

Studienpräsentation

Digitale Geldanlage für die Generation 50+.

23. Januar 2024

Studie zeigt: Digitale Geldanlagen werden bei der Generation 50+ immer beliebter.

Die Finpact AG, ein Spin-off der Universität St. Gallen und Experte für digitale Geldanlagen ab dem 50. Lebensjahr, und die Hochschule Luzern (HSLU) haben die Studie «Digitale Geldanlagen für die Generation 50+» durchgeführt. Die repräsentative Studie gibt aufschlussreiche Einblicke, wie die über 50-Jährigen in der Schweiz digitale Geldanlagen nutzen und welche Bedürfnisse sie haben. Die Ergebnisse zeigen, dass die Akzeptanz digitaler Anlageplattformen in dieser Altersgruppe zwar noch in den Kinderschuhen steckt, sich aber bereits ein Viertel der Befragten vorstellen kann, diese zu nutzen. Ausschlaggebend dafür sind leicht verständliche Anlagestrategien, Kostentransparenz und eine unkomplizierte Funktionalität der Plattformen. Interessanterweise zeigen sich auch deutliche Geschlechterunterschiede in Bezug auf nachhaltige Geldanlagen und die Präferenz für digitale Plattformen mit ergänzender Beratung und technischer Unterstützung.

Fokusthemen:

- Bevölkerungsgruppe der Generation 50+ in der Schweiz
- Anforderungen an Geldanlagen
- Nutzung digitaler Anlageplattformen
- Entscheidungskriterien für digitale Anlageplattformen



Zusammenfassung der Ergebnisse.

Vermögensflüsse und Demografie

- Jährlich 11 Milliarden Franken aus Pensionskassen und 88 Milliarden Franken Erbschaften.
- Hauptempfänger sind über 50-Jährige, eine Gruppe von ca. 3,5 Millionen Personen.
- 1,8 Millionen zwischen 50 und 64 Jahre alt, nutzen Vermögen vor allem für dritten Lebensabschnitt.

Digitale Anlageplattformen

- 58% besitzen Wertschriften, 26% können sich Nutzung digitaler Plattformen vorstellen, aber nur 9% nutzen diese aktuell.
- Grosser geschlechtsspezifischer Unterschied: 4% Frauen vs. 13% Männer.
- 65% haben wenig bis keine Kenntnisse über digitale Anlageplattformen.

Anforderungen an Geldanlagen

- Wichtig sind Verständlichkeit (47%) und Nachvollziehbarkeit (47%).
- Bei digitalen Plattformen zählen Kostentransparenz (74%) und Transparenz über Anlagen.
- Preis (43%) und Reputation (36%) weniger wichtig; App-Zugriff (31%) weniger gefragt als E-Banking.

Technische Funktionalitäten und Beratung

- Basisfunktionen wie aktueller Vermögensstand (73%), Renditeverfolgung (73%) und Unterlagen für Steuererklärung (71%) haben Priorität.
- Finanz- und Budgetplanung weniger wichtig (14%).
- 42% bevorzugen persönliche Beratung; technische Unterstützung wichtig (36%).
- Höhere Zahlungsbereitschaft für Beratung bei Frauen.

Nachhaltiges Investieren

- Nachhaltiges Investieren (41%) wichtig, besonders für Frauen.
- Interesse an nachhaltigen Anlagen sinkt mit steigendem Vermögen.
- Spezifischer Nachhaltigkeitsfokus (z.B. Klimawandel) weniger gefragt (10%).
- Mehrheit ohne spezifischen Fokus auf Nachhaltigkeit (44%), attraktive Rendite bleibt Hauptfokus (39%).

Studienverantwortliche.

HSLU - Hochschule Luzern - Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ wurde 1997 auf Initiative der Zuger Wirtschaftskammer und der Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zug gegründet. Mit seinen Studiengängen, Weiterbildungen, Forschungsaktivitäten und Dienstleistungen schafft das IFZ seit über 25 Jahren Mehrwert für den Finanzsektor und für Finanzexperten/-innen aus allen Branchen. Ausserdem engagiert sich das Institut in weiteren Dienstleistungsaktivitäten, die der Wissensvermittlung und der Wirtschaftsförderung dienen.

Finpact AG

Finpact ist die alternative Geldanlage zu altmodischen Banklösungen. Die intuitive und digitale Vermögenslösung ist perfekt auf die Bedürfnisse der Über-50-jährigen zugeschnitten. Finpact fokussiert auf die moderne Geldanlage für Kapitalbezüge, Erbschaften und Ersparnisse. Als Spin-off der Universität St.Gallen setzt Finpact als digitaler Vermögensverwalter neue Massstäbe für die Geldanlage im dritten Lebensabschnitt, dies dank dem super-intuitiven Online Anlageplaner mit Story-based Anlageberatung, den nutzenorientierten Portfolios und einem transparenten Gebührenmodell.

finpact.



Dr. Tatiana Agnesens

Dozentin, Institute of Financial Services Zug IFZ
tatiana.agnesens@hslu.ch
www.hslu.ch



Alain Beyeler

CEO, Finpact AG
alain.beyeler@finpact.ch
www.finpact.ch

Die moderne Geldanlage für die Generation 50+.

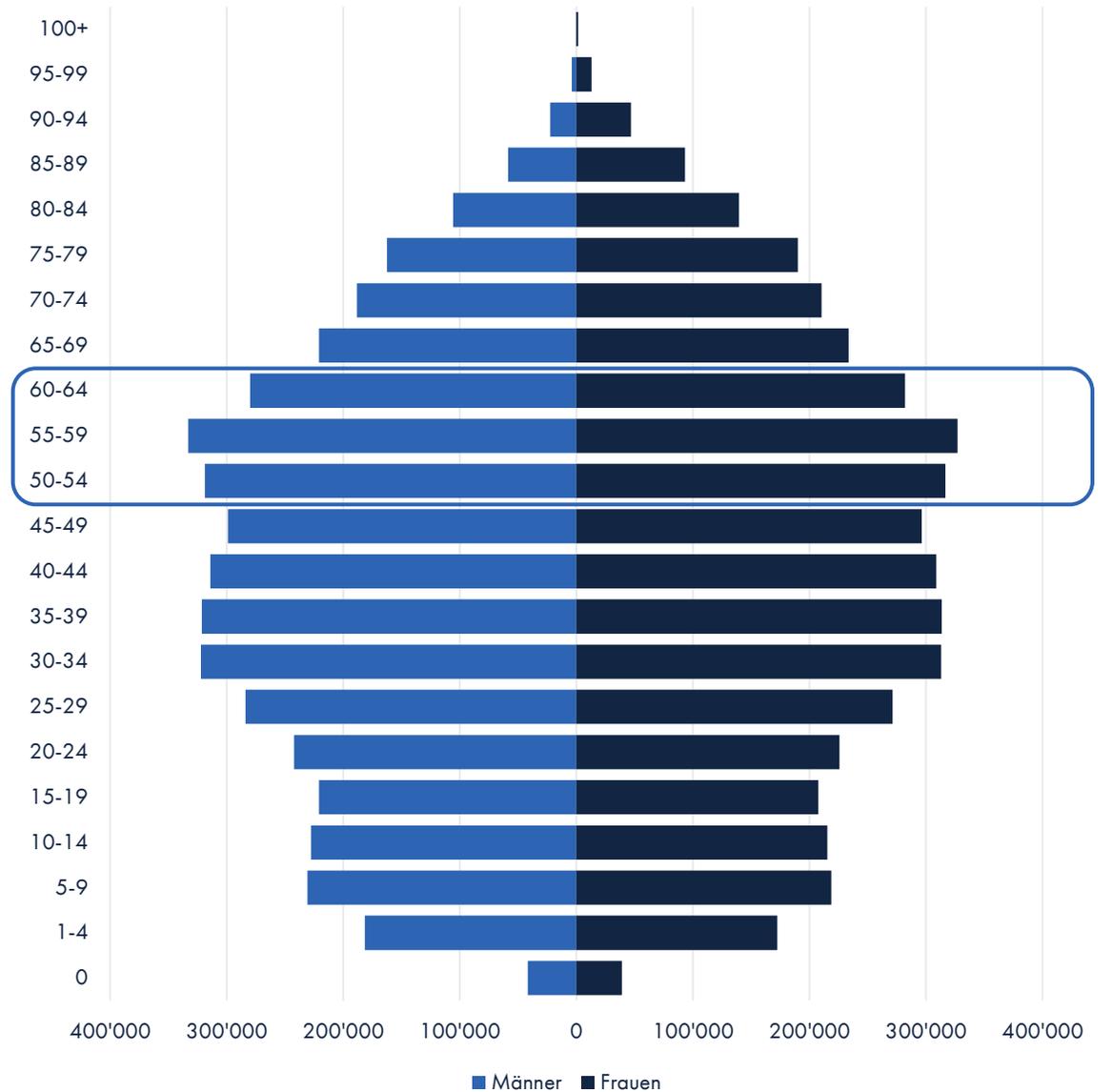
- Mit unseren Wurzeln in der Universität St.Gallen (Spin-Off) und modernster Technologie (Wealthtec) bieten wir die moderne und zukunftsweisende Vermögensverwaltung in der Schweiz für die Generation 50+.
- Finpact ist breit verankert mit mehr als 50 Partnern, darunter Finanzberater, Pensionskassen und Banken. Gemeinsam streben wir danach, unseren Kunden die bestmögliche und moderne Geldanlage zu bieten.
- Finpact ist ein von der Finma lizenzierter Vermögensverwalter mit Standorten in St. Gallen und Zürich.



