



# Finpact Vermögensstudie 2025

Die Generation 50+ im Spannungsfeld zwischen Rendite, Nachhaltigkeit und Langlebigkeit

Alain Beyeler, CEO Finpact AG  
Dr. Tatiana Agnesens, Dozentin, Institute of Financial Services Zug IFZ  
September 2025

# Executive Summary

## Herausforderung Langlebigkeit

Die Generation 50 plus tritt mit beträchtlichen Vermögen in ein neues demografisches Zeitalter ein: Männer werden heute im Schnitt 82,5 Jahre alt, Frauen 86, und bis 2050 dürfte die Lebenserwartung um weitere vier Jahre steigen. Damit verlängert sich der Finanzierungszeitraum nach der Pensionierung auf bis zu drei Jahrzehnte, während sicherheitsorientierte Portfolios derzeit kaum mehr als zwei Prozent Rendite abwerfen. Parallel entzieht der Boom bei Kapitalbezügen – das Volumen hat sich seit 2012 auf über 13 Mrd. Franken verdoppelt – den Pensionskassen Substanz und verlagert die Verantwortung auf den Einzelnen. Hinzu kommt die grösste Vermögenstransformation der Schweizer Geschichte: Erbschaften nähern sich jährlich 100 Mrd. Franken, ein wachsender Teil davon steckt in Immobilien.

## Methodische Grundlagen

Die Finpact-Vermögensstudie 2025 basiert auf einer Online-Befragung im YouGov-Panel vom 1. bis 8. April 2025 und adressiert gezielt das Affluent-Segment in der Deutschschweiz: 504 Personen mit mindestens 250 000 Franken Finanzvermögen.

## Sorgen bei der Vermögensplanung

Die Personen wurden befragt, was ihnen schlaflose Nächte bereitet. Spitzenreiter sind politische und regulatorische Veränderungen: 76 Prozent stufen sie unter ihre drei grössten Sorgen ein, was den wachsenden Einfluss staatlicher Eingriffe auf Vermögenswerte widerspiegelt. Marktrisiken (59 %) und Inflationsängste (53 %) folgen dicht dahinter und unterstreichen die Furcht vor Kurskapriolen und Kaufkraftverlust. Operative Gefahren wie Cyberangriffe, unseriöse Produkte, Währungs- oder Liquiditätsrisiken spielen dagegen eine Nebenrolle; kaum ein Drittel empfindet sie als belastend.

## Veränderung der Vermögensquellen

Erwerbstätigkeit bleibt der wichtigste Vermögensmotor: 60 Prozent der Befragten nennen Lohn und Ersparnisse als Hauptquelle. Doch mit Alter und Vermögen verschiebt sich das Bild. Bei den 50- bis 59-Jährigen stammen 75 Prozent des Kapitals aus Arbeit; Erbschaften und Vorsorgebezüge sind marginal. Zwischen dem sechsten und siebten Lebensjahrzehnt sinkt dieser Anteil, während Erbschaften und Kapitalbezüge zulegen – ein Effekt von Pensionierungen und familiären Transfers.

## Gründe für die Vermögensplanung

Zwei Motive bestimmen das Handeln: Eigenvorsorge und Sicherheit führen mit 70 bzw. 64 Prozent das Ranking an, während nur 40 Prozent das Vererben priorisieren. Doch Alter und Vermögen verändern die Hierarchie. Bei den 50- bis 59-Jährigen sehen 91 Prozent ihr Vermögen als spätere Rente; lediglich ein Viertel plant bereits konkret für die Nachkommen. Ab 70 Jahren kehrt sich das Verhältnis: Nur noch 58 Prozent fokussieren auf Eigenvorsorge, 45 Prozent auf das Erbe, bei den 80- bis 89-Jährigen sogar 57 Prozent. Vermögendste Haushalte (>1 Mio.) setzen zu 52 Prozent auf Vermögensübergabe.

## Präferierte Anlageformen

Die Anlageneigung ist hoch: 85 Prozent investieren bereits, weitere 7 Prozent sind offen. Präferiert werden einfache, langfristige und weitgehend konventionelle Lösungen. Stabilität (77%) ist das wichtigste Produktmerkmal, gefolgt von breiter Marktabdeckung (48 %) und Nachhaltigkeit (36 %). Alternative Anlagen (11 %) und Krypto (2 %) bleiben Nischen. Jüngere Anleger zeigen mehr Affinität zu digitalen Prozessen, Ältere priorisieren Sicherheit.

## Nachhaltigkeit und Rendite

Nachhaltigkeit ist Leitmotiv, renditefreie Idealismen bleiben selten. Auf der Relevanzskala zwischen eins bis fünf führen Nachhaltigkeit (Ø 2.86) und Klimawandel (Ø 2.81) vor KI, Private Markets und Krypto. Ältere engagieren sich stärker nachhaltig (65 % bei 70-79), Jüngere investieren öfter in Innovationen. Vermögende über 1 Mio. Franken verdoppeln die Quoten bei Technologie- und Alternativanlagen, priorisieren aber weiterhin grüne Kernbausteine. Rendite bleibt bei Nachhaltigkeit nicht verhandelbar: 72 Prozent verlangen marktübliche Returns, 14 Prozent akzeptieren Einbussen, 15 Prozent lehnen nachhaltige Anlagen bei Minderertrag ab.

## Digitale Anlageplattformen auf dem Vormarsch

Digitale Vermögensverwaltung hat die kritische Masse erreicht: 28 Prozent nutzen bereits Robo- oder Hybrid-Plattformen, 27 Prozent zeigen klare Bereitschaft, nur ein Drittel lehnt ab. Nutzung korreliert negativ mit Alter und positiv mit Vermögen: 34 Prozent der 50-59-Jährigen resp. 33 Prozent der Millionäre investieren digital. Vertrauen entsteht primär durch transparente Kosten und verständliche Kommunikation (je Ø 4.57). Markenbekanntheit und persönlicher Ansprechpartner sind nachrangig, gewinnen aber im hohen Alter an Gewicht.

## Finanzkompetenz fördern

Das selbst eingeschätzte Finanzwissen beträgt durchschnittlich 3.37 von fünf Punkten, steigt mit Vermögen und sinkt mit Alter. Gesellschaftliche Themen wie Nachhaltigkeit (Ø 3.02) oder Klimawandel (Ø 3.12) sind gut verankert, technologische Felder wie KI (Ø 2.45) oder Krypto (Ø 1.63) weniger. 77 Prozent halten Innovation für wichtig, doch nur 26 Prozent wollen explizit daraufsetzen. 58 Prozent kennen strukturierte Produkte, doch ESG verstehen nur 23 Prozent. Lernbereitschaft ist vorhanden: 53 Prozent möchten ihr Wissen ausbauen. Bevorzugt werden klassische Formate – Zeitungen (Ø 3.75) und Fachbeiträge (Ø 3.47) – vor Webinaren, Podcasts und Videos.

## Ausblick Schweiz 2030

Bis 2030 wird die Generation 50-plus zur ökonomischen Schlüsselgruppe: Sie kontrolliert den grössten Teil der privaten Vermögen, treibt Konsum, Kapitalmärkte und Erbschaftsströme. Finanzberatung wird hybrid: digitale Effizienz trifft persönliche Vertrauensanker. Nachhaltige Anlagen bleiben Wachstumstreiber, vorausgesetzt sie liefern marktübliche Renditen. Nur wer Transparenz, Regulierungssicherheit und produktive Innovationskraft vereint, kann die finanziellen Potenziale dieser Generation heben und damit einen Beitrag zur langfristigen Stabilität der Schweizer Wirtschaft leisten.





# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Herausforderung Langlebigkeit</b>	<b>08</b>
Die Generation 50 plus steht vor der Herausforderung, ihr Vermögen in Zeiten steigender Lebenserwartung, sinkender Zinsen und wachsender Eigenverantwortung nachhaltig und renditestark zu sichern.	
<b>2. Methodische Grundlagen</b>	<b>16</b>
Die Finpact Vermögensstudie zeigt ein differenziertes Bild des Affluent-Segments in der Deutschschweiz und beleuchtet Vermögensstrukturen, Altersprofile und zentrale Phasen der Kapitalnutzung.	
<b>3. Sorgen bei der Vermögensplanung</b>	<b>20</b>
Politik, Märkte und Inflation prägen die Vermögenssorgen der Anleger, während operative Risiken als kontrollierbar gelten und damit weniger Ängste auslösen.	
<b>4. Veränderung der Vermögensquellen</b>	<b>24</b>
Erwerbstätigkeit bleibt die wichtigste Quelle des Vermögens, doch mit steigendem Alter gewinnen Erbschaften und Vorsorgegelder deutlich an Gewicht.	
<b>5. Gründe für Vermögensplanung</b>	<b>28</b>
Mit Alter und wachsendem Vermögen verschiebt sich der Fokus der Finanzplanung von Eigenvorsorge hin zur bewussten Vermögensweitergabe. Diversifizierte Anlagen bleiben dabei das zentrale Instrument.	
<b>6. Präferierte Anlageformen</b>	<b>34</b>
Schweizer Anleger zeigen hohe Investitionsbereitschaft, bevorzugen einfache Strukturen, Stabilität und persönliche Beratung, während risikoreiche und komplexe Anlagen klar in der Minderheit bleiben.	
<b>7. Nachhaltigkeit und Rendite</b>	<b>42</b>
Nachhaltigkeit ist das führende Zukunftsthema der Schweizer Anleger, bleibt jedoch renditegebunden. Innovation und Trendthemen spielen nur in jüngeren und vermögenderen Segmenten eine grössere Rolle.	
<b>8. Digitale Anlageplattformen auf dem Vormarsch</b>	<b>50</b>
Digitale Anlageplattformen etablieren sich als feste Ergänzung zur klassischen Beratung. Vertrauen entsteht primär durch klare Kosten, verständliche Kommunikation und verlässliche Regulierung.	
<b>9. Finanzkompetenz fördern</b>	<b>56</b>
Vermögende Schweizer verfügen über solides, aber selektives Finanzwissen. Gesellschaftliche Themen sind etabliert, technologische Felder bleiben erklärungsbedürftig, Weiterbildung wird mehrheitlich begrüsst.	
<b>10. Ausblick</b>	<b>68</b>
Die Generation 50 plus prägt künftig Konsum, Kapitalmarkt und Erbschaften entscheidend. Gefordert sind Rahmenbedingungen, die Rendite, Nachhaltigkeit, Innovation und Finanzbildung vereinen.	



# Vorwort.

## Die Vermögensherausforderung der Generation 50+

Die Schweiz steht vor einem demografischen Paradigmenwechsel, dessen Tragweite sich erst nach und nach entfaltet. Innerhalb weniger Jahre wird mehr als jede dritte erwachsene Person das sechzigste Lebensjahr überschritten haben. Gleichzeitig kumulieren in dieser Kohorte Vermögenswerte in bislang unerreichter Höhe – Kapital, das in einer alternden Gesellschaft Stabilität sichern, aber auch Spannungsfelder schaffen kann. Wer verstehen will, wie dieses Vermögen eingesetzt, vererbt oder konsumiert wird, kommt nicht umhin, die Motive, Sorgen und Präferenzen der Generation 50 plus zu durchleuchten. Genau hier setzt die vorliegende Finpact-Vermögensstudie 2025 an. Sie liefert – erstmals in dieser Breite – eine datenbasierte Momentaufnahme des Deutschschweizer Affluent-Segments und zeichnet nach, wie Langlebigkeit, Kapitalbezug und technologische Umbrüche das Vermögensmanagement prägen.

Die Untersuchung basiert auf einer Online-Befragung von 504 Personen mit mindestens 250 000 Franken Finanzvermögen. Dieser Zuschnitt war bewusst gewählt: Er blendet weder das Retail-Massengeschäft noch das Ultra-High-Net-Worth-Segment aus, sondern fokussiert auf jene breite vermögende Mittelschicht, die in der öffentlichen Debatte oft unter dem Radar bleibt – zu vermögend für standardisierte Vorsorgelösungen, nicht vermögend genug für Family-Office-Strukturen. Die Frühjahrsbefragung erfolgte ohne Quoten und spiegelte somit das reale Verhältnis von Geschlecht, Alter und Vermögensklasse in der Stichprobe wider. Mit 73 Prozent männlichen Teilnehmern, einer klaren Fokussierung auf die Altersklassen 60–79 sowie einer Vermögensverteilung, die sich zu gleichen Teilen über drei Stufen erstreckt, liegt eine robuste Datengrundlage vor. Ungeachtet offenbaren sich dabei strukturelle Verzerrungen – etwa die Überrepräsentation männlicher Vermögenshalter –, die ihrerseits Teil der Erkenntnis sind.

Die Ergebnisse belegen, dass sich die Generation 50 plus in einem Spannungsfeld bewegt: Längere Lebenserwartung, tiefes Zinsniveau und volatile Märkte zwingen zu einem fundamentalen Umdenken der Finanzarchitektur im Ruhestand. Gleichzeitig dominieren politische und regulatorische Risiken das mentale Risikopanorama, während technische Gefahren unterschätzt werden. Wer Kapital bezieht, trägt sein Langlebigkeits- und In-

flationsrisiko selbst – ein Befund, der sowohl Berater als auch Regulatoren herausfordert. Die Studie zeigt, wie sich die Herkunft des Vermögens über den Lebenszyklus ab 50 verschiebt: Erbschaften und Vorsorgebezüge gewinnen an Gewicht, sobald die aktive Erwerbsphase endet. In der Vermögensplanung ist die Eigenvorsorge nach wie vor Leitmotiv, doch rückt der Gedanke an eine geordnete Vermögensübergabe mit Alter und Vermögen rasch nach vorne.

Bemerkenswert ist der Befund zur Anlagekultur. 85 Prozent der Befragten investieren bereits, bevorzugen jedoch einfache, passive und langfristig ausgerichtete Produkte – Stabilität vor Renditemaximierung. Nachhaltigkeit hat sich zu einem fixen Bestandteil der Anlageentscheidungen entwickelt, allerdings unter der Bedingung marktüblicher Renditen. Künstliche Intelligenz, Kryptoassets oder Private Markets bleiben Nischenthemen, selbst in der obersten Vermögensklasse. Digitale Plattformen haben sich als ernst zu nehmende Alternative etabliert, doch Vertrauen entsteht erst, wenn Kostentransparenz und Regulierungssicherheit gewährleistet sind.

Dass die Generation 50-plus kein homogener Block ist, sondern in ihrer Diversität Beratung, Produkte und Regulierung herausfordert, ist eine zentrale Erkenntnis dieser Untersuchung. Die Finpact-Vermögensstudie 2025 soll deshalb nicht nur Zahlen liefern, sondern Denkanstösse: Sie lädt ein, die individuelle Finanzplanung in den Kontext gesellschaftlicher Verantwortung zu stellen und den Vermögensdialog zwischen Generationen, Branchen und politischen Lagern neu zu beleben. Möge sie Entscheidern in Banken, Versicherungen, Politik und Forschung als präzise Navigationshilfe dienen – für eine Schweiz, die ihre demografische Reife in ökonomische Resilienz übersetzt.

Alain Beyeler  
Tatiana Agnesens

# Im Hintergrund.

## Wissenschaft und Praxis vereint

### Der moderne Schweizer Vermögensverwalter für die Generation 50+

Finpact – entwickelt für die Generation 50+. Kompromisslos clever mit wissenschaftlichen Anlagemethoden auf höchstem Niveau. Konsequenter klar dank transparenter Gebühren ohne versteckte Kosten. Radikal einfach – verständlich, ohne unnötigen Jargon. Gezielte Individualität: Der Anlageplan in vier Minuten, ergänzt durch persönliche Beratung. Etabliert sicher, Finma-reguliert und vollständig aus der Schweiz. Wurzeln an der Universität St. Gallen – für Erspartes, Erbschaft oder Kapitalbezug.

[www.finpact.ch](http://www.finpact.ch)

### Hochschule Luzern

Die Hochschule Luzern ist die Fachhochschule der sechs Zentralschweizer Kantone. Mit aktuell rund 8'300 Studierenden in der Ausbildung, über 12'000 Weiterbildungsteilnehmenden – davon gut 5'000 an CAS-, DAS- und MAS-Programmen – sowie 235 neuen Projekten in Forschung und Entwicklung ist sie die grösste Bildungsinstitution im Herzen der Schweiz.

[hslu.ch](http://hslu.ch)

### Alain Beyeler

CEO, Finpact AG

Alain Beyeler steht seit 2020 CEO der Finpact AG. Zuvor verantwortete er während acht Jahren als Lead Fund Manager bei GAM globale marktneutrale Aktienstrategien. Frühere Stationen führten ihn als Portfolio-Strategie zur Credit Suisse, als quantitativen Analysten zur Finreon AG sowie als Spezialisten für Portfoliokonstruktion zur UBS. Beyeler verfügt über einen Master in Banking and Finance der Universität St. Gallen.

[alain.beyeler@finpact.ch](mailto:alain.beyeler@finpact.ch)

### Dr. Tatiana Agnesens

Dozentin, Institute of Financial Services Zug IFZ

Tatiana Agnesens ist Dozentin für Finanzmathematik und Projektmanagerin an der Hochschule Luzern. Ihre Forschungsschwerpunkte sind digitale Anlagen, Vermögensverwaltung und Verhaltensökonomie. Vor ihrer Tätigkeit an der Hochschule promovierte sie an der Universität St. Gallen und sammelte mehrere Jahre Erfahrung, zunächst als Senior Advisor in einer Corporate-Finance-Boutique und später in verschiedenen Funktionen im Bereich External Asset Management bei Sound Capital und Blackfort Capital.

[tatiana.agnesens@hslu.ch](mailto:tatiana.agnesens@hslu.ch)

finpact.

Spin  
Off  
Universität  
St. Gallen

HSLU Hochschule  
Luzern





# 1. Herausforderung Langlebigkeit

**Die Generation 50 plus steht vor der Herausforderung, ihr Vermögen in Zeiten steigender Lebenserwartung, sinkender Zinsen und wachsender Eigenverantwortung nachhaltig und renditestark zu sichern.**

«Langlebigkeit ist Chance und Stresstest zugleich.»

Die Generation 50 plus verfügt in der Schweiz über erhebliche finanzielle Mittel, sieht sich aber einer Verschiebung der demografischen Rahmendaten gegenüber, die das traditionelle Verständnis von Ruhestand grundlegend verändert. Männer dürfen heute mit einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 82,5 Jahren rechnen, Frauen gar mit 86 Jahren (Abb. 4). Bis 2050 prognostiziert das Bundesamt für Statistik einen weiteren Anstieg auf 87 respektive 90 Jahre. Diese erfreuliche Entwicklung dehnt den Finanzbedarf im Rentenalter um ein gesamtes Jahrzehnt gegenüber den Erwartungen früherer Generationen aus. Wer heute mit 65 aus dem Erwerbsleben ausscheidet, muss sein Kapital unter Umständen 25 bis 30 Jahre tragfähig machen – in einem Umfeld, das von niedrigen Zinsen, anhaltender Inflation und wiederkehrenden Marktverwerfungen geprägt ist.

Die Herausforderung erhält zusätzliche Schärfe, weil sicherheitsorientierte Anlagestrategien derzeit nur Renditen zwischen ein und zwei Prozent liefern. Selbst solide strukturierte Portfolios vermögen damit kaum die Kaufkraft zu erhalten,

geschweige denn, einen stetigen Kapitalzehrungspfad abzufedern. Für Pensionierte bedeutet das, dass der früher weit verbreitete «sichere Zins» als tragende Säule entfällt. Finanzdienstleister sind gefordert, ihre Kunden für längere Laufzeiten und höhere Aktienquoten zu gewinnen, ohne dabei die Risikotragfähigkeit zu überdehnen. Politische Entscheidungsträger wiederum müssen die zweite und dritte Säule so justieren, dass lebenslange Renten modellierbar bleiben, auch wenn der Zins gegen null tendiert.

## Kapitalbezug

Parallel zur gestreckten Lebenserwartung hat in den vergangenen zehn Jahren der Kapitalbezug aus der beruflichen Vorsorge massiv zugenommen. 2012 betrug das kumulierte Auszahlungsvolumen knapp sechs Milliarden Franken; 2023 waren es bereits über 13 Milliarden (Abb. 2). Zugleich stieg die Zahl der Beziehenden um gut die Hälfte und der durchschnittliche Einmalbezug auf rund 261 000 Franken (BFS, 2023). Sinkende Umwandlungssätze und steuerliche Anreize machen die lebenslange Rente zunehmend unattraktiv. Damit verlagert

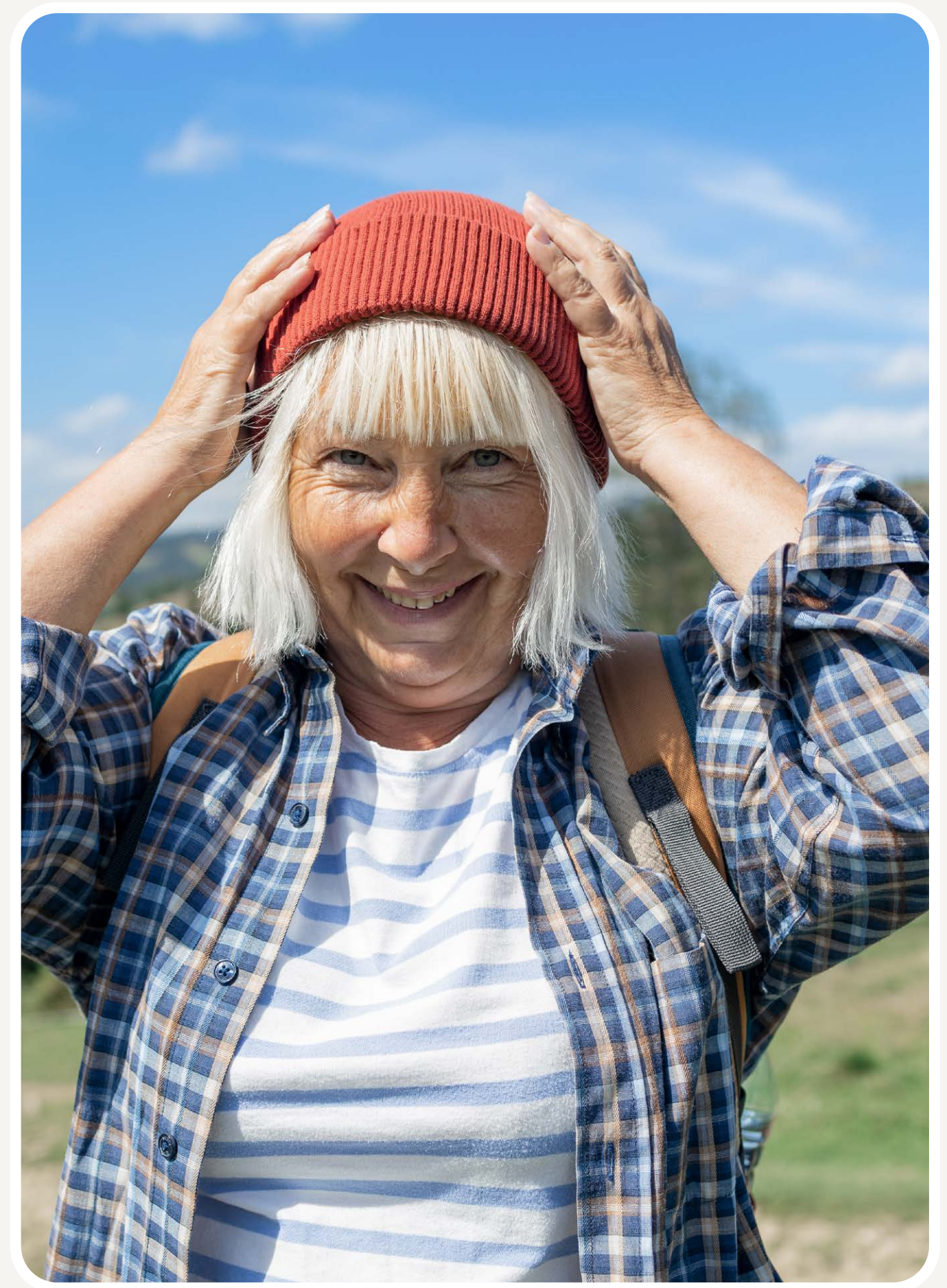
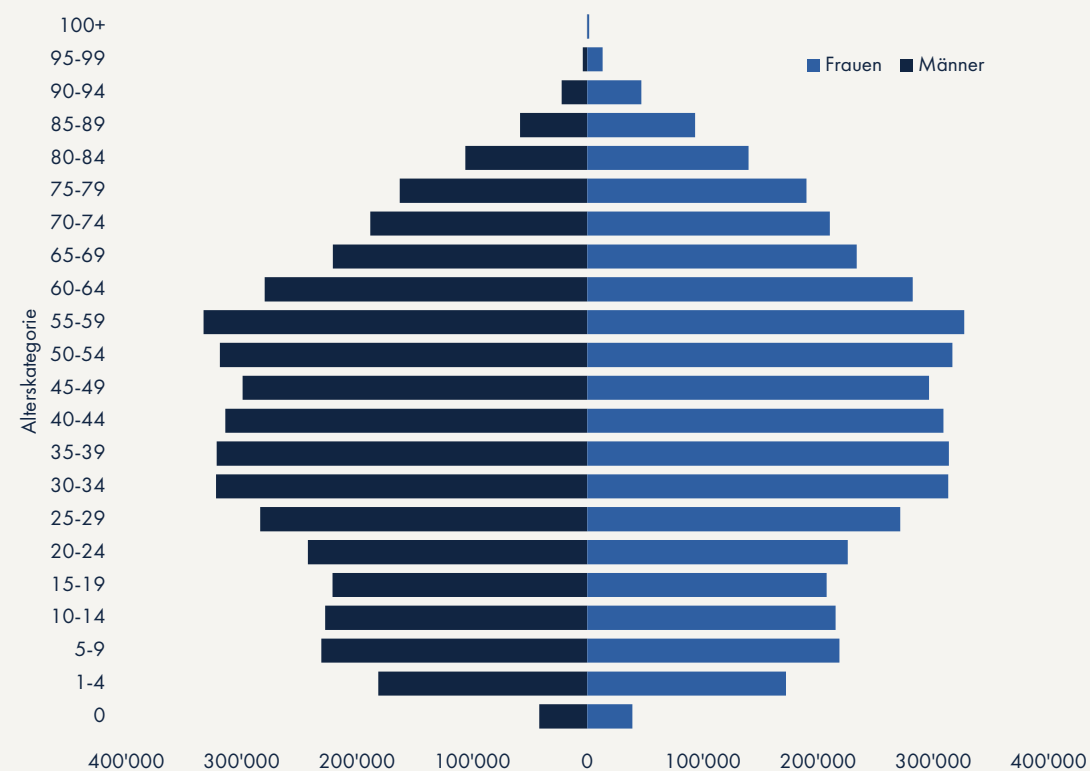




Abbildung 1: Demografische Pyramide der Schweiz (BFS 2023)



sich die Verantwortung für die Sicherung der Alterseinkünfte vom institutionellen System auf den Einzelnen. Wer frühzeitig Kapital bezieht, muss nicht nur die Langlebkeitsrisiken selbst tragen, sondern auch Anlageentscheidungen treffen, die sonst der Pensionskasse obliegen. Der Bundesrat prüft daher, Steuerprivilegien zu beschneiden, um einer drohenden Altersarmut vorzubeugen und Fehlanreize zu korrigieren.

