

# WARUM IM BANKENLAND SCHWEIZ NUR DIE HÄLFTE DER ERWACHSENEN ANLEGT



*Eine umfassende Erhebung  
zum Anlageverhalten in  
der Schweiz von PostFinance  
in Zusammenarbeit mit der  
Hochschule Luzern – Wirtschaft  
(HSLU).*

*Der PostFinance Anlegen-Report 2022*

**PostFinance** 

**HSLU** Hochschule  
Luzern

Vorwort und Management Summary	4–5
<b>Wer legt in der Schweiz an und wer nicht?</b>	<b>6–7</b>
<b>Das sind die Gründe, weshalb Menschen in der Schweiz nicht anlegen</b>	<b>8–13</b>
Fehlendes Wissen, Angst und (wahrgenommenes) zu kleines Vermögen sind die Hauptgründe, warum Personen in der Schweiz nicht anlegen	9
Was Anleger:innen von Nicht-Anleger:innen unterscheidet	10
Frauen trauen sich beim Anlegen weniger zu	11
Anlegen: Wie und wie viel ist auch eine Generationenfrage	12
Mehr Geld, mehr Sicherheit – braucht es das wirklich?	13
<b>Finanzinteresse und -wissen baut Hürden beim Anlegen ab</b>	<b>14–15</b>
Fazit und Schlusswort	16–17
Methodik	18
Beschreibung der Stichprobe	18
Quellenverzeichnis	18

# Vorwort

«Anlegen ist nur etwas für Reiche», «Mich nerven diese Anlagegespräche mit diesem Banken-Blabla» und «Geldanlagen sind mir viel zu undurchsichtig»: In der PostFinance-Kampagne 2022 zum Thema Anlegen lassen wir Menschen ganz ehrlich und persönlich aussprechen, weshalb sie nicht oder nicht mehr Geld anlegen. Eine grossangelegte Untersuchung zu diesem Thema fehlte aber bislang, und die wahren Gründe, weshalb Menschen nicht anlegen, sind in der Schweiz wenig erforscht.

In der Befragung, die wir in Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern durchgeführt haben, wurde nun wissenschaftlich untersucht, weshalb Menschen in der Schweiz investieren, nicht mehr investieren oder gar nicht investieren. Denn wir möchten unsere Kund:innen und ihre Hürden beim Anlegen verstehen, damit wir sie bestmöglich beraten und unterstützen können.

— Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance



# Management Summary

Die Zeiten, in denen man zum Geldanlegen Bankberater:innen des Vertrauens beiziehen musste, sind längst vorbei. Ob via Desktop oder unterwegs via App: Banken gestalten ihre Anlageprodukte heute so, dass es viele Möglichkeiten gibt, das eigene Geld rund um die Uhr selbstständig anzulegen. In der aktuellen Niedrigzinslage wäre zu erwarten, dass dies auch rege geschieht. Doch nur rund die Hälfte der schweizerischen Haushalte investiert aktuell in Wertschriften.

Die Hochschule Luzern und PostFinance wollten wissen, was die Menschen davon abhält, ihr Geld anzulegen. In einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung mit über 3000 Personen aus der gesamten Schweiz suchten sie vor diesem Hintergrund nach den Antworten auf folgende Fragen:

## Wer legt in der Schweiz überhaupt an?

Der typische Anleger ist tendenziell männlich, gehört der Babyboomer-Generation (Jahrgänge 1948 bis 1964) an, kommt aus der Deutschschweiz, hat einen Tertiärabschluss (höhere Berufsbildung oder Hochschulabschluss) und ein überdurchschnittliches Vermögen und Einkommen. Mehr Facts und Figures gibt es auf Seite 7.

## Welches sind die Gründe, warum Menschen in der Schweiz nicht anlegen?

Neben geringem Interesse an den Finanzmärkten sind fehlendes Vermögen (teilweise handelt es sich hier um eine subjektive Wahrnehmung), geringes Finanzwissen und Angst vor Fehlern und Verlusten die wichtigsten Gründe, warum die befragten Personen nicht investieren. Es gibt jedoch Unterschiede in verschiedenen Bevölkerungsgruppen: So legen Männer ihr Geld eher an als Frauen und ältere Personen eher als jüngere. Was die Gründe dafür sind, erfahren Sie ab S.9 ff.

## Wie hängt der Anlagestatus mit dem Finanzwissen und -interesse zusammen?

Das Ergebnis ist nicht überraschend: Je mehr Finanzwissen und -interesse eine Person hat, desto eher legt sie ihr Geld an. Aber wie misst man eigentlich die «Financial Literacy», und muss man wirklich ein Finanzcrack sein, um anlegen zu können? Antworten gibt es auf Seite 15.

