

Studie 2024

Digitale Geldanlagen für die Generation 50+

Steigende Langlebigkeit und wachsende Vermögen verändern die Anforderung von Geldanlagen im dritten Lebensabschnitt. Diese Studie untersucht die Bedürfnisse der Altersgruppe 50+ im Bereich der Geldanlagen und digitalen Anlageplattformen.

Januar 2024

Dr. Tatiana Agnesens, Alain Beyeler

Inhalt

I. Langlebigkeit und wachsende Geldflüsse	5
1,8 Millionen Neurentner in den nächsten 15 Jahren	6
Kapitalbezüge von jährlich 11,3 Milliarden Franken	8
88 Milliarden Franken werden jährlich vererbt	10
Zunahme der Langlebigkeit bei Männern und Frauen	12
Positive Selbstwahrnehmung über Gesundheit und Alter	14
II. Methodik und Daten	17
Datensample mit Fokus auf die Altersgruppe 50+	18
Mit dem Alter steigt das Finanzvermögen	20
Hoher Investorenanteil	22
III. Geldanlagen ab dem 50. Lebensjahr	25
Erwartungen an die Geldanlage	26
Nachhaltigkeit als Anlagekriterium	30
Anlagekosten als Entscheidungskriterium	32
Traditionelle Informationsquellen dominieren	34
Zeitbudget für die Geldanlage	38
IV. Digitale Anlagelösungen	41
Geringe Kenntnisse digitaler Anlageplattformen	42
Potenzial für digitale Anlageplattformen	44
Transparenz als wichtiges Auswahlkriterium	46
Basisfunktionen sind von Bedeutung	50
Persönliche Beratung und technische Unterstützung	53
Zahlungsbereitschaft für Beratungsunterstützung	56
Schlussfolgerung	58
V. Anhang	61

Executive Summary

Digitale Geldanlagen für die Generation 50+

Die demografische Gruppe der über 50-Jährigen umfasst im Jahr 2022 bereits rund 40 Prozent der Schweizer Gesamtbevölkerung und die Lebenserwartung steigt kontinuierlich an. Die Selbstwahrnehmung über Gesundheit und Alter innerhalb dieser Gruppe ist bemerkenswert: 67 Prozent fühlen sich jünger als ihr biologisches Alter. Gleichzeitig verfügt diese Altersgruppe über erhebliche finanzielle Vermögenswerte, die stetig wachsen. Im Jahr 2022 ist der Wert des vererbten oder verschenkten Vermögens auf schätzungsweise 88 Milliarden Franken angestiegen, wovon ein grosser Anteil (83%) an Personen über 50 Jahre floss. Ein weiterer Indikator für die finanzielle Bedeutung dieser ist der beachtliche Wert der jährlichen Kapitalleistungen aus Pensionskassen von 11 Milliarden Franken im Jahr 2021.

Die steigende Lebenserwartung und die damit verbundene Zunahme der Geldflüsse nach dem 50. Lebensjahr unterstreichen die Relevanz dieser Zielgruppe für die Vermögensverwaltungsbranche. Ein zentraler Faktor ist dabei der wirtschaftlich sinnvolle Umgang mit den beträchtlichen Vermögenswerten, die aus Pensionskassen freigesetzt oder vererbt bzw. verschenkt werden. Die vorliegende Studie widmet sich deshalb den Anforderungen und Bedürfnissen der über 50-Jährigen in der Schweiz im Kontext der Geldanlagen mit speziellem Fokus auf digitale Anlageplattformen.

Hinsichtlich der Geldanlagen zeigt die Studie, dass eine Mehrheit der über 50-Jähri-

gen in Wertschriften investiert ist oder war («Investierende»). Die Investierenden im Alter 50+ nutzen hauptsächlich traditionelle Quellen, wie z.B. Tageszeitungen, um sich über das Thema Geldanlagen zu informieren, während digitale Kanäle weniger genutzt werden. Die Erwartungen an die Geldanlage sind klar definiert: eine leicht verständliche Anlagestrategie und eine allgemeine Nachhaltigkeitsorientierung sind wichtig, wobei nur 10 Prozent der Investierenden eine spezifische Ausrichtung auf Nachhaltigkeitsprobleme wünschen. Ein erheblicher Anteil der Investierenden legt Wert auf niedrige Anlagekosten, ist aber bereit, für qualitativ hochwertige Strategien mehr zu bezahlen.

Im Kontext digitaler Anlageplattformen zeigt sich, dass ein Grossteil der Altersgruppe 50+ zwar mit dem Konzept vertraut ist, aber nur über begrenztes Wissen verfügt. Dennoch besteht durchaus Potenzial für die Nutzung solcher Plattformen in dieser Altersgruppe: 9 Prozent der Befragten nutzen bereits digitale Anlageplattformen, während 26 Prozent sich die Nutzung in der Zukunft vorstellen können. Transparenz über Kosten, Portfolio-Klarheit, Online-Zugang, intuitive Nutzbarkeit und Preis sind entscheidende Faktoren für die Nutzungsbereitschaft digitaler Anlagelösungen. Wichtige Funktionen für die Zielgruppe 50+ umfassen den Abruf des Vermögensstands und die Renditeverfolgung. Persönliche Beratung und technische Unterstützung sind im digitalen Kontext von hoher Relevanz. ■



**1.8 Millionen
Menschen zwischen
50 und 64 Jahre alt.**

I. Langlebigkeit und wachsende Geldflüsse.

1,8 Millionen Neurentner in den nächsten 15 Jahren

In der Schweiz gehören 1,8 Millionen Menschen der Altersgruppe 50-64 an, die in den nächsten 15 Jahren das Rentenalter erreichen werden.

In der Schweiz, die gemäss den Angaben des Bundesamtes für Statistik im Jahr 2022 eine Gesamtbevölkerung von 8,8 Millionen Menschen aufweist, nimmt die Altersgruppe der über 50-Jährigen eine signifikante Stellung ein. Diese demografische Gruppe umfasst konkret etwa 3,5 Millionen Personen, von denen sich 1,8 Millionen in der Altersspanne von 50 bis 64 Jahren befinden (vgl. Abb. 1). Aus dieser Konstellation lässt sich ableiten, dass diese Gruppe innerhalb der nächsten 15 Jahre das Rentenalter erreichen wird. In einem historischen Vergleich deutet sich an, dass die Schweiz dadurch vor der grössten Welle von Menschen steht, die in den Ruhestand eintreten werden.

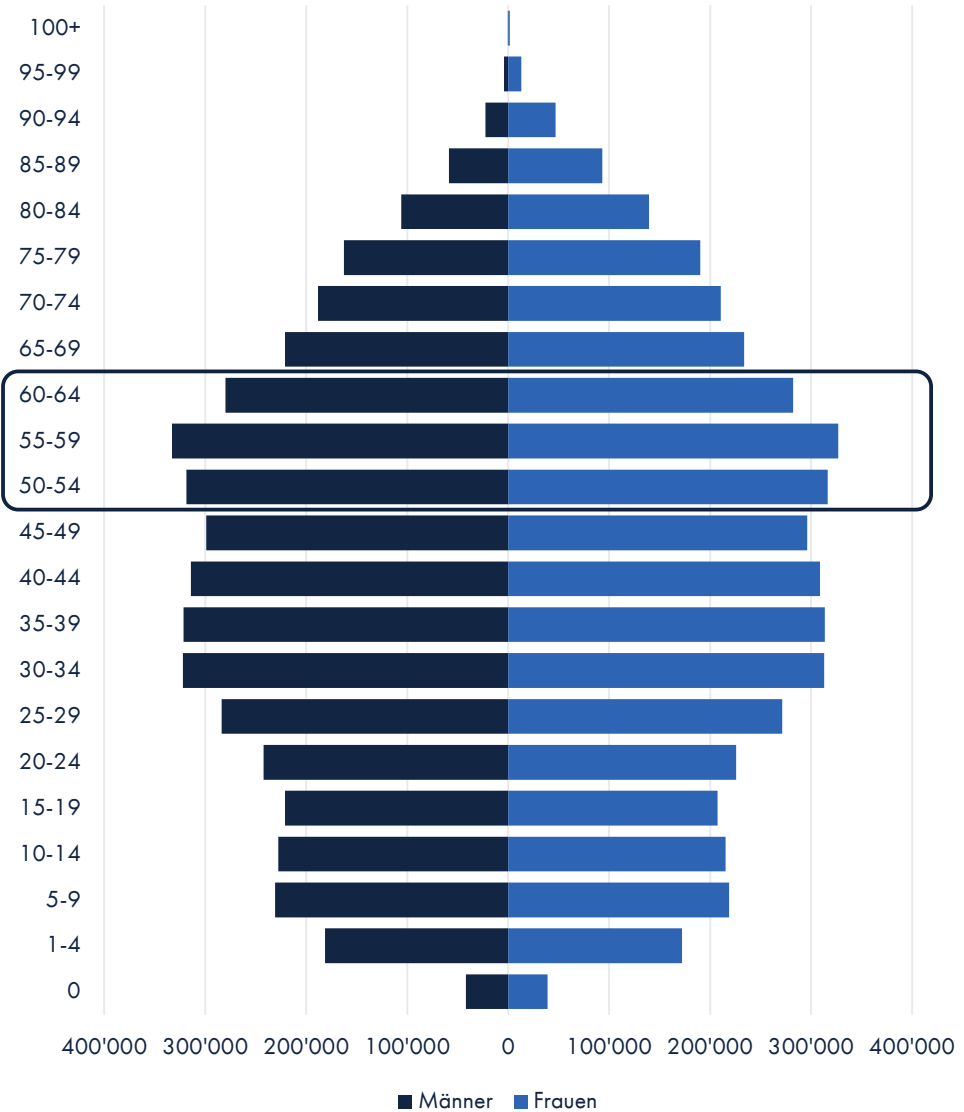
Diese demografische Verschiebung wird in den kommenden Jahren tiefgreifende Auswirkungen auf das schweizerische Vorsorgesystem haben. Angesichts dieser Entwicklung sind eine erhöhte Aufmerksamkeit sowie möglicherweise signifikante Anpassungen innerhalb des Systems erforderlich, um den Bedürfnissen einer alternden Bevölkerung gerecht zu werden. Vor dem Hintergrund dieser Veränderungen erscheint eine strategische Planung und Umgestaltung in verschiedenen Bereichen

wie Vorsorgesystemen, Gesundheitswesen und sozialen Diensten unerlässlich. Ziel muss es sein, eine nachhaltige und effiziente Versorgung der älteren Bevölkerung zu gewährleisten.

Die bevorstehende Welle an Renteneintritten stellt somit eine zentrale Herausforderung für die sozioökonomische Struktur und die Politikgestaltung in der Schweiz dar. Es bedarf einer ganzheitlichen Betrachtung und Koordination verschiedener Politikbereiche, um den spezifischen Anforderungen und Bedürfnissen der alternden Bevölkerung in einer Weise zu begegnen, die sowohl die individuelle Lebensqualität als auch die Nachhaltigkeit der privaten und staatlichen Vorsorge sicherstellt. ■

Abbildung 1

Bevölkerungspyramide der Schweiz. Quelle: BFS (2022)



Kapitalbezüge von jährlich 11,3 Milliarden Franken

Im Jahr 2021 beanspruchten über 51'000 Personen in der Schweiz Kapitalleistungen aus Pensionskassen in Höhe von 11,3 Milliarden Franken.

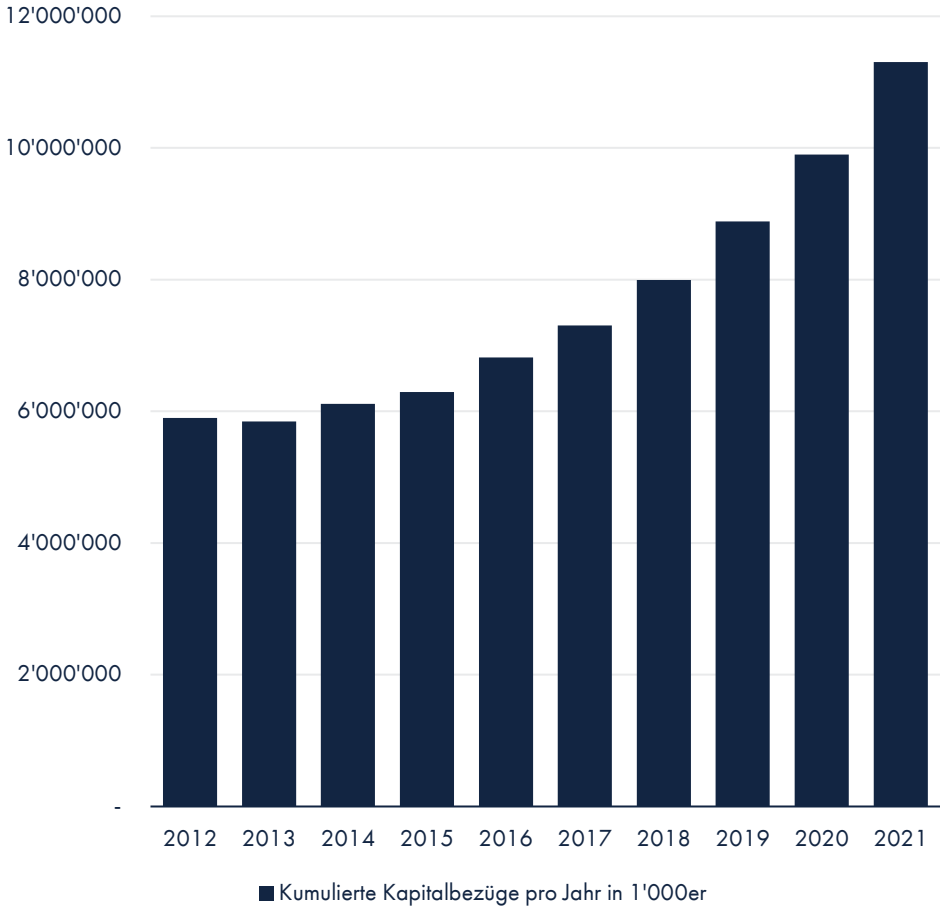
In der Zeitspanne von 2012 bis 2021 wurde in der Schweiz ein substanzieller Anstieg des Volumens der Kapitalleistungen aus Pensionskassen beobachtet. Konkret erhöhte sich dieses Volumen von jährlich CHF 5,9 Milliarden auf CHF 11,3 Milliarden (vgl. Abb. 2). Im Jahr 2021 beanspruchten über 51'000 Personen in der Schweiz Kapitalleistungen aus ihrer Pensionskasse im Zuge der Pensionierung, was einen markanten Anstieg von 50 Prozent im Vergleich zu den 34'000 Personen im Jahr 2012 darstellt (BFS, 2022).

Diese deutliche Zunahme der Kapitalbezüge kann auf eine Interaktion mehrerer Faktoren zurückgeführt werden. Der erste Faktor ist die steigende Anzahl an Neurentnern, die ein direktes Resultat der demografischen Entwicklung darstellt. Der zweite Faktor, die sinkende Attraktivität der Renten, ergibt sich aus den fallenden Umwandlungssätzen. Der dritte Faktor ist die steuerliche Begünstigung von Kapitalleistungen im Vergleich zu den als Einkommen versteuerten Rentenzahlungen. Diese drei Faktoren haben gemeinsam zu einer verstärkten Inanspruchnahme von Kapitalleistungen aus Pensionskassen beigetragen.

Aus einer sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive reflektiert diese Entwicklung signifikante Veränderungen in den Präferenzen und Entscheidungen der Rentenbeziehenden. Sie wirft wichtige Fragen bezüglich der langfristigen Nachhaltigkeit und der finanziellen Stabilität des schweizerischen Pensionskassensystems auf. Vor diesem Hintergrund sind fundierte Analysen und strategische Überlegungen erforderlich, um die zukünftige Ausrichtung und Anpassungsfähigkeit des Systems zu gewährleisten. Ein zentraler Aspekt in dieser Auseinandersetzung ist der wirtschaftlich sinnvolle Umgang mit den beträchtlichen Vermögenswerten, die aus Pensionskassen freigesetzt werden. Dies umfasst nicht nur die Berücksichtigung individueller Bedürfnisse und Präferenzen der Rentenbeziehenden, sondern auch die Abschätzung der Auswirkungen auf die volkswirtschaftliche Ebene und die finanzielle Stabilität des Pensionskassensystems als Ganzes. ■

Abbildung 2

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



88 Milliarden Franken werden jährlich vererbt

In der Schweiz belief sich der Wert vererbten oder verschenkten Vermögens auf etwa CHF 88 Milliarden, wobei 83% dieser Summe Personen 50+ zugutekamen.