#### Erbschaft

Verstärkt wird der Umschichtungsdruck durch die grösste Vermögenstransformation der Schweizer Geschichte: Das jährliche Erbschaftsvolumen nähert sich laut ZHAW und Büro BASS bereits 100 Milliarden Franken (Abb. 3). Immobilien spielen in diesem Kontext eine doppelte Rolle. Einerseits ermöglichen sie den Erben –

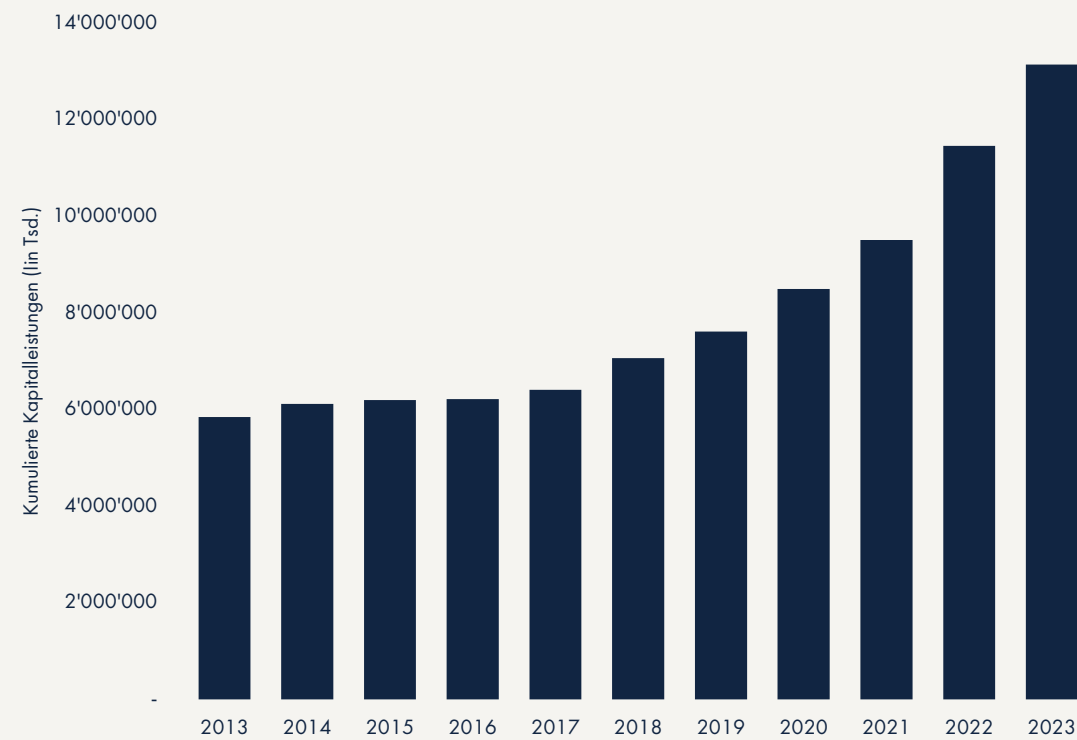
häufig jüngere Familien – den Einstieg in den hektischen Wohneigentumsmarkt. Andererseits nutzen die Vererbenden Immobilien als kapitalbindende Reserve, um sich im Ruhestand liquiditätsschonend abzusichern. Die lange Anlagedauer der Liegenschaften bewirkt, dass ein wachsender Teil des Privatvermögens immobilisiert bleibt, was wiederum die Allokation in produktive Finanzanlagen schmälert.

#### Langlebigkeit

Langlebigkeit trifft somit auf eine Anlegerbasis, deren Fachwissen tendenziell lückenhaft ist. Die Generation 50 plus fühlt sich bei klassischen Themen wie Obligationen oder Vorsorgekonten durchaus kompetent, weist aber beträchtliche Defizite bei zukunftsorientierten Feldern wie Kryptowährungen, künstlicher Intelligenz oder Private Markets auf. Gleichzeitig



Abbildung 2: Entwicklung der Kapitalbezüge in der Schweiz (BFS, 2024)



dominieren emotionale Faktoren – Sicherheitsbedürfnis, Angst vor Betrug, Misstrauen gegenüber digitalen Plattformen – die Anlageentscheidungen stärker als objektive Kennzahlen. Gefragt sind daher hybride Beratungsmodelle, die digitale Effizienz liefern, aber zugleich den persönlichen Vertrauensanker bieten. Gerade bei der Planung einer dreijährigen dauernden Entnahmephase lässt sich das Vertrauen in einen namentlich bekannten Ansprechpartner kaum durch Chatbots oder Algorithmus-Portfolios ersetzen.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht besitzt die Generation 50 plus eine Scharnierfunktion. Ihre kumulierten Vermögen finanzieren Unternehmensgründungen, stützen Kapitalmärkte und sichern zugleich den Konsum. Werden diese Mittel vorschnell

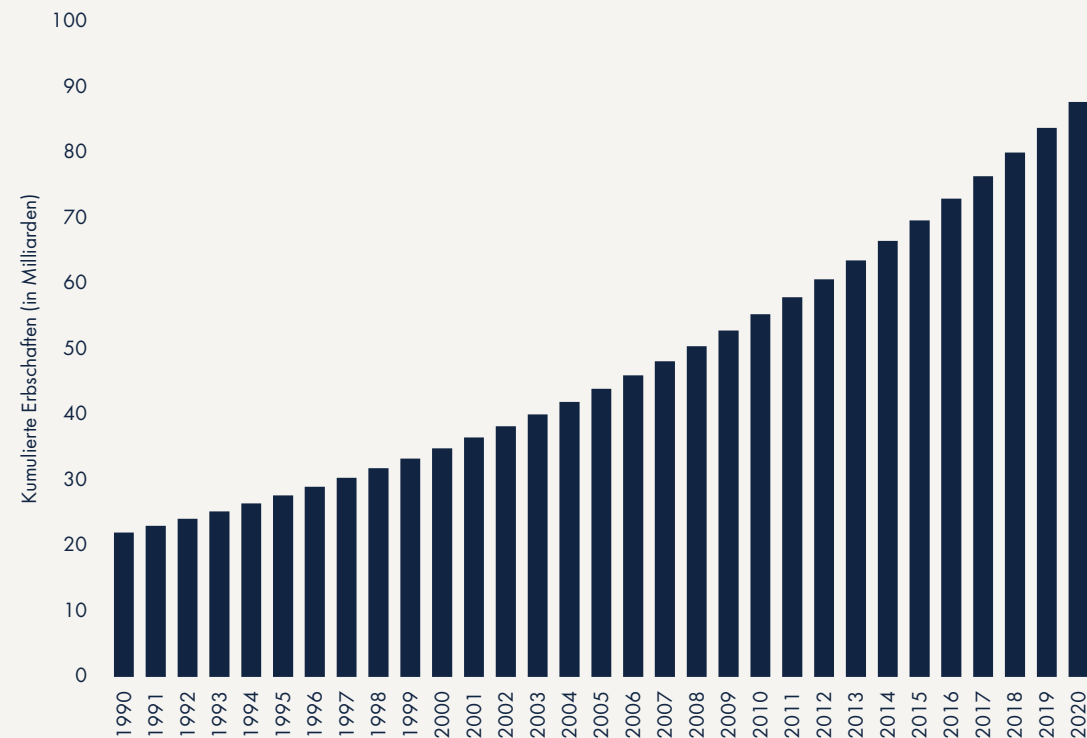
verzehrt oder suboptimal investiert, leidet nicht nur die individuelle Altersbilanz, sondern auch die gesamtwirtschaftliche Dynamik. Finanzdienstleister wie Finpact stehen deshalb vor der Aufgabe, Produkte zu konzipieren, die einerseits Inflations- und Langlebkeitsrisiken abfedern, andererseits liquide genug bleiben, um unerwartete Ausgaben – Pflege, Unterhalt, familiäre Transfers – abzudecken. Politisch stellen sich heikle Fragen nach dem Gleichgewicht zwischen Eigenverantwortung und kollektivem Schutz: Wie viel Freiheit beim Kapitalbezug ist volkswirtschaftlich sinnvoll? Welche Mindestkonversion ist notwendig, um das Risiko späterer Einkommenslücken nicht auf die Sozialwerke abzuwälzen?

Dass sich die Herausforderungen zuspitzen, zeigt ein Blick auf die Zinsstruk-





Abbildung 3: Entwicklung der Erbschaften in der Schweiz (ZHAW, Schweizer Erbschaftsstudie 2023)



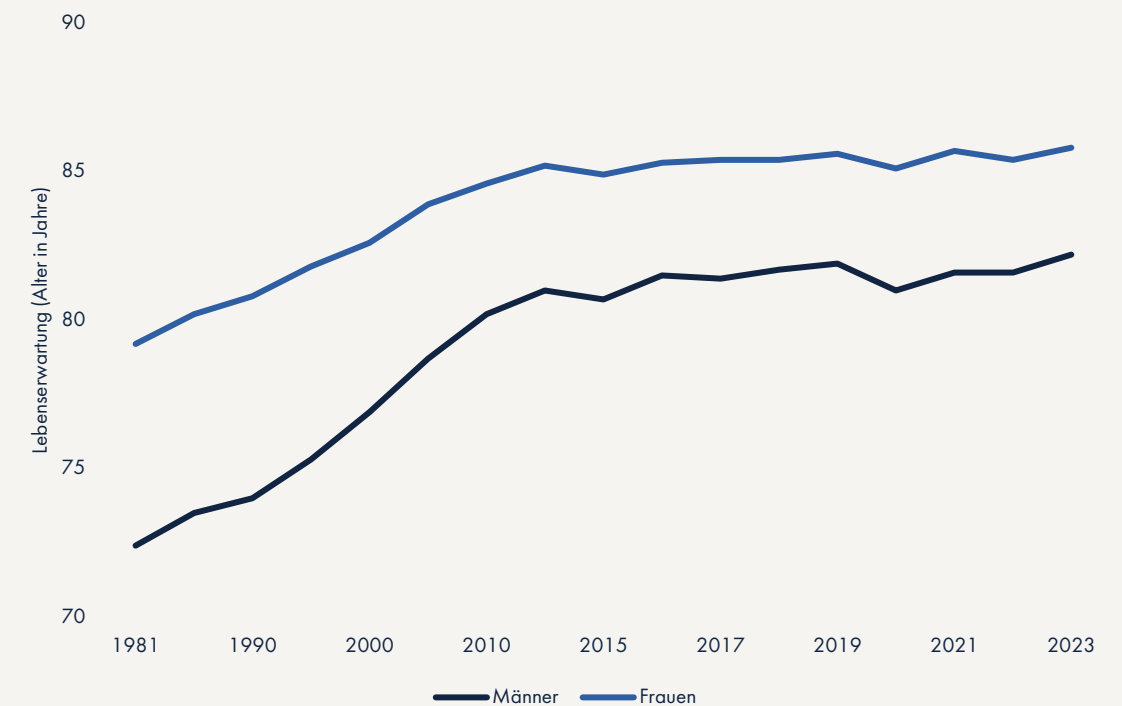
turkurven. Eine flache oder invers verlaufende Kurve signalisiert, dass selbst langfristige Staatsobligationen kaum risikofreie Rendite generieren. Wer in dieser Lage auf ausschliesslich konservative Instrumente setzt, läuft Gefahr, das Kapital real zu entwerten. Umgekehrt erzwingen höhere Aktienquoten ein tieferes Verständnis für Volatilität und Diversifikation – Bereiche, in denen die befragten Anleger laut Studie nur begrenzt sattelfest sind. Eine zielgerichtete Finanzbildung, die Anlagen in Etappen erklärt, klare Szenarien simuliert und Fehlinterpretationen von Risikokennzahlen abbaut, ist daher unabdingbar.

Zugleich müssen regulatorische Weichen gestellt werden, um Fehlentwicklungen zu begrenzen. Vorschläge reichen von einer Beschränkung der steuerlichen

Abzugsmöglichkeiten beim Kapitalbezug über Mindestfristen für Kapitalerhalt bis hin zur Pflicht, einen Teil der Vorsorgegelder in lebenslange Renten umzuwandeln. Jede Intervention verlangt einen delikaten Ausgleich: zu viel Regulierung unterminiert die Autonomie der Anleger, zu wenig Schutz gefährdet die soziale Nachhaltigkeit.

Schliesslich ist die Langlebigkeit auch eine Chance. Ein zusätzlicher Lebensabschnitt von zehn Jahren eröffnet Möglichkeiten für längerfristiges gesellschaftliches Engagement, für berufliche Zweitkarrieren oder für die Betreuung von Enkelkindern – Aktivitäten, die ihrerseits in Vermögensentscheidungen hineinspielen. Wer etwa plant, jenseits der 70 noch ehrenamtlich oder teilzeitlich tätig zu sein, weist andere Liquiditätsprofile auf

Abbildung 4: Entwicklung der Lebenserwartung in der Schweiz (BFS, 2023)



als jemand, der sich vollständig in den Ruhestand zurückzieht. Finanzdienstleister sollten deshalb nicht nur die durchschnittliche Lebenserwartung, sondern auch die gewünschte Lebensgestaltung modellieren.

#### Fazit

Die Kombination aussteigender Lebenserwartung, wachsendem Kapitalbezug, massiven Erbschaften und partiellen Wissenslücken macht die Generation 50plus zu einer der anspruchsvollsten Kundengruppen im Schweizer Finanzmarkt.

Langlebigkeit ist dabei nicht nur eine demografische Kennziffer, sondern ein strategischer Testfall für Vermögensverwalter und Politik. Wer den Balanceakt zwischen Rendite, Risiko und nachhaltiger Liquidität beherrscht, legt den Grundstein für ein finanziell selbstbestimmtes Alter – und für eine Wirtschaft, die auf die Kaufkraft ihrer reiferen Bürgerinnen und Bürger zählen kann. ■



## 2. Methodische Grundlagen

Die Finpact Vermögensstudie zeigt ein differenziertes Bild des Affluent-Segments in der Deutschschweiz und beleuchtet Vermögensstrukturen, Altersprofile und zentrale Phasen der Kapitalnutzung.

«Vermögen erzählt Geschichten über Lebensphasen.»

Die Finpact Vermögensstudie 2025 stützt sich auf eine Online-Erhebung, die vom 1. bis 8. April 2025 im YouGov-Panel durchgeführt wurde. Ziel war es, das sogenannte Affluent-Segment in der Deutschschweiz – Personen mit einem Finanzvermögen von mindestens 250 000 Franken – systematisch zu analysieren. Insgesamt nahmen 504 Personen teil; alle Fragebögen wurden nach Abschluss einer Plausibilität- und Konsistenzprüfung in die Auswertung einbezogen. Finanzvermögen wurde im Fragebogen als Summe aus Bankguthaben, Wertpapier- und Vorsorgeportfolios definiert; nicht berücksichtigt wurden Immobilien. Abbildung 5 zeigt die deskriptiven Eckwerte der Stichprobe.

Stichprobe

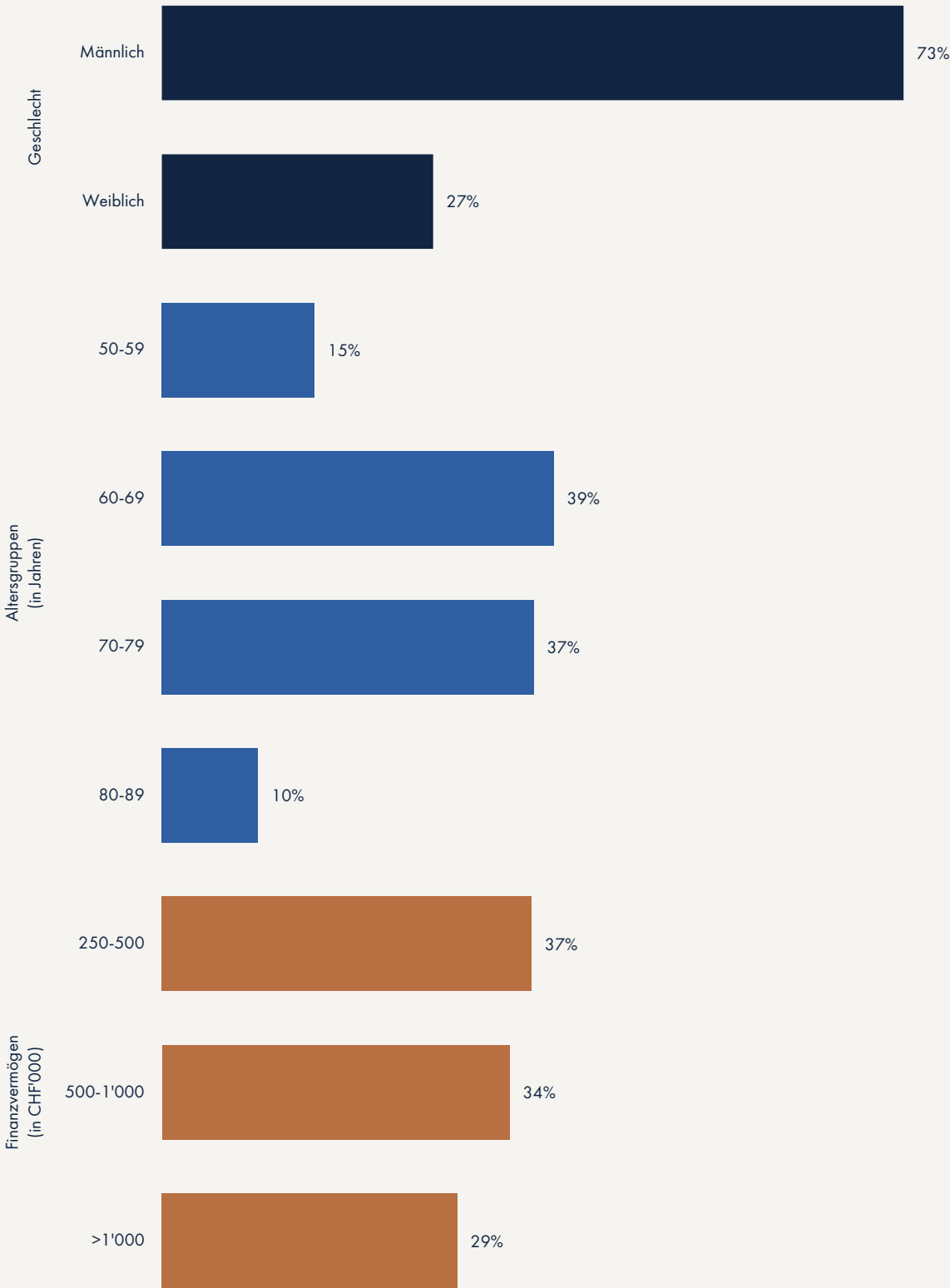
Männer sind mit 73 Prozent (Abb. 5) stark übervertreten, Frauen machen 27 Prozent (Abb. 5) aus. Diese Asymmetrie spiegelt

erfahrungsgemäss die höhere Verfügbarkeit liquider Mittel bei männlichen Haushaltsvorständen wider.

Der Kern der Befragung verteilt sich auf die Jahrgänge 50 bis 79. Konkret entfallen 15 Prozent auf die 50- bis 59-Jährigen, 39 Prozent auf die 60- bis 69-Jährigen und 37 Prozent auf die 70- bis 79-Jährigen; die Gruppe 80+ ist mit 9 Prozent vertreten (Abb. 5). Damit deckt die Studie jene Lebensphasen ab, in denen Vermögenserhalt, Nachlassplanung und stabile Erträge das finanzielle Handeln dominieren.

Die Verteilung innerhalb des Finanzvermögens innerhalb des Panels gilt als ausgewogen: 37 Prozent verfügen über 250 000 – 500 000 Franken, 34 Prozent über 500 000 – 1 Million und 29 Prozent über mehr als 1 Million Franken (Abb. 5).

Abbildung 5: Stichprobe nach Geschlecht, Alter und Finanzvermögen (N=504)



### Alters- und Vermögensprofile

Die Kohorte der Altersspanne 50–59 Jahre befindet sich noch in der Vermögensaufbauphase. 43 Prozent liegen im unteren Vermögenssegment, nur jeder Fünfte (20 %) überschreitet die Millionengrenze (Abb. 6). Das legt nahe, dass Zusatzverdienste und Vorsorgeeinzahlungen hier stärker im Vordergrund stehen als die Optimierung bestehender Kapitalstöcke.

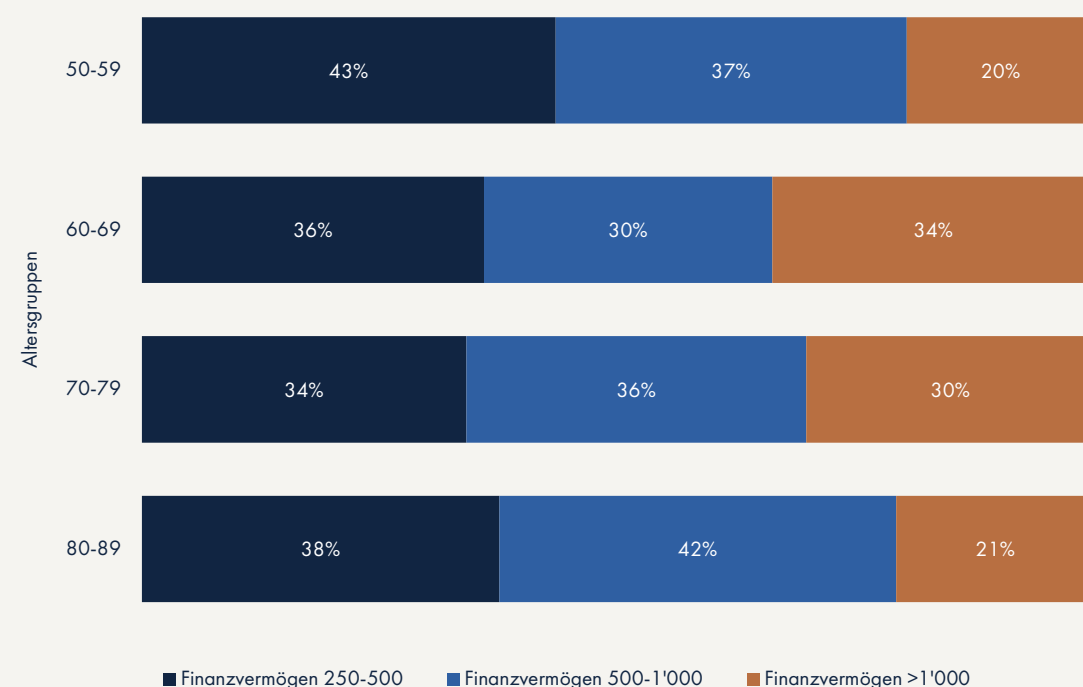
Der Übergang in den Ruhestand mit der Altersspanne 60 bis 69 Jahren führt zu einer sichtbaren Vermögensspitze: 34 Prozent dieser Gruppe halten mehr als eine Million Franken. Gleichzeitig sinkt der Anteil im Segment 250 000 – 500 000 Franken auf 36 Prozent (Abb. 6). Viele Haushalte monetarisieren in dieser Phase Vorsorgeguthaben oder verkaufen Unternehmensbeteiligungen.