# WER LEGT IN DER SCHWEIZ AN UND WER NICHT?

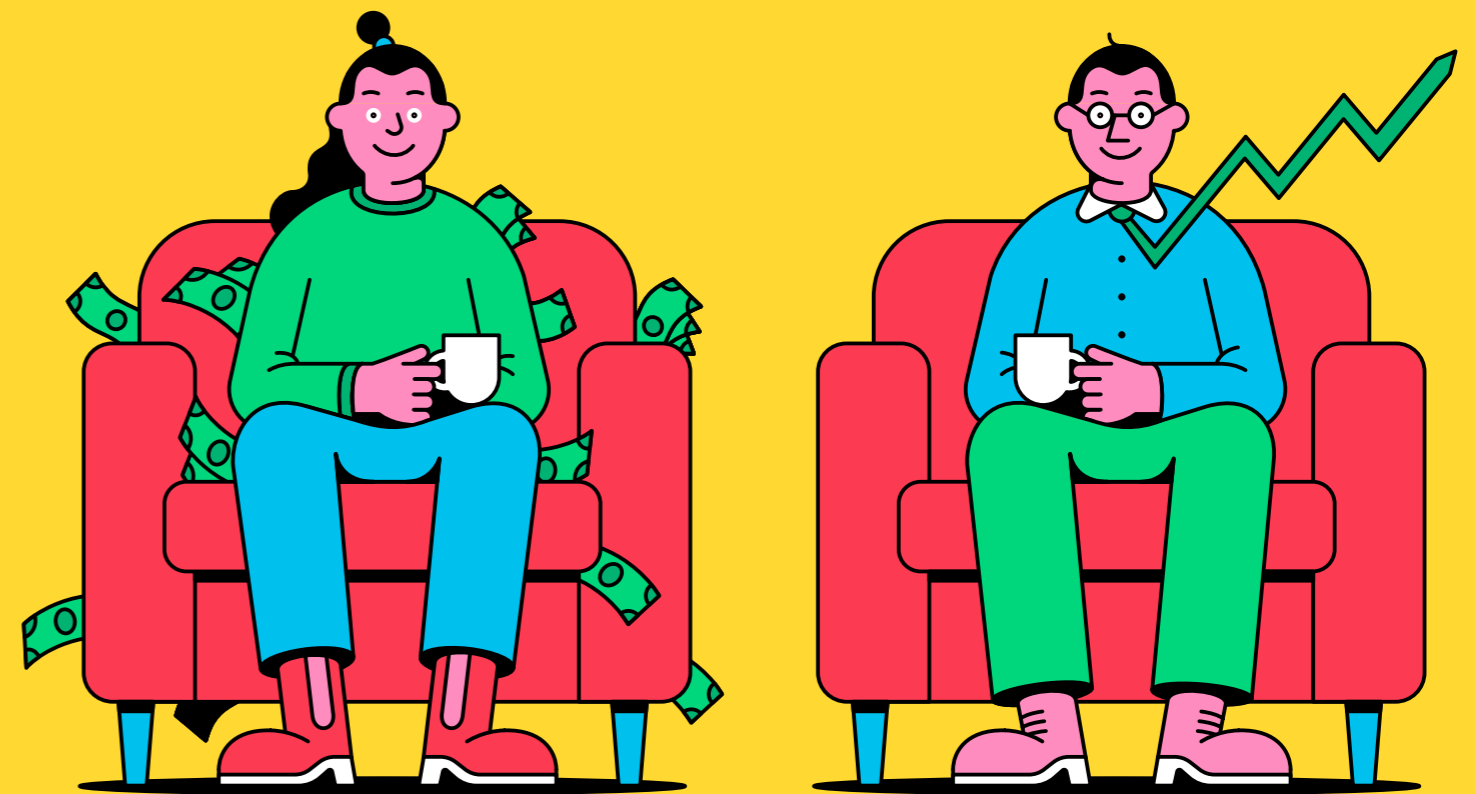
Müsste man archetypisch eine Person beschreiben, die in Wertschriften investiert, so wäre sie männlich, älter als 58 Jahre und aus der Deutschschweiz. Zudem hat die Person einen höheren Bildungsstand sowie ein Vermögen von mehr als 100 000 Franken oder ein Haushaltseinkommen von über 7000 Franken pro Monat.

Die Befragung zeigt: Rund die Hälfte aller Schweizer Haushalte ist aktuell in Wertschriften investiert, weitere 13 Prozent waren früher einmal investiert. Der Wert ist damit etwas tiefer als in den USA<sup>1</sup>, aber höher als in den meisten EU-Mitgliedsländern<sup>2</sup>.

Frauen investieren deutlich weniger häufig als Männer (40 Prozent vs. 60 Prozent) und je älter eine Person ist, desto eher ist sie in Wertschriften investiert. In der Deutsch-

schweiz legt mit 55 Prozent ein deutlich grösserer Teil der Befragten ihr Geld an als in der Westschweiz (39 Prozent) oder im Tessin (38 Prozent).

Bildung, Vermögen und Einkommen haben ebenfalls einen starken Einfluss auf den Anlagestatus: Beispielsweise legen 70 Prozent der Personen mit einem monatlichen Haushaltseinkommen von mehr als 12 000 Franken an. 72 Prozent der Babyboomer (Jahrgänge 1948 bis 1964) mit Tertiärabschluss sind investiert, während nur 50 Prozent der Babyboomer ohne Tertiärabschluss Wertschriften halten. Kommt ein hohes Bildungsniveau mit einem hohen Interesse für Finanzmärkte zusammen, investieren sogar 87 Prozent der befragten Personen.