Im Jahr 2022 erlebte die Schweiz einen bemerkenswerten Anstieg des geschätzten Werts an vererbtem oder verschenktem Vermögen auf etwa CHF 88 Milliarden (vgl. Abb. 3), was im Vergleich zu CHF 61 Milliarden im Jahr 2011 eine Steigerung von 44 Prozent darstellt. Dieser markante Anstieg, wie von Brülhart (2022) dargelegt, kann teilweise auf die steigende Lebenserwartung und das daraus resultierende höhere Durchschnittsalter der Erbempfänger zurückgeführt werden. Die Studie von Steck (2019) verdeutlicht, dass Erben, die zur Altersgruppe der über 50-Jährigen gehören, 83 Prozent der Gesamterbschaftssumme erhalten (vgl. Abb. 4). Diese Daten weisen darauf hin, dass ein Grossteil des Erbvermögens an finanziell bereits besser gestellte Segmente der Bevölkerung fließt.

Aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive wirft diese Entwicklung Fragen bezüglich der Vermögensverteilung und -akkumulation innerhalb der Gesellschaft auf. Die Konzentration von Erbschaften in den Händen der älteren und oft vermögenderen Bevölkerungsschichten könnte signifikante Implikationen für die soziale Mobilität und die Vermögensungleichheit haben. Diese Situation betont die Bedeutung von Erb-

schaften als einen wesentlichen Faktor in der Vermögensbildung und -übertragung, was wiederum bedeutende Auswirkungen auf die Finanzplanung und -politik sowohl auf individueller als auch auf staatlicher Ebene hat. ■

Abbildung 3

Erbschaften in der Schweiz (Milliarden Franken). Quelle: Brühlhart (2018, Seite 8).

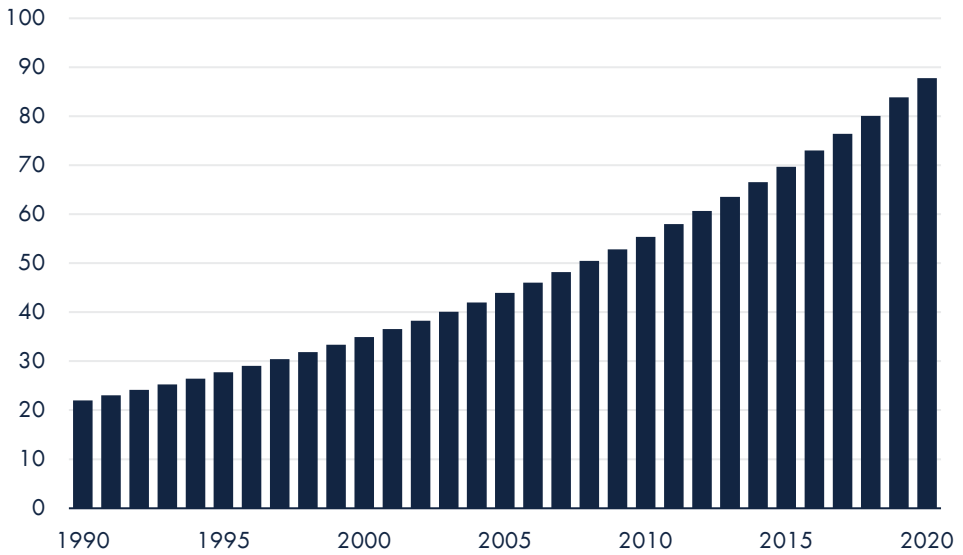
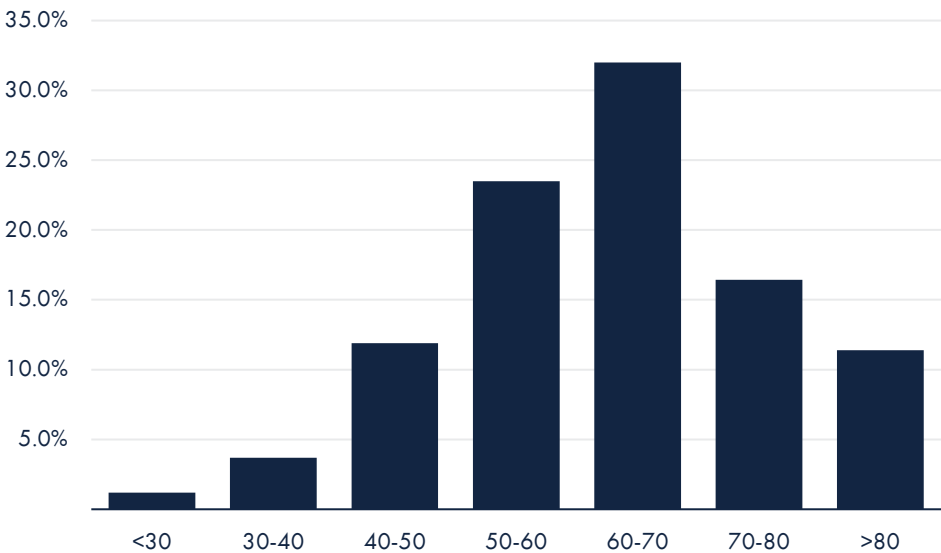


Abbildung 4

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



Zunahme der Langlebigkeit bei Männern und Frauen

Im Jahr 2021 stieg die Lebenserwartung ab 65 in der Schweiz für Frauen auf 22,7 und für Männer auf 19,9 Jahre.

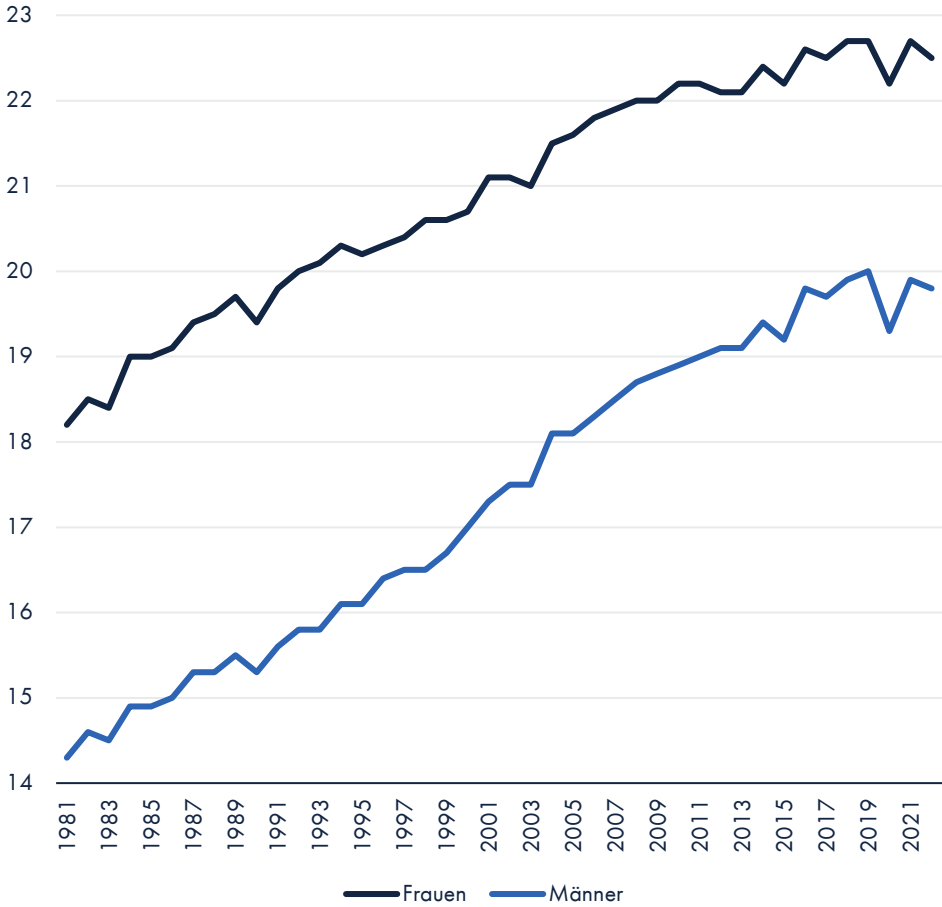
In der Schweiz, mit ihrer Bevölkerung von 8,8 Millionen im Jahr 2022, ist die Altersgruppe der über 65-Jährigen von besonderem Interesse, wenn es um die Lebenserwartung geht. Historische Daten zeigen eine deutliche Zunahme der Lebenserwartung ab dem 65. Lebensjahr. Während diese in den späten 1800er Jahren und bis zum Ende des Ersten Weltkriegs bei etwa 10 Jahren lag, stieg sie im Laufe des 20. Jahrhunderts kontinuierlich an. Um 1940 lebten Frauen durchschnittlich noch etwa 12,5 bis 13 Jahre und Männer 11 bis 11,5 Jahre nach dem Erreichen des 65. Lebensjahres (BFS, 2022).

Nach dem Zweiten Weltkrieg beschleunigte sich dieser Anstieg weiter. Die Zunahme war bei Frauen stärker ausgeprägt als bei Männern, wobei sich diese Differenz in den letzten Jahrzehnten verringert hat. Bis ins Jahr 2021 erhöhte sich die Lebenserwartung im Alter von 65 Jahren für Frauen auf 22,7 Jahre und für Männer auf 19,9 Jahre (vgl. Abb. 5). Diese Daten zeigen, dass Frauen generell eine höhere Lebenserwartung als Männer haben, was unter anderem auf einen gesünderen Lebensstil und biologische Faktoren zurückzuführen ist.

Die zukünftige Entwicklung der Lebenserwartung hängt von verschiedenen Faktoren ab. Obwohl Prognosen mit Unsicherheiten behaftet sind, zeichnet sich eine insgesamt positive Tendenz ab. Personen mit höherem Bildungsniveau neigen dazu, eine höhere Lebenserwartung zu haben, da sie häufig gesundheitsbewusster leben und über ein höheres Einkommen verfügen. Das Bundesamt für Statistik prognostiziert einen weiteren Anstieg der Lebenserwartung, der sich bis zum Jahr 2050 auf knapp 89,5 Jahre für Frauen und über 87 Jahre für Männer belaufen könnte. Dies impliziert, dass Frauen und Männer im Alter von 65 Jahren dann noch etwa 24,5 bzw. 22 Jahre leben könnten. ■

Abbildung 5

Lebenserwartung im Alter von 65 Jahren. Quelle: BFS (2023)



Positive Selbstwahrnehmung über Gesundheit und Alter

67% der Befragten fühlten sich jünger als ihr biologisches Alter, und 69% der über 75-Jährigen berichteten von gutem bis sehr gutem Gesundheitszustand.

In der Altersgruppe 50+ zeigt sich ein spannendes Bild hinsichtlich der Wahrnehmung des eigenen Alters und des Gesundheitszustands, was tiefgreifende Einblicke in deren Lebensambitionen und -ansprüche gibt. Eine im Jahr 2023 durchgeführte Studie zum Fachkräftemangel in Schweizer KMUs, welche sich auf die Alterswahrnehmung der Teilnehmenden konzentrierte, zeigte eine signifikante Diskrepanz zwischen dem biologischen und dem subjektiv empfundenen Alter (Hille, Seiler-Zimmermann, Wanzenried, 2023). Interessanterweise fühlte sich ein grosser Anteil der Befragten, nämlich 67 Prozent, jünger als ihr biologisches Alter, im Vergleich zu 53 Prozent bei den unter 50-Jährigen. Diese Erkenntnis hebt hervor, dass sich die Altersgruppe 50+ insgesamt durch hohe Lebensenergie und eine positive Einstellung zum aktiven Leben auszeichnet (vgl. Abb. 7).

Die Gesundheit spielt eine zentrale Rolle für das allgemeine Wohlbefinden und legt die Basis für ein aktives Leben, die Ausübung beruflicher Tätigkeiten und die Aufrechterhaltung sozialer Interaktionen. Der subjektive Gesundheitszustand bietet wichtige Rückschlüsse auf die Lebensqualität und ist ein Indikator für das Wohlbefinden der

älteren Bevölkerung. Die schweizerische Gesundheitsbefragung aus dem Jahr 2022 lieferte hierzu aufschlussreiche Daten (vgl. Abb. 6): 69 Prozent der über 75-Jährigen gaben an, einen guten bis sehr guten Gesundheitszustand zu haben (BFS, 2022). Dies deutet darauf hin, dass ein wesentlicher Teil der älteren Bevölkerung sich gesundheitlich in der Lage fühlt, ein aktives und selbstbestimmtes Leben zu führen.

Diese Beobachtungen sind von grosser Bedeutung für das Verständnis der Lebensrealität und -erwartungen der Altersgruppe 50+, die sich offensichtlich nicht nur durch ihr chronologisches Alter, sondern auch durch ihre subjektive Gesundheitswahrnehmung und Lebensenergie definiert. Sie bieten wichtige Ansatzpunkte für gesellschaftliche und wirtschaftliche Überlegungen, insbesondere im Hinblick auf die Gestaltung von Finanzlösungen und der daraus resultierenden finanziellen Implikationen. ■

Abbildung 6

Selbst wahrgenommener Gesundheitszustand nach Alterskategorie. Quelle: BFS (2023)

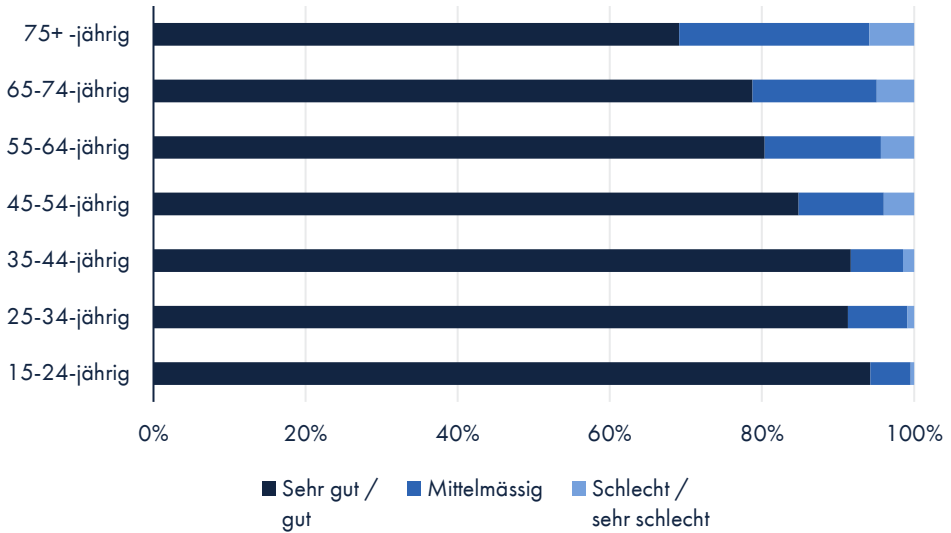
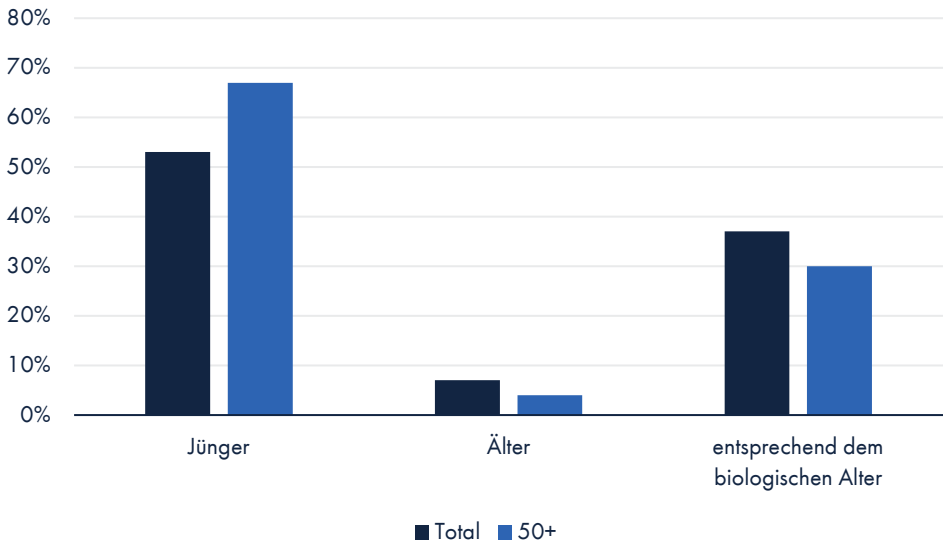


Abbildung 7

Wie alt fühlen Sie sich? Quelle: Hille et al. (2023). Fachkräftemangel in KMU.