1,8 Millionen Neurentner in den nächsten 15 Jahren

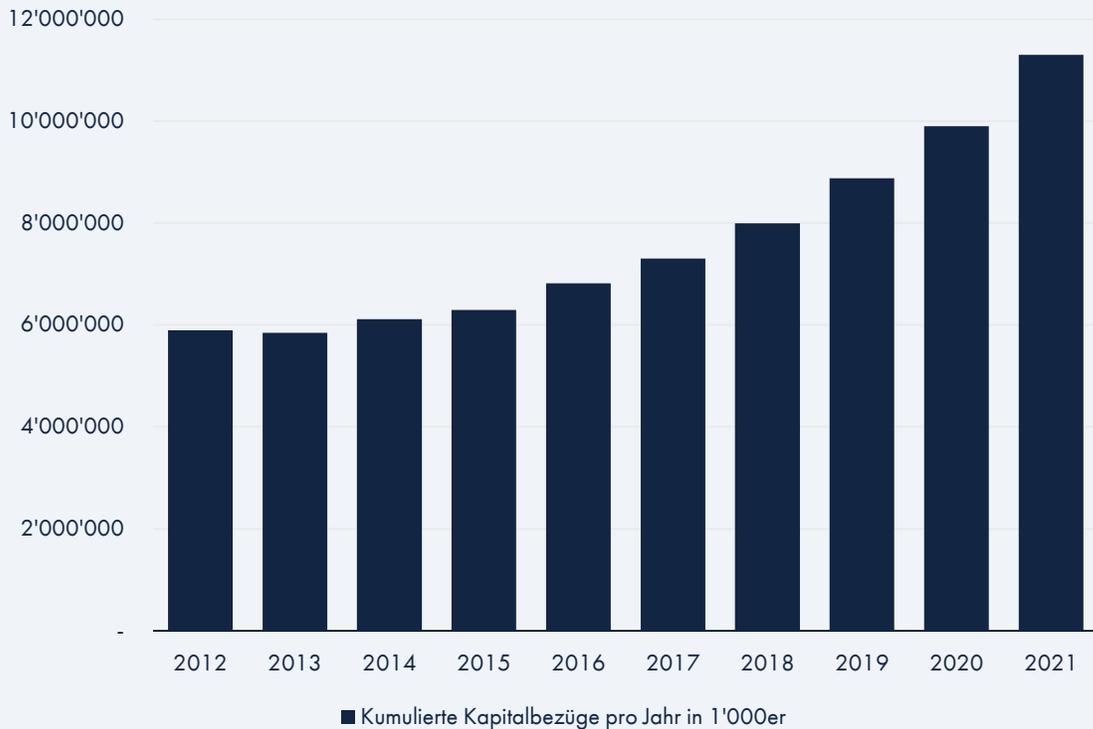
- In der Schweiz zählen 1,8 Millionen Menschen zur Altersgruppe 50-64, die in den nächsten 15 Jahren das Rentenalter erreichen.
- Im Jahr 2021 stieg die Lebenserwartung in der Schweiz ab 65 Jahren für Frauen auf 22,7 und für Männer auf 19,9 Jahre.
- 69% der Personen über 75 Jahre berichten von einem guten bis sehr guten Gesundheitszustand.

Bevölkerungspyramide der Schweiz. Quelle: BFS (2022)



Kapitalbezüge von jährlich 11,3 Milliarden Franken.

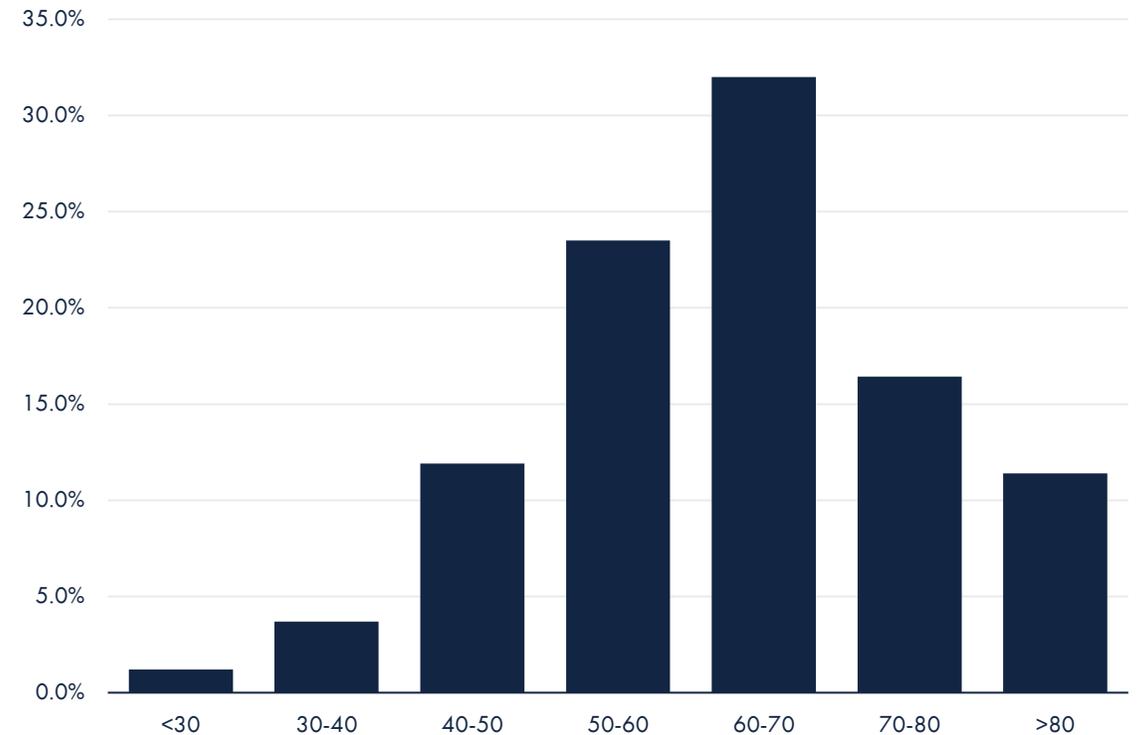
Im Jahr 2021 bezogen über 51'000 Personen in der Schweiz Kapitalleistungen aus Pensionskassen, die insgesamt 11,3 Milliarden Franken betragen.



Kapitalbezüge in der Schweiz in Schweizerfranken (1'000er). Quelle: BFS (2022)

88 Milliarden Franken werden jährlich vererbt.

In der Schweiz betrug der Wert vererbten oder verschenkten Vermögens etwa CHF 88 Milliarden, wobei 83% dieser Summe an Personen über 50 Jahren gingen.

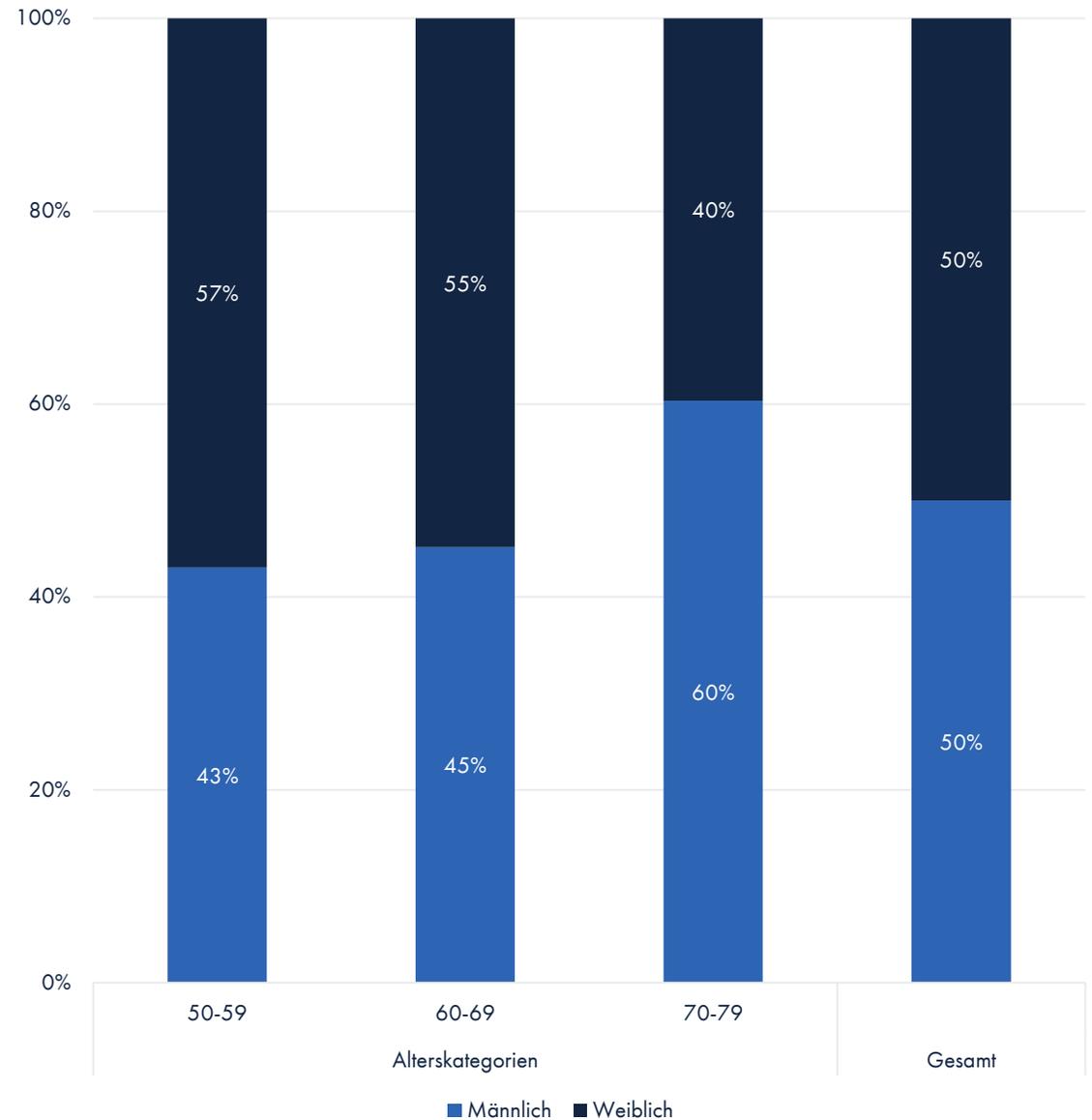


Anteil der Erbschaftssumme nach Altersgruppe. Quelle: Steck (2019, Seite 25)

Datensample mit Fokus auf die Altersgruppe 50+.

- Beteiligte Institutionen: Hochschule Luzern HSLU (IFZ), Finpact AG, Innosuisse, LINK Institute
- Die Studie untersucht die Bedürfnisse und das Nutzungsverhalten von Personen über 50 Jahren in Bezug auf Geldanlagen und digitale Anlageplattformen.
- An der Befragung nahmen insgesamt 502 Personen teil, die alle in der Deutschschweiz ansässig sind.
- Die Stichprobe wurde in drei Alterskategorien untergliedert: 50 bis 59 Jahre, 60 bis 69 Jahre und 70 bis 79 Jahre.