<sup>1</sup> Federal Reserve: «Survey of Consumer Finances (SCF)», 2019

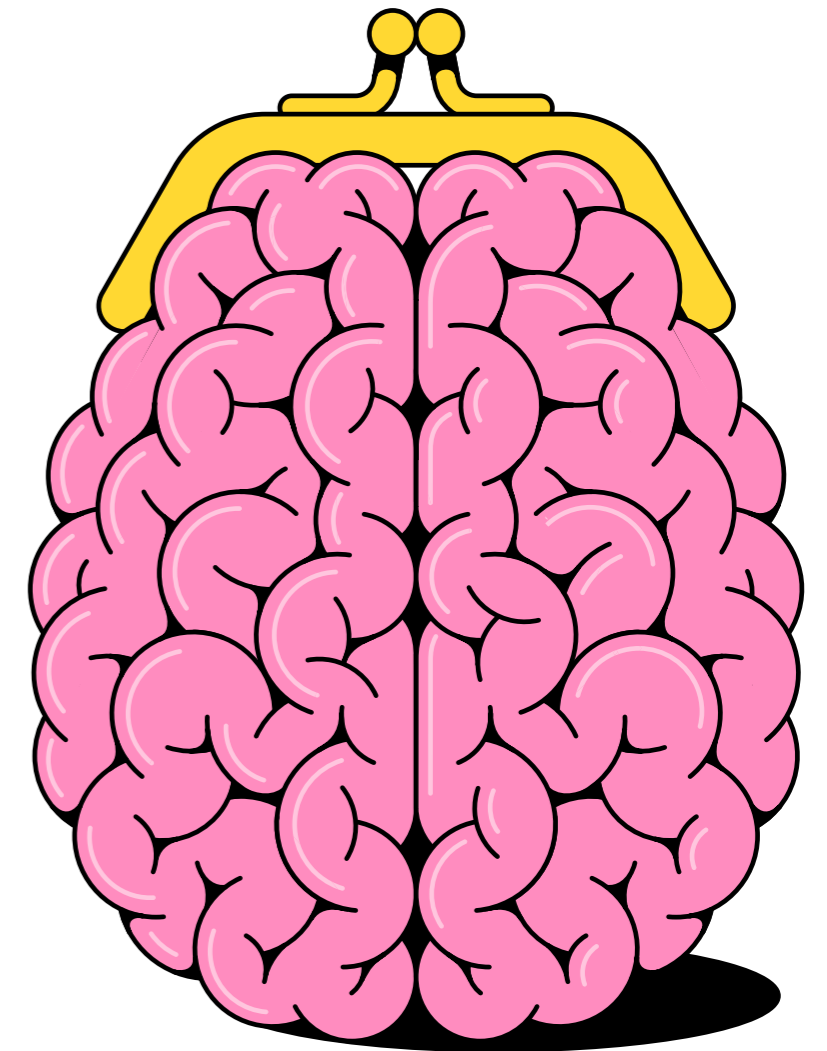
<sup>2</sup> European Central Bank (ECB): «The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave». In: ECB Statistics Paper Series No. 36/2020. Frankfurt a. M., 2020

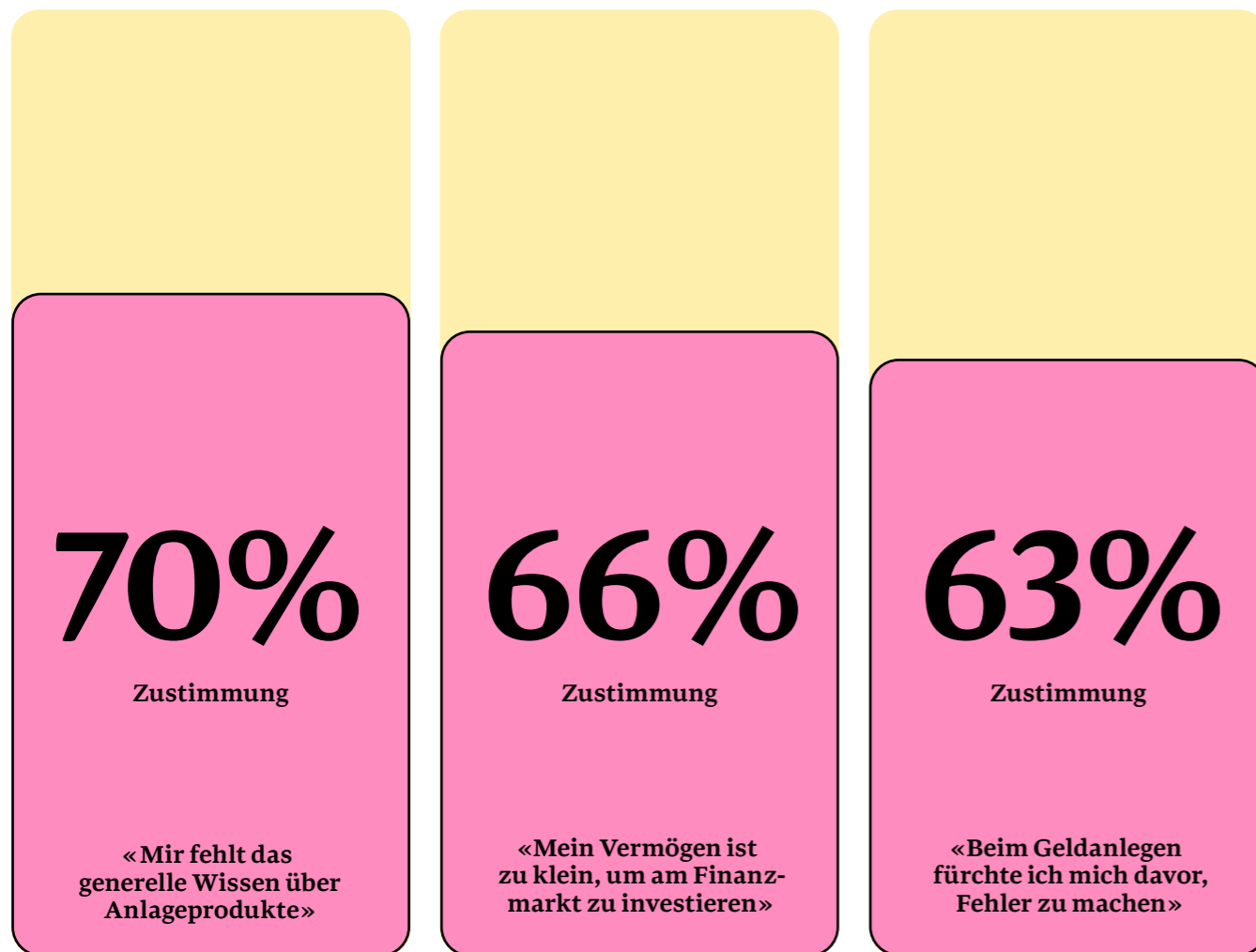
# DAS SIND DIE GRÜNDE, WESHALB MENSCHEN IN DER SCHWEIZ NICHT ANLEGEN

Den Befragten wurden 22 Aussagen vorgelegt, die sich auf Hindernisse beim Anlegen beziehen. Diese konnten mit 1 («trifft nicht zu») bis 5 («trifft zu») bewertet werden. Neben 20 Aussagen, die thematisch in die fünf Kategorien Angst, Vertrauen, Wissen, wirtschaftliche Situation und Angebot kategorisiert werden können, wurde mit der Aussage «Ich interessiere mich für Finanzmärkte» das Finanzinteresse und mit der Aussage «Nachhaltiges Anlegen ist mir wichtig» das Nachhaltigkeitsbedürfnis abgefragt.

