

ANZEIGE

DIGITALES INVESTIEREN

## Geldschwemme aus PK-Vermögen und Erbschaften lockt neue Player auf den Markt

Jährlich 100 Milliarden Franken aus Erbschaften und PK-Vermögen gehen an über Fünfzigjährige. Das Startup Finpact will sie als Kunden gewinnen.

© Lesezeit: 3 Minuten



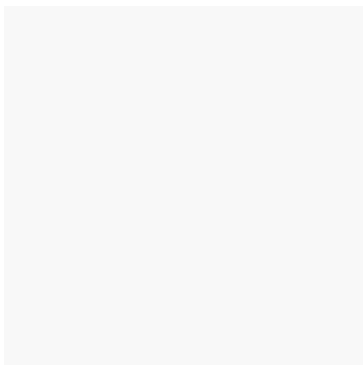
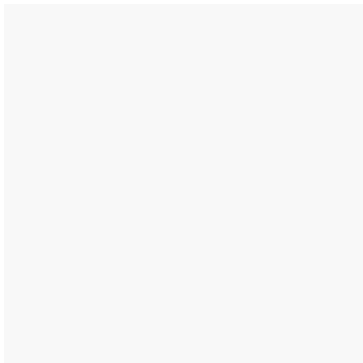
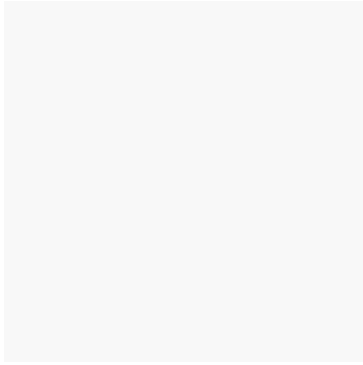
Sie wissen, wie Investorinnen und Investoren über fünfzig ticken: Alain Beyeler, CEO Finpact, und Studienautorin Tatiana Agnesens, Hochschule Luzern (HSLU).

Quelle: Andreas Minor

Von **Andreas Minor**  
vor 4 Stunden

**E**in Geldregen aus Pensionskassenvermögen überschwemmt in den kommenden 15 Jahren den Anlagemarkt. 1,8 Millionen Menschen lassen sich in dieser Zeit pensionieren. Da sich rund 51'000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer für den Bezug des Kapitals entscheiden statt für die Rentenlösung, fliessen gemäss Bundesamt für Statistik (BFS) über 11 Milliarden Franken jährlich auf die Konten von Neupensionierten.

## PARTNER-INHALTE



### **100 Milliarden Franken gross ist der Kuchen**

Weitere 88 Milliarden Franken werden hierzulande ausserdem jährlich vererbt. Da Schweizerinnen und Schweizer immer länger leben, vererben sie auch später: Ihre Nachkommen sind meist selbst schon keine Jungspunde mehr. 83 Prozent allen Erbes geht an über Fünfzigjährige.

PK-Vermögen und Erbschaften zusammengezählt macht unter dem Strich knapp 100 Milliarden Franken, die es Jahr für Jahr neu zu investieren gilt, da [Angespartes auf dem Sparkonto](#) nur immer weniger wert wird.

ANZEIGE

### **Finpact sieht eine Chance**

Ein Spin-off der [Universität St. Gallen \(HSG\)](#) [↗](#) nutzt die günstigen Rahmenbedingungen mit einem massgeschneiderten Programm für über Fünfzigjährige: Das Startup [Finpact](#) [↗](#) mit CEO [Alain Beyeler](#) [↗](#) präsentierte am 23. Januar in den Zürcher Finpact-Büros eine Studie zum Thema. Diese war zusammen mit der Hochschule Luzern (HSLU) unter Studienleiterin Tatiana Agnesens mit 502 Befragten, je zur Hälfte Frauen und Männer, unter dem Titel «Digitale Geldanlagen für die Generation 50+» erarbeitet worden.

Der Befund: Rund ein Viertel der Befragten zeigt sich offen, in [digitale Anlageformen](#) [↗](#) zu investieren. «Männer investieren eher und sind digitalem Investieren eher aufgeschlossen, Frauen hingegen weniger», führte die HSLU-Dozentin und Finanzmathematikerin [Tatiana Agnesens](#) [↗](#) vor den Medien aus.