Ab der Altersspanne 70–79 Jahre gleicht sich die Verteilung an: 34 Prozent im unteren, 36 Prozent im mittleren und 30 Prozent im oberen Segment zeigen ein heterogenes Bild (Abb. 6). Vermögensstrukturen sind hier meist konsolidiert; Umschichtungen dienen der Liquiditätssicherung oder der geplanten Erbteilung. Bei den Hochbetagten in der Spanne 80 bis 89 Jahre steigt der Mittelblock (500 000 – 1 Million) auf 42 Prozent, während Millionärsquoten wie bei den 50-59-Jährigen auf 20 Prozent zurückgehen (Abb. 6). Gründe dürften ein verstärkter Kapitalverbrauch für Pflege- und Lebenshaltungskosten oder frühzeitige Vermögensübergaben an Nachkommen sein.

### Gewichtung und Repräsentativität

Die Befragung wurde bewusst nicht quotiert, sondern explorativ angelegt, um innerhalb des Affluent-Segments möglichst

Abbildung 6: Verteilung des Finanzvermögens nach Altersgruppen (N=504)



reale Strukturen abzubilden. Aufgrund der Stichprobenanlage lassen sich die Ergebnisse nicht ohne Weiteres auf die gesamte Schweizer Bevölkerung übertragen; sie bieten jedoch ein valides Abbild jener Zielgruppe, die für Vermögensverwalter im Hinblick auf Stabilität, Langfristigkeit und Beratungsbedarf besonders relevant ist.

### Schlussbemerkung

Mit 504 validen Fällen liefert die Finpact Vermögensstudie 2025 eine der bislang

umfassendsten Momentaufnahmen des Deutschschweizer Affluent-Segments. Die methodischen Eckpfeiler – klar definierte Vermögensschwelle, konzentrierter Befragungszeitraum, sorgfältige Datenbereinigung – sichern eine hohe interne Validität. ■



### 3. Sorgen bei der Vermögensplanung

Politik, Märkte und Inflation prägen die Vermögenssorgen der Anleger, während operative Risiken als kontrollierbar gelten und damit weniger Ängste auslösen.

«Was wir nicht steuern können, beunruhigt am meisten.»

Wenn Schweizerinnen und Schweizer um ihr Vermögen bangen, geschieht dies in erster Linie wegen Entwicklungen, die sie kaum beeinflussen können. Politik, Märkte und Inflation dominieren das Risiko-panorama – operative Gefahren spielen hingegen eine Nebenrolle.

Stichprobe und Vorgehen

Insgesamt nahmen 504 Personen an der Befragung teil. Gut ein Drittel (34 %) gab an, keines der vorgegebenen Risiken als belastend zu empfinden. Für die vertiefte Analyse wurden deshalb jene 331 Teilnehmenden betrachtet, die mindestens ein Risiko auswählten. Jede Person durfte maximal drei Nennungen platzieren und damit ihre subjektive Rangliste der drängendsten Vermögenssorgen abbilden.

Priorität für Politik und Regulatorik

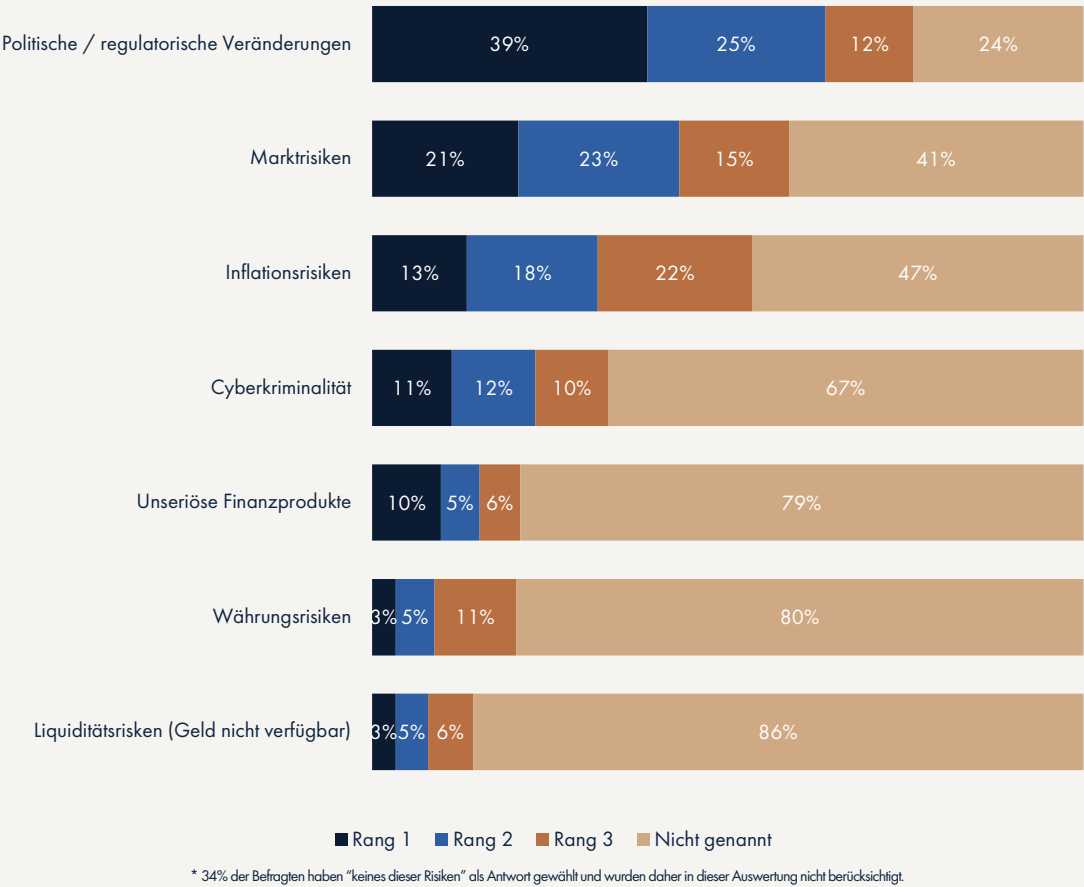
Mit Abstand am häufigsten genannt wurden politische und regulatorische

Veränderungen. 76 % der Befragten ordneten dieses Thema unter ihre drei grössten Sorgen ein (Abb. 7). Die hohe Quote unterstreicht das wachsende Bewusstsein für die Wirkung staatlicher Eingriffe – seien es fiskalische Massnahmen, verschärfte Transparenzregeln oder ESG-Auflagen. Aus Sicht der Anlegerinnen und Anleger drohen unklare Rahmenbedingungen ebenso wie abrupt geänderte Spielregeln die langfristige Planung zu unterminieren.

Markt- und Inflationsrisiken

Auf Platz zwei folgen Marktrisiken (59 %, Abb. 7). Kurskapriolen, geopolitische Spannungen und steigende Volatilitätsindikatoren verunsichern selbst erfahrene Investoren. Knapp dahinter rangieren Inflationsrisiken (53 %, Abb. 7). Die Erinnerung an die jüngsten Teuerungsschübe sitzt tief; reale Kaufkraftverluste werden als direkte Gefahr für die Sub-

Abbildung 7: Welche drei Risiken im Umgang mit Ihrem Vermögen, halten Sie Nachts vom Schlafen ab? (N=331 \*)



stanz des Portfolios wahrgenommen. Beide Risikokategorien sind eng miteinander verknüpft: Inflationsdynamiken beeinflussen Zinsen, was wiederum die Bewertungen an den Kapitalmärkten prägt.

Geringe Relevanz operativer Risiken

Cyberkriminalität, unseriöse Finanzprodukte, Währungs- sowie Liquiditätsrisiken werden deutlich seltener genannt. Der Anteil der Besorgten liegt bei höchstens 33 % (Abb. 7). Die Teilnehmenden stufen Gefahren, die sie theoretisch durch technische Vorkehrungen oder institutionelle Sicherheitsnetze mindern können, offenbar als beherrschbar ein. Dies legt nahe, dass Kontrolle – oder zumindest das Gefühl von Kontrolle – Angst reduziert.

Implikationen

Die Ergebnisse mahnen Finanzdienstleister, die Beratung stärker an makroökonomischen Szenarien auszurichten und regulatorische Entwicklungen transparent zu erklären. Gleichzeitig lohnt es sich, das Bewusstsein für unterschätzte operative Risiken zu schärfen: Ein robustes Portfoliokonzept benötigt nicht nur makroökonomische, sondern auch technische Resilienz. Entscheidend bleibt, Kundinnen und Kunden realistische Handlungsoptionen aufzuzeigen – dort, wo Einfluss möglich ist. ■







## 4. Veränderung der Vermögensquellen

**Erwerbstätigkeit bleibt die wichtigste Quelle des Vermögens, doch mit steigendem Alter gewinnen Erbschaften und Vorsorgegelder deutlich an Gewicht.**

«Vermögensquellen verschieben sich mit Alter und Höhe.»

Die Herkunft des Vermögens verändert sich im Lebensverlauf, bleibt jedoch von der dominierenden Rolle der Erwerbstätigkeit geprägt. Insgesamt geben sechs von zehn Befragten an, dass ihr Vermögen in erster Linie durch Einkommen aus Arbeit und die daraus abgeleiteten Ersparnisse entstanden ist. Erbschaften (18 %, Abb. 8) sowie Kapitalbezüge aus Pensionskassen oder anderen Vorsorgeeinrichtungen (16 %, Abb. 8) folgen mit Abstand. Letztere zählen zwar zum selbst aufgebauten Vermögen, sind aber kein laufender Lohnfluss mehr, sondern eine Umwandlung früherer Arbeitseinkommen.

### Altersspezifische Verschiebungen

In der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen erreicht der Anteil des Arbeitseinkommens den Spitzenwert von 75 % (Abb. 8). Erbschaften und Kapitalbezüge spielen hier kaum eine Rolle, weil diese Kohorte sich noch in der aktiven Berufstätigkeit und in der Aufbauphase des Vermögens befindet.

Sobald die Befragten in das sechste und siebte Lebensjahrzehnt eintreten, sinkt der Anteil der Arbeitseinkommen markant auf rund 56 % (Abb. 8). Parallel gewinnen Erbschaften und Vorsorgegelder an Gewicht. Pensionierungen, Säule-3a-Auszahlungen und vermehrte Vermögensübergänge innerhalb der Familie prägen das Bild.

Bei den 80- bis 89-Jährigen steigt der Anteil «selbst aufgebautes Vermögen» wieder leicht auf 65 %. Ein plausibler Grund ist, dass Kapitalbezüge aus früheren Jahren in dieser Kategorie bereits als Teil des verfügbaren Vermögens erfasst werden und damit die Bedeutung der Arbeitseinkommen retrospektiv erhöhen.

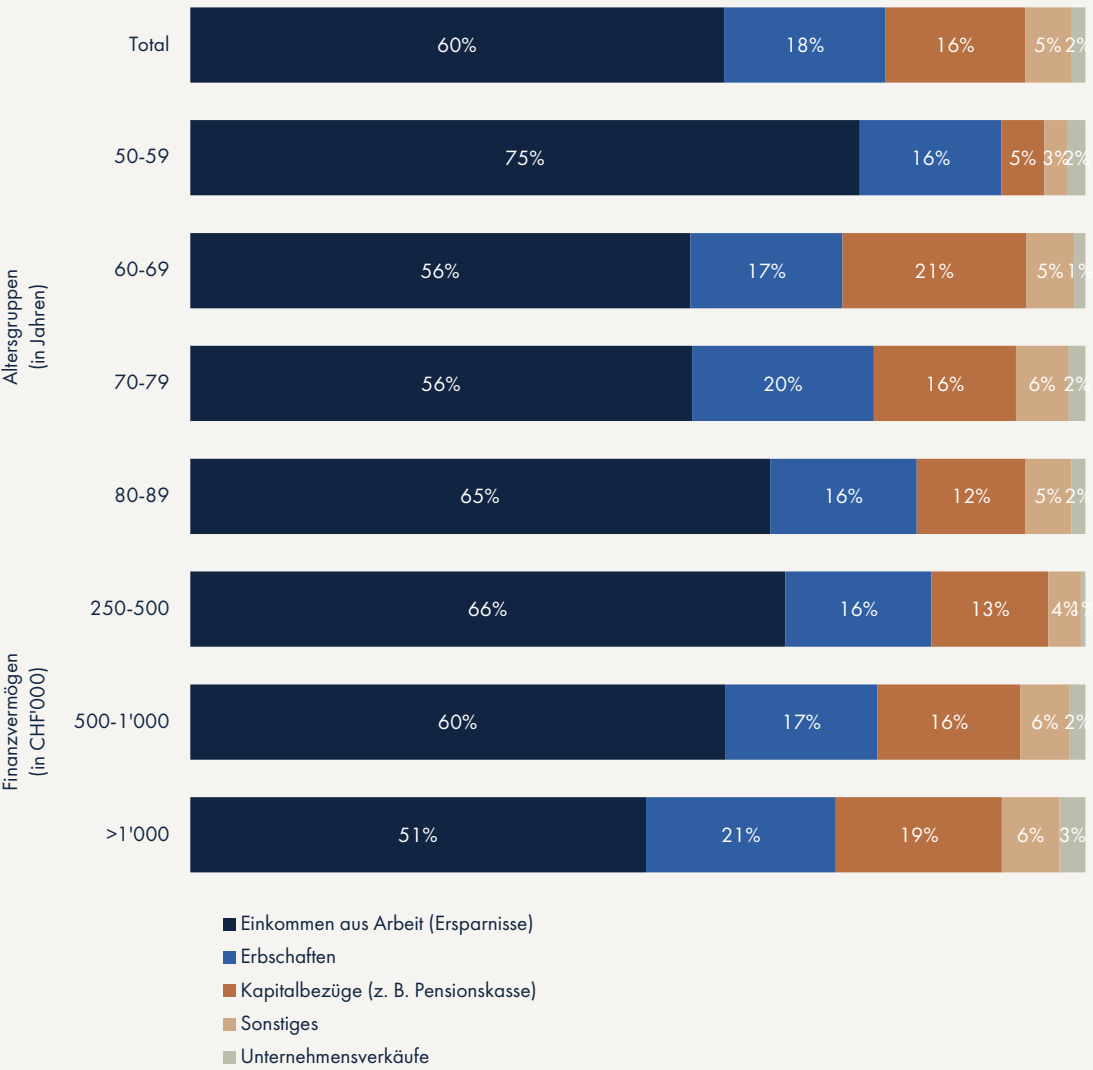
### Vermögensabhängige Unterschiede

Auch die absolute Höhe des Portfolios beeinflusst die Zusammensetzung der Quellen. In Haushalten mit einem Finanzvermögen zwischen 250 000 und 500 000 CHF stammen zwei Drittel des Vermögens aus Erwerbstätigkeit. In





Abbildung 8: Aus welchen Quellen stammt Ihr Vermögen? (N=504)



der nächsthöheren Klasse (500 000–1 000 000 CHF) fällt dieser Anteil bereits auf 60 % (Abb. 8). Besonders ausgeprägt ist die Verschiebung ab der Millionengrenze: Dort sinkt der Beitrag des Arbeitseinkommens auf 51 % (Abb. 8). Erbschaften gewinnen mit 21 % (Abb. 8) deutlich an Relevanz, und Kapitalbezüge tragen 19 % (Abb. 8) bei.

**Implikationen für die Beratung**

Für Finanzdienstleister heisst dies zweierlei: Erstens verlangt die Ansprache vermögender Kundinnen und Kunden einen

Fokus auf Einkommenssicherung, Sparquoten und langfristige Anlagestrategien. Zweitens werden bei älteren oder bereits sehr vermögenden Kundensegmenten Nachlassplanung, Steueroptimierung und die effiziente Allokation von Vorsorgegeldern zentral. Beratungsmodelle, die die Dynamik der Vermögensquellen berücksichtigen, schaffen somit einen erkennbaren Mehrwert – sowohl in der Anspar- als auch in der Entnahmephase.





## 5. Gründe für die Vermögensplanung

Mit Alter und wachsendem Vermögen verschiebt sich der Fokus der Finanzplanung von Eigenvorsorge hin zur bewussten Vermögensweitergabe. Diversifizierte Anlagen bleiben dabei das zentrale Instrument.

«Mit dem Leben verändern sich auch Finanzziele.»

Das Motiv, Vermögen gezielt zu planen, ist eng mit den Lebensumständen und dem verfügbaren Kapital verknüpft. Die vorliegende Befragung bestätigt dabei ein zweistufiges Grundmuster: In den wirtschaftlich aktiven Jahren und bei tieferen Vermögensständen dominiert der Wunsch nach persönlicher Absicherung. Mit zunehmendem Alter und steigendem Portfolio rücken jedoch familiäre Überlegungen in den Vordergrund – in Form einer bewussten Übergabe an die nächste Generation. Die quantitative Auswertung zeigt, wie sich diese Prioritäten im Zeitverlauf und über verschiedene Vermögensklassen hinweg verschieben.

### Altersvorsorge und Sicherheit

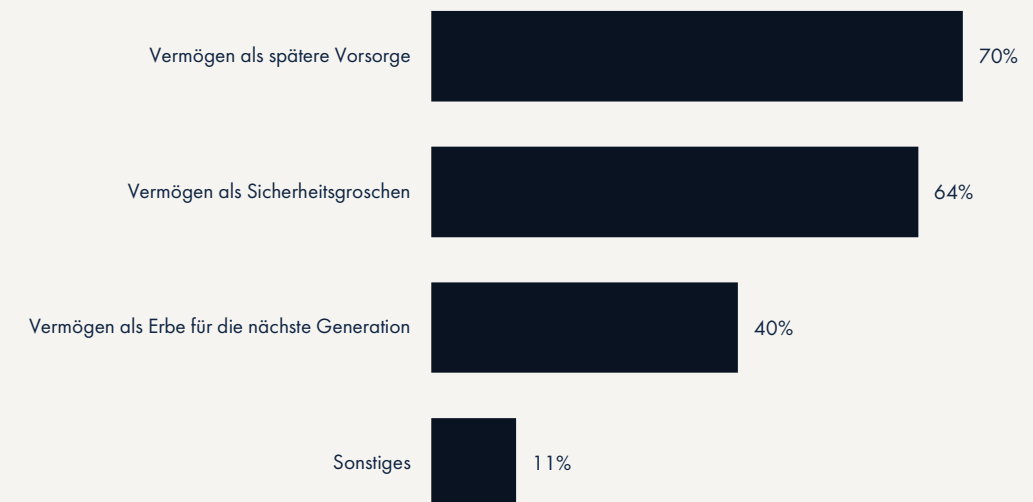
Aus Gesamtperspektive stehen Altersvorsorge und finanzielle Sicherheit an der Spitze der Planungsziele. Sieben von zehn Befragten (70 %, Abb. 9) sehen ihr Vermögen in erster Linie als Pfeiler der späteren Vorsorge. Nahezu ebenso viele (64 %, Abb. 9) betrachten den Bestand als Sicherheitsgroschen zur Abdeckung unvorhersehbarer Ereignisse. Erst mit einigem Abstand folgt das intergenerationale Motiv: 40 % wollen ihr Vermögen dereinst vererben (Abb. 9).

### Unterschiede nach Altersgruppen

Das Alter erweist sich als stärkster Treiber der Verschiebung. In der Kohorte der 50- bis 59-Jährigen, die sich mitten in der Erwerbs- und Aufbauphase befindet, betrachten 91 % (Abb. 10) ihr Vermögen als Baustein der späteren Vorsorge. Der Gedanke an eine Weitergabe steht auf der Agenda, bleibt aber sekundär. Lediglich gut ein Drittel der jüngsten Gruppe deklariert bereits heute ein ausgeprägtes Erbziel (Abb. 10).

Mit dem Übergang in den Ruhestand verändert sich das Bild spürbar. In der Alterskategorie 60- bis 69-Jahre sinkt der Vorsorgeanteil auf 76 % (Abb. 10), und der Wunsch, für Kinder oder Enkel vorzusorgen, gewinnt an Gewicht. Der Trend setzt sich bei den 70- bis 79-Jährigen fort: Nur noch 58 % (Abb. 10) ordnen ihr Vermögen primär der eigenen Vorsorge zu, während 45 % (Abb. 10) bereits ein explizites Interesse an der Erbplanung signalisieren. Am ausgeprägtesten ist der Generationenfokus bei den 80- bis 89-Jährigen. In dieser Gruppe geben 57 % (Abb. 10) an, den Nachlass ins Zentrum zu stellen – der höchste Wert über alle Alterssegmente. Hier wird Ver-

Abbildung 9: Wofür möchten Sie Ihr Vermögen in Zukunft verwenden? (N=492 \*)



\* 2% der Befragten haben keine konkreten Verwendungsabsichten geäußert und wurden daher in dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

mögen zunehmend als Vermächtnis und weniger als Puffer gegen persönliche Risiken wahrgenommen.

### Vermögen beeinflusst Prioritäten

Auch die Relation zwischen Kapitalhöhe und Planungszweck ist eindeutig. Bis zu einem Finanzvermögen von 500 000 CHF überwiegt die Selbstvorsorge: 69 % (Abb. 11) nennen diesen Zweck als wichtigste Verwendung, während nur 31 % (Abb. 11) bereits eine definitive Weitergabe ins Auge fassen. In der Mittelklasse (500 000–1 000 000 CHF) verlagert sich die Gewichtung: Der vererbungsorientierte Anteil steigt auf 40 % (Abb. 11). Abrupter wird die Kurve jenseits der Millionengrenze: Bei Vermögen über 1 000 000 CHF halten 52 % (Abb. 11) das Erbe für den primären oder einen der zentralen Zwecke – nahezu doppelt so viele wie in der Basisklasse. Diese Entwicklung reflektiert die wachsende Relevanz einer generationenübergreifenden Perspektive, sobald das finanzielle Polster grösser und die eigene Absicherung weitgehend gewährleistet ist.

### Bevorzugte Verwendungsstrategien

Wie beabsichtigen Schweizer Anlegerinnen und Anleger, ihr Kapital konkret einzusetzen? Die Mehrheit verfolgt einen konservativ-kontinuierlichen Ansatz. 77 % (Abb. 12) der Befragten geben an, ihr Vermögen in Wertpapieren oder vergleichbaren Anlagen für den späteren Gebrauch zu investieren. Ebenfalls verbreitet – wenn auch weniger ertragsorientiert – ist die Liquiditätshaltung: 60 % (Abb. 12) belassen substanzielle Mittel auf dem Bankkonto. Deutlich dahinter rangiert der Immobilienerwerb oder die Hypothekendarlehen mit 29 % (Abb. 12). Nur eine Minderheit nutzt das Vermögen aktiv für kurzfristigen Konsum (20 %, Abb. 12) oder Spenden und gemeinnützige Zwecke (ebenfalls 20 %, Abb. 12). Risikoreichere Engagements, etwa in Krypto-Assets oder Start-ups, spielen praktisch keine Rolle (3 %, Abb. 12).

### Altersabhängige Umsetzungsmuster

Die Alterssegmente unterscheiden sich weniger in der Anlageaffinität als in den sekundären Verwendungsarten. Investi-

Abbildung 10: Vermögensverwendung nach Altersgruppen.