**Fehlendes Wissen, Angst und (wahrgenommenes) zu kleines Vermögen sind die Hauptgründe, warum Personen in der Schweiz nicht anlegen**

«Mir fehlt das generelle Wissen über Anlageprodukte», «Mein Vermögen ist zu klein, um am Finanzmarkt zu investieren» und «Mir fehlt das Wissen zum konkreten Vorgehen, wie ich in Anlageprodukte investieren kann» sind die Aussagen mit der höchsten Zustimmung der befragten Nicht-Anleger:innen. Dicht dahinter folgen zwei Aussagen zum Thema Angst: «Beim Geldanlegen fürchte ich mich davor, Fehler zu machen» und «Ich habe Angst, dass ich bei einer wirtschaftlichen Krise einen Grossteil meines investierten Vermögens verliere». Auch die anderen Aussagen in den Kategorien Angst und Wissen erhielten überdurchschnittlich hohe Zustimmungswerte. Damit scheinen ein zu kleines Vermögen, fehlendes Wissen und Angst vor Verlusten und Fehlern die wichtigsten Gründe zu sein, weshalb die Befragten ihr Geld nicht investieren. Dass es sich hierbei teilweise um subjektive Einschätzungen handelt, zeigt der Umstand, dass jede fünfte Person mit einem Vermögen von mehr als 100 000 Franken – was in diesem Report als hohes Vermögen gewertet wird – der Aussage «Mein Vermögen ist zu klein, um am Finanzmarkt zu investieren» zustimmt.





Drei Aussagen von Nicht-Anleger:innen mit überdurchschnittlichen Zustimmungswerten

Während bei den Aussagen in den Kategorien Angst, Wissen und wirtschaftliche Situation Zustimmungswerte zwischen 45 und 70 Prozent erreicht wurden, scheint das Vertrauen in die Finanzmärkte ein weniger gewichtiger Grund zu sein, warum Personen nicht investieren. Knapp die Hälfte der befragten Nicht-Anleger:innen stimmt der Aussage zu, dass «Börsen wie Casinos sind» und 41 Prozent stimmen der Aussage zu, dass Anlegen «nur etwas für Reiche ist». 36 Prozent, also gut ein Drittel der Nicht-Anleger:innen, fürchten, dass die Banken ihnen das Geld aus der Tasche ziehen.

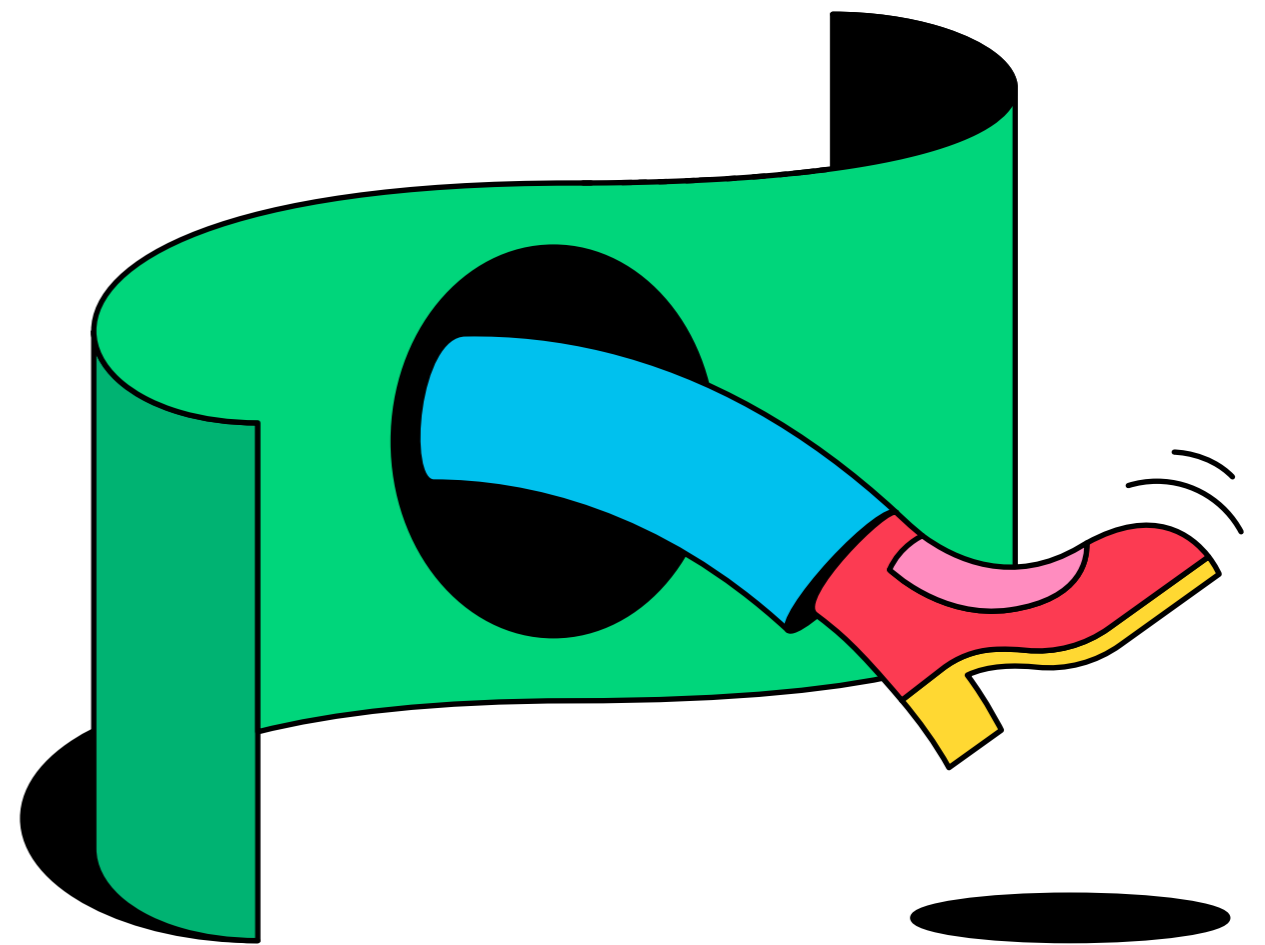
### Was Anleger:innen von Nicht-Anleger:innen unterscheidet