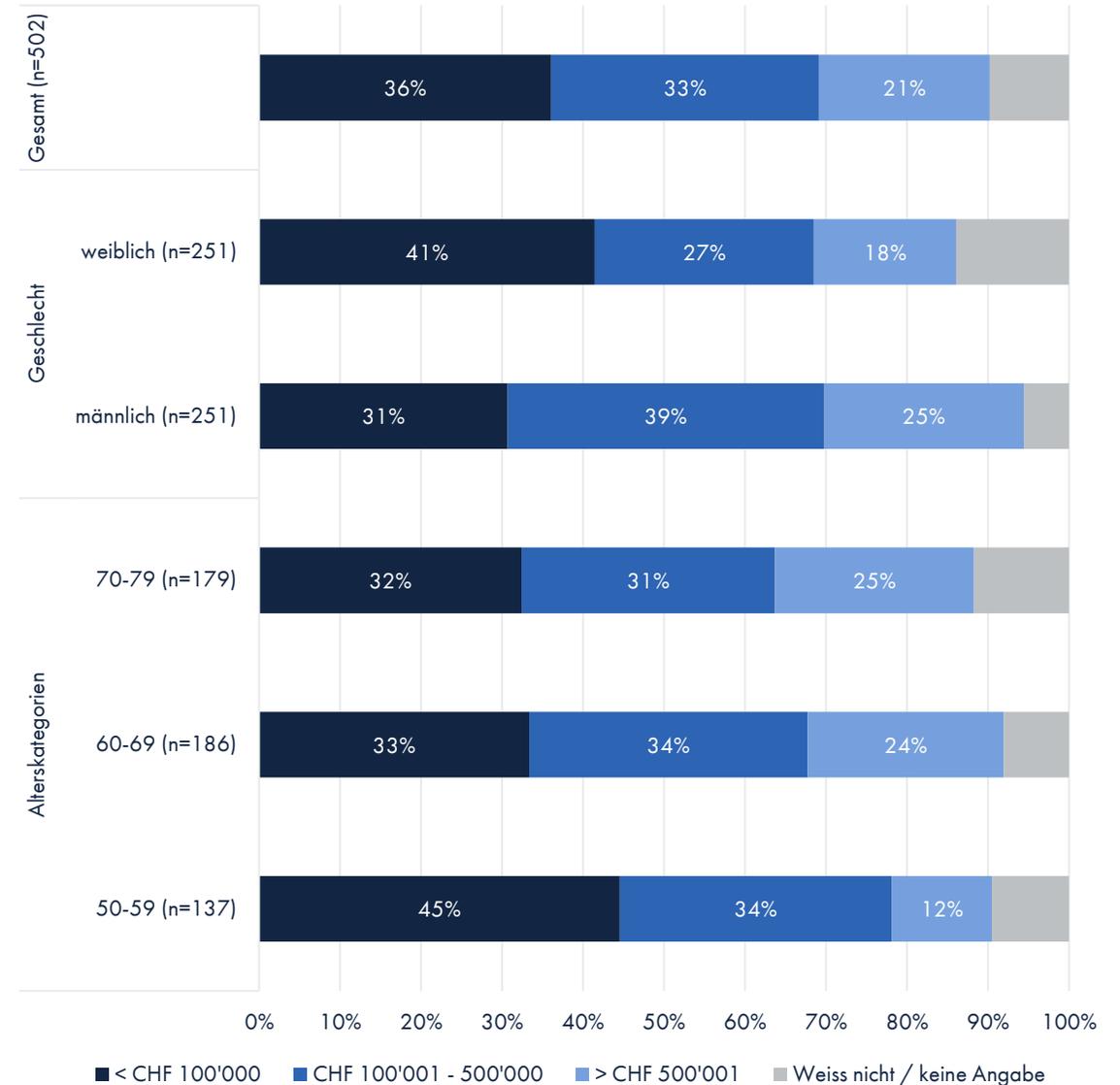
Datensample nach Geschlecht und Alterskategorie.



Mit dem Alter steigt das Finanzvermögen.

- Mit zunehmendem Alter steigt das Finanzvermögen, wobei signifikante geschlechterspezifische Unterschiede bestehen; 54% der Befragten verfügen über ein Finanzvermögen von mehr als CHF 100.000.
- Das Finanzvermögen wurde definiert als die Summe aus Bargeld, Ersparnissen, Wertpapieren und Festgeldern, ohne Immobilienbesitz.
- Die Verteilung des Finanzvermögens unter den Befragten zeigt eine Vielfalt: 36% besitzen weniger als CHF 100.000, 33% zwischen CHF 100.000 und CHF 500.000, und 21% mehr als CHF 500.000, während 10% keine Angaben machten.

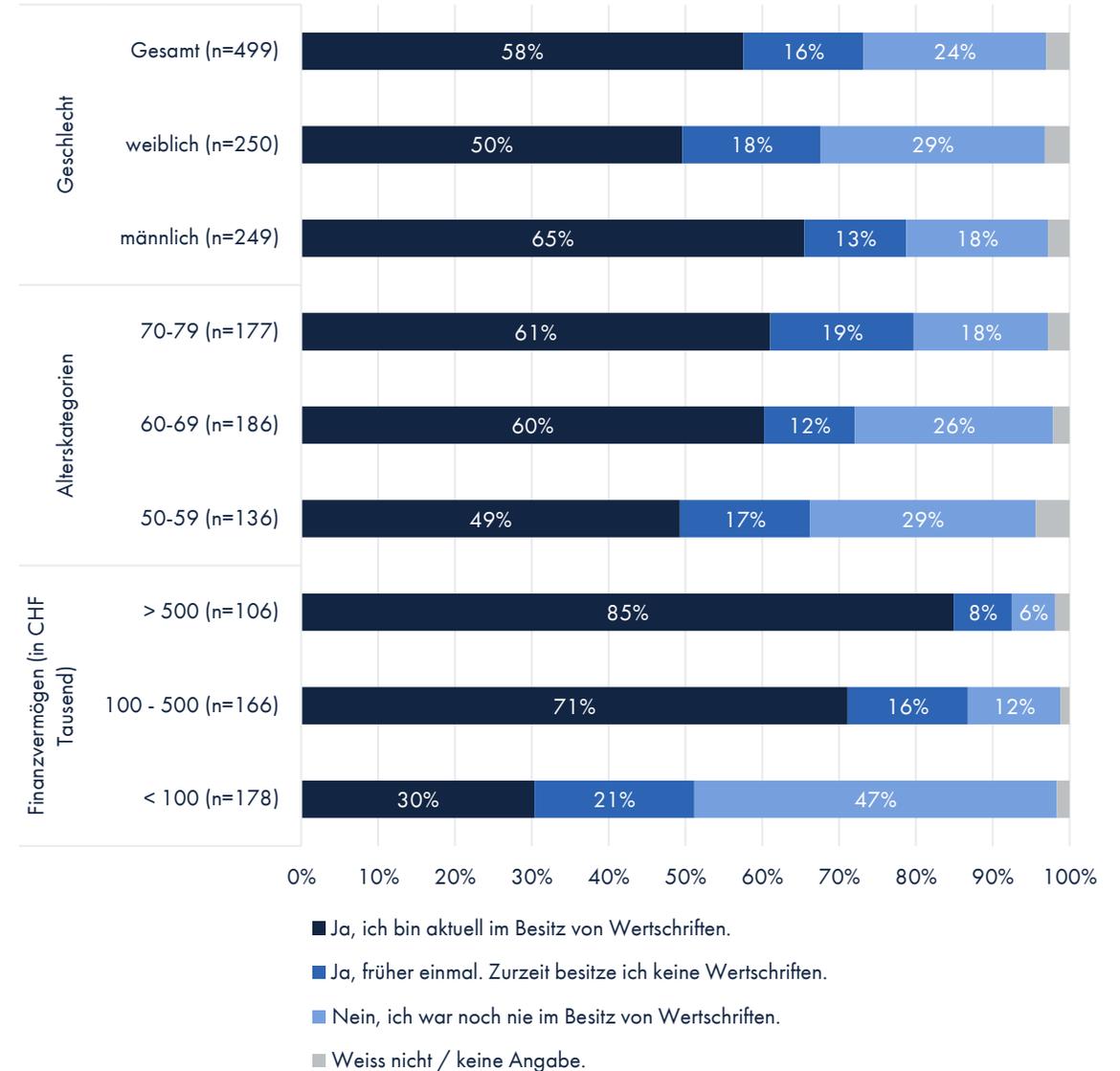
Finanzvermögen nach Geschlecht und Alterskategorien. (Unter Finanzvermögen versteht man Bargeld, Ersparnisse, Wertpapiere und Festgeld ohne Immobilien)



Hoher Investorenanteil.

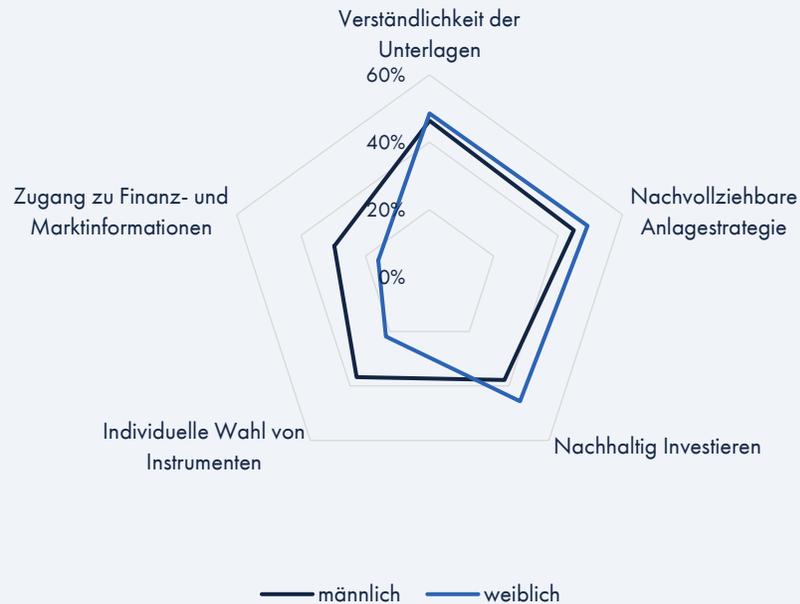
- 74% der Befragten haben früher investiert oder besitzen aktuell Wertschriften, während 24% angeben, noch nie in Wertschriften investiert zu haben.
- Es zeigt sich, dass der Anteil der Personen, die noch nie in Wertschriften investiert haben, mit zunehmendem Alter tendenziell abnimmt.
- Ein Grossteil der Befragten über 50 Jahre ist in Wertschriften investiert oder war es in der Vergangenheit, was ihre Bedeutung für Vermögensverwaltungslösungen unterstreicht.