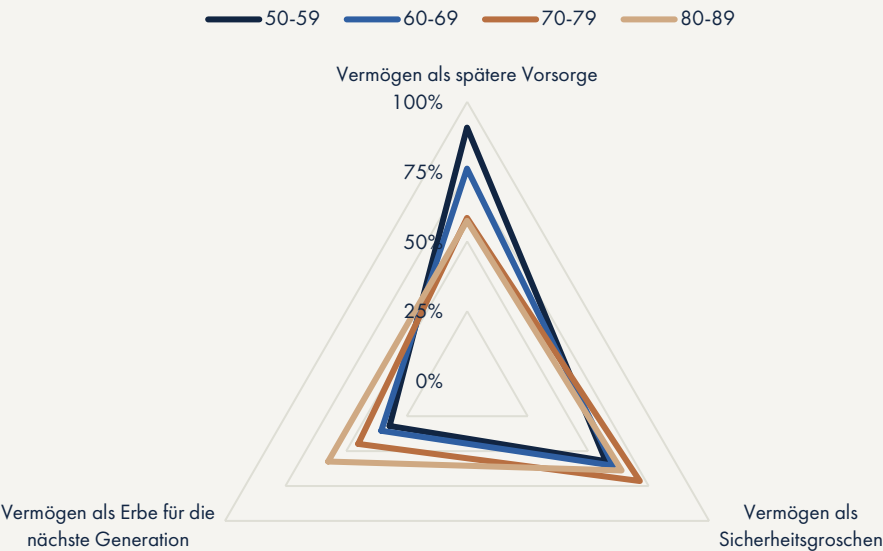


Abbildung 11: Vermögensverwendung nach Vermögensgruppen.

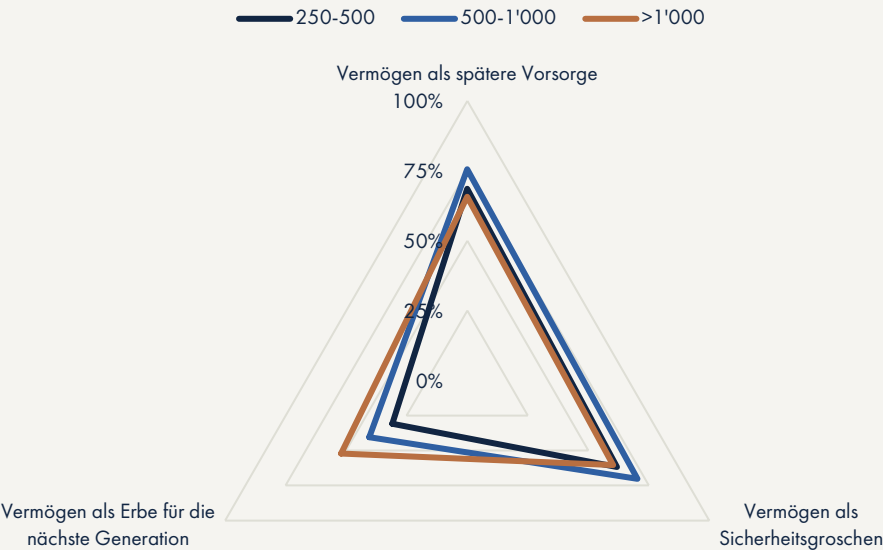
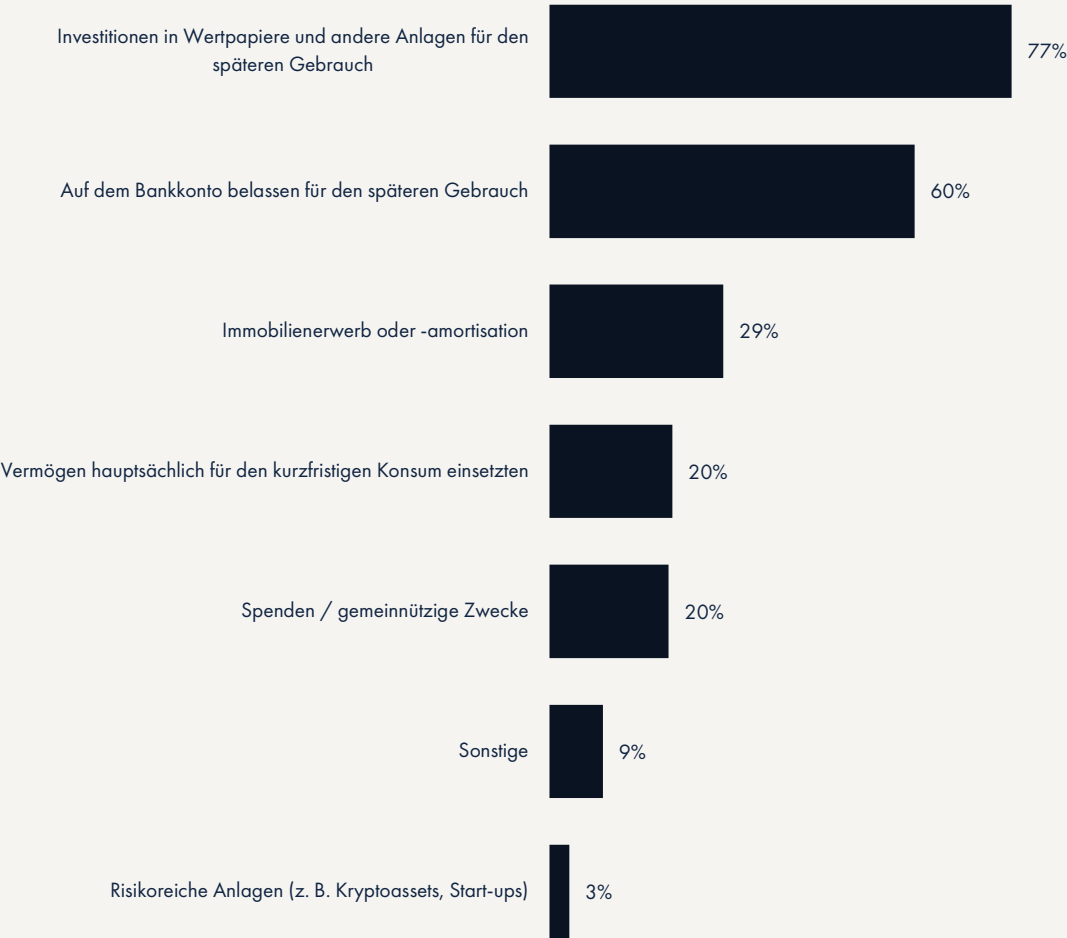


Abbildung 12: Welche Pläne verfolgen Sie mit Ihrem Vermögen? (N=486 \*)



\* 4% der Befragten haben keine konkreten Verwendungsabsichten geäußert und wurden daher in dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

tionen in Wertpapiere bewegen sich in sämtlichen Kohorten um den Wert von 77 % (Abb. 13); das spricht für eine grundsätzliche Akzeptanz kapitalmarktorientierter Lösungen. Spenden gewinnen dagegen eindeutig mit steigendem Alter an Bedeutung. Während in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen gerade einmal 13 % (Abb. 13) karitative Zwecke nennen, erreicht der Wert bei den 80- bis 89-Jährigen 29 % (Abb. 13).

**Vermögen und Anlageverhalten**  
Mit wachsendem Vermögen steigt die Bereitschaft, Gelder an den Kapitalmarkt zu delegieren. In der Klasse 250 000–

500 000 CHF investieren 63 % (Abb. 14) schwergewichtig in Wertpapiere; bei Vermögen oberhalb von 1 000 000 CHF sind es 89 %. Gleichzeitig nimmt die Passivhaltung in Form von Bankeinlagen ab – von 69 % (Abb. 14) in der Basisklasse auf 44 % (Abb. 14) im obersten Segment. Grossvermögende sehen Liquidität offenbar als Opportunitätskosten und setzen stärker auf renditeorientierte Allokationen. Auch der Spendenanteil verdoppelt sich mit wachsendem Kapital (14 % versus 30 %, Abb. 14), was auf ein wachsendes philanthropisches Selbstverständnis hinweist.



Abbildung 13: Vermögenspläne nach Altersgruppen.

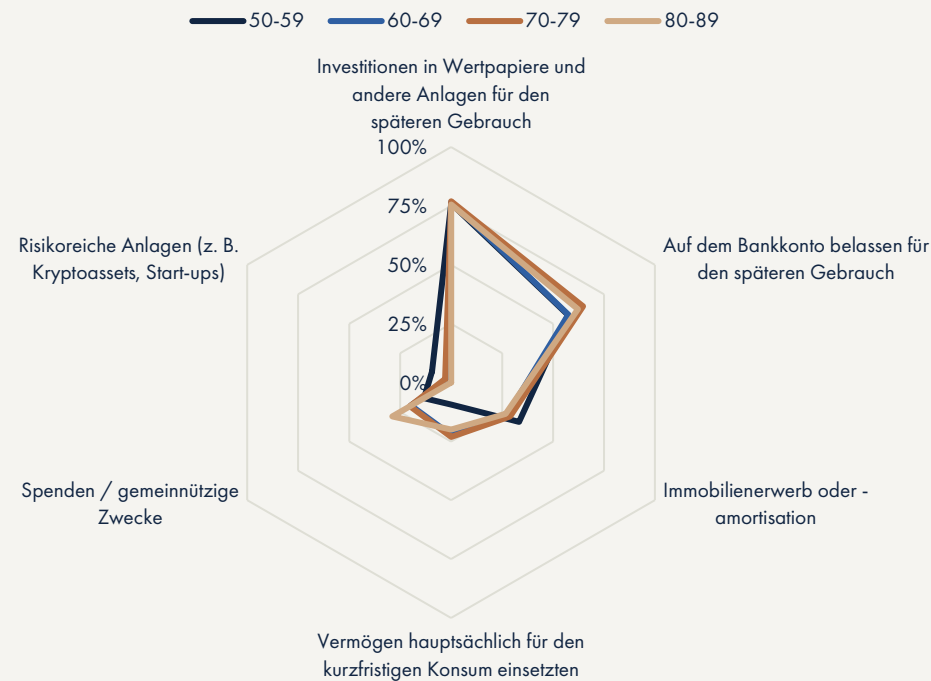
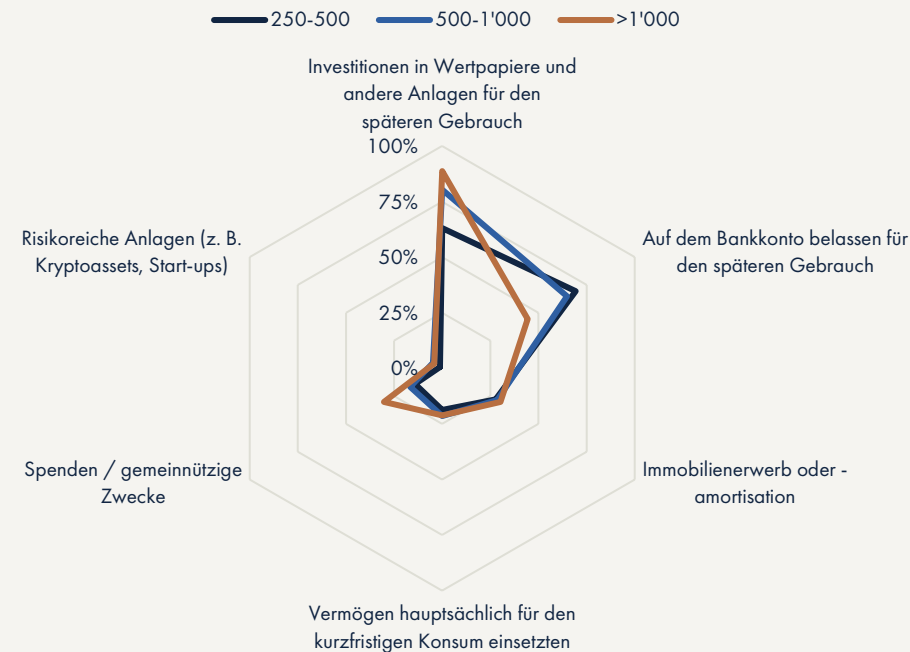


Abbildung 14: Vermögenspläne nach Vermögensgruppe.



Konsequenzen für Finanzberatung

Die Erkenntnisse legen einen differenzierten Beratungsansatz nahe. Für die 50- bis 59-Jährigen und Vermögen bis 500 000 CHF steht die Sicherung des Lebensstandards im Mittelpunkt; Instrumente wie Säule-3a-Optimierung, steuerlich effiziente Wertpapierdepots oder Risikoabsicherungen verdienen hier Priorität. In den höheren Alters- und Vermögensklassen treten demgegenüber Fragen der Nachlass- und Schenkungsplanung, Stiftungsmodelle oder Familien-trusts in den Vordergrund. Ein holistisches Leistungsangebot muss beide Ebenen – Eigenvorsorge und Vermögensweitergabe – verzahnen und zugleich steuerliche wie regulatorische Rahmenbedingungen antizipieren.

Die Vermögensplanung der Schweizer Haushalte ist kein statischer Prozess, sondern passt sich Alter und Kapitalhöhe an. In den Aufbaujahren dominiert die private Vorsorge; später tritt der Gedanke an das Vermächtnis in den Vordergrund. Unabhängig davon bleibt die langfristige Werterhaltung durch breit diversifizierte Anlagen das zentrale Vehikel. Finanzdienstleister, die diese Dynamik verstehen und Lösungen entlang des Lebenszyklus anbieten, schaffen Mehrwert – für Kundinnen und Kunden ebenso wie für die Volkswirtschaft. ■

## 6. Präferierte Anlageformen

Schweizer Anleger zeigen hohe Investitionsbereitschaft, bevorzugen einfache Strukturen, Stabilität und persönliche Beratung, während risikoreiche und komplexe Anlagen klar in der Minderheit bleiben.

«Anleger präferieren Einfachheit und stabile Erträge.»

Die Analyse der Befragung zeigt ein bemerkenswert homogenes Bild: Schweizer Vermögensinhaberinnen und -inhaber sind grundsätzlich investitionsfreudig. 85 Prozent (Abb. 15) der Teilnehmenden legen ihr Geld bereits an, weitere 7 Prozent (Abb. 15) bekunden explizites Interesse. Nur eine kleine Minderheit von 6 Prozent (Abb. 15) schliesst Investitionen derzeit aus, während 2 Prozent (Abb. 15) unentschlossen bleiben. Diese hohe Akzeptanz bildet die Ausgangslage für ein differenziertes Verständnis der bevorzugten Anlageformen.

Abbildung 15: Wie stehen Sie grundsätzlich zum Thema Geldanlage? (N=504)

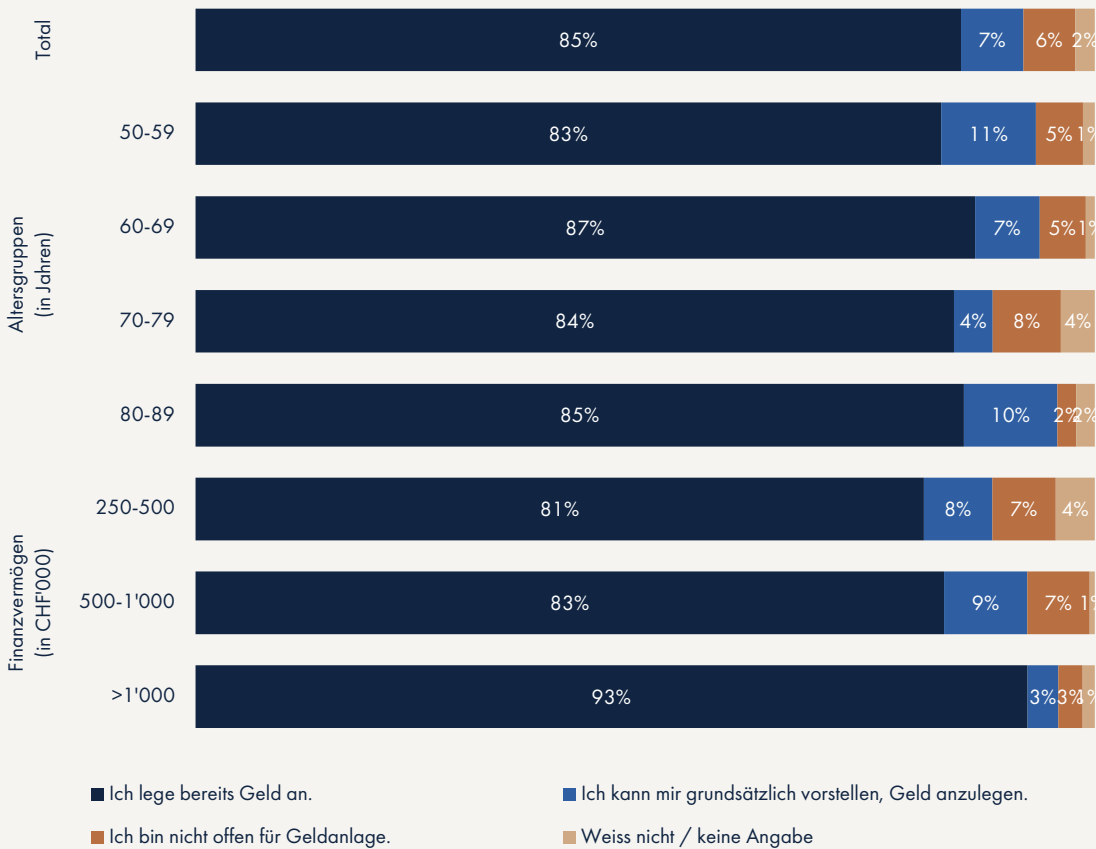
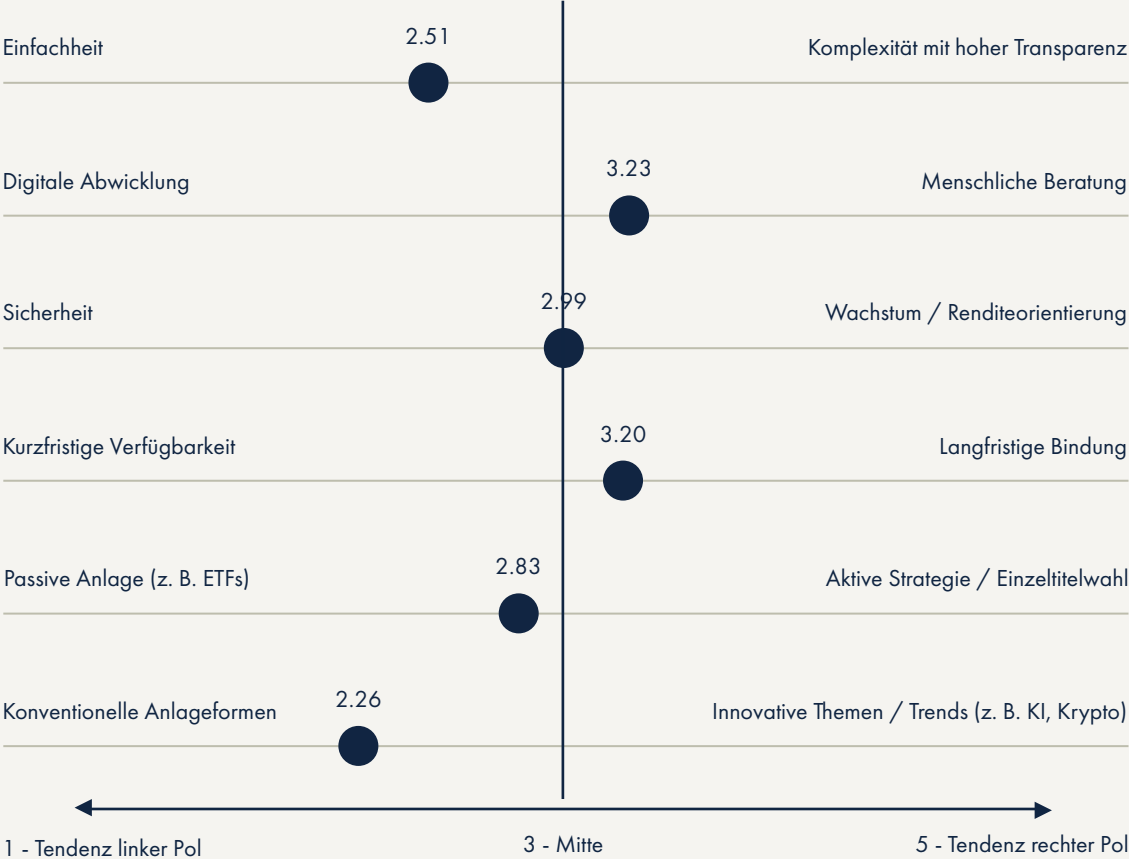


Abbildung 16: Wo liegen Ihre persönlichen Präferenzen bei Geldanlagen zwischen den folgenden Polen? (N=459\*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

### Anlageneigung nach Alter

Die Bereitschaft, Kapital an den Finanzmärkten zu engagieren, ist über alle Altersgruppen hinweg ausgeprägt. Gleichwohl zeigen sich feine Nuancen: In der Kohorte der 50- bis 59-Jährigen liegt der Anteil der bereits Investierten mit 83 Prozent (Abb. 15) leicht unter dem Durchschnitt, doch gerade hier findet sich mit 11 Prozent (Abb. 15) der höchste Wert an Personen, die «grundsätzlich offen» sind. Das deutet darauf hin, dass ein Teil dieser Gruppe den Einstieg möglicherweise nur aufschiebt oder nach gezielter Beratung sucht. Ab 60 Jahren steigt der Anteil der aktiv Investierten auf bis zu 87 Prozent (Abb. 15), während die Resistenz gegen Geldanlagen konstant tief bleibt.

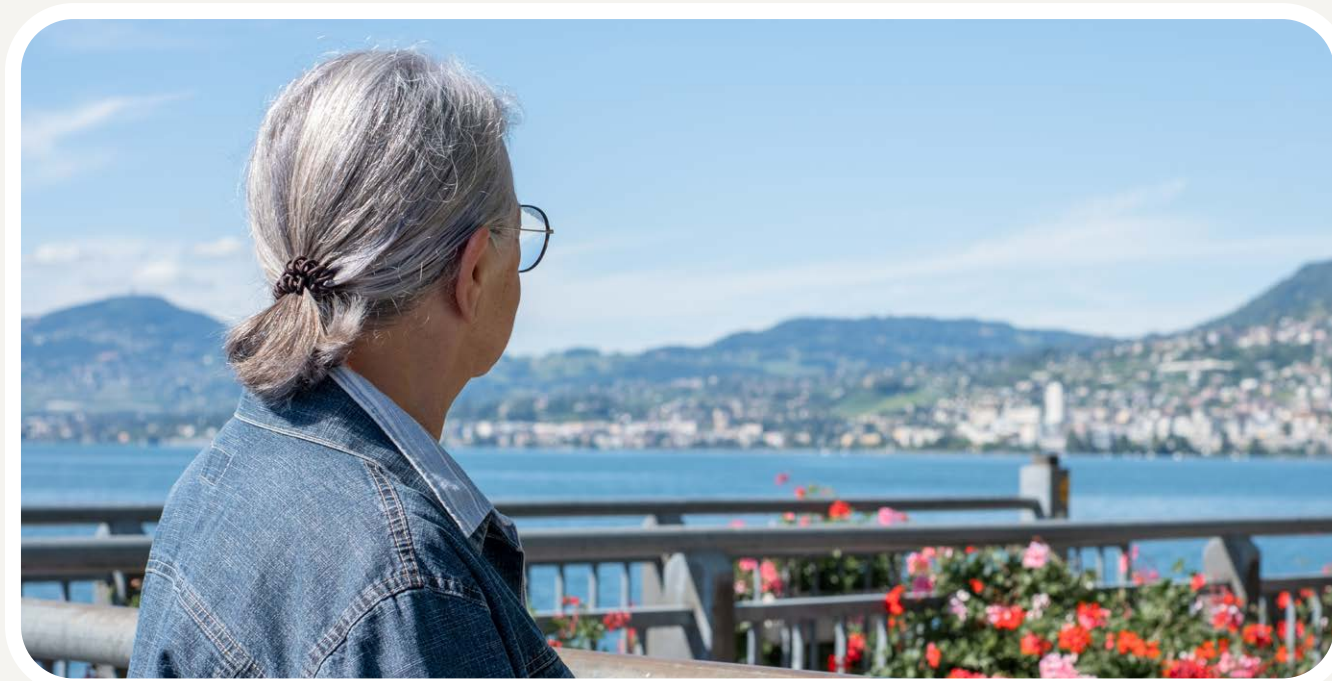
### Unterschiede nach Vermögen

Auch in den Vermögensklassen dominiert der Investitionswille. Bei Portfolios zwischen 250 000 und 500 000 Franken investieren 81 Prozent (Abb. 15); dieser Wert klettert in der Kategorie 500 000 bis 1 Million auf 83 Prozent (Abb. 15). Signifikant ist der Sprung bei Vermögen über 1 Million Franken: 93 Prozent (Abb. 15) dieser Gruppe sind bereits engagiert, die Zahl der Unentschlossenen sinkt auf praktisch null. Offenkundig steigt mit wachsender Kapitalbasis nicht nur der Spielraum, sondern auch die Erwartung an professionelle Bewirtschaftung.