Bei Personen, die ihr Geld anlegen, erhielten folgende Aussagen die höchste Zustimmung: «Nachhaltiges Anlegen ist mir wichtig» (59 Prozent), «Eine Beratung durch einen professionellen Anlageberater bzw. eine professionelle Anlageberaterin ist/wäre wichtig für meine Anlageentscheidung» (51 Prozent) und «Ich interessiere mich für Finanzmärkte» (44 Prozent). Auch bei den investierten Personen fürchten sich zwei von fünf Personen davor, Fehler beim Geldanlegen zu machen – mit 39 Prozent aber deutlich weniger als nicht-investierte Personen (63 Prozent). Das Vertrauen in die Finanzmärkte ist erwartungsgemäss grösser als bei Personen, die ihr Geld nicht anlegen: «Nur» 32 Prozent finden, dass Börsen wie Casinos sind.

Vergleicht man die beiden Gruppen direkt miteinander, so zeigt sich die grösste Abweichung in der Zustimmung zu den Aussagen «Mein Vermögen ist zu klein, um am Finanzmarkt zu investieren» (42 Prozentpunkte Unterschied), «Mir fehlt das generelle Wissen über Anlageprodukte» (34 Prozentpunkte Unterschied) und «Mein Anlagehorizont ist zu kurz für eine Investition an den Finanzmärkten» (30 Prozentpunkte Unterschied).

### Frauen trauen sich beim Anlegen weniger zu

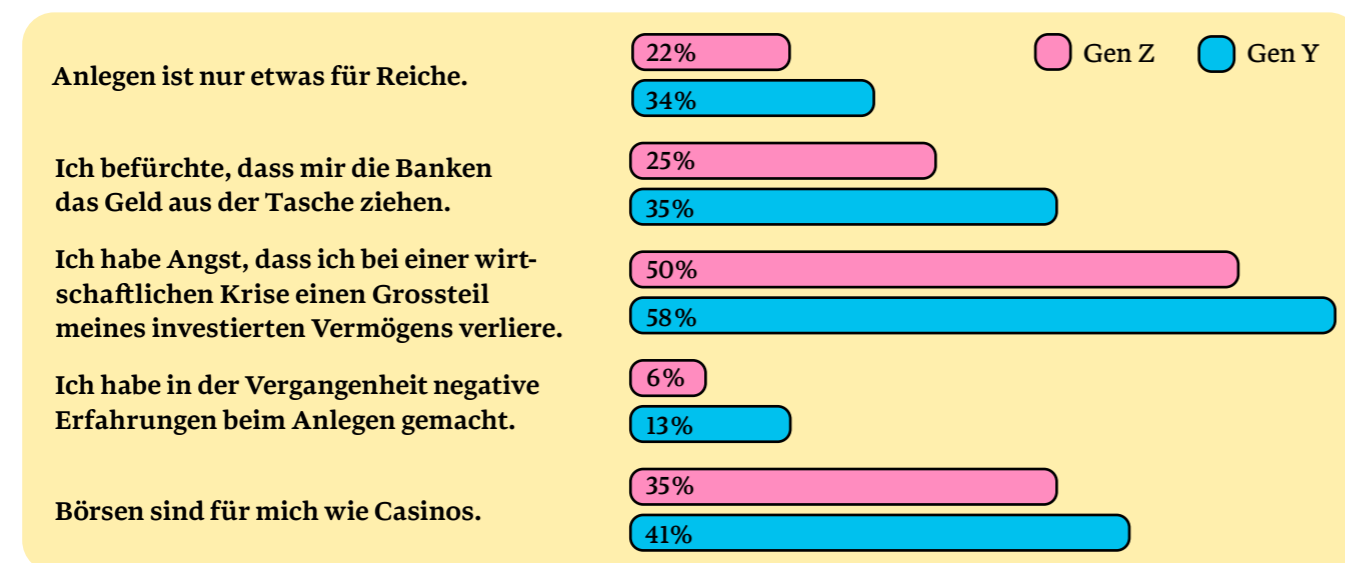
Die Aussagen mit den höchsten Zustimmungswerten sind bei beiden Geschlechtern die gleichen. Frauen stimmten diesen aber mit einem höheren Prozentsatz zu. Während nur 41 Prozent der Männer der Aussage zustimmen, dass ihnen das generelle Wissen zu Anlageprodukten fehle, sind es bei den Frauen 65 Prozent. Ähnlich verhält es sich mit den Aussagen in der Kategorie Angst: 60 Prozent der Frauen fürchten sich davor, beim Anlegen Fehler zu machen, 42 Prozent sind es bei den Männern. Diese Selbsteinschätzung der Frauen deckt sich nur bedingt mit der objektiven Erhebung des Finanzwissens (vgl. Seite 15). Da beantworteten 73 Prozent der Frauen mindestens zwei der drei Fragen richtig, bei den Männern 89 Prozent. Eine weitere Erklärung für den «Gender Investment Gap» liegt wohl eher im unterschiedlichen Interesse für Finanzthemen. Männer geben mit 45 Prozent an, sich sehr oder eher für die Geschehnisse an den Finanzmärkten zu interessieren. Bei den Frauen interessieren sich lediglich 19 Prozent sehr oder eher für Finanzmärkte.