A photograph of an elderly woman with short, wavy grey hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a brown tweed flat cap, a green cardigan over a grey t-shirt, and dark gardening gloves. She is crouching in a garden, holding a small green plant with roots in a black plastic nursery pot. The background is a lush garden with various plants, including a large bush of orange roses. The lighting is soft and natural, suggesting an outdoor setting.

**69% der über
75-jährigen fühlen
sich gesund.**

II. Methodik und Daten.

Datensample mit Fokus auf die Altersgruppe 50+

Die Studie fokussiert auf die Bedürfnisse und das Nutzungsverhalten von Über-50-Jährigen bei Geldanlagen und digitalen Anlageplattformen.

Um ein besseres Verständnis für die Altersgruppe 50+ im Kontext der Geldanlagen und digitalen Anlageplattformen zu erhalten, haben das Institut für Finanzdienstleistungen (IFZ) und die finpact AG eine umfangreiche Online-Umfrage durchgeführt.

Insgesamt beteiligten sich 502 Personen an der Befragung, welche alle in der Deutschschweiz ansässig sind. Die Stichprobe wurde in drei Alterskategorien unterteilt: 50 bis 59 Jahre, 60 bis 69 Jahre und 70 bis 79 Jahre (vgl. Abb. 8). Darüber hinaus wurde eine gleichmässige Geschlechterverteilung innerhalb der Stichprobe angestrebt, um eine ausgeglichene Perspektive sicherzustellen (vgl. Abb. 9). Diese methodische Herangehensweise ermöglicht es, die verschiedenen Dimensionen des Nutzungsverhaltens und der Einstellungen dieser demografischen Gruppe gegenüber Geldanlagen und digitalen Anlageplattformen detailliert zu erfassen und zu analysieren.

Für ausführliche Einblicke in die Methodik der Studie laden wir Interessierte ein, direkt mit den Autoren in Kontakt zu treten. Diese Möglichkeit bietet Zugang zu Informationen, die über die veröffentlichten Inhalte hinausgehen, und ermöglicht eine Diskussion

über Forschungsmethodik, Datensammlung und -analyse. ■

Abbildung 8

Datensample nach Alterskategorie.

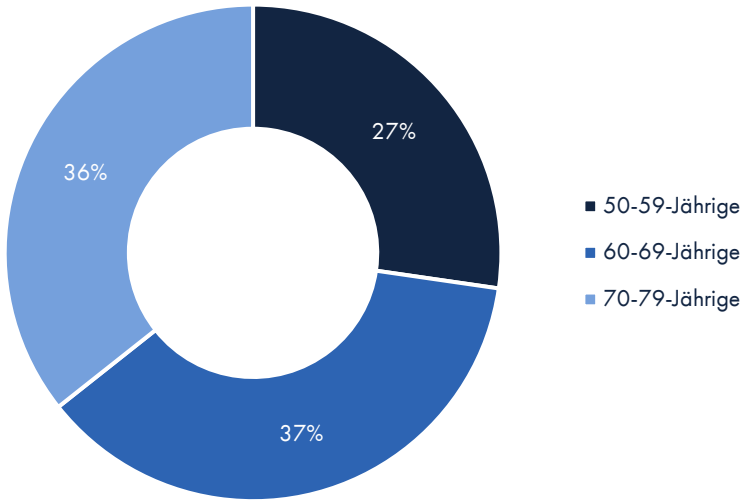
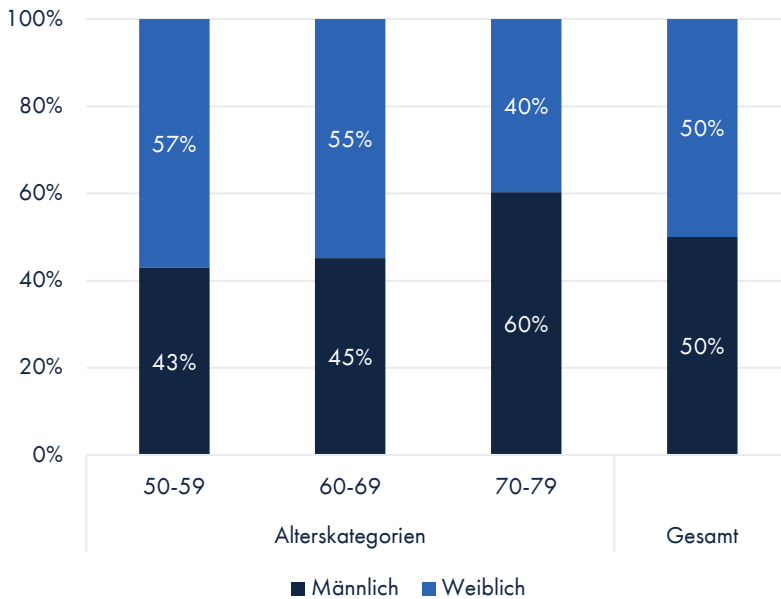


Abbildung 9

Datensample nach Geschlecht und Alterskategorie.



Mit dem Alter steigt das Finanzvermögen

Mit zunehmendem Alter steigt das Finanzvermögen mit signifikanten geschlechterspezifischen Unterschieden. 54% der Befragten verfügen über ein Finanzvermögen von mehr als CHF 100'000.

Die Umfrageteilnehmenden wurden hinsichtlich ihres Finanzvermögens befragt (vgl. Abb. 10). Im Rahmen dieser Untersuchung wurde das Finanzvermögen als die Summe aus Bargeld, Ersparnissen, Wertpapieren und Festgeldern definiert, wobei Immobilienbesitz explizit ausgeschlossen wurde. Die Ergebnisse der Erhebung zeigten eine diverse Verteilung des Finanzvermögens unter den Befragten: 36 Prozent der Teilnehmenden verfügte über ein Finanzvermögen von weniger als CHF 100'000, während ein vergleichbarer Anteil (33%) ein Vermögen zwischen CHF 100'000 und CHF 500'000 aufwies. Rund ein Fünftel (21%) der Befragten besass ein Finanzvermögen von mehr als CHF 500'000. Zudem wählten 10 Prozent der Teilnehmenden, keine Angaben zu ihrem Finanzvermögen zu machen.

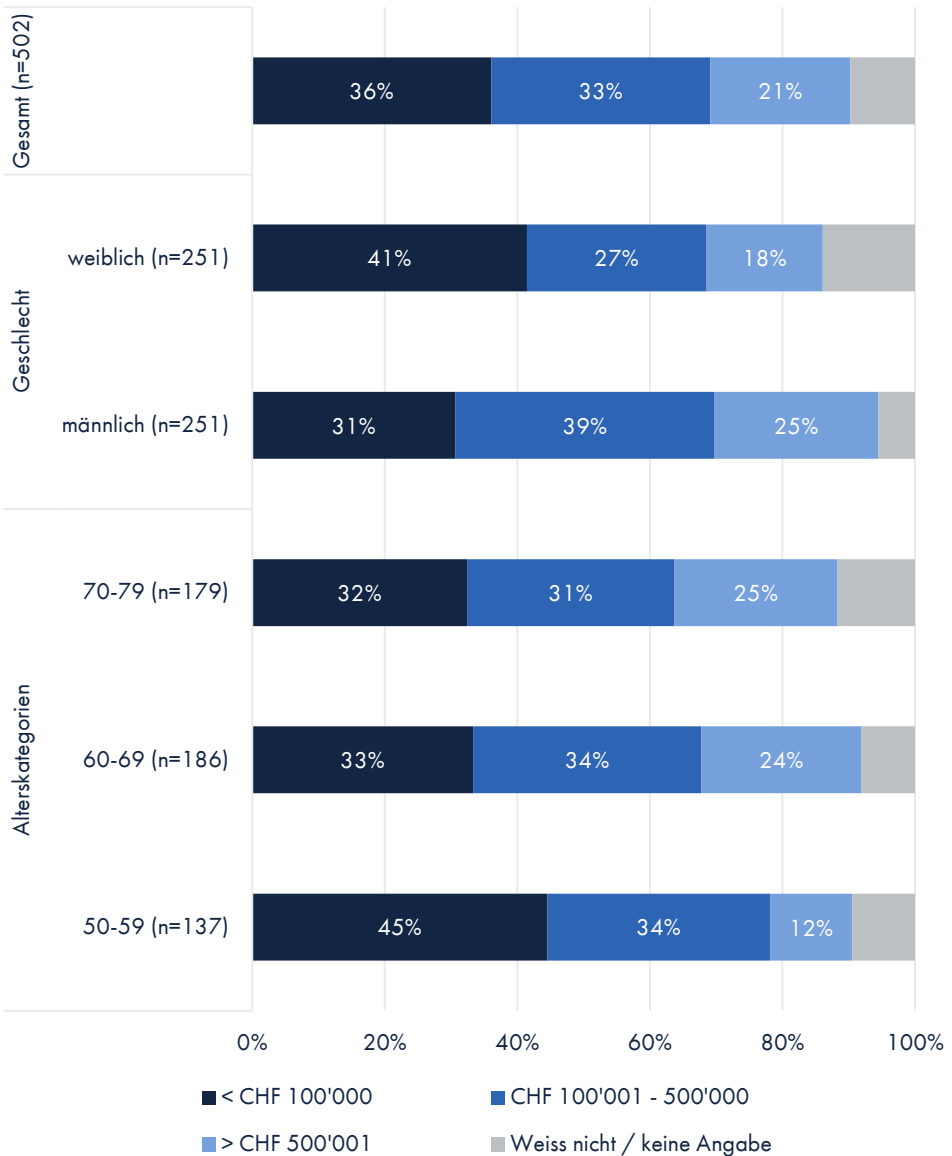
Des Weiteren zeigten die deskriptiven Statistiken der Studie signifikante geschlechterspezifische und altersabhängige Unterschiede im Finanzvermögen. Es zeigte sich, dass Männer generell über ein höheres Finanzvermögen verfügten als Frauen. Konkret hatten 64 Prozent der männlichen Be-

fragten ein Finanzvermögen von mehr als CHF 100'000, im Vergleich zu 45 Prozent bei den weiblichen Teilnehmenden.

Interessanterweise neigten Teilnehmende im Alter von 50 bis 59 Jahren dazu, ein geringeres Finanzvermögen zu haben als ältere Befragte. Zwischen den Altersgruppen der 60- bis 69-Jährigen und der 70- bis 79-Jährigen wurden keine wesentlichen Unterschiede im Finanzvermögen festgestellt. ■

Abbildung 10

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



Hoher Investorenanteil

74% der Befragten haben entweder früher investiert oder besitzen aktuell Wertschriften.

In der durchgeführten Erhebung wurden die Teilnehmenden gefragt, ob sie jemals im Besitz von Wertschriften waren oder derzeit in solche investieren. Wertschriften umfassen eine Vielfalt an Finanzinstrumenten, darunter Aktien, Obligationen, Fondsanteile/ETFs und strukturierte Produkte. Die Ergebnisse, dargestellt in Abbildung 11, zeigen interessante Muster:

Beinahe ein Viertel (24%) der Befragten gaben an, noch nie in Wertschriften investiert zu haben. Hierbei fällt auf, dass der Anteil bei den Frauen mit 29 Prozent deutlich höher liegt als bei den Männern, wo er 18 Prozent beträgt. Zudem wurde festgestellt, dass der Anteil der Personen, die noch nie in Wertschriften investiert haben, mit zunehmendem Alter tendenziell abnimmt.

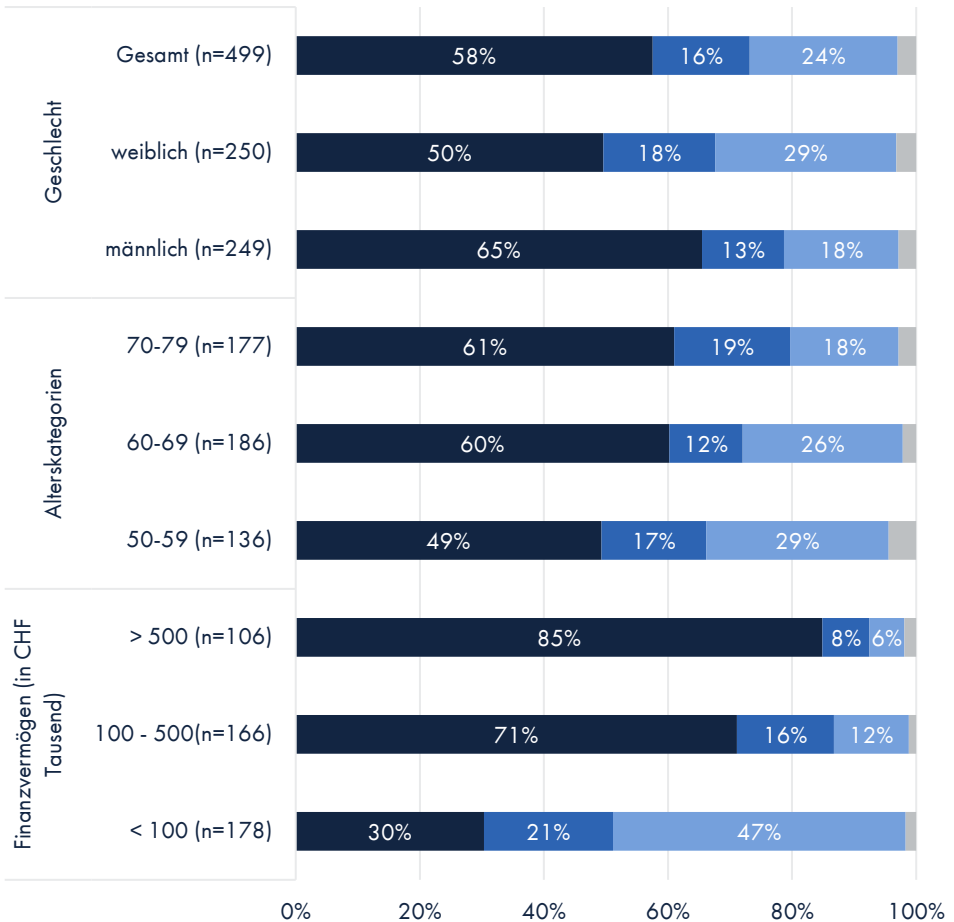
Die Mehrheit (74%) der Teilnehmenden, die als „Investierende“ bezeichnet werden, haben entweder in der Vergangenheit investiert (16%) oder besitzen derzeit Wertschriften (58%). Es zeigt sich, dass der Anteil der Investierenden in der untersuchten Stichprobe mit höherem Alter und steigen-

dem Finanzvermögen zunimmt. Interessanterweise erweist sich das Finanzvermögen als der dominierende Faktor, was mit den Erkenntnissen aus den Studien des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) aus den Jahren 2020 und 2022 übereinstimmt.


Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass ein Grossteil der Befragten in der Altersgruppe 50+, in Wertschriften investiert ist oder in der Vergangenheit investiert war, und dass diese Tendenz zur Geldanlage mit dem Alter und dem Finanzvermögen zunimmt. Dies unterstreicht die Bedeutung dieser Zielgruppe für Vermögensverwalter. Die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Investitionsbereitschaft bieten wichtige Einblicke für die Entwicklung zielgerichteter Marketing- und Beratungsstrategien in der Finanzbranche. In den folgenden Abschnitten werden die unterschiedlichen Aspekte einer Geldanlage näher beleuchtet. ■

Abbildung 11

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



- Ja, ich bin aktuell im Besitz von Wertschriften.
- Ja, früher einmal. Zurzeit besitze ich keine Wertschriften.
- Nein, ich war noch nie im Besitz von Wertschriften.
- Weiss nicht / keine Angabe.



**Für 47% der Befragten
ist eine verständliche
Geldanlage wichtig.**

III. Geldanlagen ab dem 50. Lebensjahr.

Erwartungen an die Geldanlage

Eine leicht verständliche und nachvollziehbare Anlagestrategie und die Möglichkeit nachhaltig anzulegen sind für die befragten Investierenden von Bedeutung.

