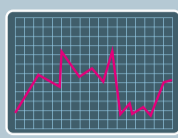


**Données méthodologiques relatives à l'étude**

- Période de l'enquête: du 20 mai au 3 juin 2020
- Données collectées par l'institut LINK
- Méthode: enquête réalisée auprès de plus de 1200 Suisses
- Données analysées par l'Institut de services financiers (IFZ) de la Haute école de Lucerne

# Placement digital en Suisse – Un marché avec du potentiel

Une étude établie par la Haute école de Lucerne, en collaboration avec Raiffeisen et Vontobel, sur la base d'une enquête représentative auprès de la population

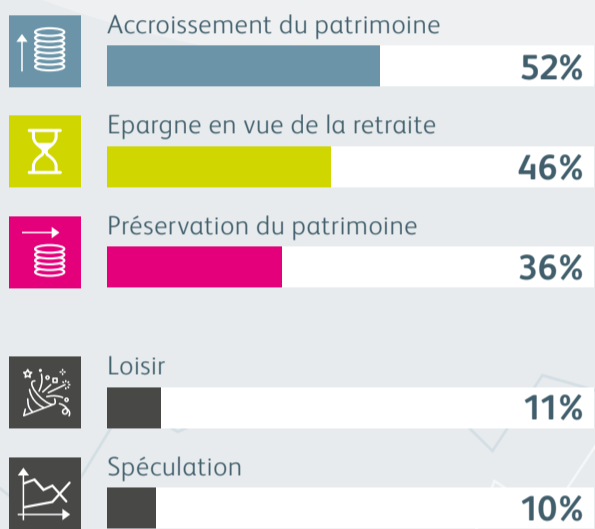


## 7 raisons qui expliquent pourquoi l'investissement a pris la place de l'épargne

- Aucun rendement pour les dépôts d'épargne et les obligations d'Etat
- Sans rendement, pas d'effet des intérêts composés
- La politique monétaire expansive entraîne une inflation des prix des actifs
- Renforcement de l'attrait des rendements sur dividendes (en particulier par rapport aux rendements obligataires)
- Les investisseurs peuvent participer à des mégatendances sur les marchés des actions
- La liquidité n'a aucun lien avec la thématique ESG
- Les turbulences sur les marchés et les mesures des Banques centrales exigent une gestion active pour saisir des opportunités

## Le top 3 des objectifs de placement

Les Suisses prennent leurs placements au sérieux, le loisir et la spéculation ne jouant qu'un rôle secondaire.



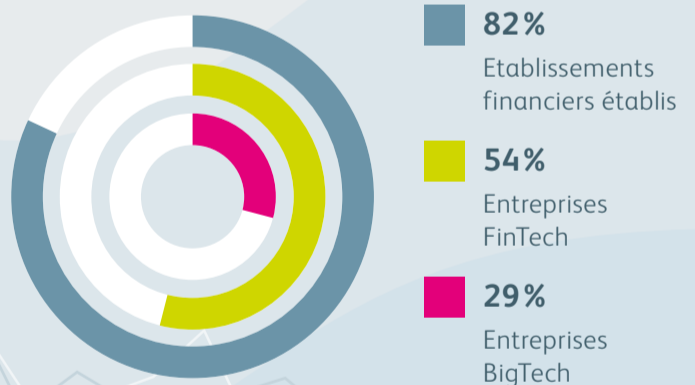
## 4 facteurs influencent le niveau des connaissances sur les solutions digitales de placement

Ce sont les Suisses-allemands d'un certain âge qui estiment être les mieux informés.