### Präferenzen zwischen Polen

Um die qualitativen Vorlieben zu ermit-





teilen, bewerteten Personen mit grundsätzlicher Anlageoffenheit verschiedene Gegensatzpaare auf einer fünfstufigen Skala (Abb. 16). Das Resultat zeigt erstens eine klare Präferenz für Einfachheit: Mit einem Wert von 2.51 (1 = «Einfache Lösung» bis 5 = «Komplex, aber transparent», Abb. 16) bevorzugt die Mehrheit schlanke Strukturen. Zweitens überwiegt trotz Digitalisierungswelle der Wunsch nach menschlicher Beratung leicht gegenüber rein digitaler Abwicklung (3.23, Abb. 16). Drittens liegt der Mittelwert zwischen Sicherheit und Renditeorientierung exakt im Zentrum (2.99, Abb. 16) – ein Indiz für die Suche nach Balance statt eindimensionaler Maximierung. Ferner zeigt sich ein Hang zur langfristigen Bindung (3.20, Abb. 16) sowie eine leichte Präferenz für passive Anlagestrategien wie ETFs (2.83, Abb. 16). Innovative Trendthemen – von künstlicher Intelligenz bis Krypto – stossen dagegen auf Zurückhaltung mit einer Präferenz für konventionelle Anlagen (2.26, Abb. 16).

#### Einfluss des Alters

Jüngere Anlegerinnen und Anleger (50–59 Jahre) gewichten Einfachheit stärker

als ältere (Abb. 17); sie schätzen digitale Prozesse und wollen längere Bindungsfristen, solange das Produkt überschaubar bleibt. Die Offenheit für technische Innovationen nimmt mit höheren Jahrgängen weiter ab (Abb. 17).

#### Einfluss des Vermögens

Mit steigendem Vermögen verschiebt sich der Fokus in Richtung Wachstum und aktiverer Strategien (Abb. 18). Grossvermögende investieren zwar passiv, doch die Bereitschaft, Renditechancen mittels selektiver Titelwahl oder thematischer Fonds zu suchen, nimmt zu. Gleichzeitig steigt das Interesse an «Innovation» – allerdings auf tiefem Niveau (Abb. 18). Auch kapitalkräftige Haushalte honorieren Transparenz und Prozessklarheit (Abb. 18).

#### Übergreifende Bedürfnisse

Übergreifend dominiert ein Bedürfnis: Stabilität. 77 Prozent (Abb. 19) nennen «absolute Renditen auch bei stark schwankenden Märkten» als oberste Priorität. Breite Marktabdeckung via passiver Produkte folgt mit 48 Prozent (Abb. 19). Nachhaltige Kriterien sind für

Abbildung 17: Präferenzen nach Altersgruppen.

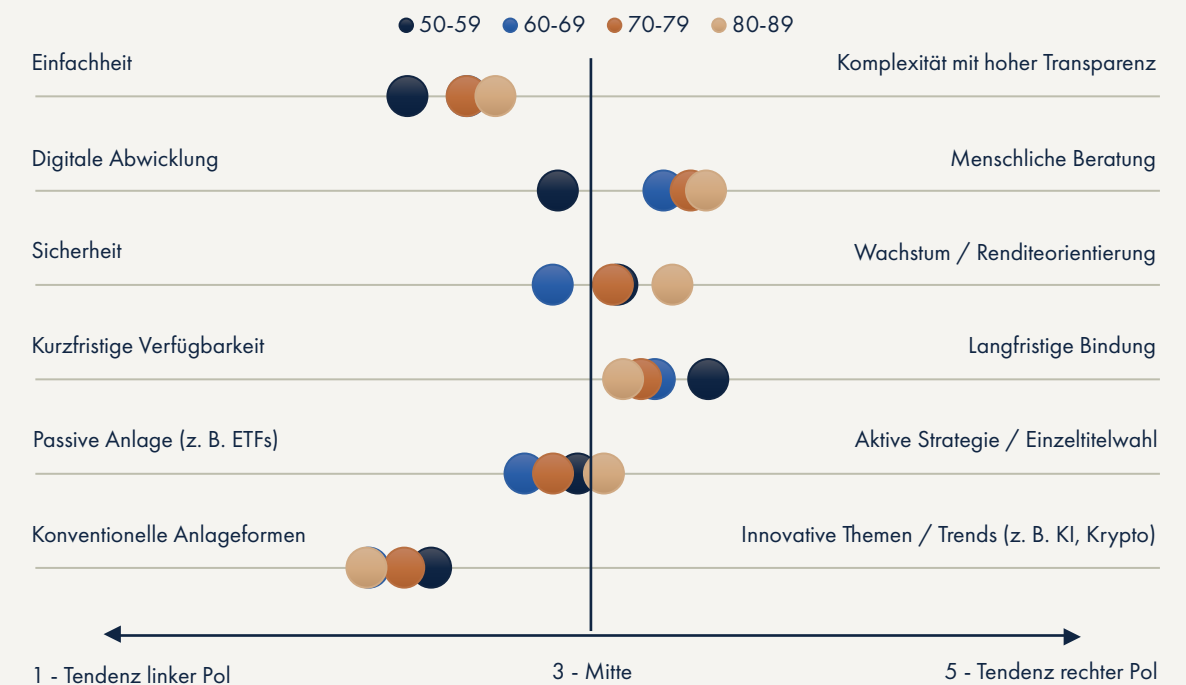


Abbildung 18: Präferenzen nach Vermögensgruppen.

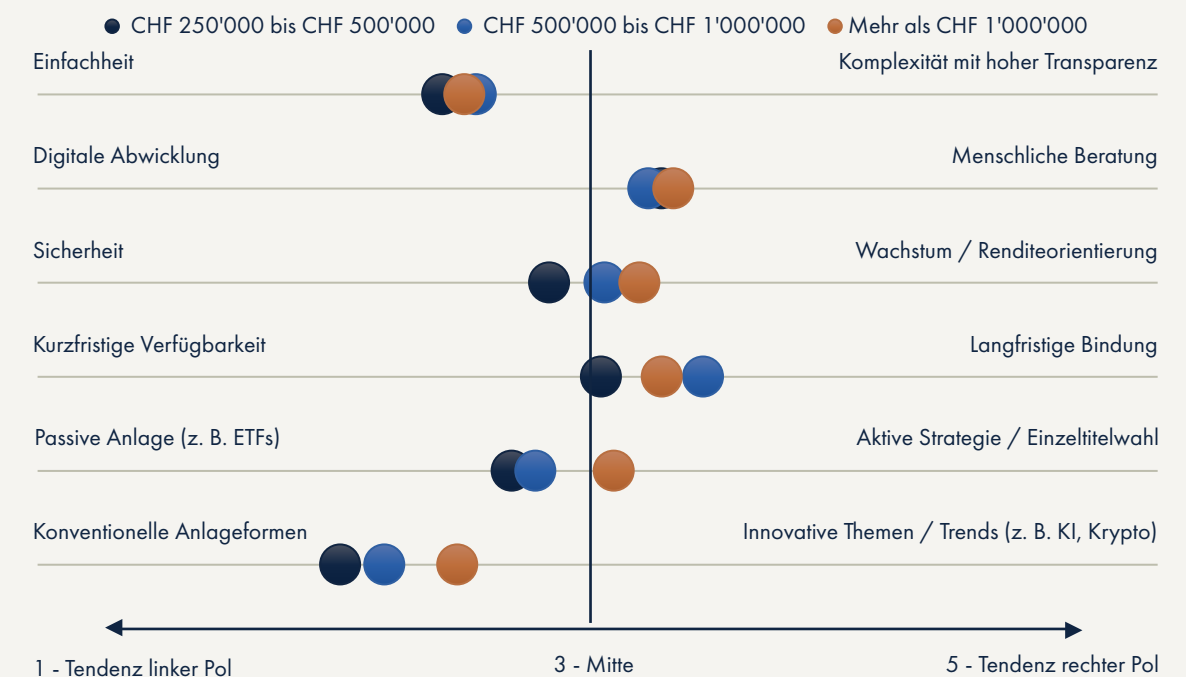
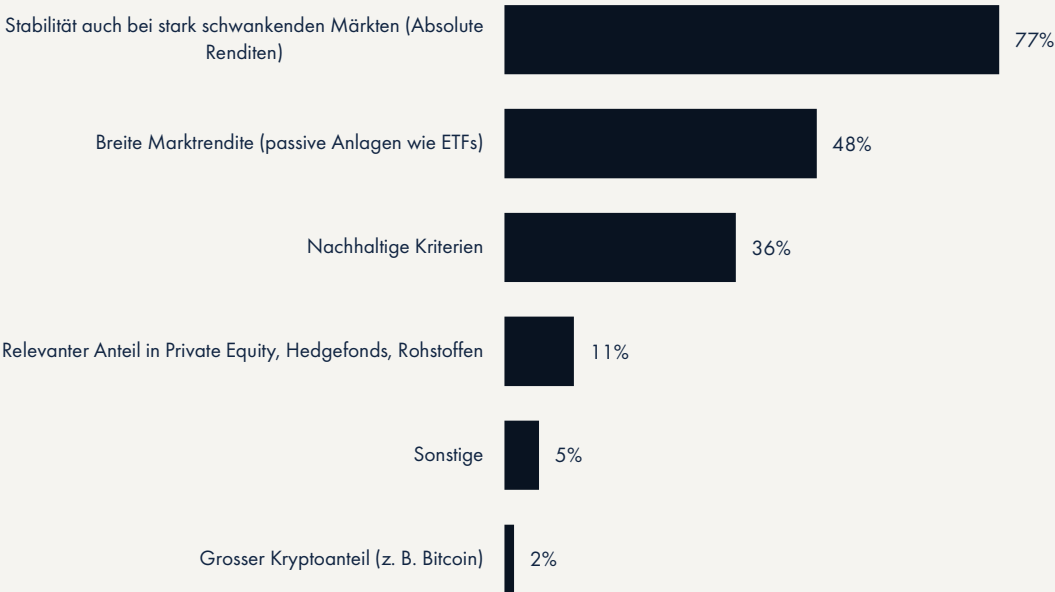


Abbildung 19: Welche Aspekte sind Ihnen bei einer Geldanlage besonders wichtig? (N=464 \*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

36 Prozent relevant (Abb. 19) – signifikant, aber nicht führend. Alternative Anlagen wie Private Equity, Hedgefonds oder Rohstoffe (11 Prozent, Abb. 19) sowie Krypto-Engagements (2 Prozent, Abb. 19) spielen nur Randrollen.

Produktanforderungen

Ältere Befragte priorisieren Stabilität ausgeprägter (Abb. 20), parallel dazu ist ihr Interesse an nachhaltigen Kriterien am höchsten (Abb. 20). Die unterste Alterskategorie (50-59) respektive jene in der Übergangsphase zur Pensionierung, bevorzugen breitere Marktrenditen (Abb. 20). Alternative Anlagen werden, wenn überhaupt, von der jüngsten Gruppe in Erwägung gezogen, bleiben jedoch Nischenphänomen (Abb. 20).

Vermögensbedingte Differenzen

Bemerkenswert ist die relative Homogenität über die Vermögensklassen hinweg. Zwar nennen Grossvermögende geringfügig öfter nachhaltige oder alternative

Ansätze, doch der Vorrang stabiler, breit diversifizierter Portfolios bleibt konstant (Abb. 21). Die Attraktivität passiver Instrumente ist bei hohen Vermögen sogar leicht ausgeprägter, was auf Kostenbewusstsein und Skaleneffekte hinweist (Abb. 21).

Implikationen für Anbieter

Die Daten legen nahe, dass Anbieter von Vermögenslösungen Einfachheit, Stabilität und persönliche Beratung als Kernversprechen positionieren sollten. Ein modularer Produktbaukasten, der passive Grundbausteine mit optionalen Rendite- oder Nachhaltigkeitsmodulen kombiniert, trifft den Nerv der Mehrheit. Die Schweizer Anlegerlandschaft präsentiert sich offen, aber keineswegs risikofreudig. Präferiert werden überschaubare, robuste Strukturen, die eine verlässliche Wertentwicklung versprechen und sich nahtlos in die persönliche Lebensplanung einfügen.

■

Abbildung 20: Aspekte nach Altersgruppen

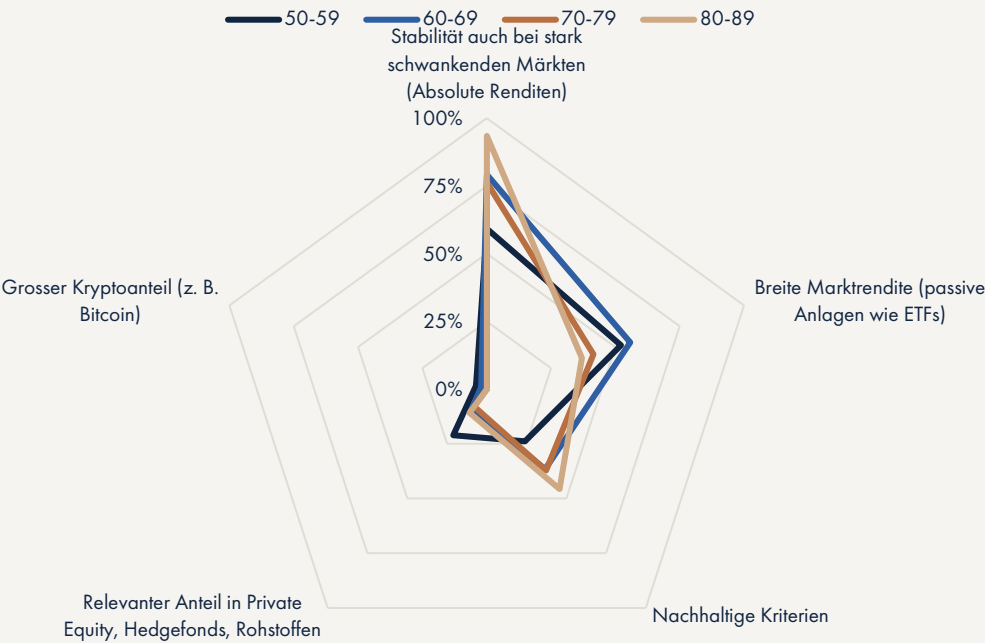
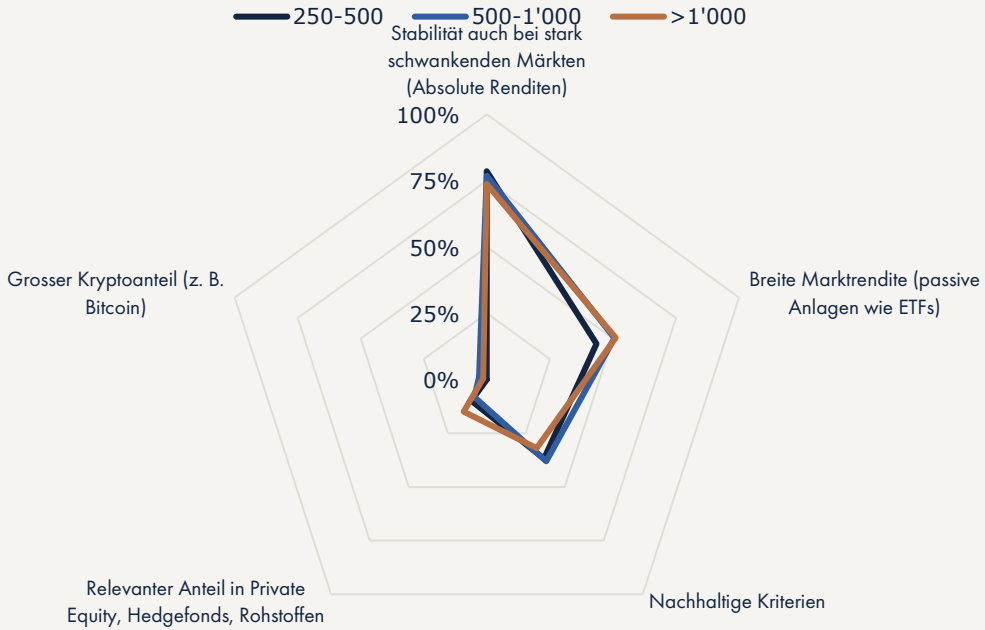


Abbildung 21: Aspekte nach Vermögensgruppe.









## 7. Nachhaltigkeit und Rendite

**Nachhaltigkeit ist das führende Zukunftsthema der Schweizer Anleger, bleibt jedoch renditegebunden. Innovation und Trendthemen spielen nur in jüngeren und vermögenderen Segmenten eine grössere Rolle.**

«Nachhaltigkeit zählt – aber nur mit marktüblicher Rendite.»

Die Untersuchung zeigt: Anlegerinnen und Anleger in der Schweiz richten ihren Blick zunehmend auf nachhaltige und klimabezogene Kriterien – ohne dabei die Rendite aus den Augen zu verlieren. Moderne Innovationsthemen wie Künstliche Intelligenz, Kryptoassets oder private Märkte bleiben dagegen Nischenthemen, selbst bei vermögenden oder der jüngsten befragten Altersgruppe.

### Relevanz von Zukunftsthemen

Auf einer Skala von eins (sehr geringe Bedeutung für Anlageentscheidungen) bis fünf (sehr hohe Bedeutung für Anlageentscheidungen) erreichen Nachhaltigkeit (Ø 2.86, Abb. 22) und Klimawandel (Ø 2.81) die höchsten Werte. Damit bewegen sie sich zwar noch nicht im oberen Drittel der Skala, liegen aber deutlich vor Künstlicher Intelligenz (Ø 2.25, Abb. 22), alternativen Anlagen wie Private Equity (Ø 2.21, Abb. 22) sowie Technologie- und Innovationsfeldern (Ø 2.20). Kryptoassets bilden mit Ø 1.47 (Abb. 22) das Schlusslicht.

### Altersabhängige Prioritäten

Ein Blick auf die Generationen offenbart klare Muster. Die 50- bis 59-Jährigen messen Nachhaltigkeit und Klimawandel signifikant weniger Gewicht bei als die älteren Kohorten (Abb. 23). In der Gruppe 70- bis 79-Jahre rücken beide Themen deutlich nach oben, was auf eine wachsende Sensibilität gegenüber gesellschaftlicher Verantwortung in der Lebensphase nach der aktiven Erwerbstätigkeit hindeutet (Abb. 23). Das Interesse an Themen wie künstliche Intelligenz und Kryptoassets sinkt mit zunehmendem Alter. Jüngere Anleger zeigen hier noch Neugier – für die Generation 80+ sind diese Themen von geringstem Interesse.

### Einfluss des Vermögens

Mit wachsender Portfoliogrösse steigt die Offenheit gegenüber komplexeren oder innovativeren Themen leicht an (Abb. 24). Vermögen über einer Million Franken führen häufiger zu Investments in alternative Anlagen, KI oder Technologietrends (Abb. 24). Dennoch bleibt Nachhaltigkeit

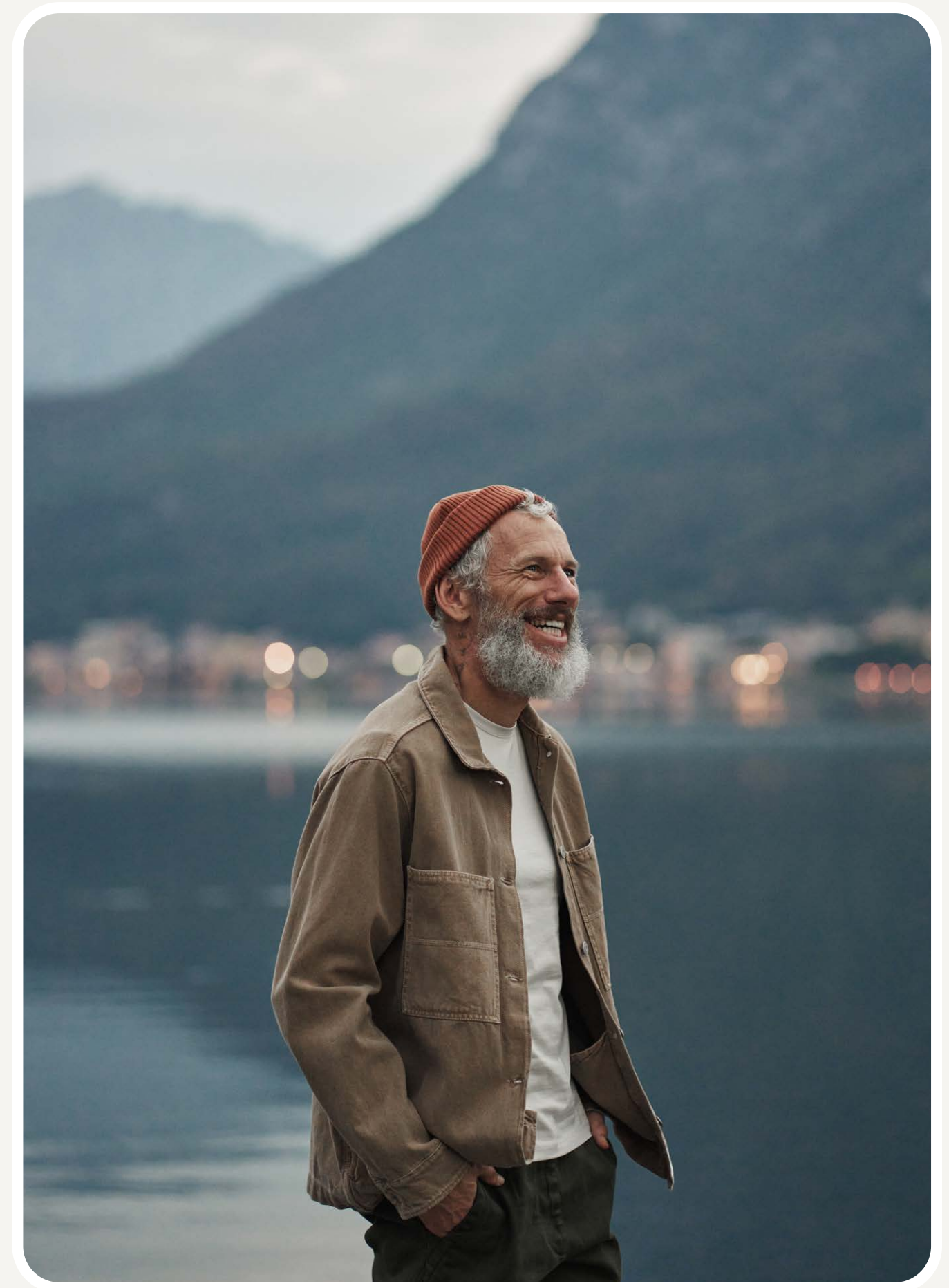
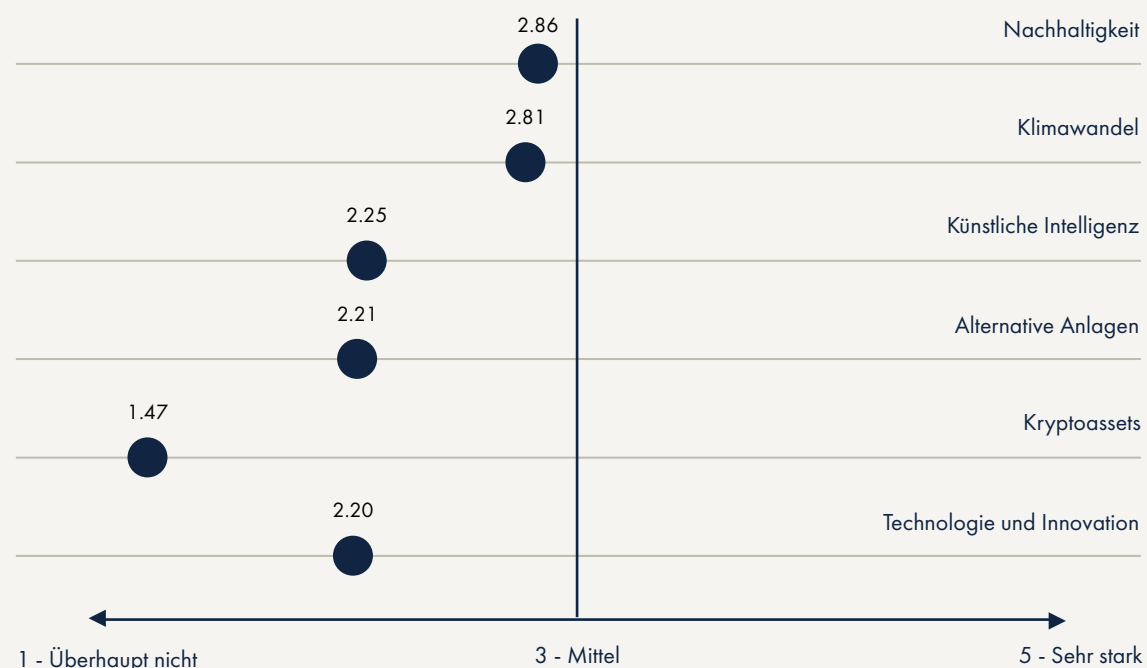




Abbildung 22: Wie stark beeinflussen diese Themen Ihre Anlageentscheidungen? (N=460 \*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

auch in der obersten Vermögensklasse das dominierende Zukunftsthema.