Die Analyse der Erwartungen an die Geldanlage von Investierenden ab dem 50. Lebensjahr bietet bedeutende Erkenntnisse über deren Präferenzen (vgl. Abb. 12). Eine zentrale Beobachtung ist, dass eine leicht verständliche und nachvollziehbare Anlagestrategie von grosser Bedeutung ist. Die Ergebnisse zeigen weiterhin, dass mit einem Anstieg des Finanzvermögens auch das Interesse an individualisierten Anlagestrategien steigt. Ein weiteres wesentliches Kriterium für diese Altersgruppe ist die Nachhaltigkeit, die als der dritt wichtigste Aspekt einer Geldanlage identifiziert wurde.

Die Untersuchung zeigt auch signifikante Unterschiede in den Präferenzen bezüglich Geschlechts, Alterskategorien und Finanzvermögen (vgl. Abb. 13). Es zeigt sich, dass Männer im Vergleich zu Frauen einen grösseren Wert auf die individuelle Auswahl von Anlageinstrumenten und den Zugang zu Finanz- und Marktinformationen legen. Auf der anderen Seite ist das Interesse an Nachhaltigkeit bei Männern etwas geringer als bei Frauen. Obwohl dieser Unterschied statistisch nicht signifikant ist, stimmt er mit den Ergebnissen der IFZ-Studie von 2022 überein.

Investierende im Alter von 50 bis 59 Jahren bevorzugen im Vergleich zu älteren Anlegern eine grössere Auswahl an Anlageinstrumenten und -kategorien, während sie nachhaltige Anlagen als weniger wichtig erachten. Bei Investierenden mit einem Finanzvermögen unter CHF 100'000 liegt der Fokus weniger auf der Nachvollziehbarkeit der Anlagestrategie. Für Investierende mit einem höheren Finanzvermögen über CHF 500'000 ist die individuelle Auswahl von Anlageinstrumenten und -kategorien sowie der Zugang zu Finanz- und Marktinformationen von grösserer Bedeutung.

Diese Erkenntnisse bieten wertvolle Einblicke in die Präferenzen und Bedürfnisse der Generation 50+ im Bereich der Geldanlage. Sie unterstreichen die Notwendigkeit für Finanzdienstleister, Anlagestrategien und -produkte zu entwickeln, die sowohl in Bezug auf die Verständlichkeit als auch auf die individuellen Bedürfnisse und das Finanzvermögen dieser demografischen Gruppe zugeschnitten sind. ■

Abbildung 12

Welche Aspekte einer Geldanlage sind für Sie wichtig/interessant?

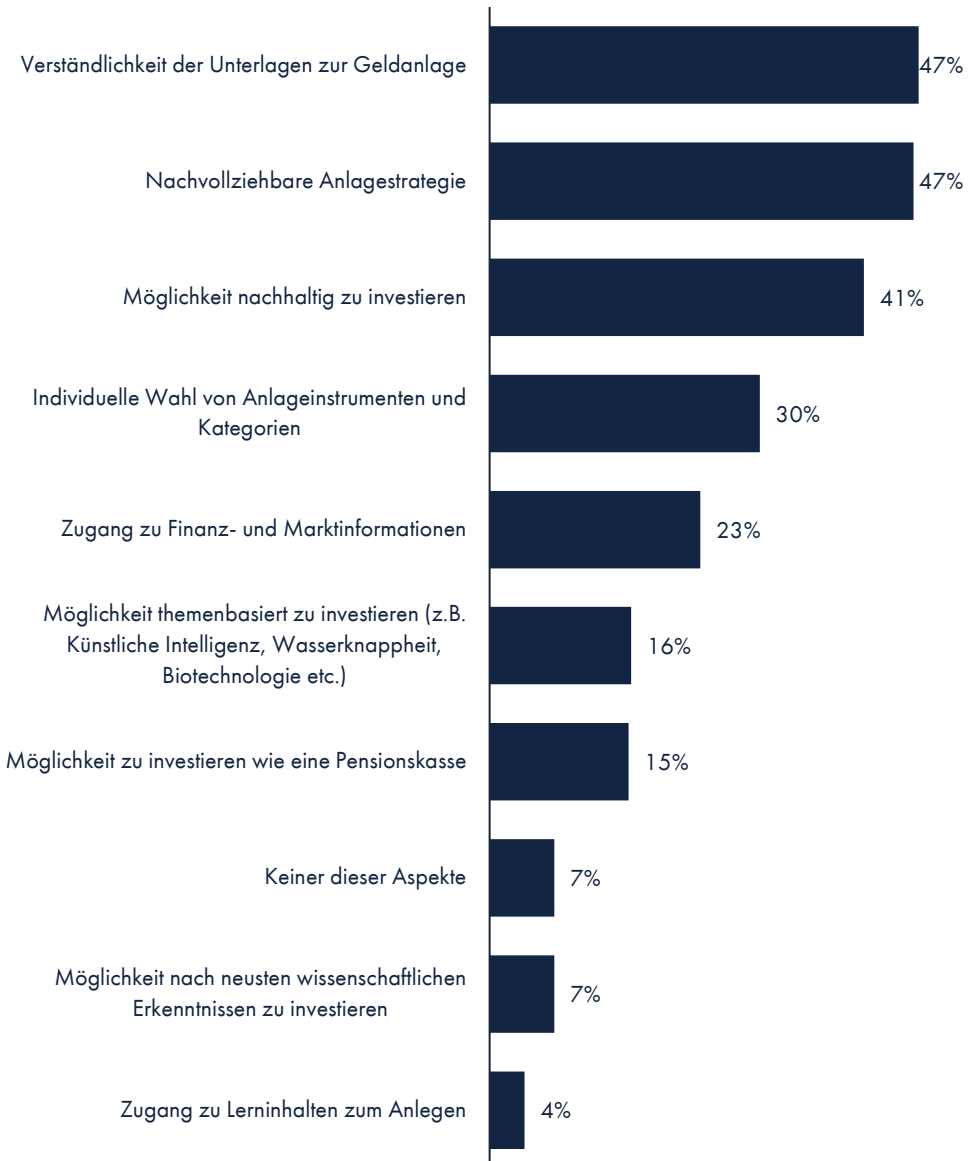
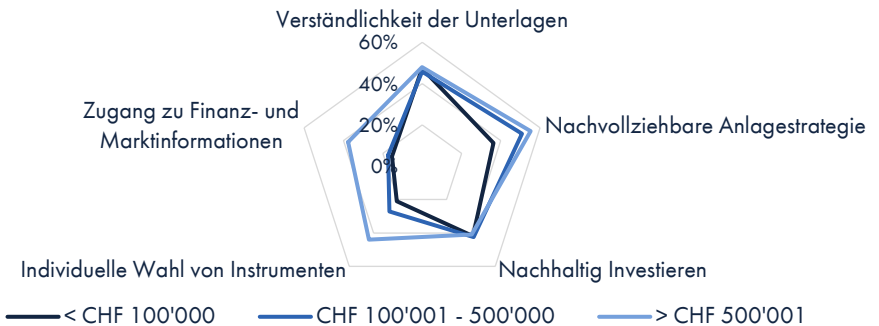
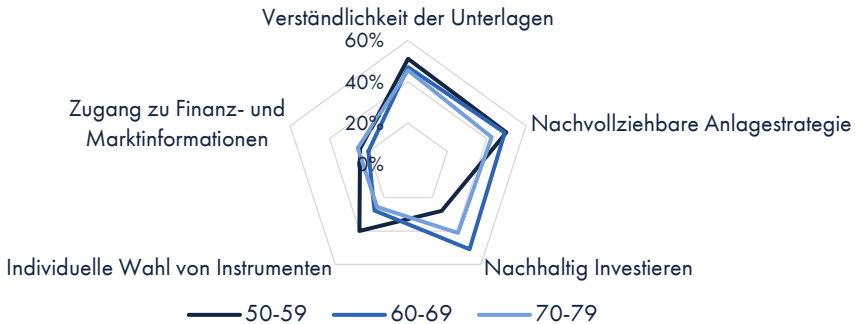
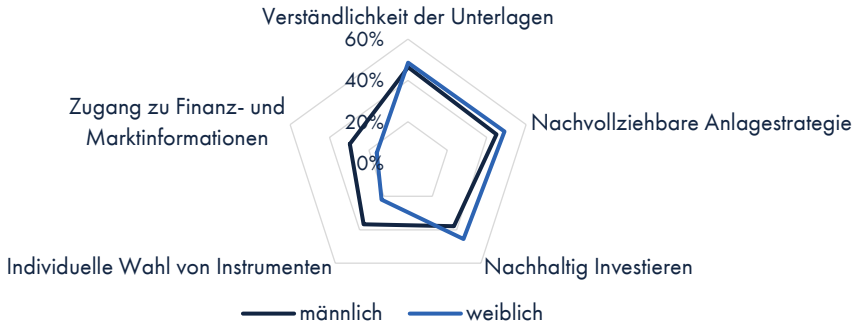


Abbildung 13

Die fünf wichtigsten Aspekte einer Geldanlage nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.





**Nachhaltige Anlagen
gewinnen im Alter an
Bedeutung.**

Nachhaltigkeit als Anlagekriterium

Nur 10% der Befragten bevorzugen eine auf spezifische Nachhaltigkeitsprobleme ausgerichtete Anlagestrategie, wobei Rendite für viele über 50-Jährige zentral bleibt.

In der nächsten Frage wurde die Relevanz von Nachhaltigkeitsaspekten in den Anlageentscheidungen der Kundengruppe 50+ eingehend untersucht (vgl. Abb. 14). Es wurde festgestellt, dass 44 Prozent der befragten Investierenden eine allgemeine Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in ihrer Anlagestrategie als ausreichend erachten. Spezifischer bevorzugen 64 Prozent derjenigen, die Nachhaltigkeit als bedeutend erachten, eine allgemeine Ausrichtung ihrer Anlagen auf Nachhaltigkeit, ohne eine spezielle Fokussierung. Dies deutet darauf hin, dass für einen erheblichen Teil der Zielgruppe die Integration von Nachhaltigkeit in Anlageentscheidungen wichtig ist, allerdings ohne eine tiefergehende oder spezifische Fokussierung auf bestimmte Nachhaltigkeitsthemen.

Interessanterweise bevorzugen lediglich 10 Prozent der Befragten eine gezielte Ausrichtung ihrer Anlagestrategie auf spezifische Nachhaltigkeitsprobleme. Dieser geringe Anteil suggeriert, dass nur eine Minderheit der Investierenden ab dem 50. Lebensjahr eine intensiv auf Nachhaltigkeit fokussierte Anlagestrategie präferiert.

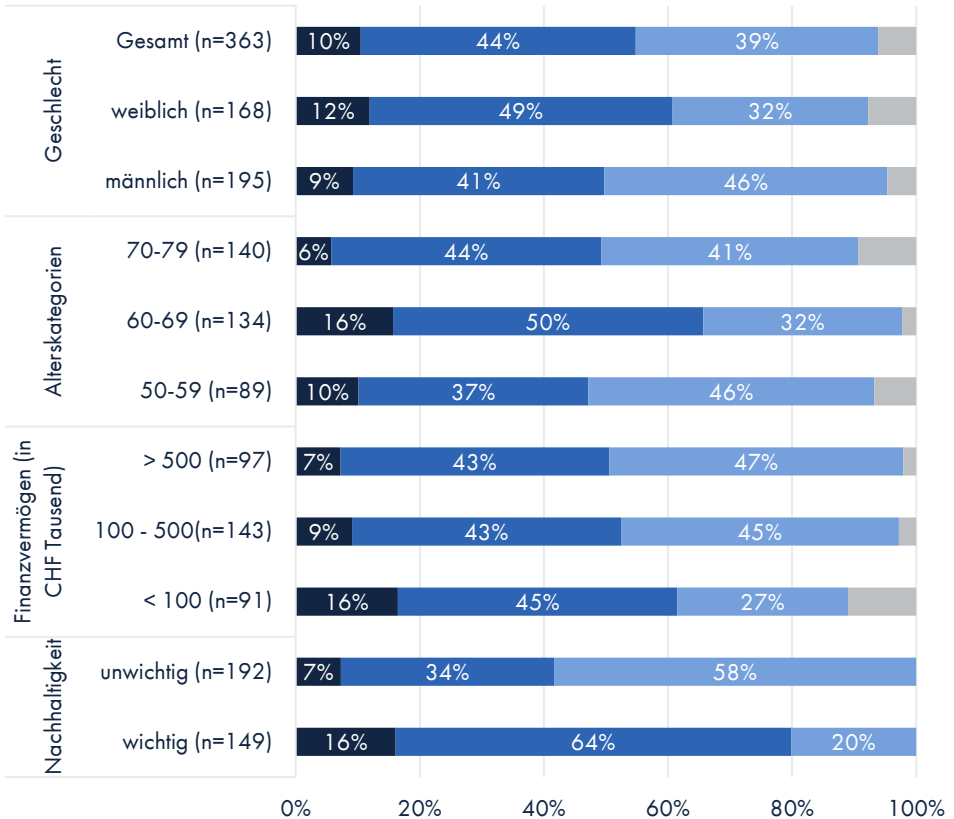
Weiter betonen 39 Prozent der Befragten

die Priorität der Erzielung einer attraktiven Rendite. Dies verdeutlicht, dass trotz eines gestiegenen Bewusstseins für Nachhaltigkeitsthemen, die Renditeerwartungen für einen signifikanten Teil der Altersgruppe 50+ weiterhin eine zentrale Rolle spielen.

Aus diesen Ergebnissen lässt sich ableiten, dass Nachhaltigkeit zwar einen wichtigen Faktor in den Anlageentscheidungen der Generation 50+ darstellt, jedoch nicht als alleiniger Entscheidungsfaktor fungiert. Die Erzielung einer angemessenen Rendite bleibt für viele Investierende dieser Altersgruppe ein vorrangiges Anliegen. Eine auf spezifische Nachhaltigkeitsthemen ausgerichtete Anlagestrategie wird hingegen nur von einer Minderheit bevorzugt. ■

Abbildung 14

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

Ein erheblicher Anteil der Anleger 50+ priorisiert niedrige Anlagekosten, während ein wesentlicher Anteil für qualitativ hochwertige Strategien mehr zu bezahlen bereit ist.

Die Relevanz der Anlagekosten bei der Entscheidung für Geldanlagen ist von hoher Bedeutung. Eine Studie von e.foresight und IFZ aus dem Jahr 2022 beleuchtet diese Thematik detailliert. Sie illustriert die Kostenspanne in der Anlagewelt, indem sie die durchschnittliche All-in-Fee, bestehend aus Verwaltungsgebühren, Depotgebühren, Transaktionskosten sowie weiteren anfallenden Kosten, für unterschiedliche Anlageoptionen vergleicht. Bemerkenswert ist hierbei, dass digitale Anlageplattformen durchschnittlich eine All-in-Fee von etwa 0,75% des Anlagewertes aufweisen, während traditionelle Anbieter höhere Kosten von rund 1,58% des Anlagewertes verzeichnen.

