

Wie die vermögende Generation 50+ Risiken, Motive und Lösungen einordnet

Mehr Angst vor Bern als vor Betrügern

Claudia, 62, nutzt die Sicherheits-App ihrer Bank, löscht verdächtige Mails und klickt nicht auf Links. Dennoch entsteht ihr grösster Stress weniger im digitalen Alltag als vielmehr durch politische und wirtschaftliche Unsicherheit.

Autor: **Alain Beyeler**

Grundlage dieses Beitrags ist die Finpact Vermögensstudie 2025 zum deutschschweizerischen Affluent-Segment. Befragt wurden 504 Personen ab 50 Jahren mit einem Finanzvermögen von mindestens 250 000 Franken, ohne Berücksichtigung von Immobilien.

Politische Eingriffe als Risiko

Die Auswertung zeigt ein klares Muster: Politische und regulatorische Veränderungen werden von rund drei Vierteln der Befragten als eines der wichtigsten Risiken genannt. Börsenrisiken und Teue-

rung folgen dahinter. Operative Risiken wie Cyberbetrug, dubiose Finanzprodukte oder Währungsrisiken werden seltener als dominierende Bedrohung wahrgenommen.

Vom Aufbau zur Übergabe

Mit zunehmendem Alter verschiebt sich die Funktion des Vermögens deutlich:

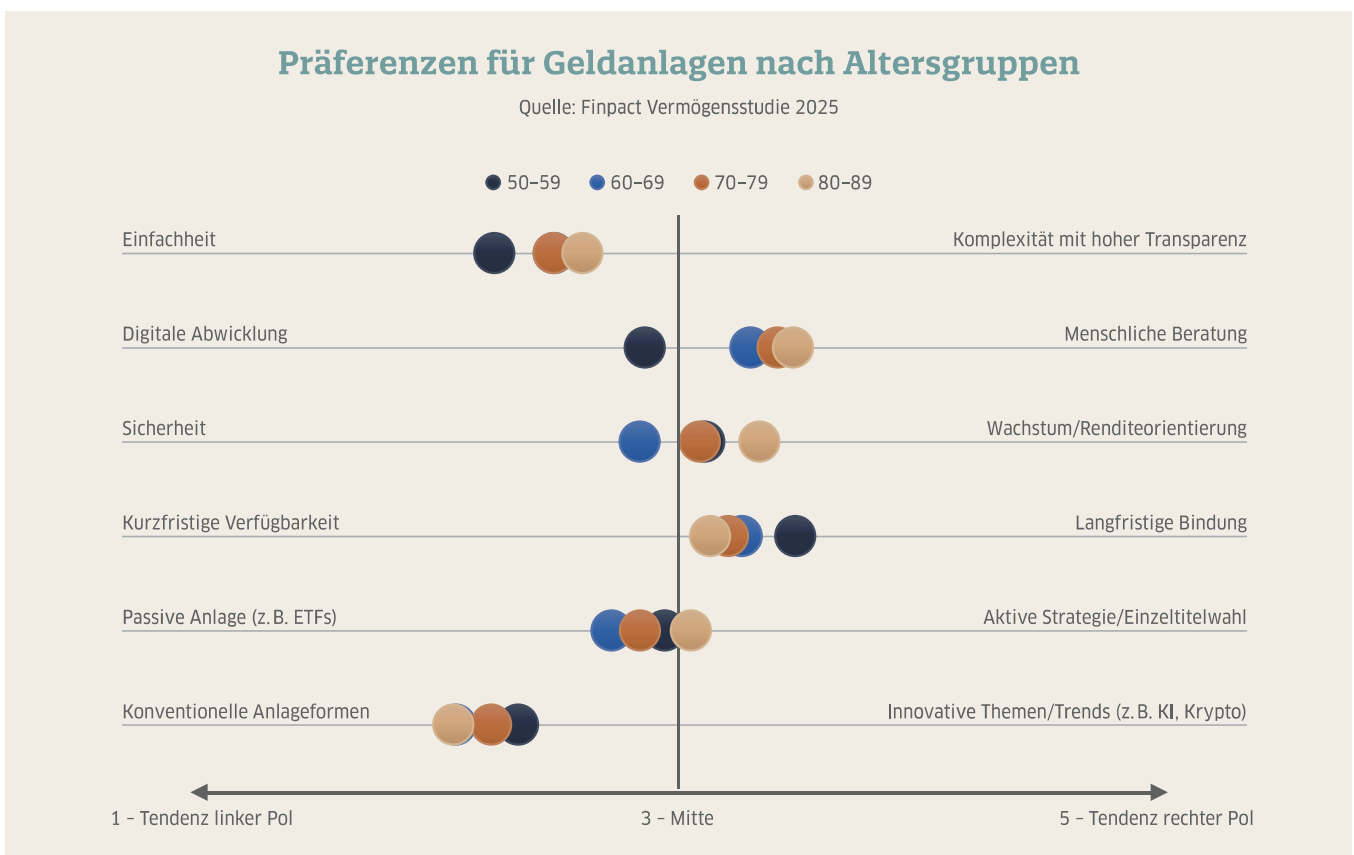
- In den Fünfzigern steht der Vermögensaufbau im Vordergrund.
- In den Siebzigern gewinnt Erb- und Nachlassplanung an Bedeutung.
- In den Achtzigern rückt der Nachlass ins Zentrum.

Je höher das Vermögen, desto stärker stellt sich die Frage der geordneten Übergabe – weniger «Wie vermehre ich?», mehr «Wie übergebe ich ohne Konflikte?».