#### Konkretes Investitionsverhalten

Mehr als die Hälfte (55 %) der grundsätzlich investierenden Befragten hat in den letzten zwölf Monaten mindestens eines der genannten Zukunftsthemen umgesetzt (Abb. 25). Dabei bestätigt sich die Rangfolge der Prioritäten: 57 % der Themeninvestoren wählten Nachhaltigkeit, 46 % setzten auf Klimawandel (Abb. 25). Dagegen wagten sich nur 16 % an KI-Strategien und 13 % an Kryptoassets (Abb. 25).

#### Altersprofil der Investoren

Nachhaltige Geldanlagen geniessen bei der älteren Generation eine deutlich höhere Akzeptanz als bei den Jüngeren. Während sich lediglich ein Drittel (33 %, Abb. 26) der 50- bis 59-Jährigen im vergangenen Jahr gezielt in Nachhaltigkeitsstrategien engagierte, steigt dieser Anteil bei den 70- bis 79-Jährigen mar-

kant auf 65 % (Abb. 26). Offenkundig wächst mit dem Lebensalter nicht nur das Bedürfnis nach Stabilität, sondern auch die Bereitschaft, Kapital in ökologisch oder sozial verantwortungsbewusste Projekte zu lenken.

Ein anderes Bild zeigt sich bei zukunftsorientierten oder spekulativen Themen wie alternativen Anlagen, künstlicher Intelligenz oder Kryptoassets. In der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen liegen die Beteiligungsquoten hier bei 37 %, 27 % respektive 23 % und markieren damit den Spitzenwert im Sample (Abb. 26). Mit zunehmendem Alter sinkt dieses Interesse: Bei den über 80-Jährigen bewegen sich die Engagements in diesen Segmenten nur noch im einstelligen Prozentbereich. Die Daten legen nahe, dass Innovationsaffinität und Risikobereitschaft eng an die Lebensphase geknüpft sind, während die Sensibilität für Nachhaltigkeit im Laufe des Lebens zunimmt.

Abbildung 23: Anlageentscheidungen nach Altersgruppen

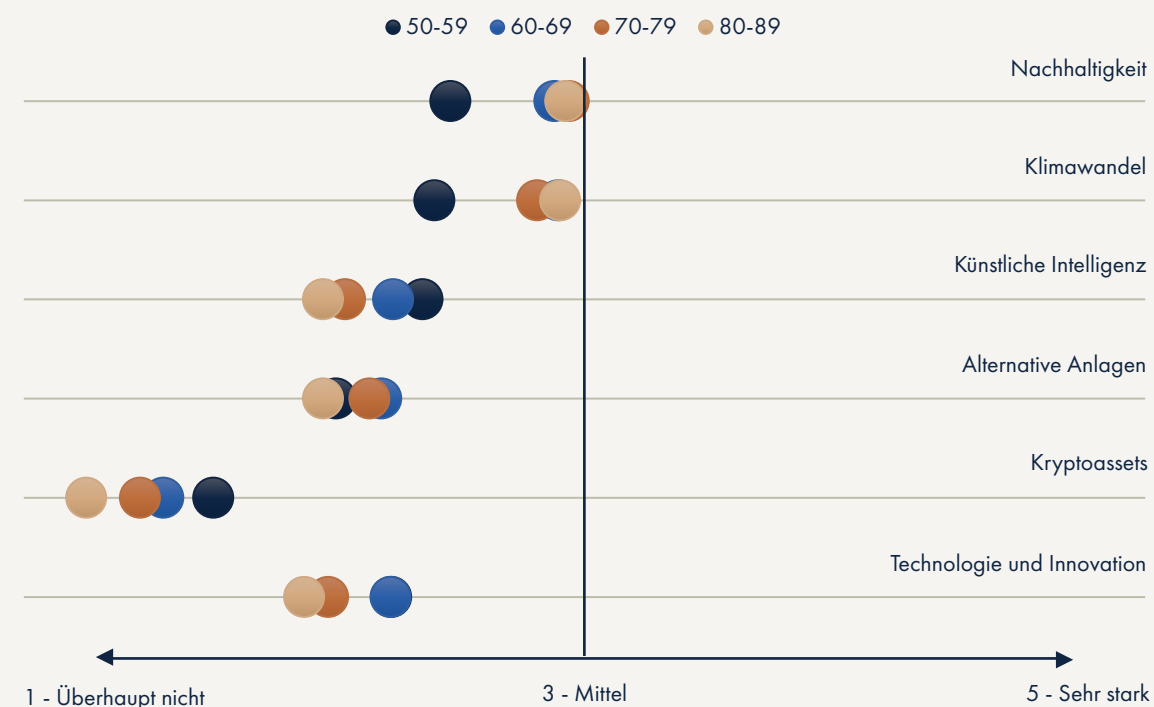


Abbildung 24: Anlageentscheidungen nach Vermögensgruppen

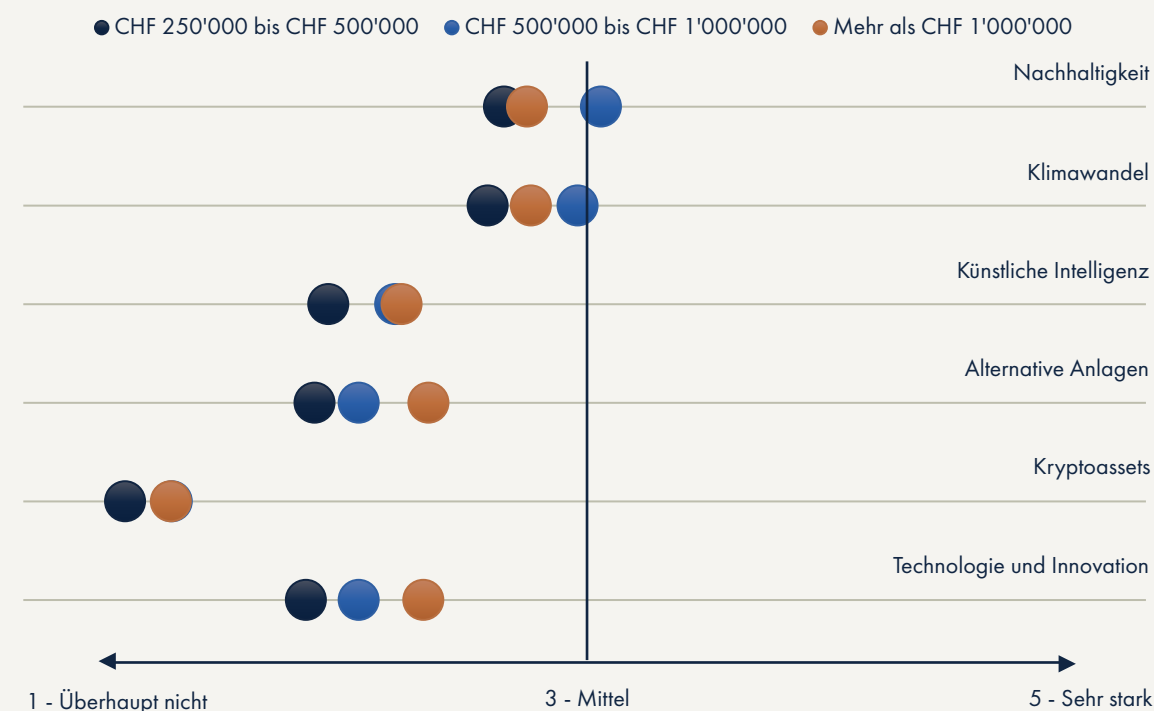
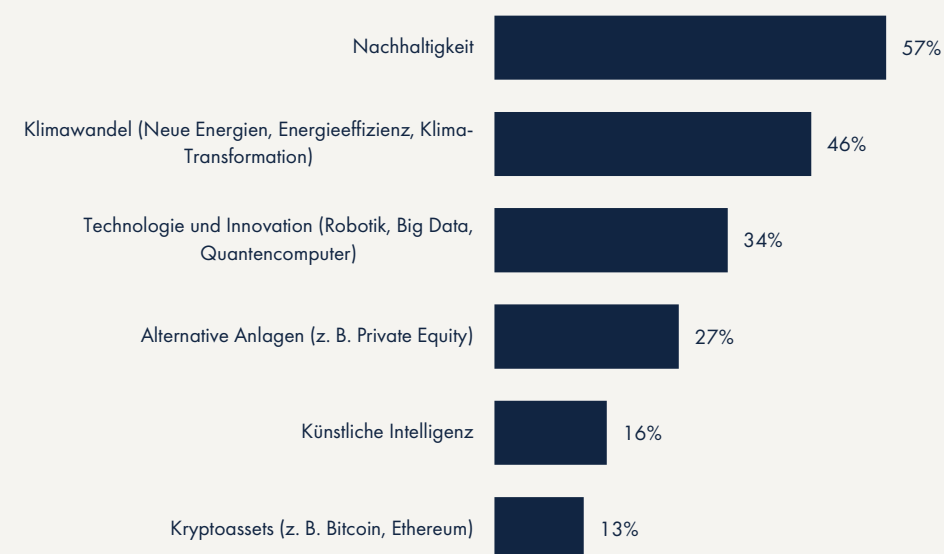


Abbildung 25: In welche der folgenden Themen haben Sie in den letzten 12 Monaten investiert? (N=237\*)



\* Nur Personen, die bereits Geld anlegen wurden in die Auswertung einbezogen. 45% dieser Personen haben in keines dieser Themen investiert und wurden daher in dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

### Vermögensprofil der Investoren

Je mehr Vermögen, desto experimentierfreudiger – doch die grossen strategischen Leitplanken bleiben dieselben. So haben im vergangenen Jahr 45 Prozent (Abb. 27) der Anlegerinnen und Anleger mit Portfolios von über einer Million Franken in das Segment «Technologie & Innovation» investiert; in der Einstiegsklasse von 250 000 bis 500 000 Franken lag der Anteil lediglich bei 25 Prozent (Abb. 27). Ähnlich ausgeprägt ist die Schere bei alternativen Anlagen wie Private Equity oder Hedgefonds: 36 Prozent der Top-Vermögenden, aber nur 19 Prozent (Abb. 27) der unteren Vermögensgruppe setzen hier Gelder ein. Bei Künstlicher Intelligenz engagierten sich 26 Prozent (Abb. 27) der Millionäre, während die Quote in den beiden tieferen Klassen bei rund 11 und 9 Prozent (Abb. 27) verharrte. Die Zahlen belegen damit, dass grösseres Kapital zwar den Spielraum für thematische Satelliteninvestments erhöht, den strategischen Fokus jedoch nicht fundamental verschiebt – auch Grossvermö-

gende gewichten nachhaltige Kernanlagen weiterhin höher als technologische Wetten.

### Renditeerwartungen

Die Bereitschaft, für ökologische oder soziale Wirkung Renditeeinbussen hinzunehmen, ist beschränkt. 72 % (Abb. 28) der Befragten verlangen mindestens eine marktübliche Rendite; ansonsten investieren sie nicht nachhaltig. Nur 14 % (Abb. 28) wären bereit, eine geringere Performance zu akzeptieren, während 15 % (Abb. 28) nachhaltige Anlagen generell ablehnen, wenn damit ein Renditenachteil verbunden ist.

### Altersunterschiede

In der Generation der 50- bis 59-Jährigen hat die Rendite klare Priorität: Gut ein Fünftel (21 %, Abb. 28) lehnt jeglichen Abstrich kategorisch ab, lediglich 10 Prozent (Abb. 28) wären bereit, zugunsten nachhaltiger Kriterien Einbussen zu akzeptieren. Bei den 70- bis 79-Jährigen steigt die Kompromissbereitschaft zwar

Abbildung 26: Investitionstätigkeit nach Altersgruppen

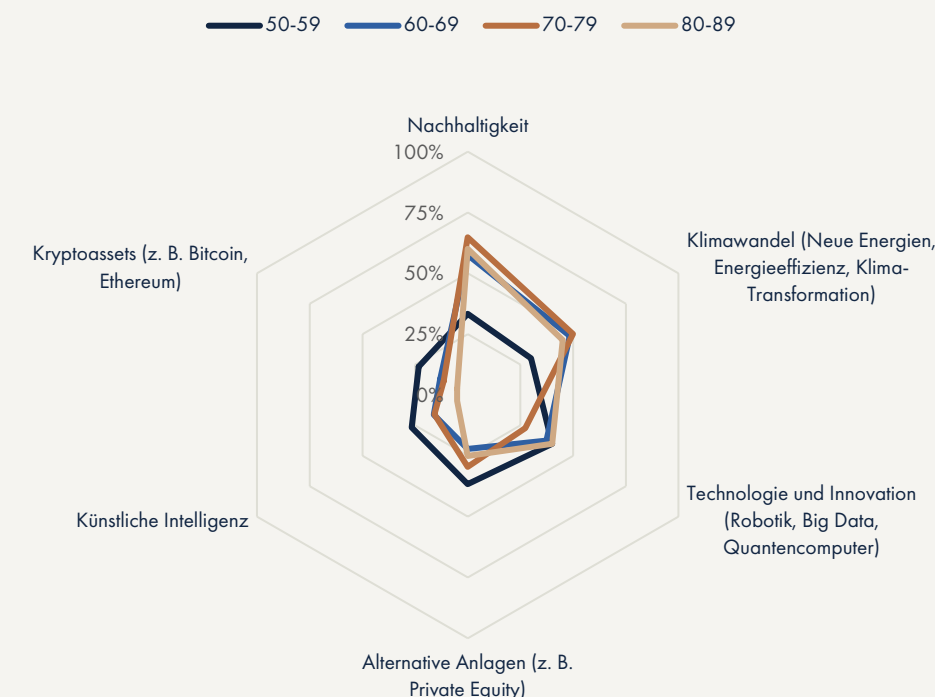


Abbildung 27: Investitionstätigkeit nach Vermögensgruppen

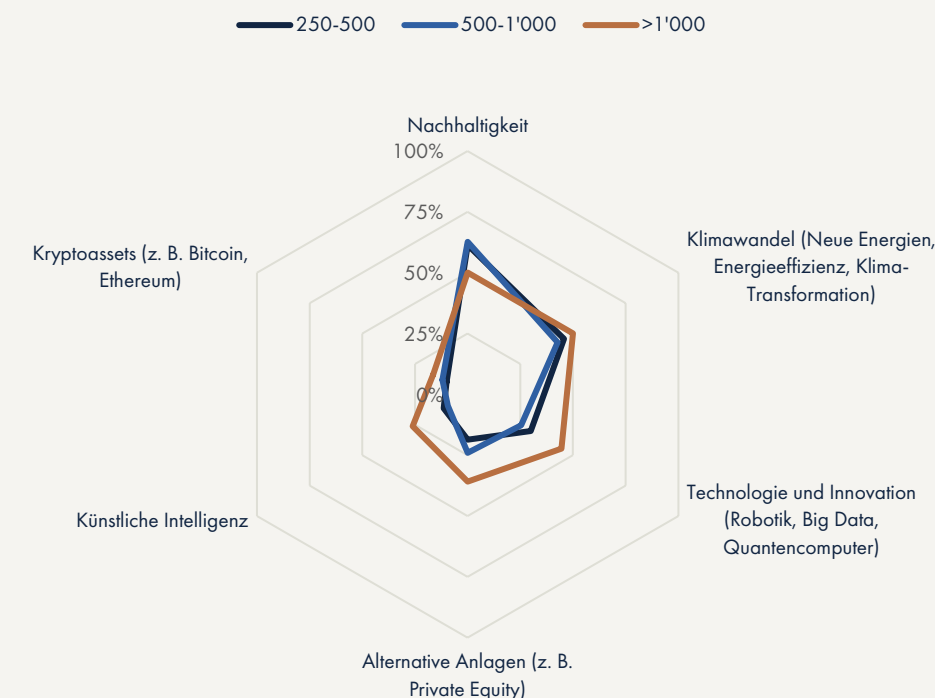
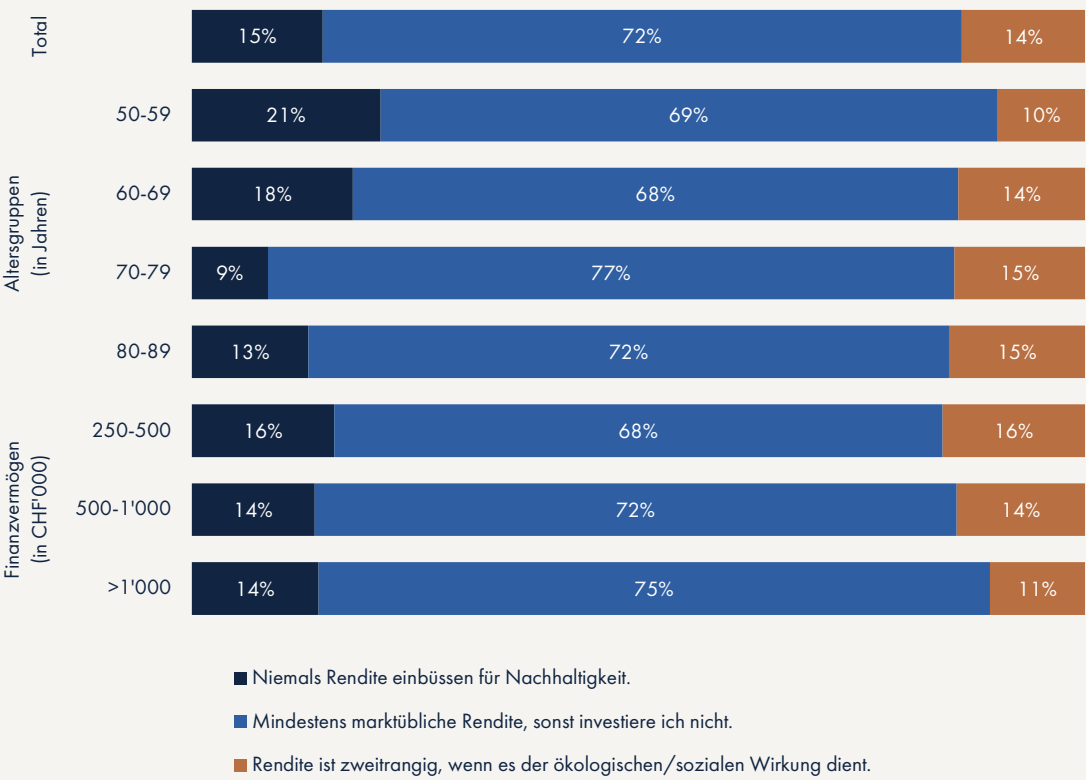




Abbildung 28: Wie stark wären Sie bereit, zugunsten von Nachhaltigkeit bei der Geldanlage auf Rendite zu verzichten? (N=464\*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

moderat (Abb. 28), doch bleibt auch hier die marktübliche Rendite der unverrückbare Referenzpunkt – Nachhaltigkeit gilt, solange sie die Performance nicht schmälert.

Vermögensunterschiede

Die Renditeorientierung zeigt über alle Vermögensklassen hinweg eine bemerkenswerte Konstanz. Selbst in der Kategorie > 1 Mio. Franken sinkt die Bereitschaft zum Renditeverzicht nicht – sie fällt tendenziell sogar etwas tiefer aus als bei weniger Vermögenden (Abb. 28). Offenbar schätzt gerade diese Gruppe das Potenzial, Nachhaltigkeit und Performance miteinander zu verbinden, ohne Abstriche hinzunehmen.

Interpretation und Implikationen

Nachhaltigkeit ist in der Schweiz zum Leitmotiv moderner Geldanlage avan-

ciert. Sie übertrifft alle anderen Zukunftsthemen in Wahrnehmung und Investitionsbereitschaft – vorausgesetzt, die erwartete Rendite stimmt. Innovations- und Trendthemen bleiben Randgebiete, entfalten aber Potenzial in jüngeren und vermögenderen Segmenten. Die Herausforderung für Vermögensverwalter besteht darin, nachhaltige Anlageprodukte zu entwickeln, die keine Renditekompromisse erzwingen und gleichzeitig transparent belegen, welchen Beitrag sie zu einem klimafreundlicheren und sozialeren Wirtschaftssystem leisten. Nur wer dieses Spannungsfeld zwischen Verantwortung und Performance überzeugend auflösen kann, wird die hohe Anlagebereitschaft der Schweizer Kundschaft langfristig binden. ■





## 8. Digitale Anlageplattformen auf dem Vormarsch

**Digitale Anlageplattformen etablieren sich als feste Ergänzung zur klassischen Beratung. Vertrauen entsteht primär durch klare Kosten, verständliche Kommunikation und verlässliche Regulierung.**

«Transparenz und Struktur sind die Basis digitalen Vertrauens.»

Eine digitale Anlageplattform ist ein rund um die Uhr nutzbarer Online-Service, der Portfolios entlang der individuellen Ziele und Risikoprofile steuert. Niedrige Gebühren, intuitive Oberflächen und automatisierte Prozesse versprechen Effizienzgewinne gegenüber klassischen Beratungsmodellen.

### Steigende Offenheit

Die Studie zeigt, dass digitale Vermögensverwaltungs-Lösungen vom Randphänomen zur festen Grösse avancieren. Schon heute nutzt mehr als jede vierte befragte Person (28 %) eine solche Plat-

tform; weitere 27 % bekunden klare Nutzungsbereitschaft (Abb. 29). Insgesamt steht damit gut die Hälfte der Zielgruppe digitalen Angeboten offen gegenüber, während 34 % sie explizit ablehnen und 10 % unentschieden bleiben (Abb. 29). Die Offenheit korreliert deutlich mit dem Lebensalter. In der jüngsten Kohorte (50–59 Jahre) greifen bereits 34 % aktiv auf eine digitale Lösung zurück; weitere 31 % können sich eine künftige Nutzung vorstellen (Abb. 29). Ab 60 Jahren sinken diese Werte stetig: Bei den 70- bis 79-Jährigen liegt die Nutzung nur noch bei 24 %, die potenzielle Offenheit bei 26 % (Abb.