## Anlegen: Wie und wie viel ist auch eine Generationenfrage

Grundsätzlich steigt der Anteil Anleger:innen mit dem Alter. Das überrascht wenig und ist unter anderem mit dem ebenfalls steigenden Vermögen und Einkommen erklärbar. Mit einem unerwartet hohen Anteil ist die Generation Z (Jahrgänge 1997 bis 2004) investiert: In dieser Gruppe gaben gleich viele Personen an,

ihr Geld angelegt zu haben, wie bei der Generation Y (Jahrgänge 1981 bis 1996). Vergleicht man die Zustimmung zu den verschiedenen Aussagen zwischen der Generation Z und der Generation Y, fällt auf, dass die Generation Y tendenziell weniger Vertrauen in die Finanzmärkte zu haben scheint als die Generation Z.



Aussagen zum Thema Anlegen mit den grössten Abweichungen bei der Zustimmung zwischen der Generation Z und der Generation Y

*Der Anteil der Anleger:innen in der Generation Z (Jahrgänge 1997 bis 2004) ist unerwartet hoch. Dies könnte auch damit zusammenhängen, dass viele Personen dieser Generation in einer Periode erwachsen wurden, die von starken Kursanstiegen an den Aktienmärkten geprägt war. Die Kurseinbrüche der letzten Finanzkrise (2007 bis 2009) liegen für viele Personen dieser Generation weit zurück.*

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, Studienautor HSLU

Ein grosser Unterschied zwischen den Generationen zeigt sich bei den Anlageentscheidungen darin, dass junge Anleger:innen eher auf Freund:innen und Eltern vertrauen, während nur 6 Prozent der Babyboomer-Generation Personen aus dem Freundeskreis in die Anlageentscheidung einbeziehen. Diese Generation konsultiert mit 55 Prozent eher eine:n Anlageberater:in,

im Vergleich zu 26 Prozent der Befragten aus der Generation Z. Beim Einbezug von Onlineplattformen und sozialen Medien gibt es auch einen starken Zusammenhang mit dem Alter. 33 Prozent der Generation Z nutzt diese Angebote für Anlageentscheide. Bei den Babyboomern beträgt der Wert lediglich 4 Prozent.

*Spätestens seit dem Fall des US-Videospielhändlers GameStop und auch immer wieder durch Tweets von Elon Musk wurde der breiten Öffentlichkeit vor Augen geführt, dass einzelne Finanzwerte durch soziale Medien bewegt werden können. Jüngere Kund:innen sind hierfür derzeit noch deutlich affiner als die ältere Anlegergeneration. Auch in Zukunft werden aber für viele Anleger:innen Erklärungen und Beratungsleistungen von Anlageprofis wichtig bleiben.*

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, Studienautor HSLU

Das Thema Nachhaltigkeit beim Anlegen ist über alle Generationen hinweg über der Hälfte der Befragten wichtig. Anders als mit dem Alter scheint es hier einen Zusammenhang mit dem Bildungsniveau sowie der wirtschaftlichen Situation zu geben. Interessant bei diesem Thema sind die Unterschiede zwischen bereits investierten Personen und nicht-investierten Personen. Unter den befragten Anleger:innen ist die Zustimmung

zur Aussage «Nachhaltiges Anlegen ist mir wichtig» überraschenderweise in der Babyboomer-Generation höher als bei den jüngeren Generationen. Hingegen stimmten deutlich mehr junge Nicht-Anleger:innen der Aussage zu, dass sie eher investieren würden, «wenn es ein breites Angebot an nachhaltigen Anlageprodukten gäbe».



### Mehr Geld, mehr Sicherheit – braucht es das wirklich?

In der Befragung wurde Nicht-Anleger:innen ausserdem die Frage gestellt, unter welchen Bedingungen sie sich denn vorstellen könnten, doch Geld anzulegen. 62 Prozent gaben an, dass sie zumindest eher investieren würden, wenn sie mehr Geld hätten. Bei 56 Prozent wäre das der Fall, wenn das Verlustrisiko begrenzt wäre. Und die Hälfte der Befragten würde eher anlegen, wenn es kostenlose Angebote dazu gäbe.

*Die meisten Kund:innen sind noch immer zu wenig dafür sensibilisiert, was das Investieren kostet. Diese Mischung aus Nichtwissen und Bequemlichkeit führt dazu, dass viele Personen eher zu viel bezahlen und gewisse Personen das «Gefühl» haben, dass Anlegen zu teuer sei. Dabei gibt es in der Zwischenzeit für alle Anlage-Typen auch kostengünstige Möglichkeiten, ihr Geld anzulegen. Bereits ab 5000 Franken kann es sich lohnen, Vermögen anzulegen. Sinnvoll kann es auch sein, über längere Zeit regelmässig einen fixen Betrag zu investieren. Damit kann das Risiko verringert werden, zum «falschen» Zeitpunkt das gesamte verfügbare Vermögen zu investieren.*

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, Studienautor HSLU

# FINANZ- INTERESSE UND -WISSEN BAUT HÜRDEN BEIM ANLEGEN AB

Mit insgesamt 31 Prozent der Befragten, die der Aussage «Ich interessiere mich für Finanzmärkte» zustimmten, ist das Interesse für Finanzmärkte in der Schweizer Bevölkerung eher gering. Frauen interessieren sich deutlich weniger für Finanzmarktentwicklungen: 59 Prozent interessieren sich nicht oder eher nicht für das Thema, vs. 33 Prozent bei den Männern. Mit zunehmender Bildung, steigendem Alter, Vermögen und Einkommen wächst das Interesse an den Finanzmärkten. Dass das Finanzinteresse einen direkten Einfluss auf den Anlagestatus hat, zeigt der Unterschied zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen. 25 Prozentpunkte Differenz liegt zwischen der Zustimmung der beiden Gruppen zur Aussage «Ich interessiere mich für Finanzmärkte».