Investieren Sie in Wertschriften? (Unter Wertschriften versteht man verschiedene Finanzinstrumente wie Aktien, Obligationen, Anteile an Fonds oder strukturierte Produkte)

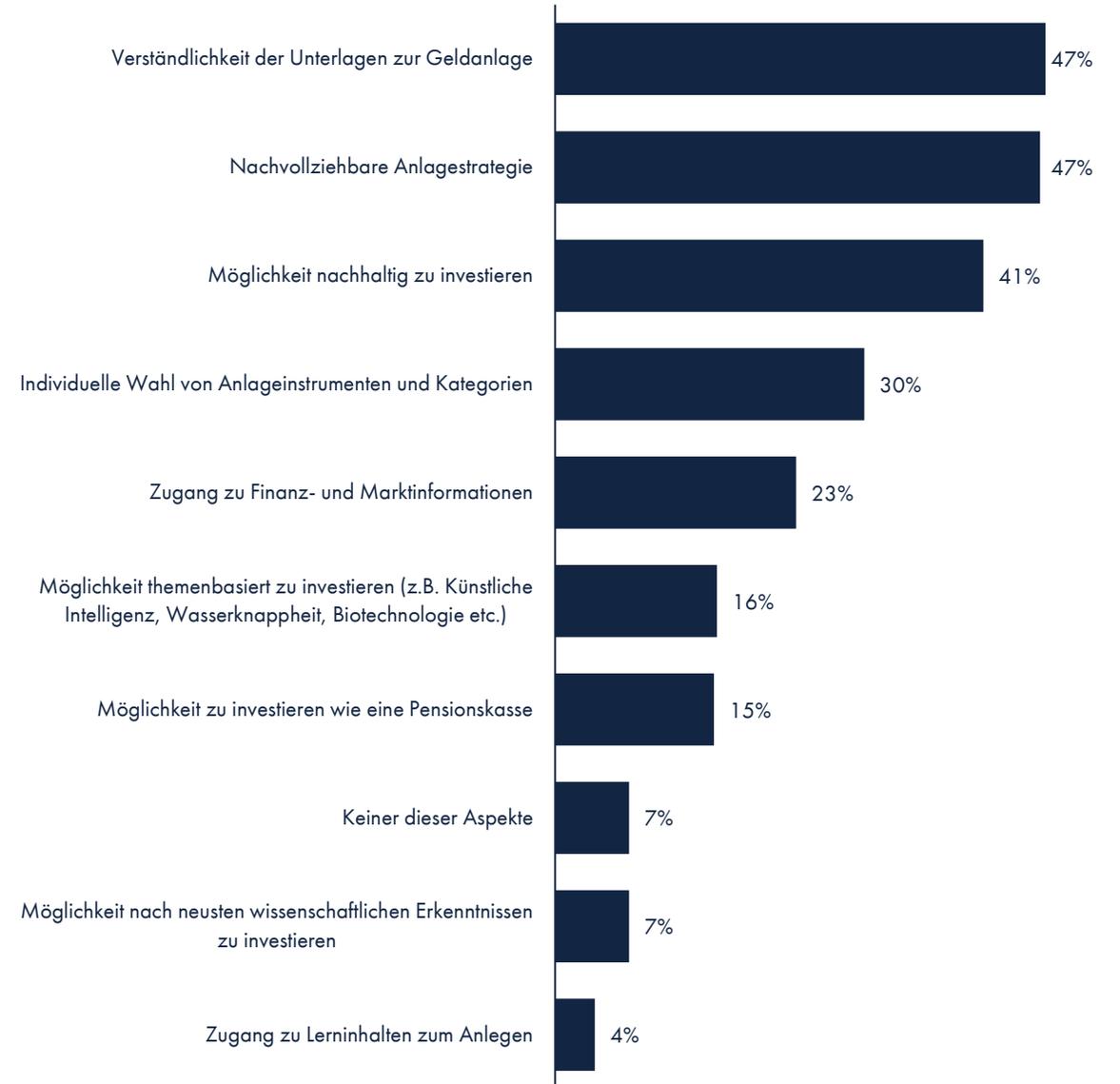


Erwartungen an die Geldanlage.

- Für die befragten Investierenden ist eine leicht verständliche und nachvollziehbare Anlagestrategie von grosser Bedeutung.
- Männer legen tendenziell mehr Wert auf individuelle Anlageauswahl und Finanzinformationen, während Frauen ein höheres Interesse an Nachhaltigkeit zeigen.



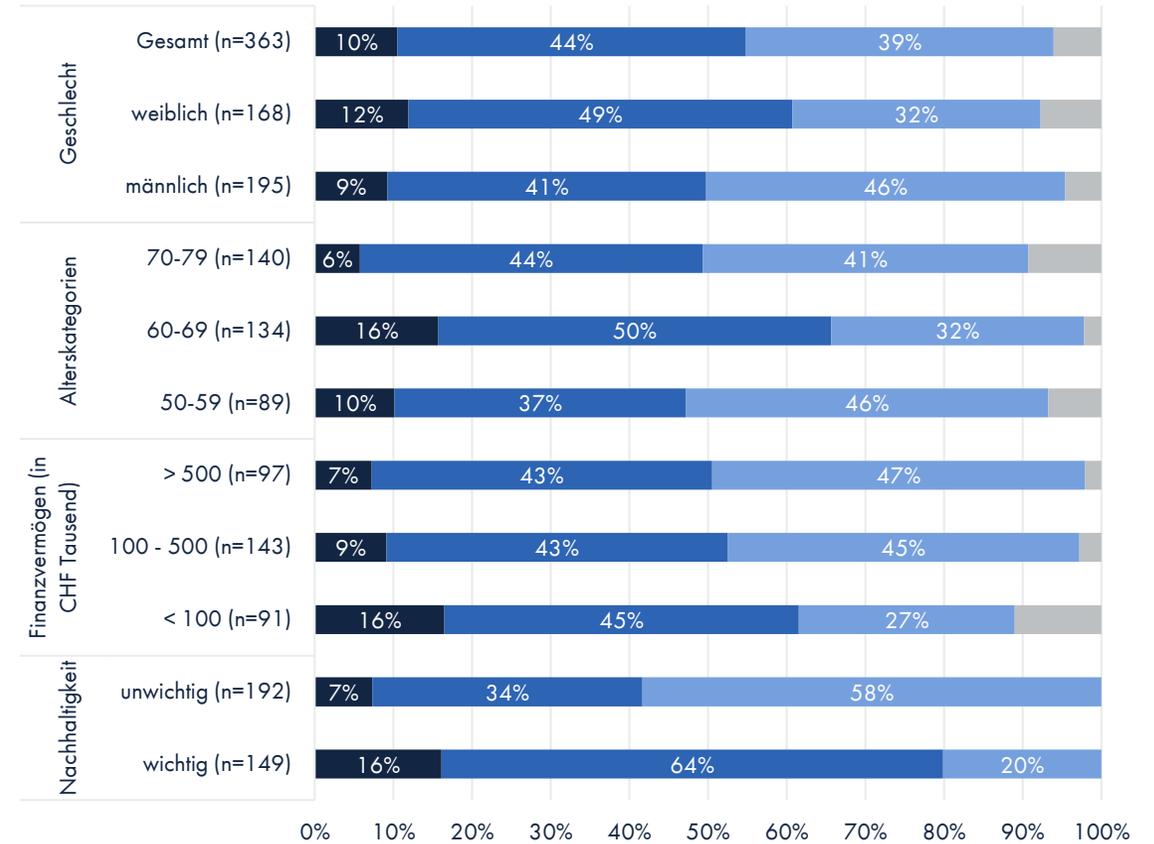
Welche Aspekte einer Geldanlage sind für Sie wichtig/interessant?



Nachhaltigkeit als Anlagekriterium.

- Nur 10% der Befragten bevorzugen eine speziell auf Nachhaltigkeitsprobleme ausgerichtete Anlagestrategie.
- 44% der befragten Investierenden halten eine allgemeine Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in ihrer Anlagestrategie für ausreichend.
- Eine angemessene Rendite bleibt ein vorrangiges Anliegen vieler Anleger.

Welche Aussage über die nachhaltige Ausrichtung einer Geldanlage trifft am ehesten auf Sie zu?

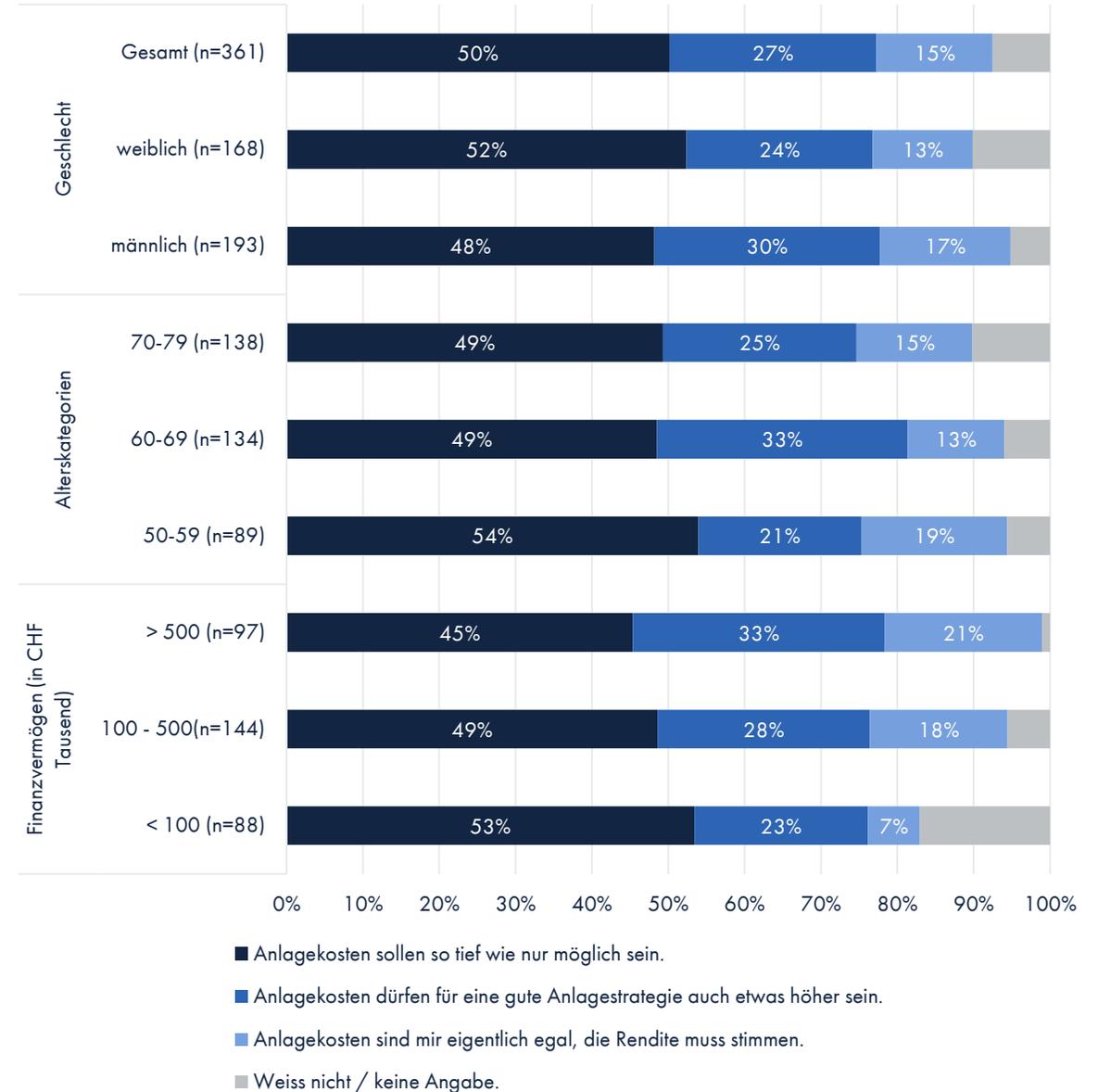


- Eine Anlage soll besonders auf spezifische Probleme wie den Klima-Wandel ausgerichtet sein.
- Eine Anlage soll generell die Kriterien für nachhaltige Anlagen berücksichtigen, ohne jedoch einen spezifischen Fokus zu setzen.
- Eine Anlage soll primär eine attraktive Rendite erzielen.
- Weiss nicht / keine Angabe.