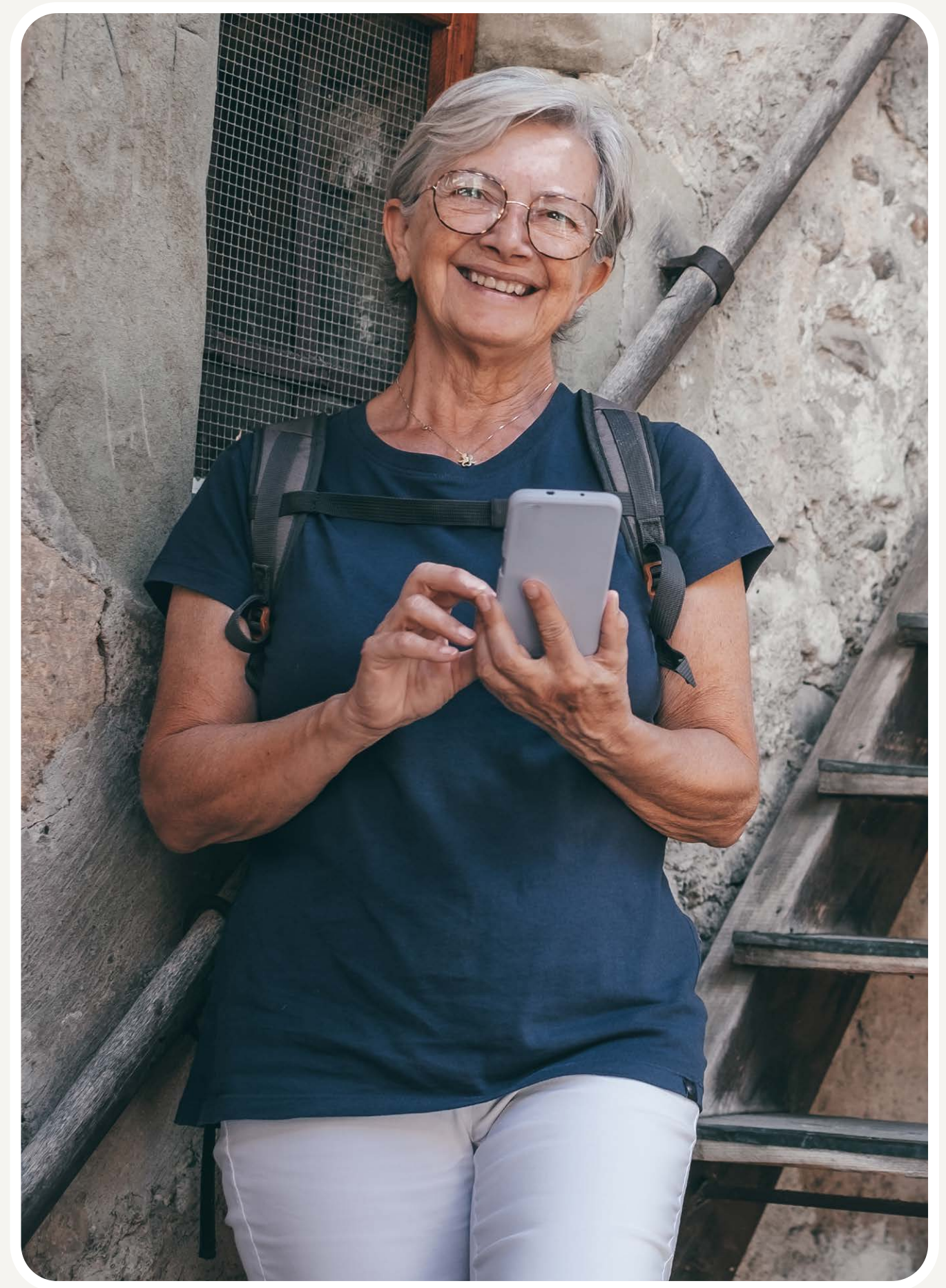
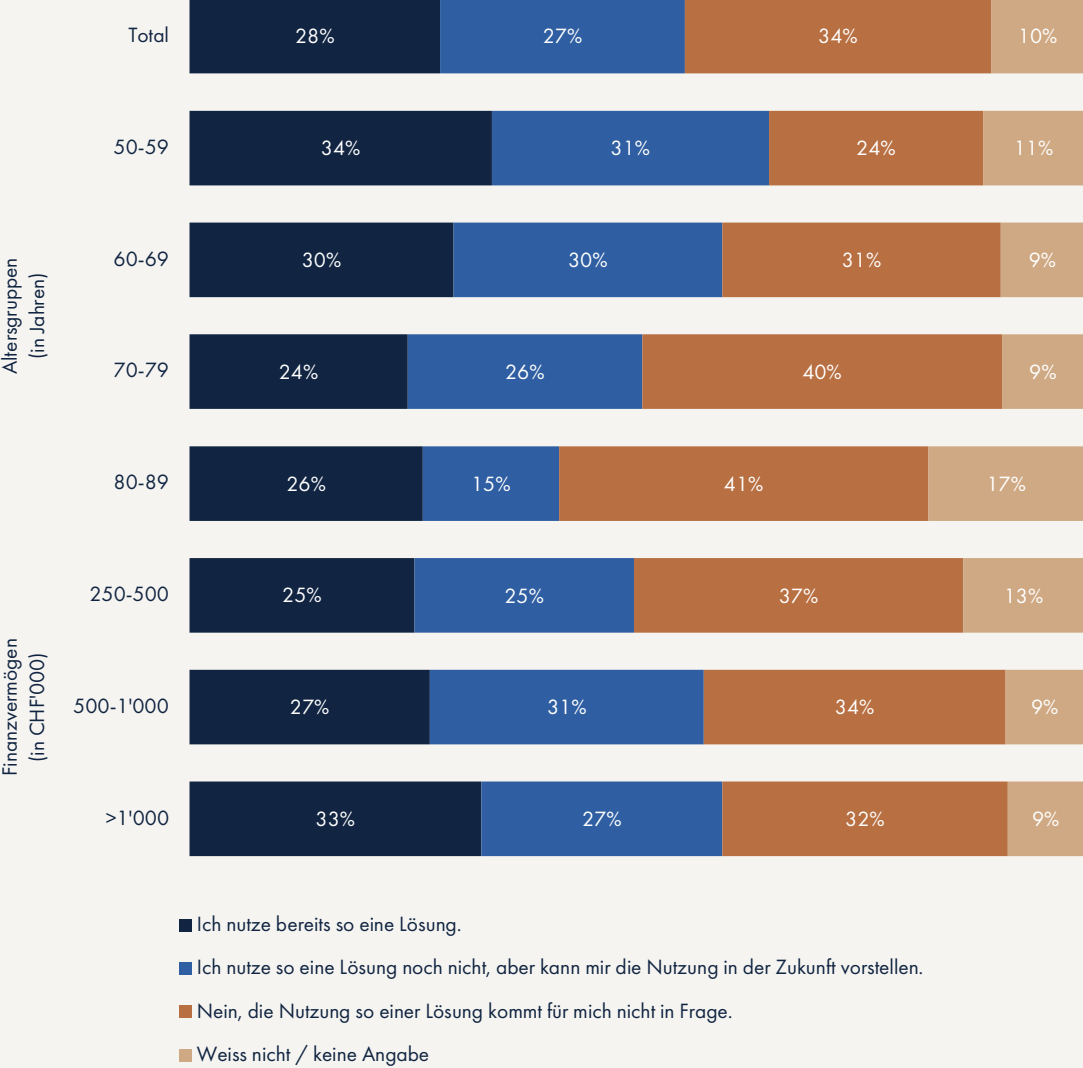




Abbildung 29: Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, eine digitale Anlageplattform für ihre Geldanlage zu nutzen? (N=464\*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

29). Gleichzeitig wächst der Anteil der Ablehnenden und Unentschlossenen – ein Hinweis auf geringere Technikaffinität und ausgeprägtere Sicherheitsbedenken in den höheren Alterssegmenten.

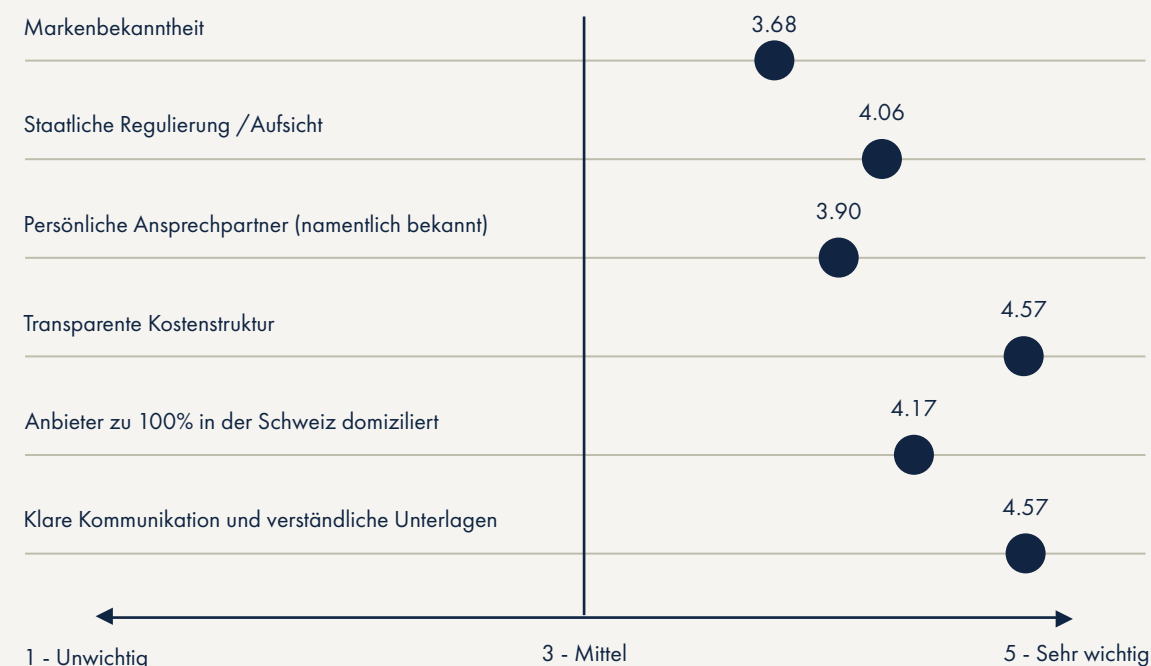
Mit steigendem Vermögen erhöht sich die Nutzung. Unter Anlegern mit Portfolios über einer Million Franken setzt bereits ein Drittel (33 %, Abb. 29) auf digitale Tools; 27 % signalisieren weiteres Interesse. In dieser Gruppe fällt der Anteil der Skeptiker mit 32 % am niedrigsten aus (Abb. 29).

Vertrauensanker der Nutzer

Die Analyse der Bewertungskriterien ergibt ein klares Bild: Transparente Kostenstrukturen und verständliche Kommunikation bilden die Grundlage des Vertrauens (je Ø 4.57 auf einer Skala von 1 bis 5, Abb. 30). An dritter Stelle folgt das Schweizer Domizil des Anbieters (Ø 4.17), gefolgt von staatlicher Regulierung und Aufsicht (Ø 4.06). Ein namentlich bekannter Ansprechpartner (Ø 3.90, Abb. 30) sowie Markenbekanntheit (Ø 3.68, Abb. 30) rangieren markant dahinter. Vertrauen entsteht somit weniger über



Abbildung 30: Was muss eine digitale Anlageplattform bieten, damit Sie ihr vertrauen? (N=459\*)



\* Personen ohne Offenheit für Geldanlagen (6%) sowie solche mit unklarer Haltung (2%) wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

Image oder persönliches Networking, sondern über nachvollziehbare Strukturen und rechtliche Verlässlichkeit. Jüngere Befragte stellen insgesamt etwas weniger Anforderungen, legen allerdings noch stärker Wert auf Kostentransparenz (Ø 4.68, Abb. 31). Bei den 80- bis 89-Jährigen gewinnt der persönliche Ansprechpartner an Bedeutung (Ø 4.35) – ein Bedürfnis nach menschlicher Sicherheit, das digitale Anbieter adressieren müssen.

Die Präferenzen variieren nach Vermögen nur marginal. Top-Vermögende schätzen Schweizer Domizil und Regulierung minimal tiefer, verlangen jedoch ebenfalls primär klare Kosten und Kommunikation (Abb. 32).

#### Implikationen

Digitale Anlageplattformen bilden keinen Nischenmarkt mehr, sondern etablieren sich als komplementäre Säule zur traditionellen Beratung. Anbieter, die Kos-

tentransparenz, einfache Sprache und verlässliche Regulierungsstrukturen kombinieren, treffen auf ein zunehmend aufgeschlossenes Publikum – insbesondere in den vermögenden Segmenten. ■

Abbildung 31: Anforderungen an digitale Anlageplattformen nach Altersgruppen

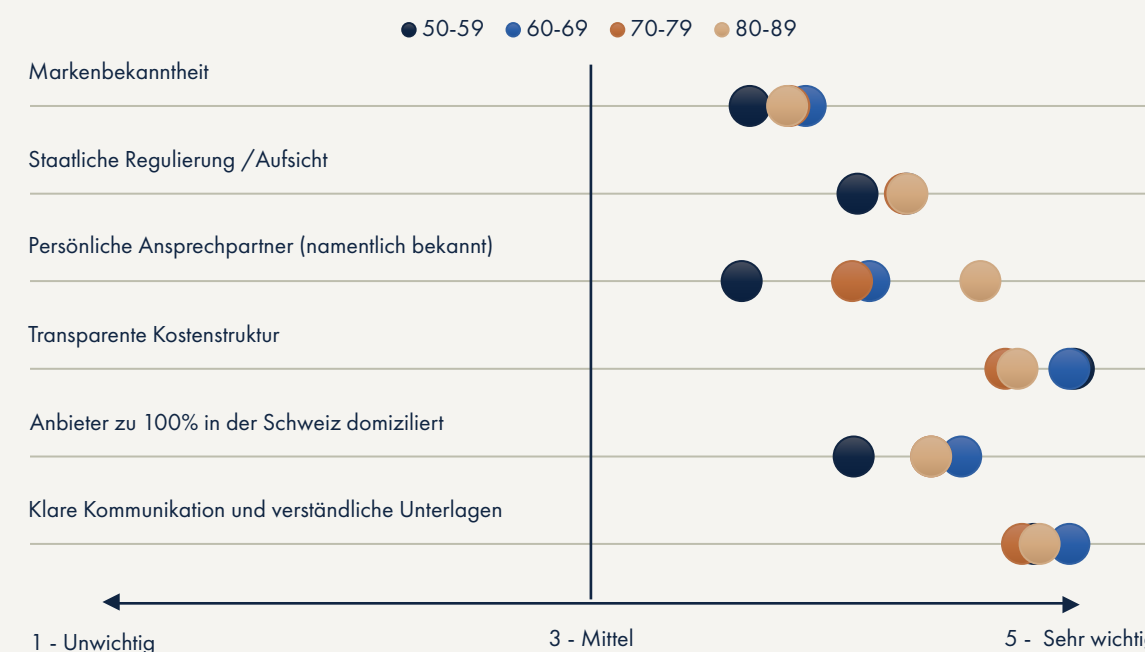
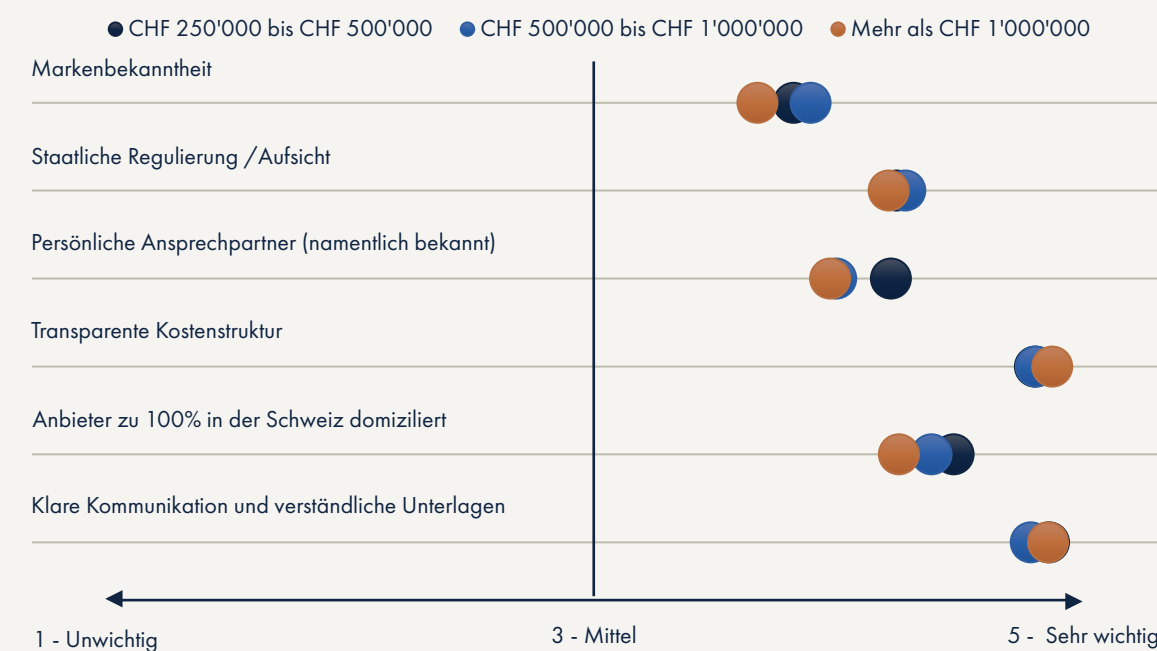


Abbildung 32: Anforderungen an digitale Anlageplattformen nach Vermögensgruppe





# 9. Finanzkompetenz fördern

Vermögende Schweizer verfügen über solides, aber selektives Finanzwissen. Gesellschaftliche Themen sind etabliert, technologische Felder bleiben erklärungsbedürftig, Weiterbildung wird mehrheitlich begrüsst.

«Finanzwissen ist solide, doch nicht lückenlos.»

Die Befragung zeigt ein klar umrissenes, aber keineswegs statisches Bild der Finanzkompetenz unter vermögenden Privatpersonen in der Schweiz. Insgesamt stufen sich die Teilnehmenden auf einer Fünf-Punkte-Skala mit durchschnittlich 3.37 als «mittel bis gut» ein – ein solider, doch kaum exzellenter Wert (Abb. 33). Interessant ist, wie sich dieses Selbstvertrauen verschiebt, sobald Alter oder Vermögenshöhe ins Spiel kommen. Die jüngste Kohorte (50 – 59 Jahre) meldet mit Ø 3.42 (Abb. 33) den höchsten Score, die älteste Gruppe (80 – 89 Jahre) fällt mit Ø 3.27 (Abb. 33) etwas zurück. Über den Lebenszyklus hinweg bleibt die Selbsteinschätzung zwar bemerkenswert stabil, bei sehr hohen Vermögen aber legt

Abbildung : Wie schätzen Sie Ihr Finanzwissen ein? (N=504)

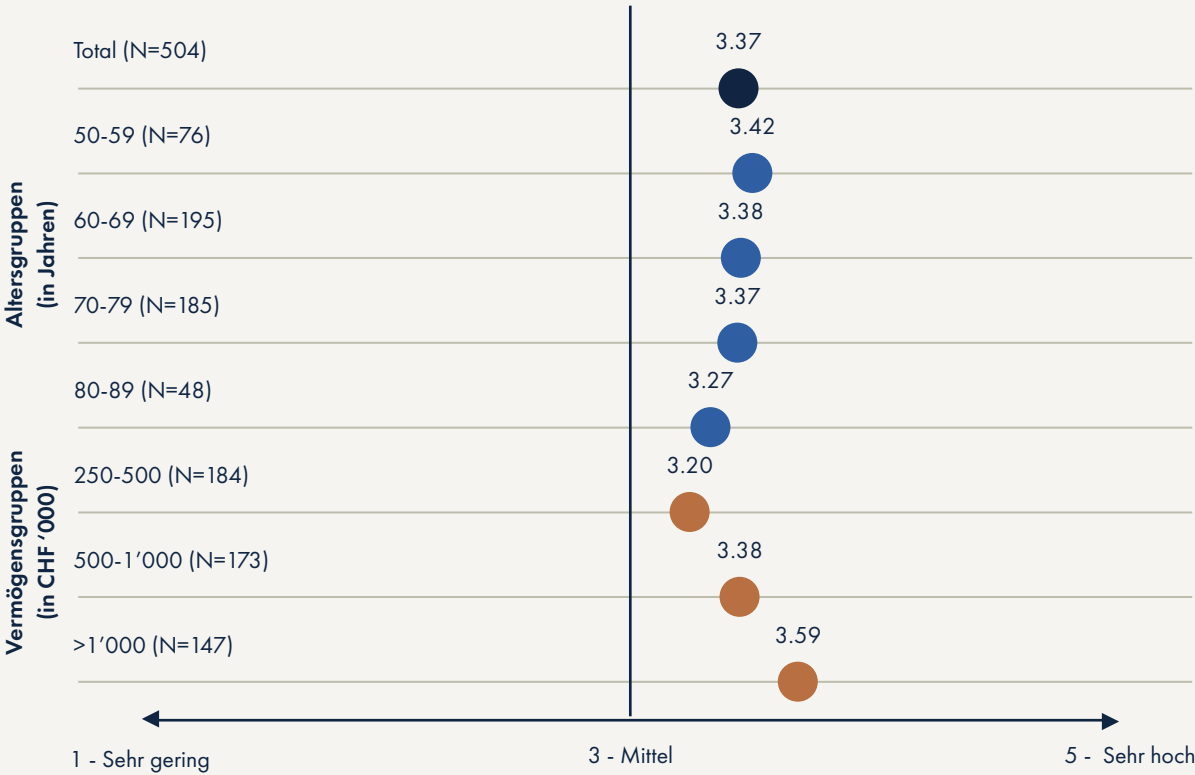
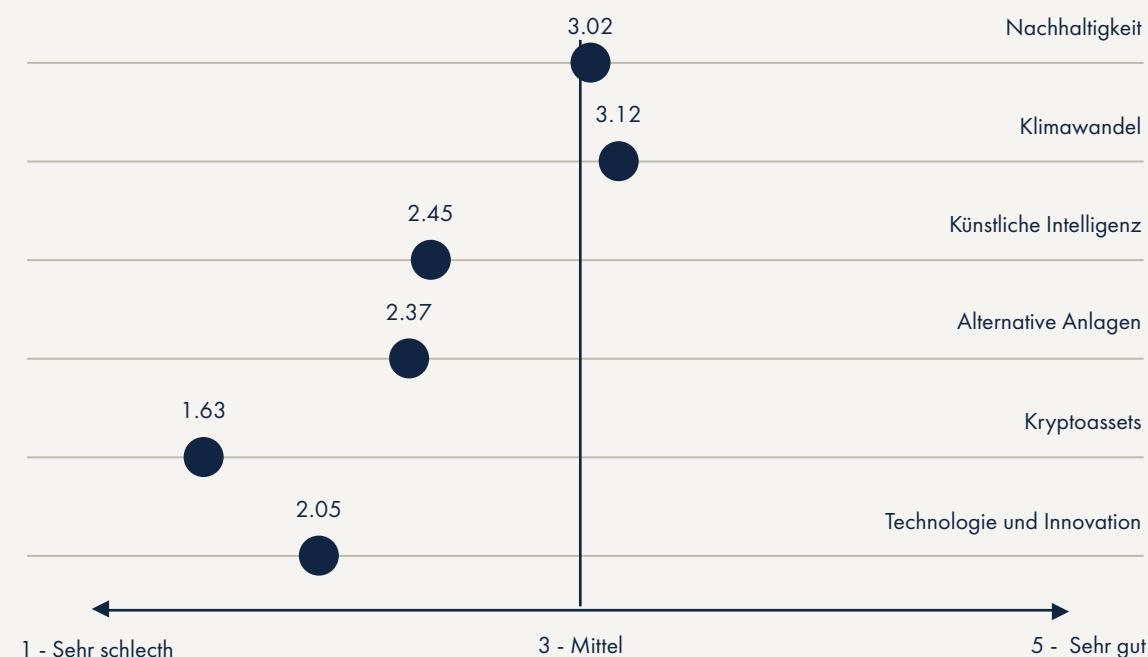


Abbildung 34: Wie gut kennen Sie sich mit folgenden Finanzthemen aus? (N=497)



sie deutlich zu: Wer mehr als eine Million Franken verfügt, attestiert sich einen Wert von Ø 3.59, während Haushalte mit 250 000 – 500 000 Franken nur auf Ø 3.20 kommen (Abb. 33). Vermögen scheint mithin nicht nur ökonomische, sondern auch die kognitive Sicherheit zu fördern.

#### Thematische Wissenslücke

Ein tiefer Blick in einzelne Themenfelder offenbart eine ausgeprägte Spreizung. Bei gesellschaftlich präsenten Schlagworten wie Klimawandel (Ø 3.12, Abb. 34) oder Nachhaltigkeit (Ø 3.02, Abb. 34) fühlen sich die Befragten verhältnismässig sattelfest. Anders sieht es bei technologischen und komplex strukturierten Finanzthemen aus: Künstliche Intelligenz erreicht einen Wert von Ø 2.45 (Abb. 34), alternative Anlagen wie Private Equity oder Hedgefonds Ø 2.37 (Abb. 34), der Sammelbegriff «Technologie und Innovation» gar nur Ø 2.05 (Abb. 34). Am Ende der Skala rangieren

Kryptoassets mit Ø 1.63 (Abb. 34) – ein Indiz, dass vermeintliche Hype-Themen den Weg in die breitere Anlegerbildung noch nicht gefunden haben. Altersabhängig tut sich ein klares Muster auf: Je jünger die Befragten, desto höher die Selbsteinschätzung bei modernen Finanzthemen, während die ältere Generation ihr Wissen vor allem bei ESG- und Klimafragen betont.