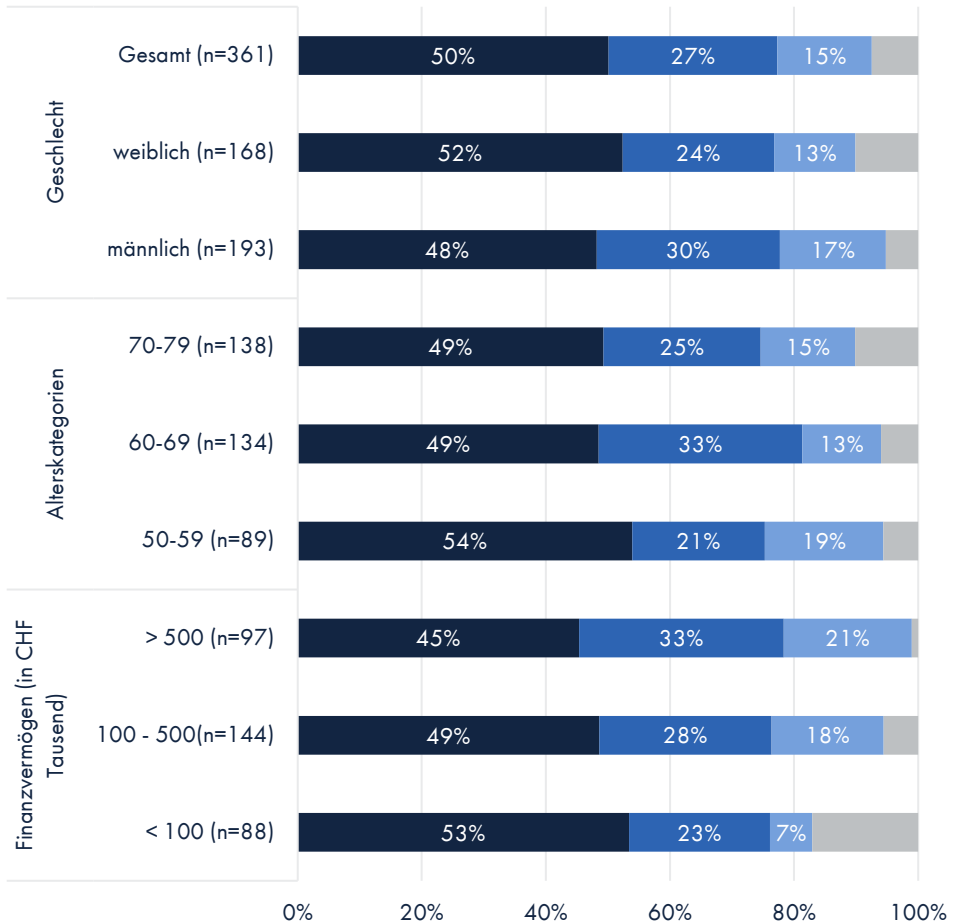
Um die Frage zu beantworten, ob niedrigere Anlagekosten einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für Geldanlagen darstellen, wurden die Teilnehmenden nach ihrer Einstellung zu Anlagekosten befragt (vgl. Abb. 15). Die Ergebnisse zeigen, dass 50 Prozent der Befragten niedrige Anlagekosten bevorzugen. Weiter geben 27 Prozent zur Antwort, dass höhere Kosten für eine qualitativ hochwertige Anlagestrategie vertretbar sind. Nur 15 Prozent der Teilnehmenden legen wenig Wert auf die Höhe

der Anlagekosten, vorausgesetzt, dass die Rendite ihren Erwartungen entspricht.

Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass für einen erheblichen Anteil der Investierenden ab dem 50. Lebensjahr niedrige Anlagekosten ein wichtiges Kriterium bei der Wahl ihrer Anlageoptionen darstellen, wobei es keine wesentlichen geschlechterspezifische oder altersbedingte Unterschiede gibt. Gleichzeitig ist erkennbar, dass ein bedeutender Teil der Investierenden 50+ bereit ist, für qualitativ überzeugende Anlagestrategien höhere Kosten zu akzeptieren. Diese Erkenntnisse sind besonders relevant für die Positionierung und das Angebot moderner Anlageplattformen, da sie die Bedeutung der Kostenstruktur im Entscheidungsprozess der Anleger hervorheben. ■

Abbildung 15

Welche Aussage über Anlagekosten trifft am ehesten auf Sie zu?



- Anlagekosten sollen so tief wie nur möglich sein.
- Anlagekosten dürfen für eine gute Anlagestrategie auch etwas höher sein.
- Anlagekosten sind mir eigentlich egal, die Rendite muss stimmen.
- Weiss nicht / keine Angabe.

Traditionelle Informationsquellen dominieren

Bei den Über-50-Jährigen dominieren traditionelle Informationsquellen, während digitale Kanäle weniger genutzt werden.

In der Subgruppe der „Investierenden“, die Personen die aktuell investieren oder früher investiert haben, wurde die Nutzung verschiedener Kanäle zur Beschaffung von Informationen über Anlagemöglichkeiten untersucht (vgl. Abb. 16). Die gewonnenen Einblicke sind für die Optimierung der Medienpräsenz in diesem Alterssegment von grosser Bedeutung.

Die Analyse ergab, dass die drei bedeutendsten Informationsquellen für Investierende über 50 Jahre Tageszeitungen (51%), Produktinformationen von Vermögensverwaltern (38%) und qualitativ hochwertige Ratgeber (23%).

Interessanterweise werden digitale Kanäle wie soziale Medien, Blogs, Videos und Podcasts von dieser Kundengruppe im Vergleich zu traditionellen Kanälen weniger genutzt.

Es wurden auch statistisch signifikante Unterschiede in Bezug auf Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen festgestellt (vgl. Abb. 17). Männer nutzen Tageszeitungen zur Information über Anlagemöglichkeiten signifikant häufiger als Frauen. Investierende im Alter von 60 bis

69 Jahren greifen seltener auf Fachzeitschriften zurück als andere Altersgruppen. Zudem nimmt mit steigendem Finanzvermögen die Nutzungshäufigkeit von Informationsquellen zu, insbesondere bei Tageszeitungen, Produktinformationen von Vermögensverwaltern und Fachzeitschriften, wobei Personen mit einem Finanzvermögen über CHF 500'000 diese Informationskanäle signifikant häufiger nutzen als Personen mit geringerem Finanzvermögen.

Diese Ergebnisse illustrieren, dass in der Zielgruppe der über 50-Jährigen traditionelle Informationsquellen nach wie vor eine wesentliche Rolle spielen, während digitale Kanäle eine geringere Nutzung erfahren. Diese Erkenntnisse sind entscheidend für die Gestaltung zielgruppengerechter Kommunikations- und Marketingstrategien. Sie betonen die Notwendigkeit, die Kommunikationskanäle an die Präferenzen und Gewohnheiten der Investierenden ab dem 50. Lebensjahr anzupassen, um eine effektive und resonante Kommunikation zu gewährleisten. ■

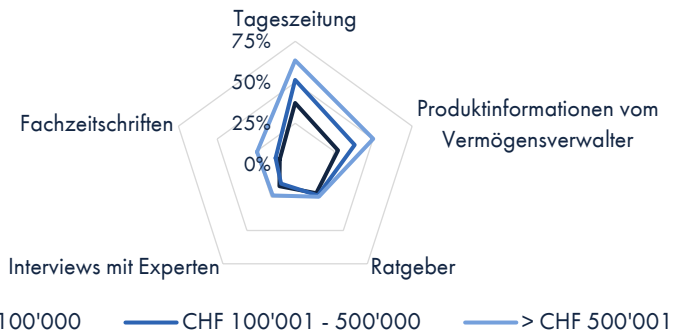
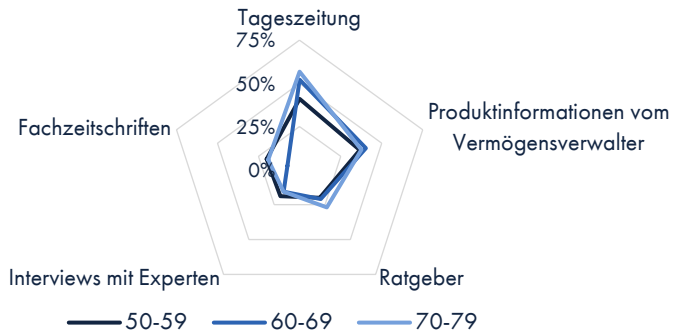
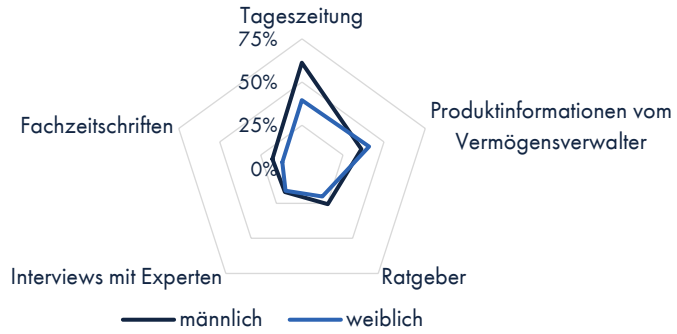
Abbildung 16

Wie informieren Sie sich über Anlagethemen?



Abbildung 17

Die fünf wichtigsten Informationskanäle zum Thema «Anlegen» nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.





**Die Tageszeitung
als primäre
Informationsquelle.**

Zeitbudget für die Geldanlage

24% der Befragten befassen sich täglich bis wöchentlich mit Anlagen, 27% monatlich bis quartalsweise, 13% halbjährlich bis jährlich, 24% bedarfsorientiert, und 9% wollen keine Zeit investieren.

In der nächsten Frage, die sich mit der Bereitschaft von Investierenden befasst, Zeit in die Verwaltung ihrer Geldanlagen zu investieren, werden unterschiedliche Präferenzen sichtbar (vgl. Abb. 18). Die Ergebnisse zeigen, dass beinahe ein Viertel (24%) der Befragten sich täglich bis wöchentlich mit ihren Anlagen auseinandersetzen. Eine etwas grössere Gruppe von 27 Prozent bevorzugt eine monatliche bis quartalsweise Betrachtung ihrer Anlagen. Eine Minderheit von 13 Prozent gibt an, sich lediglich halbjährlich bis jährlich mit ihren Finanzanlagen befassen zu wollen. Weitere 24 Prozent der Investierenden bevorzugen eine bedarfsorientierte Beschäftigung mit ihren Anlagen, während ein kleinerer Anteil von 9 Prozent keinerlei Zeit für die Verwaltung ihrer Anlagen aufwenden möchte.

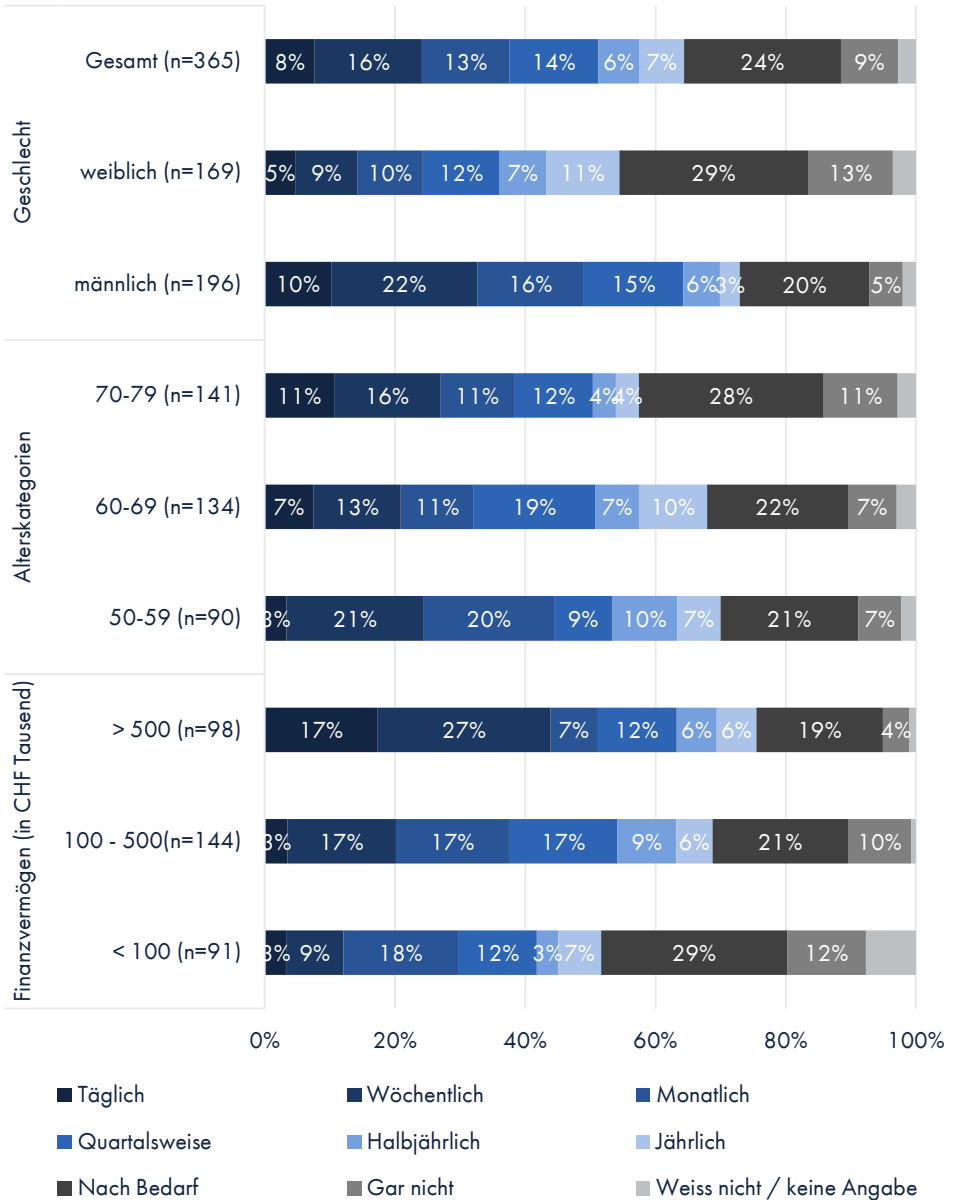
Bemerkenswert ist der beobachtete Unterschied im Engagement, das von Geschlecht und Finanzvermögen abhängig zu sein scheint. Männer sowie Personen mit höherem Finanzvermögen zeigen eine Tendenz, sich regelmässiger mit ihren Geldanlagen zu befassen, verglichen mit Frauen oder Personen mit geringerem Finanzvermögen. Dieser Befund kann auf verschiedenartige Faktoren zurückgeführt werden. Einerseits

könnte dies die unterschiedlichen Risikobereitschaften reflektieren. Männer und Personen mit grösserem Finanzvermögen sind möglicherweise eher bereit, höhere Risiken einzugehen, was eine intensivere Auseinandersetzung mit den Finanzmärkten erfordert. Andererseits könnten unterschiedliche Verfügbarkeiten von Zeitressourcen eine Rolle spielen. Personen mit höherem Finanzvermögen verfügen eventuell über mehr freie Zeit oder Ressourcen, um sich umfassender mit ihren Anlagen zu beschäftigen.

Darüber hinaus könnten auch Unterschiede im Wissen und in der Erfahrung im Bereich der Finanzanlagen entscheidend sein. Personen mit höherem Vermögen haben möglicherweise einen besseren Zugang zu Finanzbildung und Beratung, was eine sachkundigere und aktivere Beteiligung am Management ihrer Anlagen ermöglicht. Dies könnte darauf hindeuten, dass Bildungs- und Beratungsangebote im Bereich Finanzen gezielt ausgebaut werden sollten, um eine breitere und tiefere Teilhabe aller Bevölkerungsgruppen am Finanzmarkt zu ermöglichen und somit die finanzielle Inklusion zu fördern. ■

Abbildung 18

Wie oft sind Sie bereit einer Geldanlage Zeit zu widmen?





**Digitale
Anlagelösungen
noch wenig bekannt.**

IV. Digitale Anlagelösungen.

Geringe Kenntnisse digitaler Anlageplattformen

Eine Mehrheit ist mit digitalen Anlageplattformen vertraut, hat aber begrenztes Wissen, mit signifikanten Unterschieden nach Geschlecht, Alter und Vermögen.

Digitale Anlageplattformen sind online-basierte Dienste, die Anlegern die Verwaltung ihrer Investitionen erleichtern. Sie ermöglichen rund um die Uhr den Zugang zu personalisierten Anlagestrategien mit intuitiven Bedienungskonzepten und tieferen Kosten. Diese Plattformen bieten intuitive und kostengünstige Anlagemöglichkeiten.