Anlagekosten als Entscheidungskriterium.

- 50% der Befragten Anleger über 50 Jahre priorisieren niedrige Anlagekosten.
- 27% der Befragten sind bereit, höhere Kosten für qualitativ hochwertige Anlagestrategien zu akzeptieren.
- 15% der Teilnehmenden messen der Höhe der Anlagekosten weniger Bedeutung bei, solange die Rendite ihren Erwartungen entspricht.

Welche Aussage über Anlagekosten trifft am ehesten auf Sie zu?

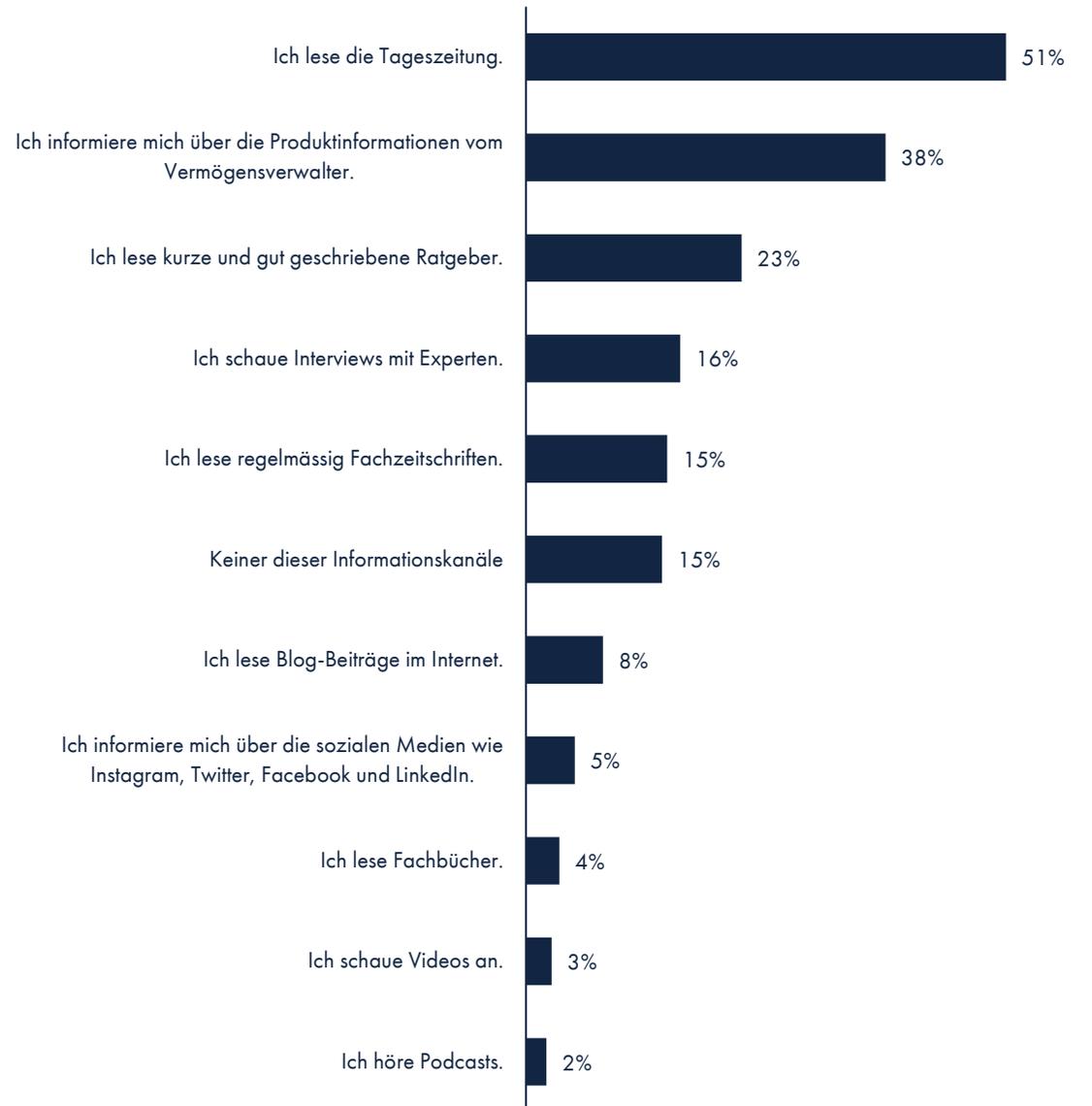


Traditionelle Informationsquellen dominieren.

- Bei Investierenden über 50 dominieren traditionelle Informationsquellen wie Tageszeitungen (51%), Produktinformationen von Vermögensverwaltern (38%) und qualitativ hochwertige Ratgeber (23%).
- Männer nutzen Tageszeitungen zur Information über Anlagemöglichkeiten signifikant häufiger als Frauen.



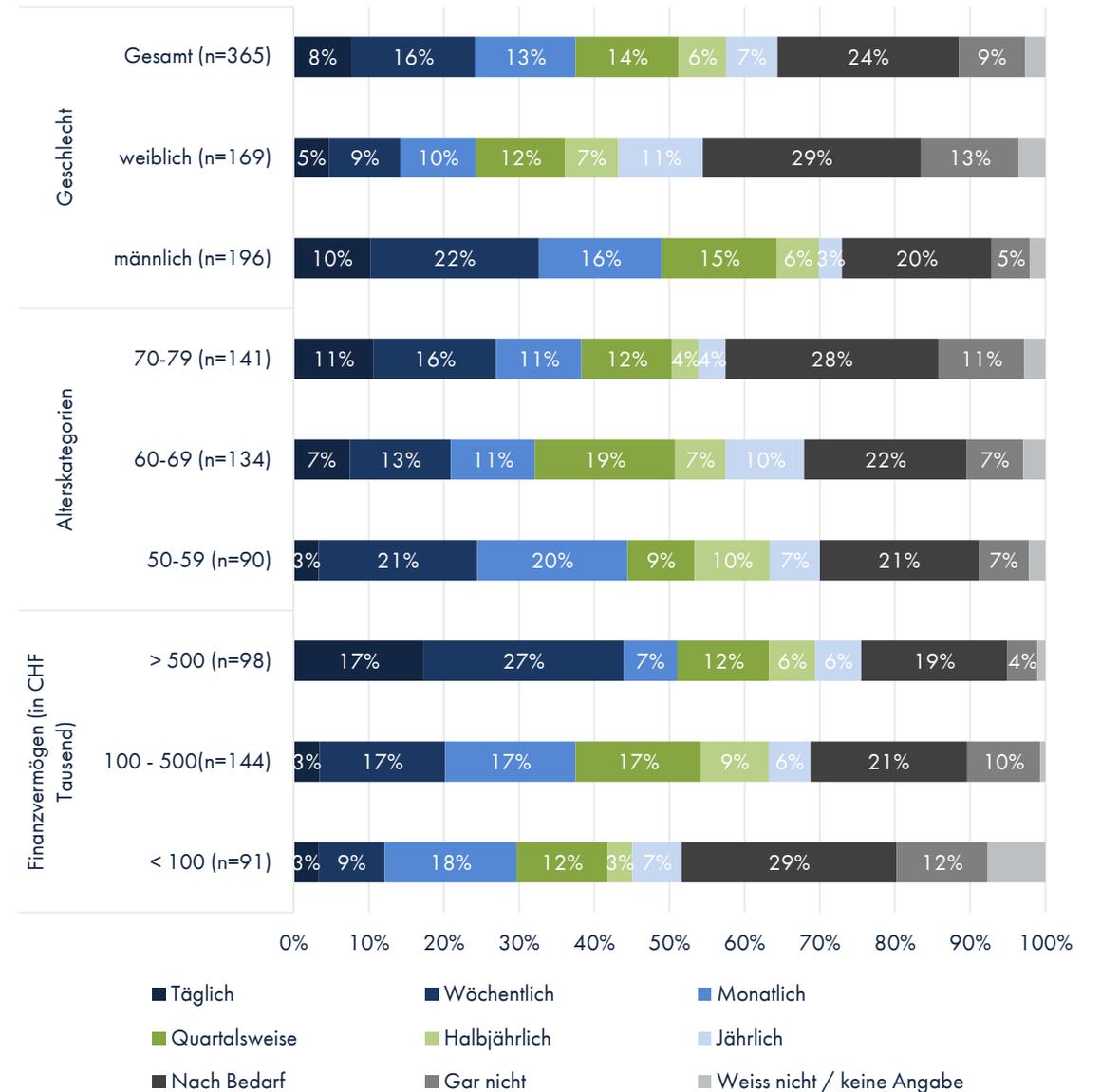
Wie informieren Sie sich über Anlagethemen?



Zeitbudget für die Geldanlage.

- Beinahe ein Viertel (24%) der Befragten beschäftigt sich täglich bis wöchentlich mit ihren Anlagen.
- 27% der Befragten bevorzugen eine monatliche bis quartalsweise Betrachtung ihrer Anlagen, während 13% sich halbjährlich bis jährlich damit befassen.