ANZEIGE

### **Hohe Bereitschaft, zu investieren**

Drei Viertel der Studienteilnehmenden haben oder hatten Wertschriften, nur ein Viertel hatte noch nie in Wertschriften investiert. Fast die Hälfte aller Befragten stellte die Rendite und niedrige Anlagekosten bei Investitionen in den Vordergrund. Gut ein Viertel würde für qualitativ hochwertige Anlagestrategien jedoch auch etwas mehr bezahlen.


Immerhin 40 Prozent beschäftigen sich mindestens einmal jährlich oder häufiger mit ihren Anlagen, wie aus der HSLU-Studie ebenfalls hervorgeht. Und überraschend ist: Nur 10 Prozent bevorzugen ein speziell auf Nachhaltigkeit ausgelegtes Assetmanagement.

### **Transparenz zählt**

Besonders wichtig sind den Anlegerinnen und Anlegern im Alter von 50 bis 79 Jahre die Verständlichkeit der Unterlagen einer Geldanlage (47 Prozent). Gleich viele fordern eine

«nachvollziehbare Anlagestrategie» ein. Transparenz bei den Kosten und bei der Assetstrategie des jeweiligen Portfolios sehen drei Viertel als äusserst wichtig an.

### **Persönlicher Kontakt erwünscht**

Service wird grossgeschrieben: Das Abrufen des Vermögensstands, der Performance und Rendite, eine einfache Navigation und der Zugriff auf Steuerunterlagen rangieren in der Gunst der über Fünfzigjährigen ganz oben. Persönliche Beratung und technische Unterstützung bei der Nutzung einer digitalen Plattform schätzt ebenfalls eine Mehrheit. Gerade [Affluent-Kundschaft](#)  wird von ihren Banken bei Anliegen oder Fragen häufig in die telefonische Warteschlange geschickt.

ANZEIGE

«Bei diesen Punkten setzen wir mit unseren Finpact-Lösungen an», so Alain Beyeler. Der Finpact-CEO hat in den vergangenen drei Monaten die Erkenntnisse aus der Umfrage in konkrete Firmenleitlinien gegossen. Die Nutzung der digitalen Assetplattform von Finpact soll so einfach und transparent wie möglich sein.

### **Hunderttausende Kunden und Kundinnen**

Obwohl nur rund ein Viertel aller Studienteilnehmenden offen für die Nutzung einer digitalen Anlageplattform sind, sei der Markt für Finpact gross genug. «Das sind 200'000 bis 600'000 Personen – ein signifikanter Markt. Diese Menschen wollen wir für unsere Lösungen gewinnen», betont Beyeler. Zudem gelte es, den anderen drei Vierteln das riesige Potenzial von digitalem Investment vor Augen zu halten. «Unsere Erfahrung ist, dass nur wenige Personen im Alter über fünfzig Jahren überhaupt digitale Plattformen auf ihrem Radar haben», doch das könne man ändern. Man müsse die Öffentlichkeit sensibilisieren. Das finde bereits statt, bestätigte Studienleiterin Tatiana Agnesens: «Menschen vertrauen nur in etwas, wenn sie es kennen. Mit den Kenntnissen über digitale Anlageplattformen steigt auch das Vertrauen in sie.»

### **Billiger investieren**

Die Chancen für Anlegerinnen und Anleger seien enorm, meint Beyeler. Er rechnet vor, was überhöhte Gebühren, Nebenkosten und so weiter die Neupensionierten und Pensionierten kosten. Bei einer Summe von 11 Milliarden PK-Vermögen kommt der Finpact-CEO nach zehn Jahren auf rund 4 Milliarden Franken, die den Rentnerinnen und Rentnern entgehen. Geld, das in den Tresoren von Finanzinstituten und Banken landet, statt in den Taschen der Pensionierten zu bleiben. Beyelers Botschaft ist klar: «Das geht auf einer digitalen Plattform billiger, ohne dass man Komfort einbüßen müsste. Digital investieren geht heutzutage auch ohne Hürden.»