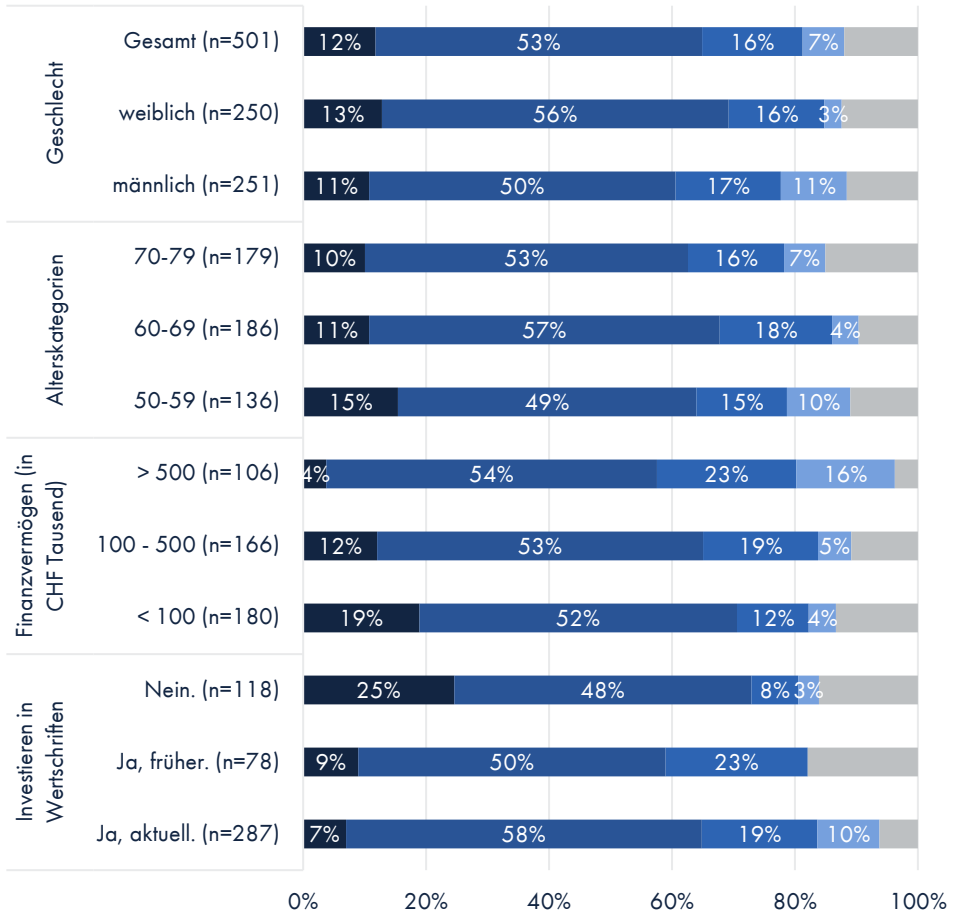
In einem weiteren Schritt wurden die Kenntnisse und das Interesse an digitalen Anlageplattformen unter den Befragten ermittelt (vgl. Abb. 19). Die Analyse zeigt, dass die Vertrautheit mit digitalen Anlageplattformen in der Zielgruppe der über 50-Jährigen generell noch gering ist. Etwa 12 Prozent der Befragten gaben an, noch nie von digitalen Anlageplattformen gehört zu haben. Dies ist eine wesentlich geringere Anzahl im Vergleich zu den Ergebnissen der IFZ-Studie von 2022, in welcher 23-30 Prozent der Teilnehmenden angab, noch nie von digitalen Anlagelösungen gehört zu haben. Eine Mehrheit von 53 Prozent ist zwar mit dem Konzept digitaler Anlageplattformen vertraut, jedoch verfügt nur über begrenztes Wissen in diesem Bereich. Lediglich 23 Prozent der Befragten besitzen ein grundlegendes bis gutes Verständnis von digitalen Anlageplattformen.

Die Studie zeigt auch Unterschiede hinsichtlich Geschlechts, Alterskategorien und Finanzvermögen. Männer weisen allgemein eine höhere Vertrautheit mit digitalen Anlagelösungen auf als Frauen, wobei 28 Prozent der männlichen Teilnehmenden über grundlegende bis gute Kenntnisse verfügen, im Vergleich zu 19 Prozent bei den weiblichen Teilnehmenden. In der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen ist der Anteil der Personen, die noch nie von digitalen Plattformen gehört haben, höher als in den älteren Altersgruppen. Zudem zeigt sich, dass mit zunehmendem Finanzvermögen die Informiertheit über digitale Lösungen steigt. Investierende sind insgesamt besser über digitale Anlageplattformen informiert als Nicht-Investierende.

Diese Ergebnisse unterstreichen die Notwendigkeit für Anbieter digitaler Anlageplattformen, die Bekanntheit und das Verständnis ihrer Produkte in der Generation 50+ zu intensivieren. Angesichts der festgestellten Wissenslücken und der heterogenen Vertrautheit mit digitalen Anlageoptionen in dieser Zielgruppe ergeben sich wichtige Implikationen für die Gestaltung und Kommunikation von digitalen Anlageprodukten. ■

Abbildung 19

Wie vertraut sind Sie mit digitalen Anlageplattformen?



- Noch nie davon gehört.
- Schon davon gehört, ich weiss aber nicht sonderlich viel darüber.
- Ich kenne das einigermassen, bin aber kein Profi.
- Ich verstehe diese Angebote gut.
- Weiss nicht / keine Angabe.

Potenzial für digitale Anlageplattformen

35% der Befragten sind offen für die Nutzung einer digitalen Anlageplattform.

Im Rahmen der Studie wurden die Teilnehmenden hinsichtlich ihrer Nutzung digitaler Anlageplattformen in drei Kategorien unterteilt (vgl. Abb. 20). Von den Befragten verwenden bereits 9 Prozent digitale Anlageplattformen und werden daher als „Nutzende“ bezeichnet. Weitere 26 Prozent nutzen derzeit keine digitalen Anlageplattformen, können sich jedoch vorstellen, dies in der Zukunft zu tun, und werden daher als „potenzielle Nutzende“ klassifiziert. Insgesamt sind somit 35 Prozent der Befragten offen für die Nutzung einer digitalen Anlageplattform, was mit den Erkenntnissen von IFZ (2022) übereinstimmt: In der schweizweiten IFZ-Studie lag dieser Anteil für Personen im Alter von 50+ zwischen 20 Prozent und 41 Prozent. Hingegen zeigen 53 Prozent der Teilnehmenden Skepsis gegenüber der Nutzung digitaler Anlageplattformen, während weitere 12 Prozent unentschlossen scheinen.

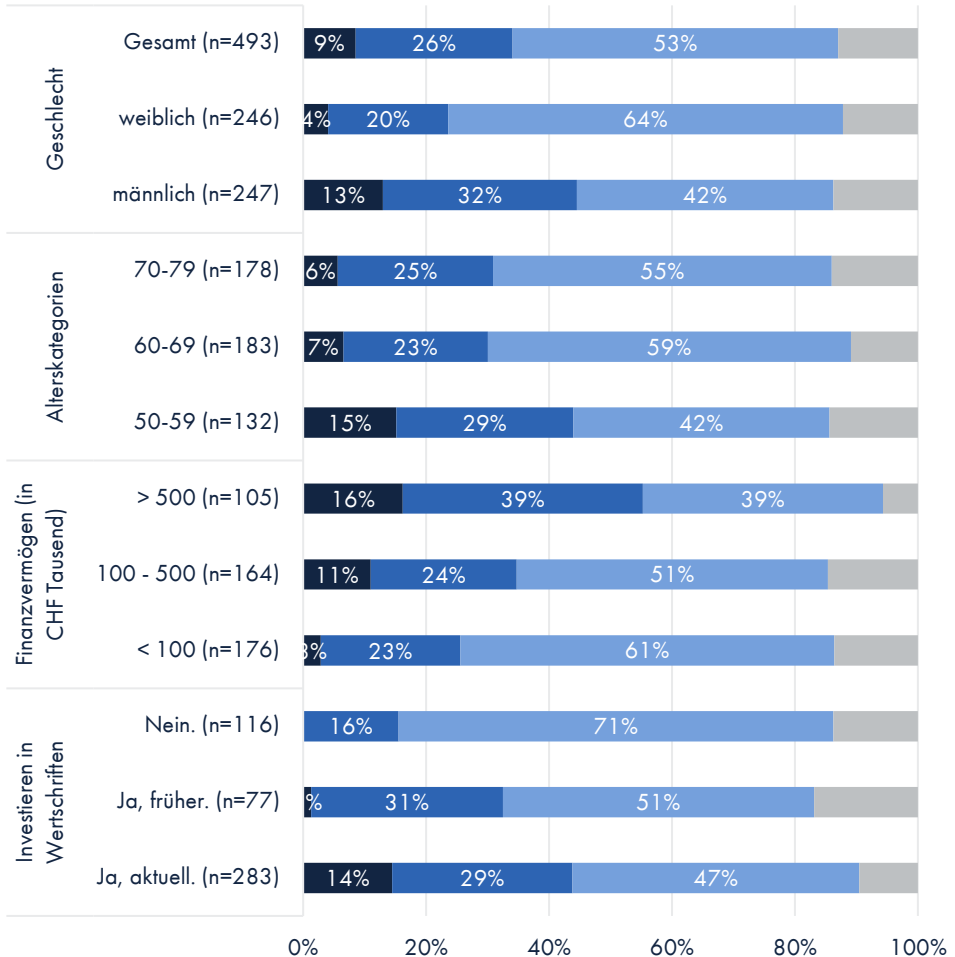
Weitere Analysen zeigen, dass insbesondere Männer und Personen im Alter von 50 bis 59 Jahren eher zu den Nutzenden oder potenziellen Nutzenden digitaler Anlageplattformen zählen. Es wird jedoch auch ein erkennbares Nutzungspotenzial unter den über 60-Jährigen und Frauen sichtbar.

Darüber hinaus lässt sich ein Trend beobachten: Die Offenheit gegenüber digitalen Anlageplattformen nimmt mit steigendem Finanzvermögen zu.

Interessanterweise liegt unter den aktuellen und ehemaligen Investierenden der Anteil der Nutzenden bzw. potenziellen Nutzenden bei 32 bzw. 43 Prozent. Es ist auch bemerkenswert, dass innerhalb der Gruppe der Nicht-Investierenden 16 Prozent als potenzielle Nutzende digitaler Anlageplattformen identifiziert wurden. Diese Erkenntnisse deuten darauf hin, dass das Interesse an digitalen Anlageplattformen nicht ausschliesslich auf bestehende oder ehemalige Investierende beschränkt ist, sondern auch bei einer gewissen Anzahl von Personen existiert, die bisher nicht in Wertpapieren investiert haben. Die Ergebnisse sind für Anbieter digitaler Anlageplattformen von grosser Bedeutung, da sie aufzeigen, dass es ein signifikantes Potenzial gibt, den Nutzerkreis sowohl unter bestehenden Investierenden als auch in der breiteren Bevölkerung, die bisher weniger in Wertpapieren investiert hat, zu erweitern. ■

Abbildung 20

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



■ Ich nutze bereits so eine Plattform.

■ Ich nutze so eine Plattform noch nicht, aber kann mir die Nutzung in der Zukunft vorstellen.

■ Nein, die Nutzung so einer Plattform kommt für mich nicht in Frage.

■ Weiss nicht / keine Angabe.

Transparenz als wichtiges Auswahlkriterium

Für die Altersgruppe 50+ sind bei digitalen Anlagen Transparenz der Kosten, Portfolio-Klarheit, Online-Zugang, intuitive Nutzbarkeit und Preis entscheidend.

In der Studie „Digitales Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz: Trends, Bedürfnisse und gewünschte Produkteigenschaften“ des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) aus dem Jahr 2022 wurden die Präferenzen bezüglich der Auswahl digitaler Anlagelösungen eingehend untersucht. Die Analyse identifizierte fünf primäre Anforderungen, die bei der Entscheidung für eine digitale Anlagelösung von Bedeutung sind: Transparenz in Bezug auf die Kosten, Zugänglichkeit über E-Banking-Systeme, Eindeutigkeit bezüglich der im Portfolio enthaltenen Anlagen, Preisgestaltung und Reputation oder Markenstärke des Anbieters.

In unserer spezifischen Untersuchung, die sich auf die Kundengruppe der über 50-Jährigen konzentrierte, spiegelten sich diese Präferenzen deutlich wider (vgl. Abb. 21). Die entscheidenden Faktoren für diese Altersgruppe bei der Auswahl einer digitalen Anlagelösung waren Transparenz über die Kosten (74%), Klarheit bezüglich der Anlagen im Portfolio (64%), Zugang über E-Banking (59%) gefolgt von intuitiven Nutzbarkeit des Tools (43%) und dem Preis (43%).

Diese Resultate verdeutlichen, dass Trans-

parenz hinsichtlich der Kosten und der Portfolioinhalte als vorrangig erachtet wird. Interessanterweise wird der Zugang via E-Banking dem Zugang via App deutlich vorgezogen. Die Reputation oder Marke des Anbieters, obwohl nicht mehr unter den fünf wichtigsten Faktoren, erreicht immerhin den sechsten Rang.

Die Studie zeigt weiterhin signifikante Unterschiede in Bezug auf Alterskategorien und Finanzvermögen (vgl. Abb. 22). Personen zwischen 50 und 59 Jahren messen der Transparenz der Kosten weniger Bedeutung bei als ältere Altersgruppen. Teilnehmende im Alter von 70-79 Jahren betrachten die intuitive Bedienbarkeit des Tools als weniger relevant im Vergleich zu jüngeren Altersgruppen. Mit steigendem Finanzvermögen nimmt die Bedeutung der Kosten einer digitalen Anlagelösung zu. Es wurden keine signifikanten geschlechtsspezifischen Unterschiede festgestellt. ■

Abbildung 21

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

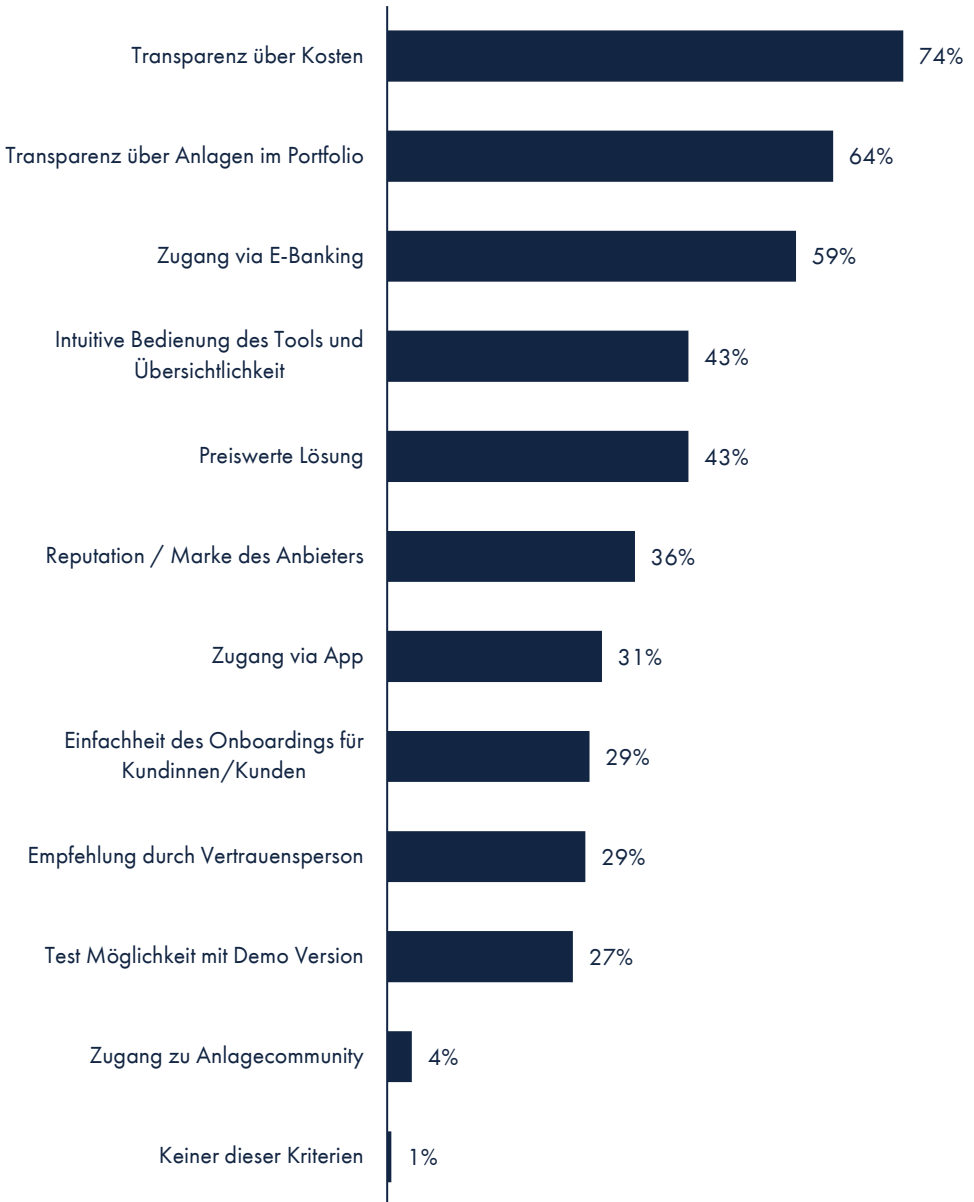
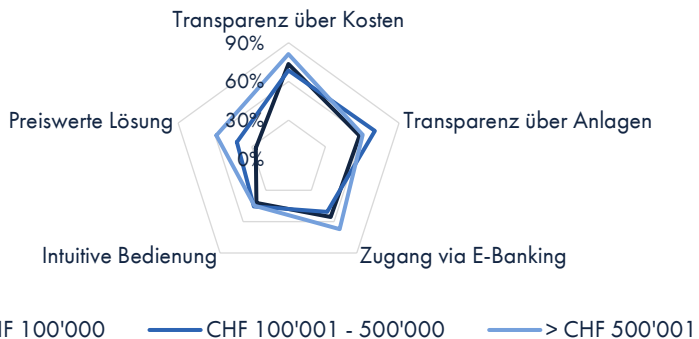
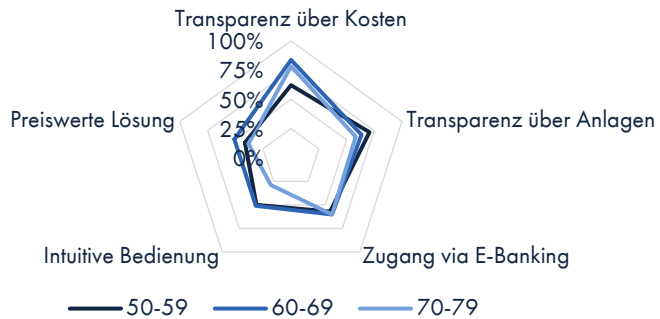
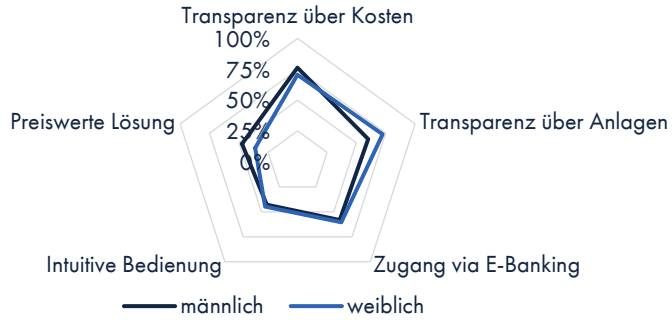


Abbildung 22

Die fünf wichtigsten Kriterien zur Auswahl einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.