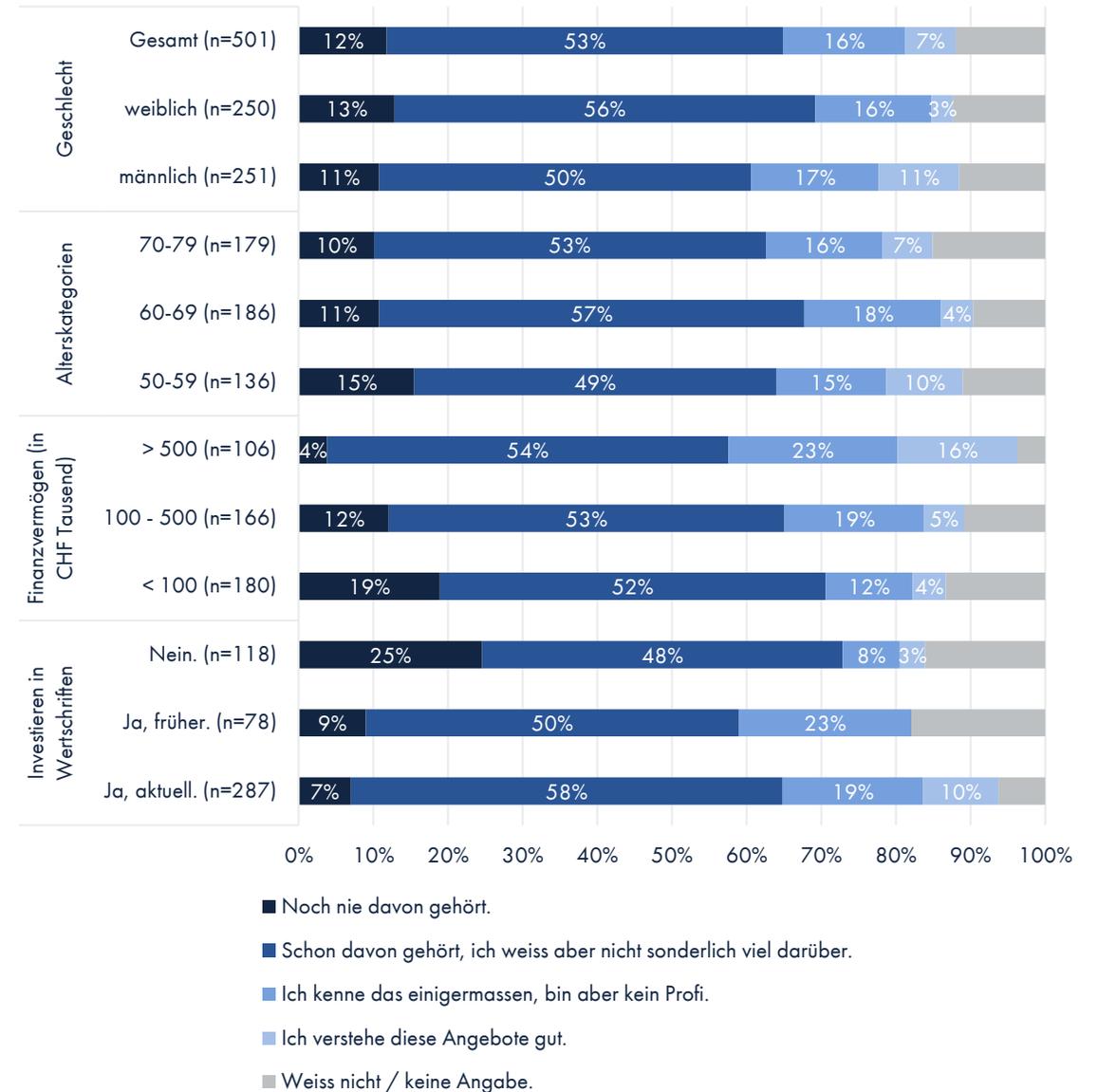
Wie oft sind Sie bereit einer Geldanlage Zeit zu widmen?



Geringe Kenntnisse digitaler Anlageplattformen.

- Eine Mehrheit, der über 50-Jährigen ist mit digitalen Anlageplattformen vertraut, hat jedoch insgesamt nur begrenztes Wissen in diesem Bereich, wobei lediglich 23% der Befragten ein grundlegendes bis gutes Verständnis haben.
- Etwa 65% der Befragten gaben an, noch nie von digitalen Anlageplattformen gehört zu haben oder nicht sonderlich viel darüber zu wissen, was auf eine generell noch geringe Vertrautheit in dieser Zielgruppe hinweist.
- Die Ergebnisse unterstreichen die Notwendigkeit, das Bewusstsein und das Verständnis für digitale Anlageprodukte insbesondere in der Generation 50+ zu erhöhen.

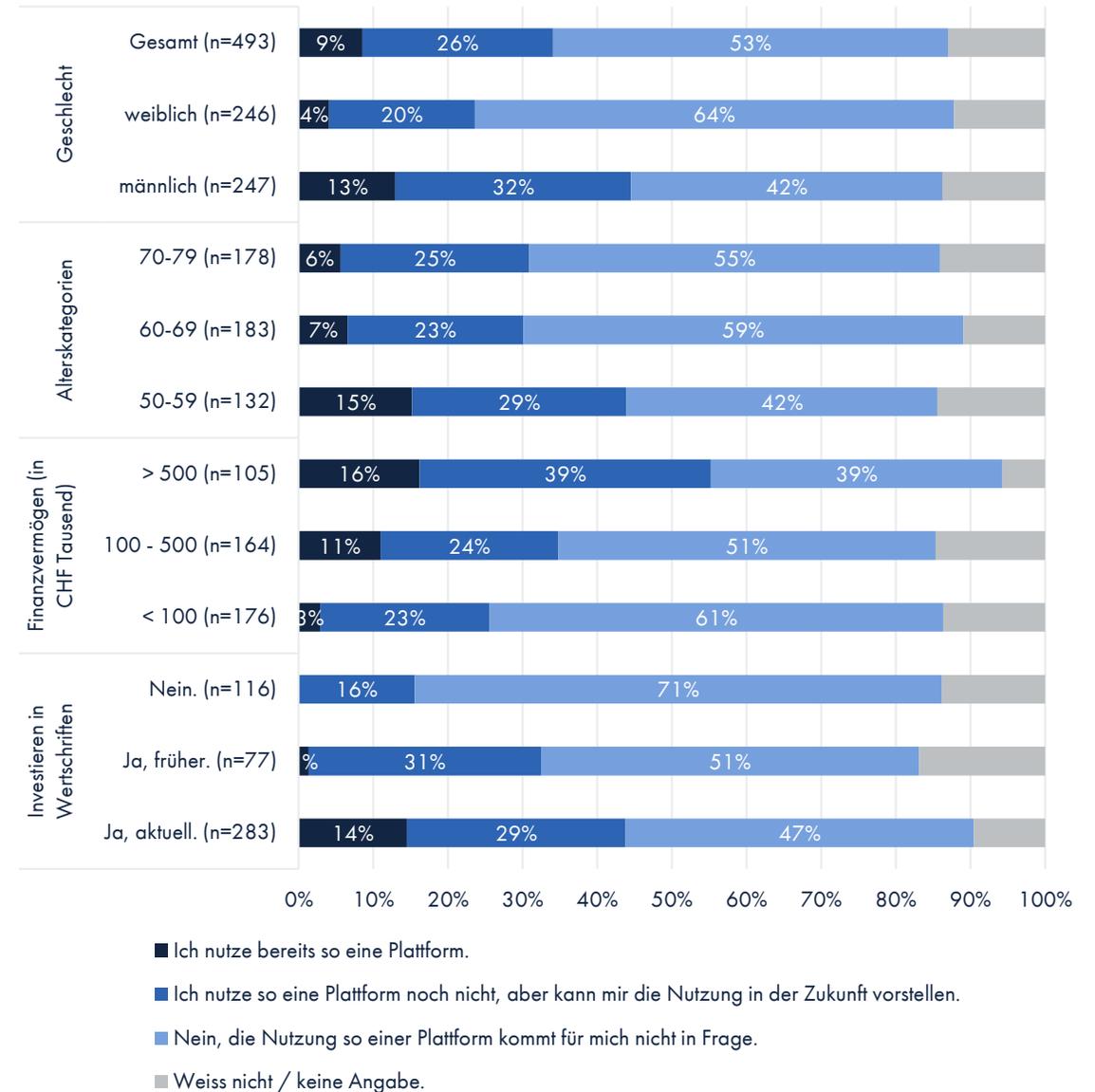
Wie vertraut sind Sie mit digitalen Anlageplattformen?



Potenzial für digitale Anlageplattformen.

- Insgesamt sind 26% der Befragten offen für die Nutzung einer digitalen Anlageplattform, wobei 9% bereits Nutzende sind.
- Die Nutzungsbereitschaft ist dabei bei Männern wesentlich höher als bei Frauen.
- Diese Ergebnisse zeigen für Anbieter digitaler Anlageplattformen ein signifikantes Potenzial zu erweitern.

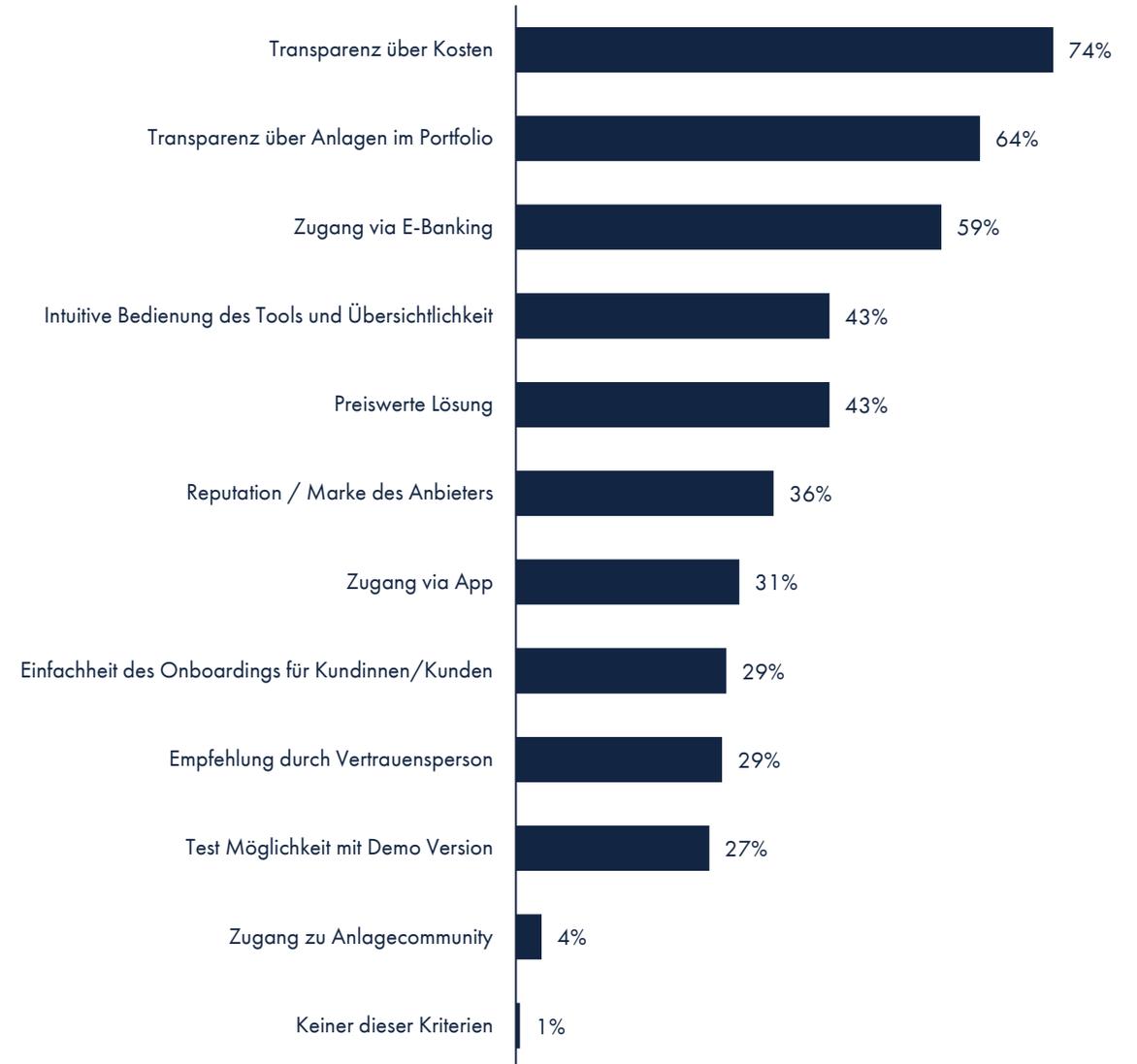
Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, eine solche Plattform zu nutzen?