Ähnlich verhält es sich beim Finanzwissen. Um dieses zu ermitteln, wurden den Befragten drei Fragen (siehe Box) gestellt. Dabei zeigt sich: Je mehr Fragen richtig beantwortet werden, desto eher ist die Person investiert. Daraus kann ein Zusammenhang zwischen dem Finanzwissen und dem Anlagestatus abgeleitet werden.

Die Auswertung zeigt, dass insgesamt 56 Prozent der befragten Personen alle drei Fragen korrekt beantworten konnten. Dieser Wert ist höher als in den USA (30 Prozent)<sup>3</sup>, ähnlich wie in Deutschland (53 Prozent)<sup>4</sup> und höher als in vielen anderen OECD-Ländern<sup>5</sup>. Der Wert ist tiefer bei Frauen, Befragten mit tieferem Einkommen, jüngeren Personen und solchen mit tieferer Bil-

dung. Die befragten Personen scheinen sich selber in der Tendenz gut einschätzen zu können. Von den Personen, die der Frage «Mir fehlt das generelle Wissen über Anlageprodukte» mit «trifft zu» zustimmten, hatten 38 Prozent alle drei Wissensfragen richtig beantwortet. Bei Personen, die mit «trifft nicht zu» antworteten, waren bei 68 Prozent alle drei Fragen richtig. Dass ihnen das generelle Wissen über Anlageprodukte «eher nicht» fehle, sagte mit 76 Prozent interessanterweise der grösste Anteil an Personen, die alle drei Fragen richtig beantworteten.

## Quiz: Testen Sie Ihr Finanzwissen

In der Forschung gibt es drei Standardfragen<sup>6</sup>, die in der Regel zur Erhebung des Finanzwissens («Financial Literacy») eingesetzt werden (genannt «Big Three»). Die Fragen lassen somit eine internationale Vergleichbarkeit von Studien zum Thema Finanzwissen zu. Das sind die «Big Three»:

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <p><b>1</b></p> <p>Angenommen, Sie haben ein Guthaben von CHF 100.– auf Ihrem Sparkonto. Dieses Guthaben wird mit 2% pro Jahr verzinst und Sie lassen es fünf Jahre auf dem Sparkonto. Wie viel Guthaben enthält Ihr Sparkonto nach fünf Jahren? (Während den fünf Jahren fallen keine Kontogebühren an.)</p> | <p><b>2</b></p> <p>Angenommen, die Verzinsung Ihres Sparkontos beträgt 1% pro Jahr und die Inflationsrate 2% pro Jahr. Werden Sie nach Ihrer Meinung nach einem Jahr mit dem Guthaben des Sparkontos genauso viel, mehr oder weniger als heute kaufen können?</p> | <p><b>3</b></p> <p>Ist die folgende Aussage nach Ihrer Meinung richtig oder falsch: «Das Anlegen in Aktien eines einzelnen Unternehmens ist weniger riskant als das Anlegen in einen Aktienfonds.»</p> |
|---|---|--|

Hätten Sie alle Antworten gewusst? Die Lösungen finden Sie auf Seite 18.

<sup>3</sup> Lusardi, A., und Mitchell, O. S.: «Financial literacy and retirement planning in the United States». In: Journal of Pension Economics and Finance 10, 509–525. Cambridge, 2011

<sup>4</sup> Bucher-Koenen, T., und Lusardi, A.: «Financial literacy and retirement planning in Germany». In: Journal of Pension Economics and Finance 10, 565–584. Cambridge, 2011

<sup>5</sup> Brown, M., und Graf, R.: «Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland». In: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. St. Gallen, 2013

<sup>6</sup> Lusardi, A., und Mitchell, O. S.: «Financial literacy and planning: Implications for retirement well-being». In: Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace, 17–39. Oxford, 2011

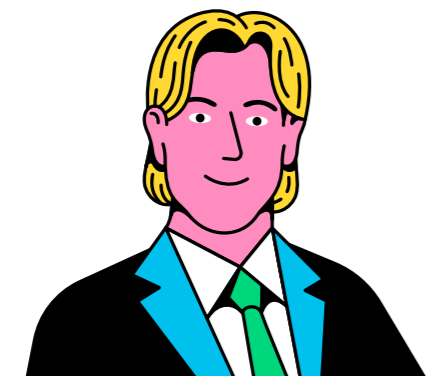


# Fazit

Wahrgenommenes fehlendes Vermögen und geringes Wissen, kombiniert mit Angst vor Verlusten oder davor, etwas falsch zu machen – das sind wichtige Gründe, warum rund die Hälfte der Menschen in der Schweiz nicht in Wertschriften investiert. Nicht-Anleger:innen glauben im Vergleich zu Anleger:innen viel häufiger, dass ihr Vermögen zu klein sei, um am Finanzmarkt zu investieren, dass ihnen das generelle Wissen über Anlageprodukte fehle oder dass ihr Anlagehorizont zu kurz für eine Investition an den Finanzmärkten sei. Frauen stimmen mit einer deutlich höheren Prozentzahl als Männer der Aussage zu, dass ihnen das generelle Wissen zu Anlageprodukten fehle und sie sich davor fürchteten, Fehler beim Anlegen zu machen.