**Kostentransparenz
ist wichtiger als der
tiefste Preis.**

Basisfunktionen sind von Bedeutung

Wichtige Funktionen für Nutzende sind Abruf des Vermögensstands, Renditeverfolgung, Zugriff auf Steuerunterlagen, einfache Navigation und Portfolio-Einsicht.

In einem weiteren Schritt der Studie wurden Nutzende und potenzielle Nutzende digitaler Anlageplattformen hinsichtlich ihrer Präferenzen für spezifische Funktionalitäten digitaler Plattformen befragt (vgl. Abb. 23). Dabei stellte sich heraus, dass die fünf wesentlichen Funktionalitäten, die von den Nutzenden als bedeutsam erachtet werden, der Abruf des aktuellen Vermögensstands (73%), die Verfolgung der Rendite (73%), der Zugriff auf Unterlagen für die Steuererklärung (71%), eine klare und einfache Navigation (68%) sowie die Einsicht in die Positionen des Portfolios (57%) sind.

Diese Ergebnisse implizieren, dass die Anforderungen der Nutzenden tendenziell grundlegender Natur sind und komplexere Funktionalitäten, wie die Anpassung der Anlagestrategie, die Interaktion mit einem Berater oder die Durchführung von Finanz- und Budgetplanungen, in der Prioritätenskala niedriger rangieren.

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse signifikante Unterschiede in Bezug auf Alterskategorien und Finanzvermögen (vgl. Abb. 24). Das Interesse an der Verfolgung der Rendite der Geldanlage nimmt mit steigendem Alter tendenziell ab, während

mit zunehmendem Finanzvermögen das Bedürfnis steigt, den aktuellen Vermögensstand abzurufen und Einsicht in die Portfolio-Positionen zu erhalten. Zwischen männlichen und weiblichen Nutzenden wurden keine signifikanten Unterschiede identifiziert.

Diese Ergebnisse bieten wertvolle Einblicke für die Entwicklung und das Marketing digitaler Anlageplattformen. Sie betonen die Relevanz einer Konzentration auf grundlegende, nutzerfreundliche Funktionen, um den Bedürfnissen und Präferenzen einer vielfältigen Nutzerbasis gerecht zu werden. Insbesondere die Berücksichtigung der Unterschiede in Altersgruppen und Vermögensständen ist dabei von grosser Bedeutung, um eine möglichst breite Akzeptanz und Nutzung digitaler Anlageplattformen sicherzustellen. ■

Abbildung 23

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

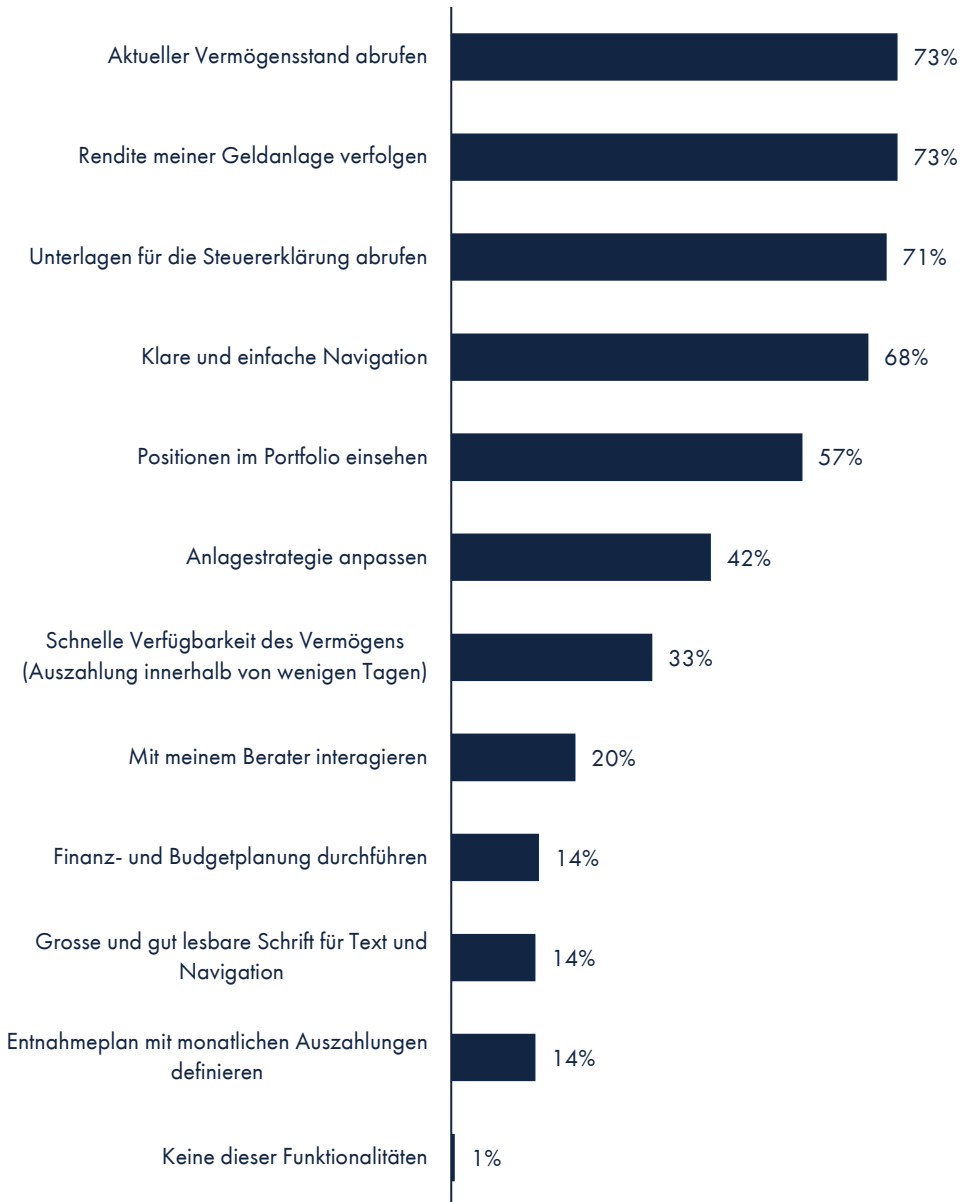
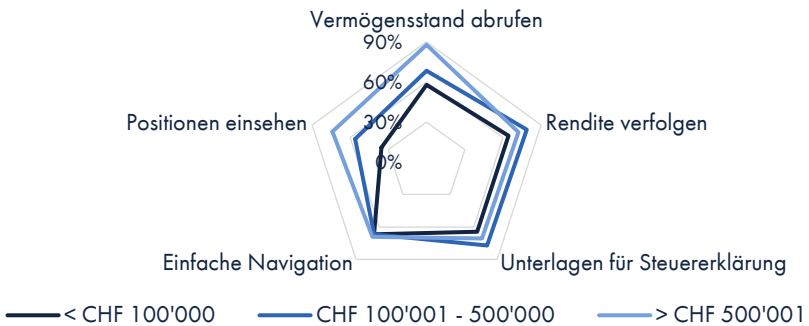
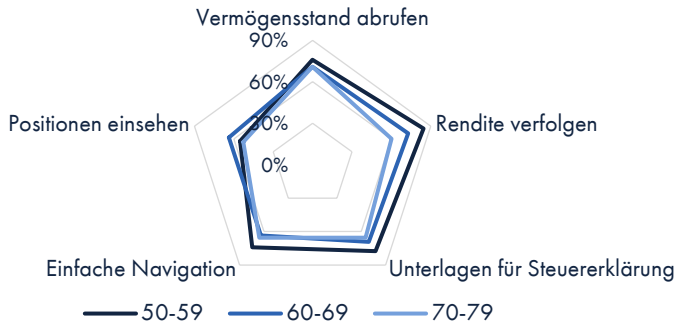
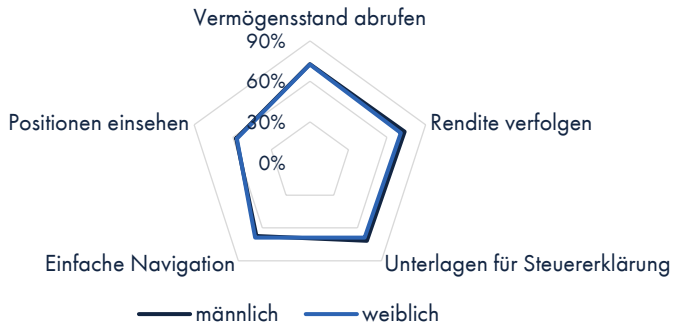


Abbildung 24

Die fünf wichtigsten Funktionalitäten einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.



Persönliche Beratung und technische Unterstützung

Im digitalen Kontext sind persönliche Beratung und die durchgehende technische Unterstützung gewünscht.

In der IFZ-Studie „Digitales Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz: Trends, Bedürfnisse und gewünschte Produkteigenschaften“ aus dem Jahr 2022, wird die Relevanz der Beratungsunterstützung im digitalen Kontext betont. Die Studie zeigte, dass eine beachtliche Mehrheit (64%) der potenziellen Nutzenden Interesse an Beratungsunterstützung für digitale Anlagelösungen hat.

Gemäss der obengenannten Studie umfassen die fünf wichtigsten Elemente einer Beratungsunterstützung die persönliche Beratung, eine Beratungsperson der eigenen Bank, die Kontinuität der Beratungsperson, Beratung vor Ort und eine einmalige Erstberatung.

Unsere Untersuchungen innerhalb der Kundengruppe 50+ zeigt insgesamt ein ähnliches Bild (vgl. Abb. 25). Die wichtigsten Elemente waren dabei die persönliche Beratung (42%), durchgehend verfügbare technische Unterstützung (36%), eine Beratungsperson der eigenen Bank (36%), die Kontinuität der Beratungsperson (33%) und die Anpassung der Häufigkeit und des Preises der Beratung an individuelle Bedürfnisse (27%). Der signifikanteste Unterschied zur IFZ-Studie aus dem Jahr 2022 ist die

hohe Bewertung der durchgehend verfügbaren technischen Unterstützung durch die Kundengruppe 50+.

Bezüglich Geschlechts, Alterskategorien und Finanzvermögen wurden keine signifikanten Unterschiede festgestellt (vgl. Abb. 26), bis auf die Tatsache, dass Personen im Alter von 50-59 Jahren der kontinuierlichen Beratung durch dieselbe Person eine geringere Bedeutung beimessen als ältere Altersgruppen und die Bedeutung der technischen Beratung mit zunehmendem Alter abnimmt, insbesondere bei Personen im Alter von 70-79 Jahren.

Die Ergebnisse zeigen, dass Kunden über 50 besonders persönliche Beratung und technische Unterstützung bevorzugen. Ein zunehmendes Interesse an technischer Beratung mit steigendem Alter deutet auf ein Bedürfnis nach benutzerfreundlicher Technologie hin. ■

Abbildung 25

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

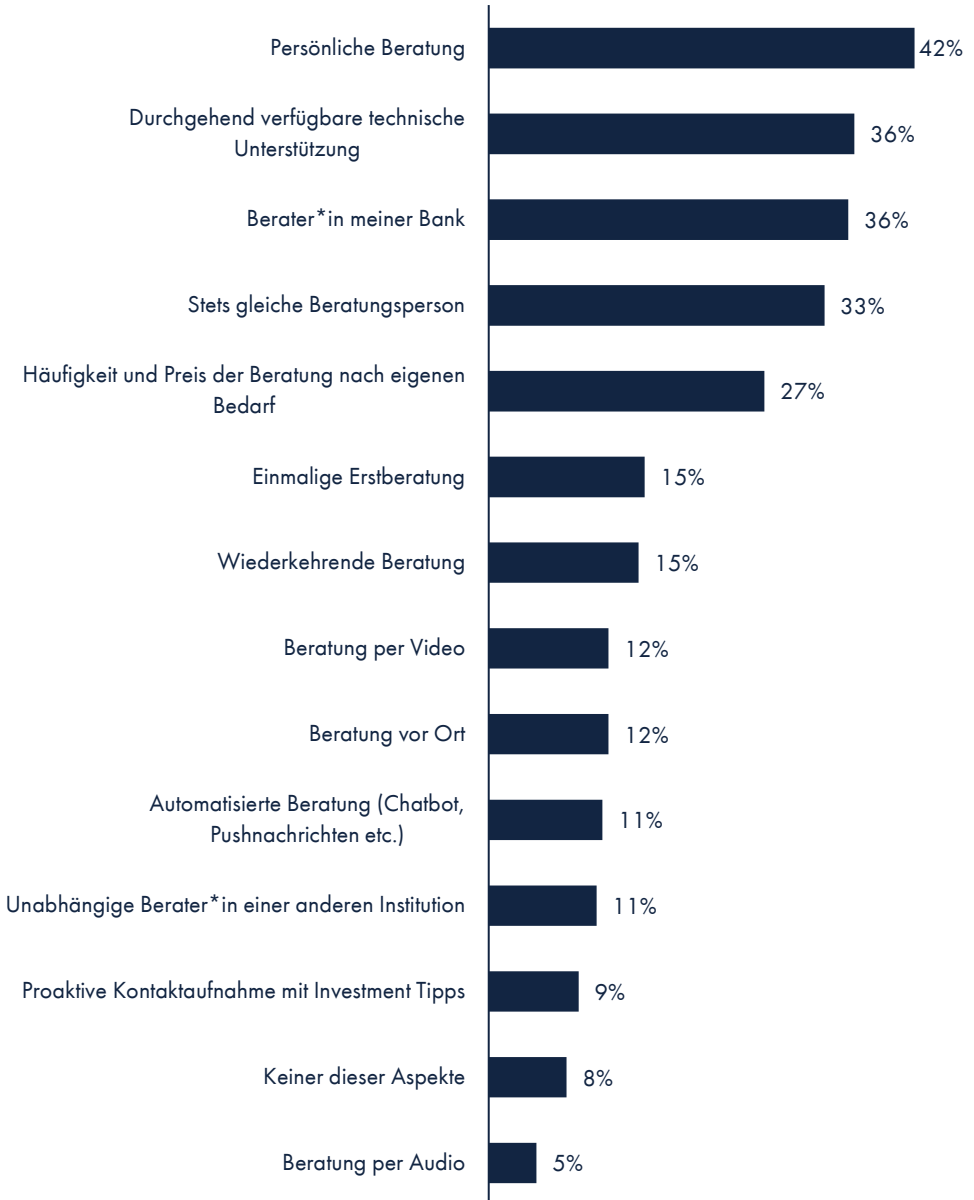
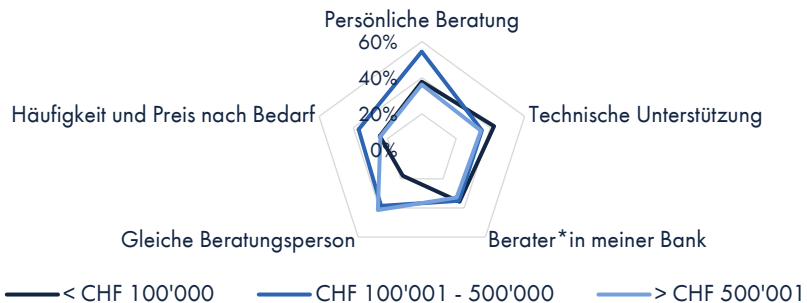
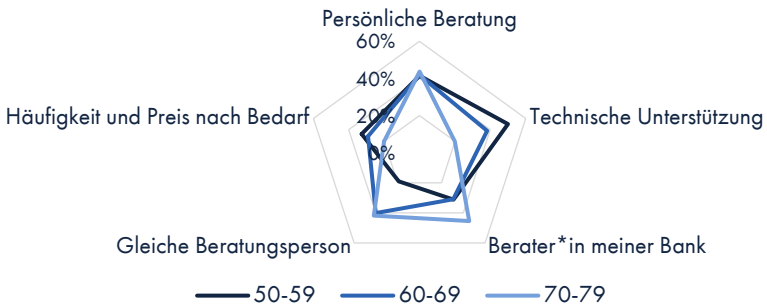
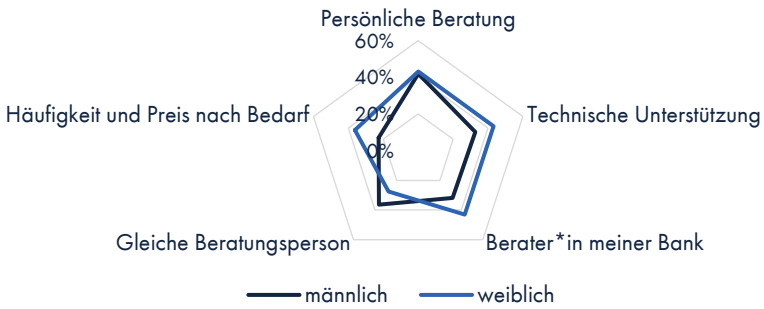