Transparenz als wichtiges Auswahlkriterium.

- Transparenz der Kosten ist mit 74% der wichtigste Faktor für die Altersgruppe 50+ bei der Auswahl digitaler Anlagelösungen.
- Weitere entscheidende Faktoren sind Klarheit bezüglich der Anlagen im Portfolio (64%), Zugang über E-Banking (59%), intuitive Nutzbarkeit (43%) und der Preis (43%).
- Diese Ergebnisse zeigen, dass für die Altersgruppe 50+ besonders die Transparenz hinsichtlich der Kosten und der Portfolioinhalte als vorrangig angesehen wird.

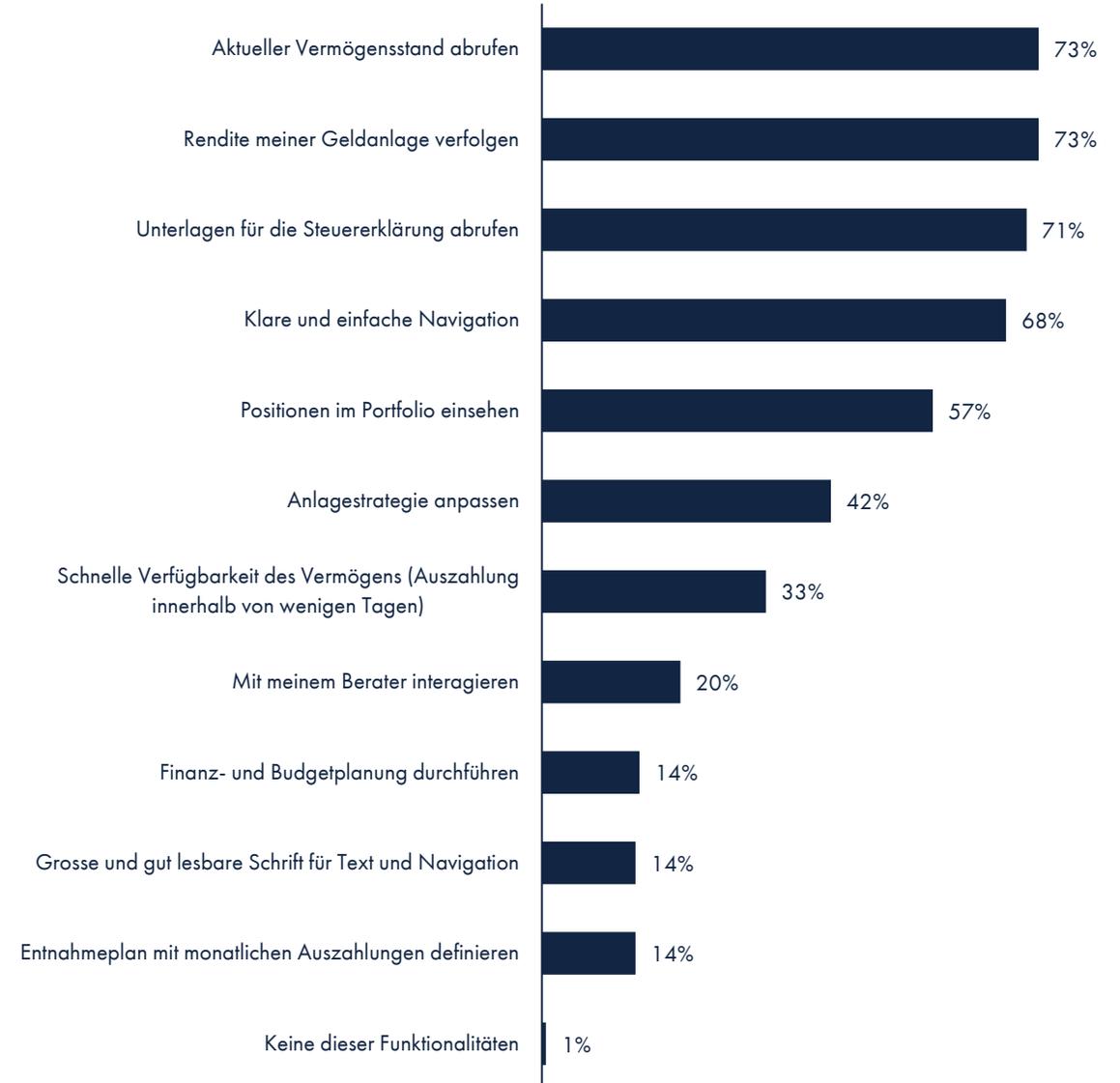
Welche der folgenden Kriterien sind/wären für Sie bei der Auswahl einer digitalen Anlageplattform wichtig?



Basisfunktionen sind von Bedeutung.

- Die wichtigsten Funktionen für Nutzende digitaler Anlageplattformen sind der Abruf des aktuellen Vermögensstands und die Verfolgung der Rendite, beide mit einer Wichtigkeit von 73%.
- Weitere wesentliche Funktionen sind der Zugriff auf Unterlagen für die Steuererklärung (71%), eine klare und einfache Navigation (68%) sowie die Einsicht in die Positionen des Portfolios (57%).
- Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Anforderungen der Nutzenden eher grundlegender Natur sind und komplexere Funktionalitäten wie Anpassung der Anlagestrategie oder Interaktion mit einem Berater niedriger priorisiert werden.

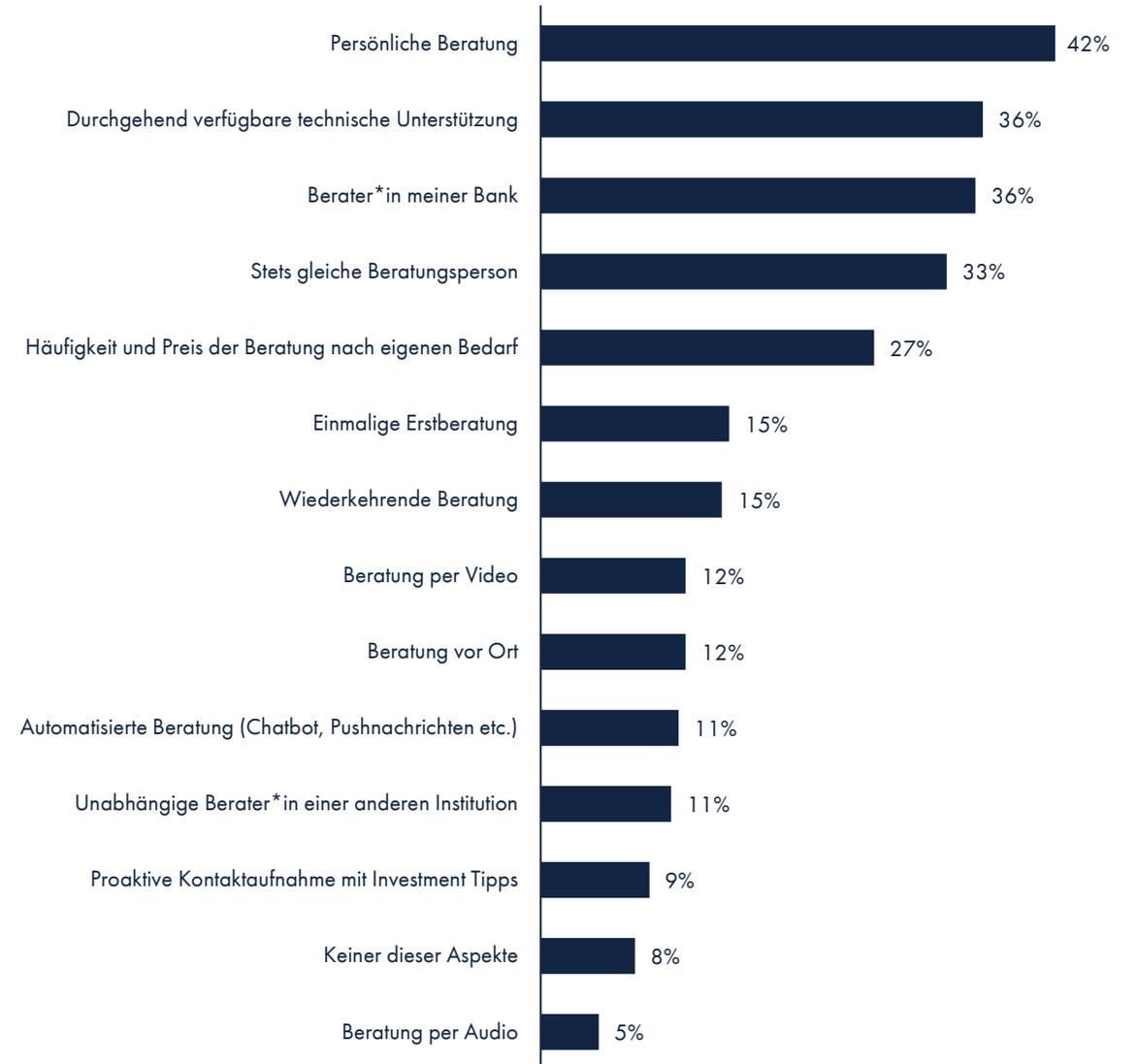
Welche der folgenden Funktionalitäten einer digitalen Anlageplattform sind/wären für Sie wichtig?



Persönliche Beratung und technische Unterstützung.