Mit Blick auf die verschiedenen Generationen lässt sich festhalten, dass der Investitionsgrad grundsätzlich mit dem Alter steigt – abgesehen von der Generation Z, die gleich häufig investiert ist wie die Generation Y. Ein weiterer bemerkenswerter Unterschied zwischen den Generationen zeigt sich bei der Frage, von wem sich die befragten Personen bei ihren Anlageentscheidungen beraten lassen: Junge Anleger:innen vertrauen eher auf Freund:innen und Eltern sowie soziale Medien und Onlineplattformen, während die älteren Generationen eher eine:n Anlageberater:in konsultiert.

Das Thema Nachhaltigkeit beim Anlegen ist tendenziell Personen mit einem höheren Bildungsniveau und einer besseren wirtschaftlichen Situation wichtig, insgesamt aber rund der Hälfte der befragten Personen. Ob eine Person anlegt, ist ausserdem stark vom Finanzwissen und vom Interesse für Finanzmärkte abhängig. Diese beiden Faktoren scheinen bei Männern, Personen mit hohem Einkommen und Vermögen sowie Personen mit einem Tertiärabschluss überdurchschnittlich vorhanden zu sein.



*Wichtig ist, dass auf  
verschiedene Art und Weise  
das Interesse für Finanz-  
märkte und dadurch auch  
die Finanzkenntnisse in  
der Schweiz erhöht werden.*

*– Prof. Dr. Andreas Dietrich,  
Studienautor HSLU*

# Schlusswort

Die Erhebung zeigt: Geld anlegen kann ganz schön einschüchternd sein. Die Sorge, aus Unwissenheit einen Fehler zu machen, ist verständlicherweise gross, und der Glaube, dass man ein grosses Vermögen und viel Expertenwissen zum Anlegen braucht, hält sich hartnäckig. Dabei kann man schon mit kleinen Beiträgen in Wertschriften investieren und sich auch mit nur wenig Zeit genug Wissen aneignen, um entscheiden zu können, welches die richtige Anlagestrategie für die persönlichen Bedürfnisse ist.

Geld gezielt und nach den eigenen Bedürfnissen und Möglichkeiten anzulegen, kann sich also lohnen. Wir freuen uns, wenn wir ganz vielen zukünftigen Anleger:innen dabei helfen können.

– Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance

## Methodik

Repräsentative Bevölkerungsbefragung und quantitative Analyse (Hauptstudie):  
Fokus auf Privatkund:innen (keine Firmenkund:innen)

## Beschreibung der Stichprobe

Internetnutzende Wohnbevölkerung der gesamten Schweiz (deutsch-, französisch- und italienischsprachige Schweiz) im Alter von 18 bis 74 Jahren (entspricht 73 Prozent der Schweizer Gesamtbevölkerung)

Ad-hoc-Studie, computergestützt (Adressbasis: Online-Panel DemoSCOPE Community sowie Partner-Panel von DemoSCOPE [Bilendi])

Felddauer: 14. bis 25. April 2022

Quotensteuerung (Sprachregion, Alter, Geschlecht, Bildung) zur Erzielung einer Stichprobengrösse (n)

von insgesamt 3000 mit folgender Verteilung pro Sprachregion:

Deutschsprachige Schweiz: n = 2000 (n = 2070 ungewichtet)

Französischsprachige Schweiz: n = 750 (n = 801 ungewichtet)

Italienischsprachige Schweiz: n = 250 (n = 291 ungewichtet)

Stichprobengrösse nach Datenbereinigung: 3162 Personen

Für die Kategorisierung nach Alter wurden vier Gruppen gebildet:

Generation Z (geb. 1997–2004 / 18–25 Jahre)

Gemäss Definition eigentlich bis Jahrgang 2012, aber im Sample nur Personen ab 18 Jahren berücksichtigt

Generation Y (geb. 1981–1996 / 26–41 Jahre)

Generation X (geb. 1965–1980 / 42–57 Jahre)

Babyboomer (geb. 1948–1964 / 58–74 Jahre)

Gemäss Definition eigentlich ab Jahrgang 1946, aber im Sample nur Personen bis 74 Jahre berücksichtigt

## Quellenverzeichnis

Bucher-Koenen, T., und Lusardi, A.: «Financial literacy and retirement planning in Germany».

In: Journal of Pension Economics and Finance 10, 565–584. Cambridge, 2011

DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474747211000485>

Brown, M., und Graf, R.: «Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland».

In: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. St. Gallen, 2013

DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.6>

Ebert et al.: «The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave».

In: ECB Statistics Paper Series No. 36/2020. Frankfurt a. M., 2020

DOI: <https://doi.org/10.2866/776370>

Federal Reserve (2019). Survey of Consumer Finances (SCF).

Online (1.7.2022): <https://www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm>

Lusardi, A., und Mitchell, O. S.: «Financial literacy and retirement planning in the United States».

In: Journal of Pension Economics and Finance 10, 509–525. Cambridge, 2011

DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S147474721100045X>

Lusardi, A., und Mitchell, O. S.: «Financial literacy and planning: Implications for retirement well-being».

In: Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace, 17–39. Oxford, 2011

DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199696819.001.0001>

## Lösungen Finanzfragen «Big Three»

- 1) 110.41 Franken
- 2) Weniger als heute
- 3) Falsch

## Impressum

Herausgeberin:

PostFinance AG

Wissenschaftliche Mitarbeit HSLU:

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Dr. Simon Amrein, Reto Rey

Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Gestaltungskonzept und Umsetzung:

Jung von Matt LIMMAT

Illustrationen:

Till Lauer

Redaktionsschluss:

6.10.2022

Unser Report im Internet:

[postfinance.ch/anlegen-report](https://postfinance.ch/anlegen-report)

Copyright:

Diese Publikation ist urheberrechtlich geschützt, darf aber mit Quellenangabe zitiert werden:

«PostFinance Anlegen-Report»; 2022. Alle Rechte vorbehalten.