Abbildung 26

Die fünf wichtigsten Aspekte für eine Beratungsunterstützung einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.



Zahlungsbereitschaft für Beratungsunterstützung

Etwa die Hälfte der Nutzer und potenziellen Nutzer digitaler Anlageplattformen zeigt Zahlungsbereitschaft für Beratungsleistungen.

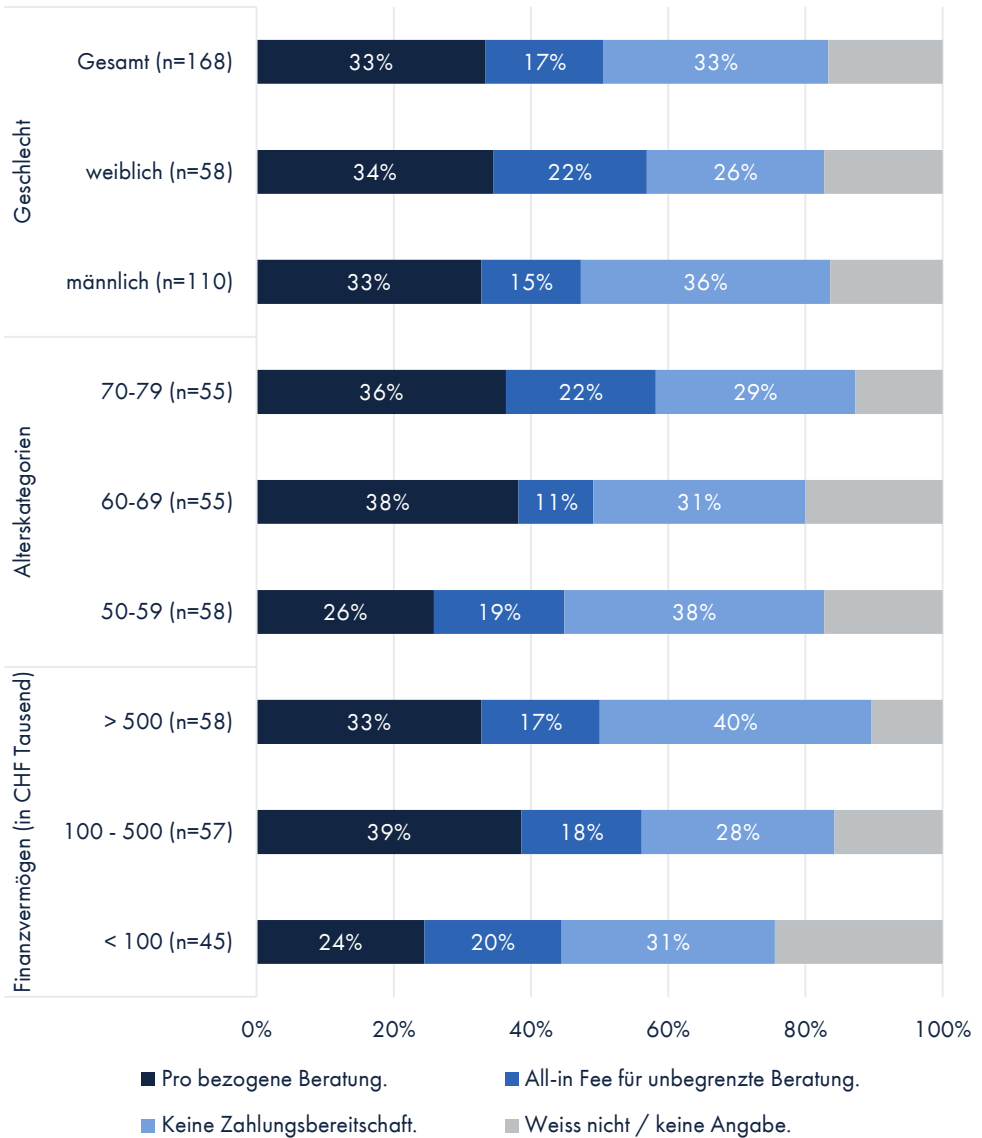
Unsere Studie zeigt, dass etwa die Hälfte der Nutzenden und potenziellen Nutzenden digitaler Anlageplattformen eine Zahlungsbereitschaft für Beratungsleistungen zeigt (vgl. Abb. 27). Dabei bevorzugen 33 Prozent ein Gebührenmodell, das auf der Bezahlung pro in Anspruch genommener Beratung basiert, während 17 Prozent eine All-in Fee für unbegrenzte Beratung wünschen.

Dieses Ergebnis unterstreicht eine substantielle Nachfrage nach monetarisierten Beratungsdienstleistungen im Bereich digitaler Anlageplattformen von Nutzenden und potenziellen Nutzenden im Alter 50+. Die Präferenz für ein verbrauchsabhängiges Bezahlmodell weist auf den Wunsch nach Flexibilität und Kostentransparenz seitens der Nutzenden und potenziellen Nutzenden hin. Aus akademischer Perspektive liefern diese Erkenntnisse wertvolle Einblicke für Anbieter digitaler Anlageplattformen. Sie ermöglichen es, Dienstleistungsangebote und Preisstrategien gezielt an den Bedürfnissen und Präferenzen dieser spezifischen Kundengruppe auszurichten. Dies ist entscheidend, um das Dienstleistungsportfolio effektiv zu erweitern und eine höhere Marktdurchdringung in diesem

Segment zu erzielen. Die Ergebnisse betonen die Bedeutung eines differenzierten Verständnisses der Zahlungsbereitschaft und der Präferenzstrukturen älterer Kunden, um massgeschneiderte und ansprechende digitale Anlageprodukte und -services anzubieten. ■

Abbildung 27

Inwiefern wären Sie bereit für eine Beratungsunterstützung zu bezahlen?



Wachstumspotenzial digitaler Anlageplattformen für die Generation 50+

Obwohl in der Altersgruppe 50+ ein hoher Anteil an Investierenden vorhanden ist, sind die Kenntnisse digitaler Anlageplattformen begrenzt. Dennoch zeigt sich ein Interesse an solchen Lösungen.

Hinsichtlich der Geldanlagen zeigt die Studie, dass eine Mehrheit der über 50-Jährigen in Wertschriften investiert ist oder war («Investierende»). Ein interessanter Aspekt ist die Verknüpfung zwischen dem Finanzvermögen und der Bereitschaft, Zeit und Ressourcen für die Geldanlage zu investieren sowie einer aktiven Nutzung verschiedener Informationsquellen. Personen mit höherem Finanzvermögen tendieren dazu, ein breiteres Spektrum an Informationskanälen zu nutzen und investieren mehr Zeit in ihre Anlagen. Die Präferenzen für Informationsquellen sind bei der Altersgruppe 50+ eher traditionell geprägt, wobei Tageszeitungen und Informationen von Vermögensverwaltern eine wichtige Rolle spielen. Die Nutzung digitaler Kanäle wie soziale Medien oder Blogs ist in dieser Gruppe

weniger verbreitet. Trotz der zunehmenden Digitalisierung halten viele an bewährten Quellen fest.

Ein zentrales Element für Investierende in dieser Altersgruppe sind niedrige Anlagekosten, was unabhängig von der Höhe des Finanzvermögens eine wichtige Rolle spielt. Gleichzeitig ist erkennbar, dass ein bedeutender Teil der Investierenden 50+ bereit ist, für qualitativ überzeugende Anlagestrategien höhere Kosten zu akzeptieren.

Die Wichtigkeit einer verständlichen und nachvollziehbaren Anlagestrategie wird ebenfalls betont, wobei für Personen mit höherem Finanzvermögen individuelle Auswahlmöglichkeiten und Zugang zu detaillierteren Finanzinformationen an

Bedeutung gewinnen. Nachhaltigkeit wird ebenfalls als wesentlicher Aspekt der Geldanlage betrachtet. Die Mehrheit der Befragten hält jedoch eine allgemeine Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten für ausreichend.

Im Kontext digitaler Anlageplattformen zeigt sich, dass ein Grossteil der Altersgruppe 50+ zwar mit dem Konzept vertraut ist, aber nur über begrenztes Wissen verfügt. Es zeigt sich ein Potenzial für die Verbesserung des Informationsangebots über solche Plattformen, möglicherweise durch die Nutzung traditioneller Kanäle.

Es besteht Potenzial für die Nutzung solcher Plattformen in dieser Altersgruppe: 9 Prozent der Befragten nutzen bereits digitale Anlageplattformen, während 26 Prozent sich die Nutzung in der Zukunft vorstellen können. Transparenz über Kosten, Portfolio-Klarheit, Online-Zugang, intuitive Nutzbarkeit und Preis sind dabei entscheidende Faktoren für die Nutzungsbereitschaft digitaler Anlageplattformen. Wichtige Funktionalitäten für die Zielgruppe 50+ sind sehr grundlegend und beinhalten den Abruf des Vermögensstands und die Renditeverfolgung.

Persönliche Beratung und kontinuierliche technische Unterstützung werden im digitalen Kontext stark nachgefragt, was auf die Bedeutung einer individuellen und angepassten Beratung hinweist. Die Bereitschaft zur Zahlung für Beratungsunterstützung ist vorhanden, wobei eine Bezahlung pro Beratung bevorzugt wird.

Diese Erkenntnisse verdeutlichen die Notwendigkeit einer zielgruppenspezifischen Ausrichtung von Anlageprodukten und Dienstleistungen, um den Bedürfnissen und Präferenzen der Altersgruppe 50+ gerecht zu werden und ein umfassendes Verständnis für die unterschiedlichen Aspekte ihres Investitionsverhaltens zu entwickeln. ■



**Der Markt für digitale
Anlagen bei der Generation
50+ steht am Anfang.**

V. Anhang.

Quellenangaben

Bundesamt für Statistik Bfs (2020,2021,2022,2023). URL: <https://www.bfs.admin.ch/>

Brühlart, Marius; Dupertuis, Didier & Moreau, Elodie (2018). Inheritance flows in Switzerland, 1911 – 2011. Swiss Journal of Economics and Statistics (2018) 154:8.

e.foresight & IFZ (2015). Digitales Anlegen: Momentaufnahme 2015 und Ausblick 2020.

e.foresight & IFZ (2022). Digitales Anlegen: Update 2022.

Hille Anina, Seiler-Zimmermann-Yvonne, Wanzenried Gabrielle, 2023. Fachkräftemangel in KMU – ältere Arbeitnehmende als Chance. Organisator, Oktober.

IFZ (2020). Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potential.

IFZ (2022). Digitales Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz: Trends, Bedürfnisse und gewünschte Produkteigenschaften.

Steck, Albert (2019). Der neue Geldadel: Schweizer erben rekordhohe 95 Milliarden. Neue Zürcher Zeitung am Sonntag vom 14. Dezember 2019: 25-27.

Abbildung 19: Wie vertraut sind Sie mit digitalen Anlageplattformen?

Abbildung 20: Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, eine solche Plattform zu nutzen?

Abbildung 21: Welche der folgenden Kriterien sind/wären für Sie bei der Auswahl einer digitalen Anlageplattform wichtig?

Abbildung 22: Die fünf wichtigsten Kriterien zur Auswahl einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.

Abbildung 23: Welche der folgenden Funktionalitäten einer digitalen Anlageplattform sind/wären für Sie wichtig?

Abbildung 24: Die fünf wichtigsten Funktionalitäten einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.

Abbildung 25: Welche der folgenden Aspekte für eine Beratungsunterstützung zum digitalen Anlegen sind/wären für sie wichtig?

Abbildung 26: Die fünf wichtigsten Aspekte für eine Beratungsunterstützung einer digitalen Anlageplattform nach Geschlecht, Alterskategorien und Finanzvermögen.

Abbildung 27: Inwiefern wären Sie bereit für eine Beratungsunterstützung zu bezahlen?

Bildnachweis

Visuelle Bilder mit Midjourney erstellt durch die Finpact AG.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bevölkerungspyramide der Schweiz

Abbildung 2: Kapitalbezüge in der Schweiz in Schweizerfranken

Abbildung 3: Erbschaften in der Schweiz

Abbildung 4: Anteil der Erbschaftssumme nach Altersgruppe

Abbildung 5: Lebenserwartung im Alter von 65 Jahren

Abbildung 6: Selbst wahrgenommener Gesundheitszustand nach Alterskategorie

Abbildung 7: Wie alt fühlen Sie sich?

Abbildung 8: Datensample nach Alterskategorie

Abbildung 9: Datensample nach Geschlecht

Abbildung 10: Finanzvermögen nach Geschlecht und Alterskategorien

Abbildung 11: Investieren Sie in Wertschriften?

Abbildung 12: Welche Aspekte einer Geldanlage sind für Sie wichtig/interessant?

Abbildung 13: Die fünf wichtigsten Aspekte einer Geldanlage

Abbildung 14: Welche Aussage über die nachhaltige Ausrichtung einer Geldanlage trifft am ehesten auf Sie zu?

Abbildung 15: Welche Aussage über Anlagekosten trifft am ehesten auf Sie zu?

Abbildung 16: Wie informieren Sie sich über Anlagethemen?

Abbildung 17: Die fünf wichtigsten Informationskanäle zum Thema «Anlegen»

Abbildung 18: Wie oft sind Sie bereit einer Geldanlage Zeit zu widmen?

Finpact AG
Mühlebachstrasse 65
8008 Zürich

Telefon 071 777 14 14
E-Mail info@finpact.ch
Web www.finpact.ch

Disclaimer

Diese Publikation stammt von der Finpact AG (nachfolgend Finpact genannt). 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.

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.

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.



Dr. Tatiana Agnesens

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

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.



Alain Beyeler

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