- Persönliche Beratung ist mit 42% das wichtigste Element für Kunden über 50 im digitalen Kontext, gefolgt von durchgehend verfügbarer technischer Unterstützung und einer Beratungsperson der eigenen Bank, beide mit 36%.
- Weitere wichtige Aspekte sind die Kontinuität der Beratungsperson (33%) und die Anpassung der Häufigkeit und des Preises der Beratung an individuelle Bedürfnisse (27%).
- Ein signifikanter Unterschied zur IFZ-Studie von 2022 ist die hohe Wertschätzung der durchgehend verfügbaren technischen Unterstützung in der Kundengruppe 50+.

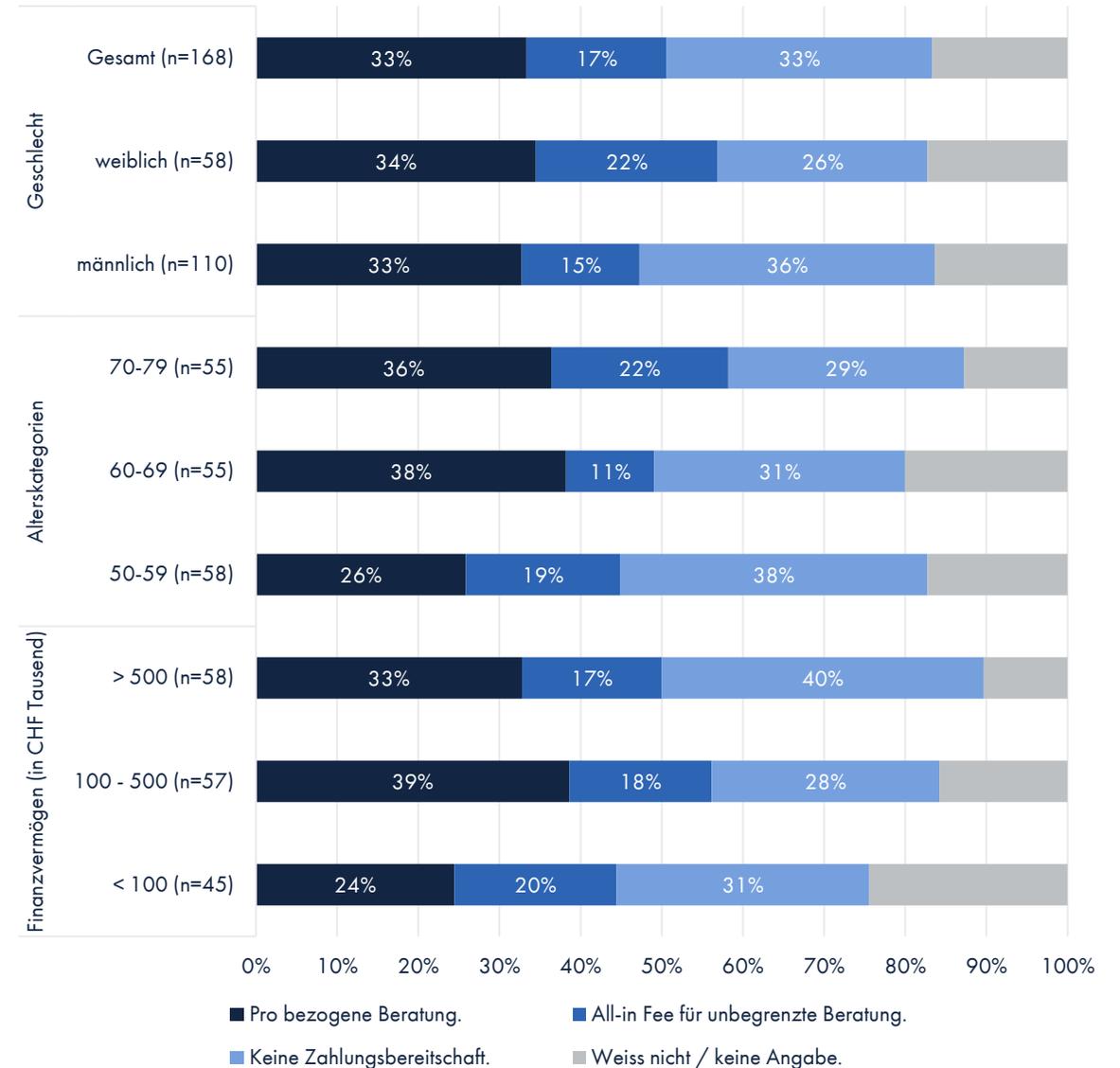
Welche der folgenden Aspekte für eine Beratungsunterstützung zum digitalen Anliegen sind/wären für sie wichtig?



Zahlungsbereitschaft für Beratungsunterstützung.

- Etwa die Hälfte der Nutzer und potenziellen Nutzer digitaler Anlageplattformen sind bereit, für Beratungsleistungen zu bezahlen.
- 33% der Befragten bevorzugen ein Gebührenmodell, das auf der Bezahlung pro in Anspruch genommener Beratung basiert, während 17% eine Pauschalgebühr (All-in Fee) für unbegrenzte Beratung bevorzugen.
- Diese Zahlungsbereitschaft zeigt eine substantielle Nachfrage nach monetarisierten Beratungsdienstleistungen im Bereich digitaler Anlageplattformen unter Nutzenden und potenziellen Nutzenden im Alter von 50+.

Inwiefern wären Sie bereit für eine Beratungsunterstützung zu bezahlen?



Relevanz der Ergebnisse für die Praxis.



**Verständlichkeit und
Nachvollziehbarkeit.**



**Bedarf für einfache Funktionen
und eine verständliche
Kommunikation.**



**Transparenz
über Kosten.**



**Bedarf für einfach verständliche
Kostenstrukturen und faire
Gebühren.**



**Hybride Beratung und
technische Unterstützung.**



**Bedarf für eine menschliche
Begleitung bei der Geldanlage.**

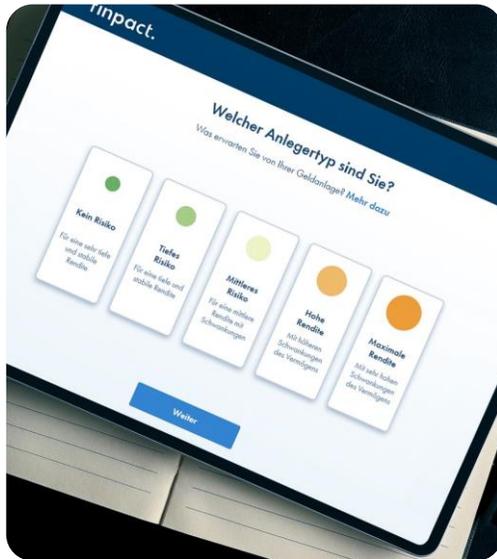


**26% der Befragten kann sich
eine Nutzung vorstellen**



**Bedarf für eine klare
Kommunikation über Angebote
und Vorteile.**

Wie Finpact die digitale Geldanlage auf die Bedürfnisse der Generation 50+ zuschneidet.



Einfache Personalisierung mit dem Anlageplaner.

Unkompliziert in 4 Minuten die Geldanlage personalisieren.



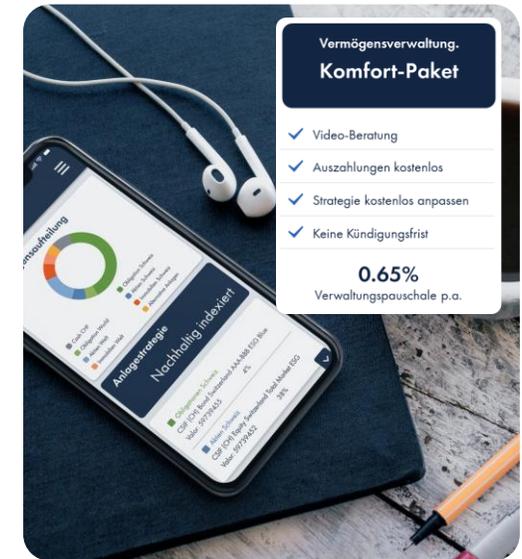
Anlagevorschlag und hybride Beratung.

Einfach verständliche Unterlagen und persönliche Begleitung durch eine/n Berater/in



Intuitiv verständliche Portfolios.

Flexible Auswahl aus nutzenorientierten Anlagestrategien.



Kunden-Cockpit und einfaches Gebührenmodell.

Transparenz über Vermögen, Rendite und Kosten. Jederzeit anpassbar.

Disclaimer

Diese Publikation stammt von der Finpact AG (nachfolgend Finpact genannt) und enthält Werbung. Sie dient ausschliesslich der Information und stellt kein Angebot zum Kauf, Verkauf oder Vertrieb von Anlageprodukten dar; ein solches Angebot wird ausdrücklich ausgeschlossen. Das vorliegende Dokument richtet sich ausschliesslich an natürliche und juristische Personen sowie Personengesellschaften und Körperschaften, welche keiner Rechtsordnung unterstehen, die die Publikation bzw. den Zugang zu solchen Informationen verbietet.

Der Inhalt der Publikation wurde durch Finpact mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Information übernimmt Finpact keine Gewähr. Finpact lehnt jede Haftung ab, die sich aus der Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen ergeben kann. Die in der vorliegenden Publikation enthaltenen Fakten und Meinungen können jederzeit und ohne vorherige Ankündigung ändern. Finpact kann Positionen halten, kaufen oder verkaufen, die in einem Zusammenhang mit den in dieser Publikation enthaltenen Fakten und Meinungen stehen.

Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen verbunden. Die vergangene Performance von Anlageprodukten bietet keine Gewähr für die künftige Entwicklung. Die Reproduktion oder Modifikation ganz oder teilweise ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Finpact ist untersagt.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen dürfen nicht an Personen, die möglicherweise US-Personen nach der Definition der Regulation S des US Securities Act von 1933 sind, verteilt und/oder weiterverteilt werden. Definitionsgemäss umfasst «US Person» jede natürliche US-Person oder juristische Person, jedes Unternehmen, jede Firma, Kollektivgesellschaft oder sonstige Gesellschaft, die nach amerikanischem Recht gegründet wurde. Im Weiteren gelten die Kategorien der Regulation S.

Finpact AG
Hauptsitz
Oberer Graben 3
CH-9000 St.Gallen

Zürich Office
Mühlebachstrasse 65
CH-8008 Zürich

pact.

Ein Pakt ist ein Versprechen der Zusammenarbeit, das in Solidarität und Vertrauen gegründet ist.

act.

Ein Akt ist ein mutiger Schritt, die Welt um uns herum durch unser Handeln zu formen.

fin.

Finanzen sind das Mittel, Träume in die Realität zu verwandeln, indem man sie sorgfältig plant und verwaltet.