Die Mehrheit ist bereits in Wertschriften oder vergleichbaren Anlagen investiert. Gleichzeitig halten viele Befragte spürbare Guthaben auf Konten.

Mischformen statt Ideologie

Die Ergebnisse sprechen gegen polarisierende Schubladen (digital vs. analog, Sicherheit vs. Rendite, aktiv vs. passiv).



Stattdessen dominieren pragmatische Kombinationen:

- Verständlichkeit vor Komplexität;
- Renditeorientierung, aber mit klaren Grenzen beim Risiko;
- Langfristigkeit vor häufigem Umschichten;
- Beratung als menschlicher Rückhalt - nicht zwingend als dauerhafte Betreuung.

Nachhaltigkeit: Ja, aber...

Nachhaltigkeit und Klima werden als Anlagethemen breiter akzeptiert als viele Trendnarrative. Die Akzeptanz ist jedoch an Bedingungen geknüpft: Die Mehrheit erwartet marktübliche Erträge. Ein kleinerer Teil akzeptiert Renditeeinbussen, während ein harter Kern Nachhaltigkeit ablehnt, sobald Minderertrag vermutet wird.

Zunehmendes Interesse

Digitale Plattformen verfügen über eine relevante Nutzerbasis; zugleich gibt es eine stabile Gruppe, die solche Lösungen ablehnt. Mit zunehmendem Alter sinkt

die Nutzung tendenziell, mit steigendem Vermögen nimmt sie wieder zu.

Entscheidend für Vertrauen sind weniger Markenbekanntheit als handfeste Kriterien, darunter:

- Transparente Kosten;
- Verständliche Unterlagen;
- Schweizer Domizil und klare Regulierung;
- Persönlicher Ansprechpartner als Absicherung im Bedarfsfall.

Daraus ergibt sich eine klare Tendenz zu hybriden Modellen, die Effizienz mit einem erreichbaren Vertrauensanker verbinden.

Klassische Kanäle bleiben wichtig

Viele Befragte wollen ihr Finanzwissen ausbauen. Bevorzugt werden Zeitungen, Wirtschaftsmagazine und Fachbeiträge, gefolgt von Webinaren, Podcasts und Videos. Gefragt sind präzise, verständliche Inhalte ohne Vereinfachung ins Banale.

Ausblick bis 2030

Bis 2030 wird die Generation 50+ zur ökonomischen Schlüsselgruppe. Ob ihr Kapital investiert, geparkt oder konsumiert wird, prägt die Volkswirtschaft. Entsprechend gefragt sind Lösungen, die Rendite, Risiko und Liquidität langfristig ausbalancieren, Nachhaltigkeit messbar machen und digitale Angebote transparent, verständlich und schweizerisch verlässlich gestalten.



Alain Beyeler

CEO Finpact AG

Werbung Publicité

Mögliche Optimierung der Fremdwährungsproblematik für Schweizer Vorsorgeguthaben

Die gezielte Lockerung, welche die **BVV-2 Revision ab dem 1. August 2026** im Umgang mit Repo Geschäften bringt, stellt eine Erweiterung des Instrumentariums dar – mit klarer Zweckbindung, enger Limitierung und durchaus hoher Relevanz für grosse Akteure mit bedeutenden Fremdwährungspositionen.

Konkret kann eine Vorsorgeeinrichtung mit einem Anlagevermögen von CHF 5 Mrd. bis zu CHF 200 Mio. **Liquidität via Repo Geschäfte beschaffen**, zur Deckung von Margin Calls ihrer Fremdwährungsabsicherungen. Dafür benötigt sie entsprechendes «Treasury Know how» und muss die dadurch neu entstehenden Gegenparteirisiken wirksam steuern.

Sie braucht allerdings einen Plan B, falls der positive Cashflow bis zur Glättstellung des Repo-Geschäfts nach maximal 30 Kalendertagen

nicht ausreicht und sich der US Dollar zeitweise etwas stärker oder vor allem schneller aufwertet als erwartet. Dies weil der Gesetzgeber mit der Maximaldauer ein **systematisches «Rollen»** und damit eine ungewollte Hebelwirkung auf das Vermögen zu Recht verhindert.

Es ist zu begrüßen, dass sich der regulatorische Rahmen – getragen von politischer Kompromissbereitschaft – immer wieder an spezifische Bedürfnisse anzupassen vermag. Die jüngste Anpassung des BVV-2 verdeutlicht dies exemplarisch: ein **kleines, aber wesentliches Puzzle-teil** in der Gesamtheit der flexiblen Rahmenbedingungen, die unser Land auszeichnen und sich nicht zuletzt in einer dauerhaft starken Währung widerspiegeln.

Mit der Einführung dieser strikt zu handhabenden, temporären Liquiditätsfazilität verbindet sich unausge-



Albert Lächler

Leiter Vermögensanlagen
Groupe Mutuel Asset
Management

sprochen die fest verankerte **Erwartung, dass sich die Heimwährung auch künftig real aufwerten wird** – wenn auch mit einzelnen, kurzfristig davon abweichenden Episoden.

Und selbst diejenigen Einrichtungen, die dieses Instrument nicht in Anspruch nehmen werden, sind als in Schweizer Franken verpflichtete Investoren gehalten, einen tragfähigen und vorausschauenden Plan zu haben – sowohl im Hinblick auf die Erzielung ausreichender Renditen in Schweizer Franken als auch hinsichtlich der verlässlichen Mindestverfügbarkeit ihres Kapitals.