- Genre**  
Les femmes sont moins informées que les hommes
- Patrimoine**  
Les personnes particulièrement aisées se distinguent davantage
- Age**  
65+  
Les personnes de plus de 65 ans ont de meilleures connaissances que les générations plus jeunes
- Domicile**  
Les personnes habitant en Suisse alémanique et au Tessin ont de meilleures connaissances que les habitants de Suisse romande

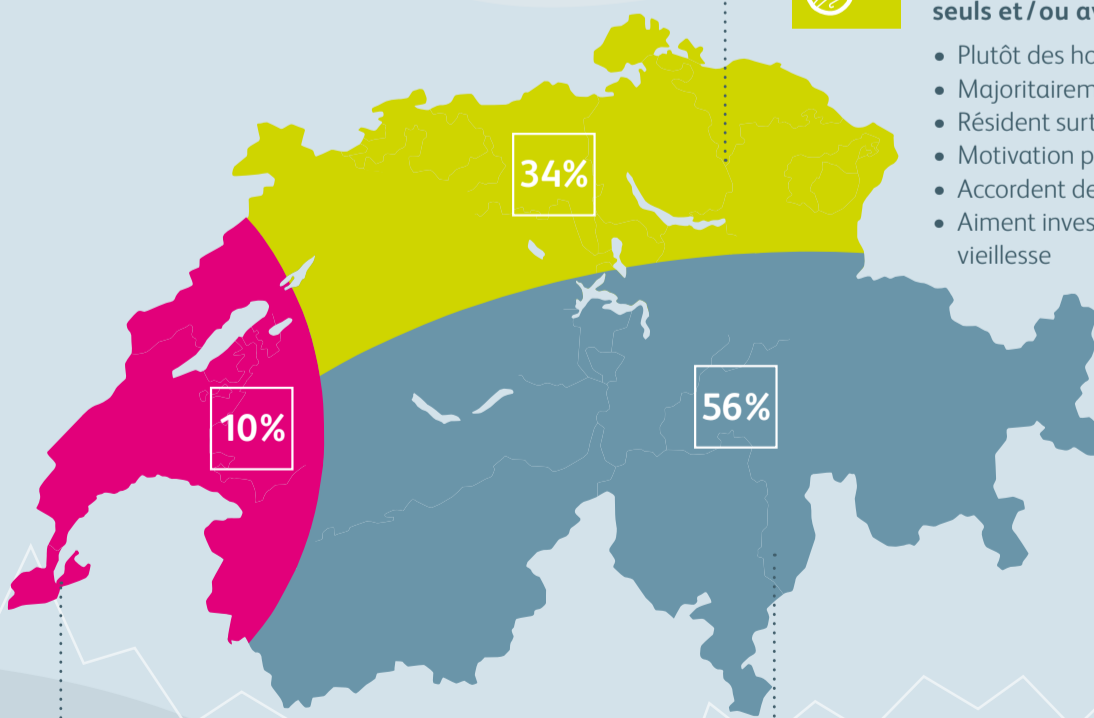
## La confiance dans les offres digitales croît

Les investisseurs potentiels ne considèrent pas encore les entreprises BigTech comme une alternative.



## Les types d'investisseurs de Suisse

Les solistes sont le plus prêts à faire gérer leur argent via des canaux digitaux.



- Soloistes**  
**Prennent leur décision d'investissement seuls et/ou avec leur partenaire**
  - Plutôt des hommes
  - Majoritairement issus des générations X, Y et Z
  - Résident surtout en Suisse alémanique
  - Motivation principale: accroissement du patrimoine
  - Accordent de l'importance au rapport qualité-prix
  - Aiment investir dans des titres pour leur prévoyance vieillesse

- Délégateurs**  
**Délèguent complètement la décision de placement au conseiller**
  - Majoritairement des femmes
  - Majoritairement issus de la génération Y et Z
  - Les Suisses romands ont une affinité particulière pour ce modèle
  - Motivation principale: épargne en vue de la retraite
  - Le prix joue un rôle secondaire

- Validateurs**  
**Prennent leur décision et se forment une opinion avec l'aide de partenaires et de conseillers bancaires**
  - Majoritairement des femmes
  - Tendent à être issus de la génération des baby-boomers et des 65 ans et plus
  - Les habitants du Tessin ou de Suisse alémanique ont une affinité particulière pour ce modèle
  - Motivation principale: accroissement du patrimoine
  - Accordent de l'importance à la transparence, la convivialité et la simplicité