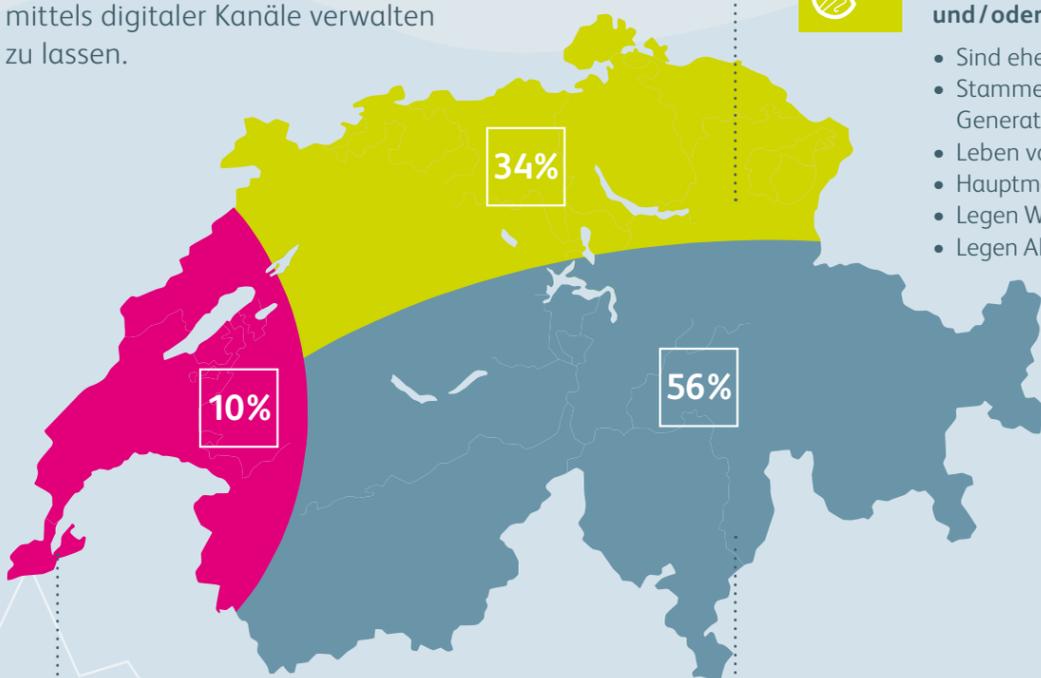
## Vertrauen in Digitalangebote wächst

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