#### Einstellung zu Innovation

Trotz Kenntnislücken bekennen sich 77 Prozent (Abb. 37) zur Wichtigkeit wirtschaftlicher Innovation. 59 Prozent (Abb. 37) halten es für wahrscheinlich, dass Künstliche Intelligenz die Welt fundamentaler verändern wird als der PC oder das Smartphone. Gleichwohl möchten lediglich 26 Prozent (Abb. 37), dass ihre Geldanlagen explizit auf Innovationsthemen setzen. Offenbar schwingt bei vielen ein Unbehagen mit, das Potenzial von Zukunftstechnologien einschätzen zu müssen, bevor sich klare

Abbildung 35: Kenntnisse nach Altersgruppen

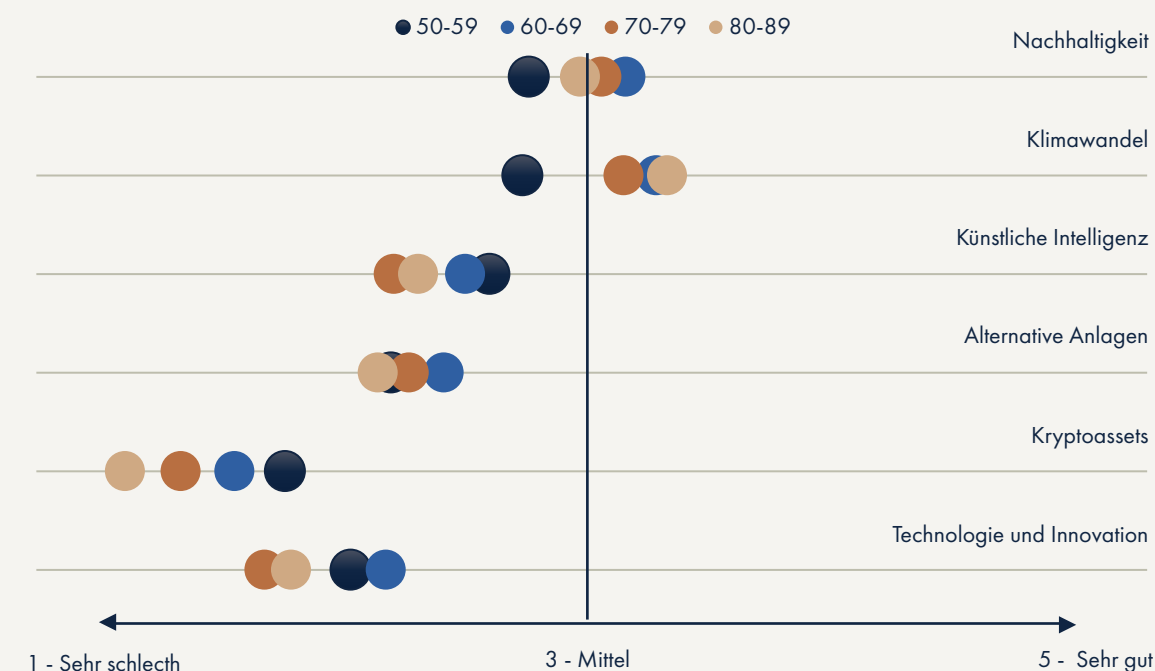
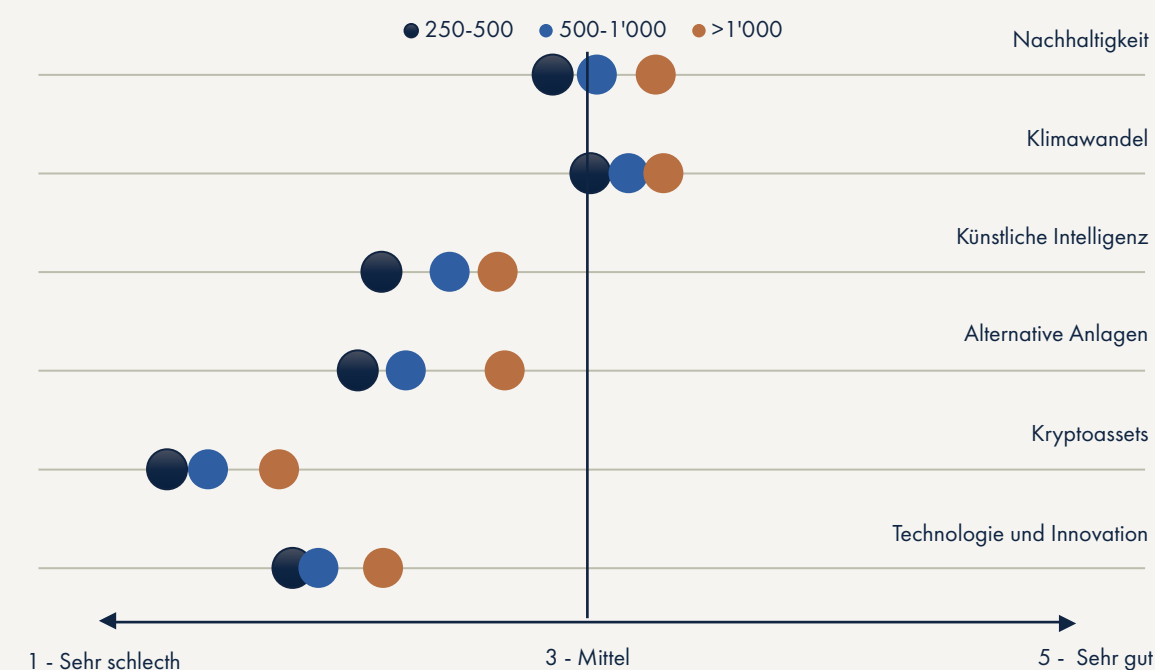


Abbildung 36: Kenntnisse nach Vermögensgruppe





Bewertungsmodelle herausgebildet haben. Den Klimawandel bezeichnet nur eine marginale Minderheit von 4 Prozent (Abb. 37) als «Fiktion» – eine Haltung, die quer über alle Alters- und Vermögensgruppen praktisch identisch ausfällt.

Grundverständnis

Die Selbsteinschätzung deckt sich weitgehend mit Detailwissen zu klassischen Anlageinstrumenten. 58 Prozent (Abb. 37) wissen nach eigenem Bekunden, was ein strukturiertes Produkt ist, 48 Prozent (Abb. 37) können Hedgefonds definieren, und 39 Prozent (Abb. 37) verorten Private Equity korrekt. Bemerkenswert ist die Kluft bei ESG: Nur 23 Prozent (Abb. 37) kennen die Abkürzung und deren Bedeutung. Gleichzeitig akzeptieren 50 Prozent (Abb. 37) Wertschwankungen von ± 30 Prozent als inhärenten Be-

standteil des Investierens – ein Indikator, dass Risikobegriffe durchaus verstanden werden. Mit steigendem Alter klettert die Kenntnis strukturierten Produkte deutlich, während Private Equity und ESG den Jüngeren geläufiger sind (Abb. 38). Vermögensabhängig gilt die einfache Formel: je mehr Kapital, desto grösser das Begriffsrepertoire, desto höher die Risikotoleranz (Abb. 39).

Nachfrage nach Weiterbildung

Trotz überdurchschnittlicher Selbsteinschätzung bleibt die Bereitschaft, das eigene Wissen auszubauen, hoch. 53 Prozent (Abb. 42) signalisieren Lernbereitschaft, 14 Prozent (Abb. 42) davon «definitiv». Die Offenheit nimmt jedoch mit dem Alter deutlich ab. Bei den 50- bis 59-Jährigen wünschen sich 63 Prozent zusätzliche Bildung, bei den

Abbildung 37 Welche der folgenden Aussagen stimmen Sie zu? (N=504)





Abbildung 38: Zustimmung nach Altersgruppen Teil 1

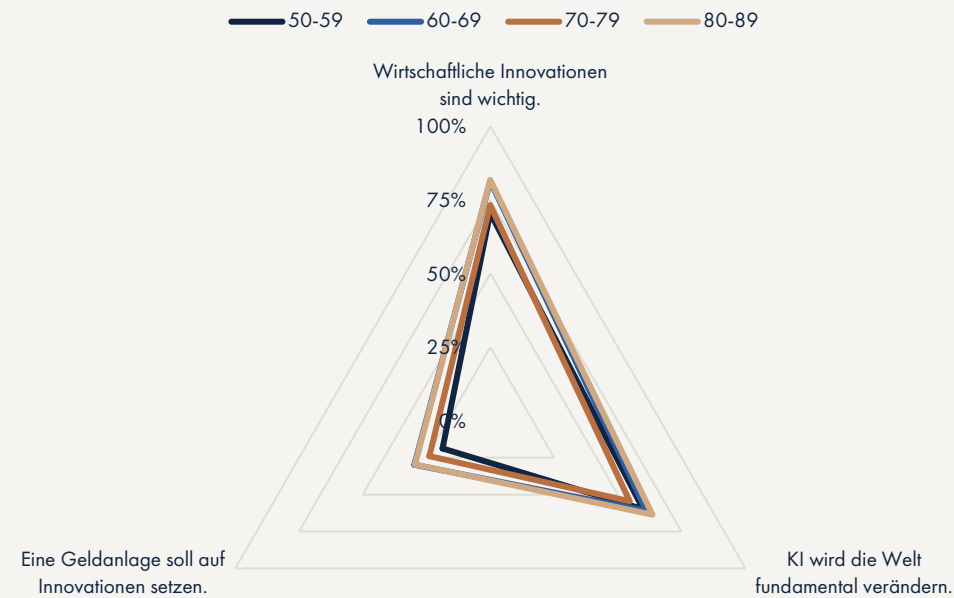


Abbildung 39: Zustimmung nach Vermögensgruppen Teil 1

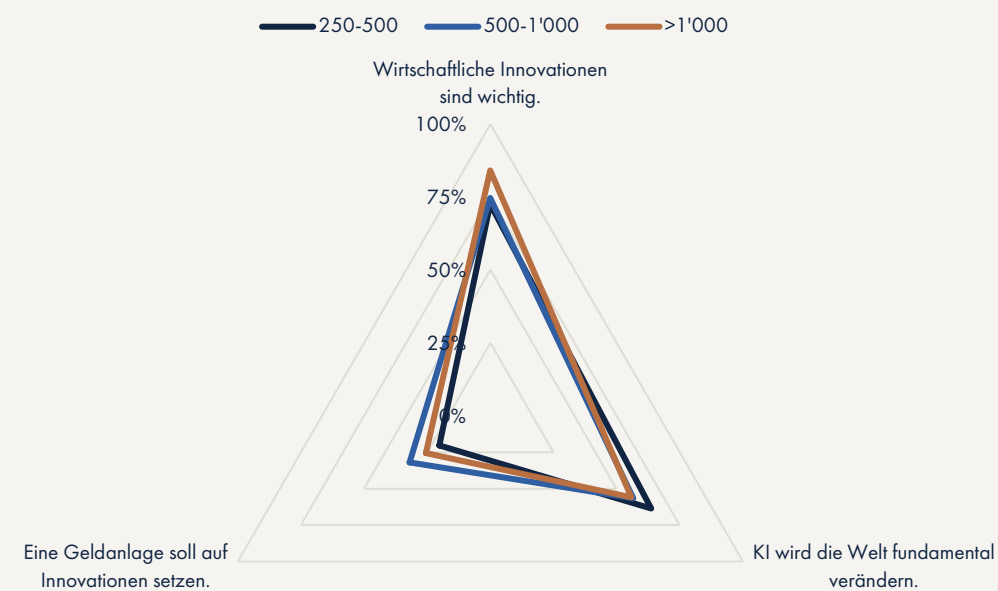


Abbildung 40: Zustimmung nach Altersgruppen Teil 2

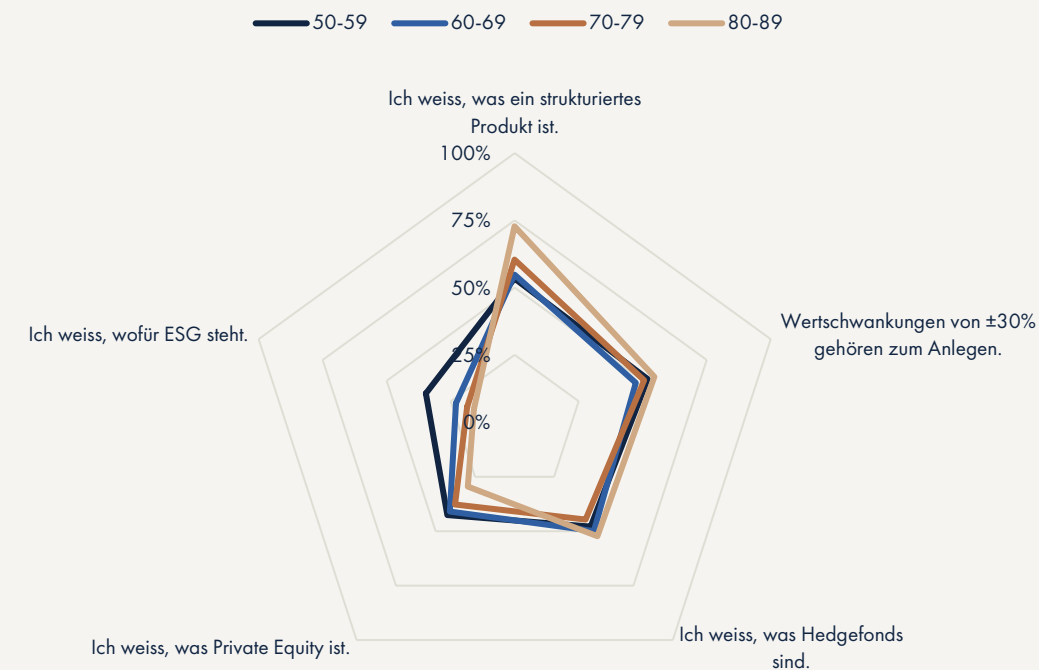
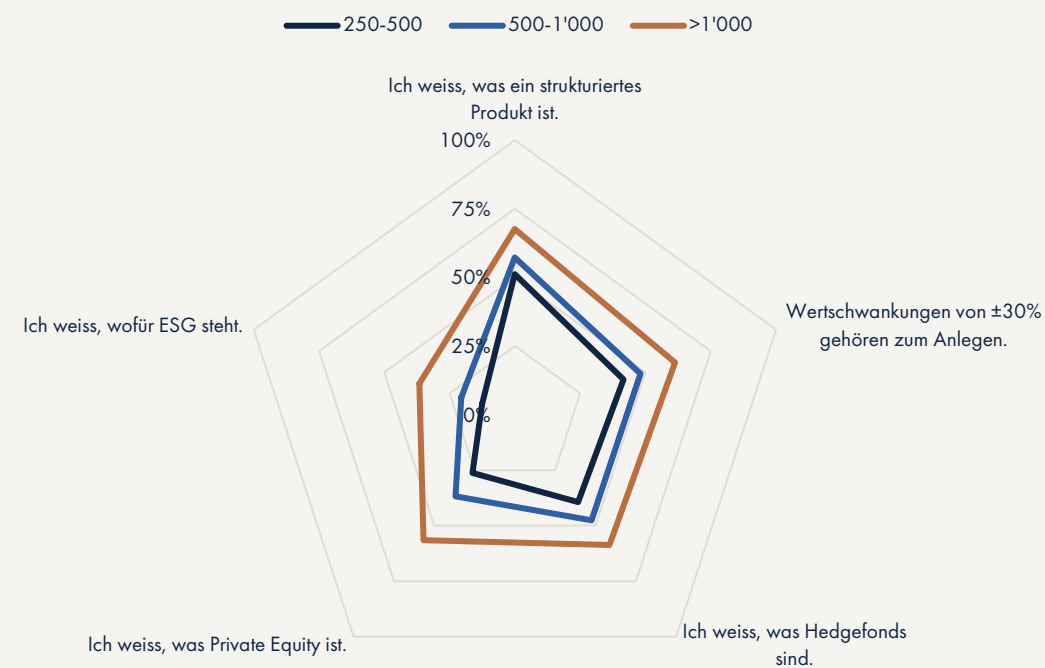


Abbildung 41: Zustimmung nach Vermögensgruppen Teil 2





80- bis 89-Jährigen noch 46 Prozent, von denen lediglich 6 Prozent eine dezi- dierte Weiterbildung zusagen (Abb. 42). Umgekehrt wirkt Vermögen als Lern- booster: In der Einstiegsklasse würden sich nur 9 Prozent definitiv fortbilden, ab einer Million Franken steigt der Anteil auf 21 Prozent (Abb. 42).

Präferierte Lernkanäle

Gefragt nach geeigneten Formaten, zei- gen die Befragten eine klare Vorliebe für traditionsreiche, schriftbasierte In-

formationsquellen. Tageszeitungen und Wirtschaftsmagazine erreichen einen Zustimmungswert von 3.75 (Abb. 43), Fachbeiträge 3.47 (Abb. 43). Erklärvide- os (2.73, Abb. 43), Live-Events mit Ex- pertinnen (2.74, Abb. 43) und Webinare (2.58, Abb. 43) folgen mit deutlichem Abstand, Podcasts (2.33, Abb. 43) und persönliche Einführungen (2.33, Abb. 43) bewegen sich im Mittelfeld. Am Ende rangiert die kostenpflichtige Ausbildung mit 1.66 (Abb. 43) – offenbar schreckt der formale Lehrgang viele ab, sei es

Abbildung 42: Haben Sie Interesse daran, Ihr Finanzwissen zu erweitern? (N=504)

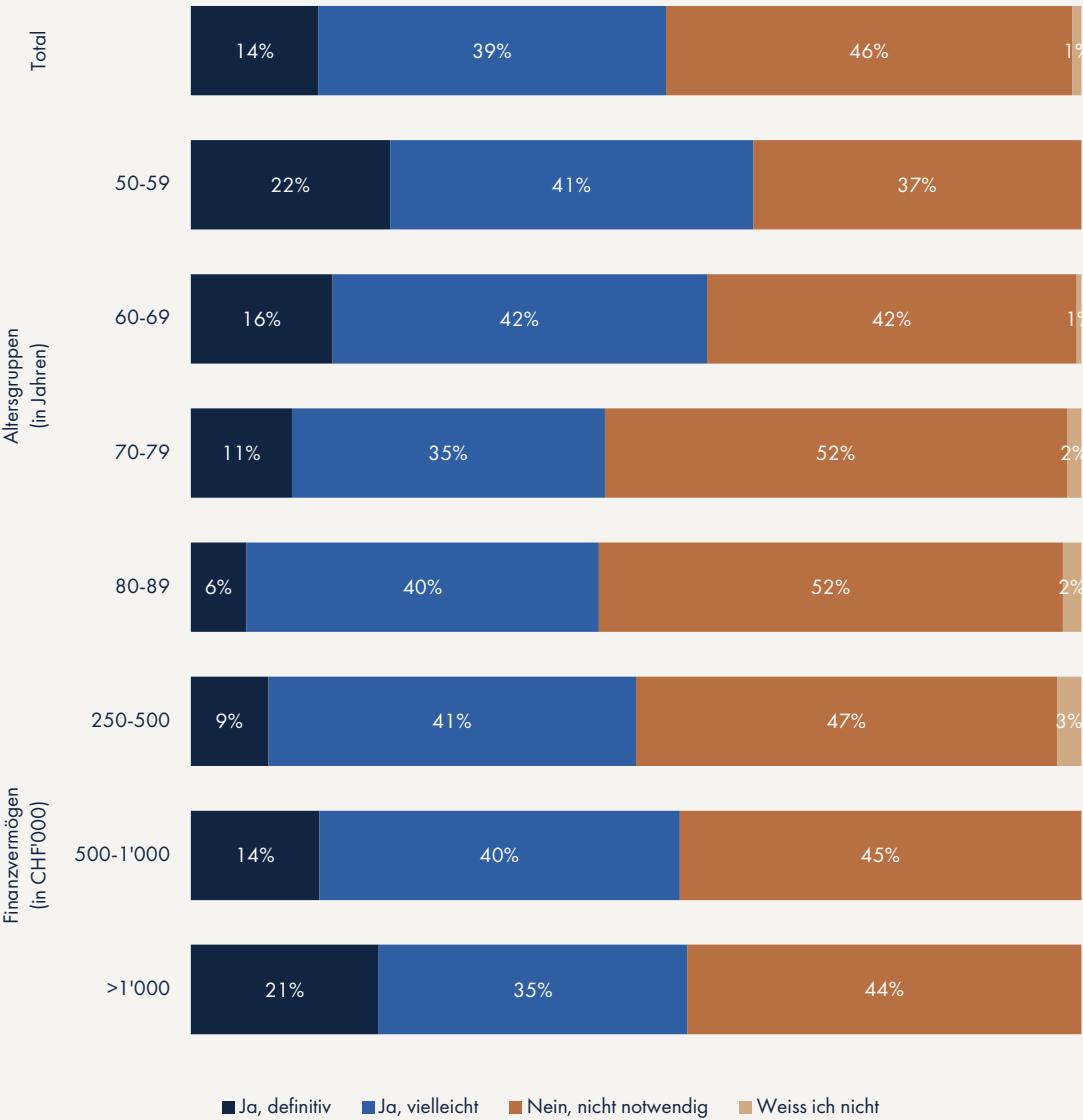
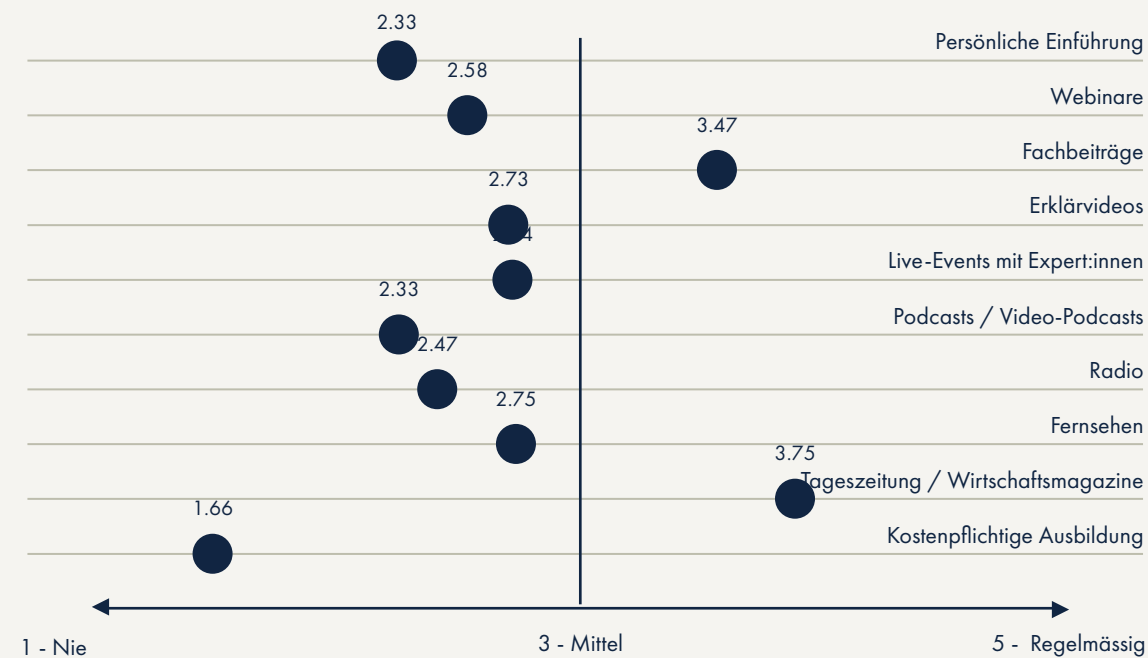




Abbildung 43: Welche Formate würden Sie nutzen, um Ihr finanzwissen zu erweitern? (N=246\*)



\*Die Auswertung dieser Frage berücksichtigt nur jene Befragten, die grundsätzlich Interesse an einer Erweiterung ihres Finanzwissens geäußert haben.

wegen des Aufwands oder der Kosten. Wieder zeigt sich eine Altersdynamik: Die 50- bis 59-Jährigen sind offener für digitale Formate, während die Generation 70+ klar Print und Präsenz bevorzugt. Höhere Vermögen steigern die Bereitschaft, ein breites Spektrum an Formaten zu nutzen – Online wie Offline.

#### Implikationen

Die befragten Schweizer Vermögenträger verfügen gemäss ihrer Selbsteinschätzung über ein gutes, aber selektives Finanzwissen. Gesellschaftlich geprägte Themen wie Nachhaltigkeit oder Klimawandel sind verankert, während technologische Innovationen und Spezialprodukte noch Erklärbedarf haben. Höhere Vermögen bringen mehr Selbstvertrauen und Lernbereitschaft mit sich, doch selbst im obersten Segment ist der Wissensdrang keineswegs gesättigt. Wer Finanzkompetenz fördern will, muss deshalb an drei Stellschrauben drehen: Inhalte priorisieren, Formate segmentieren

und Komplexität reduzieren. Erst wenn Anlegerinnen und Anleger verstehen, was sie kaufen, können sie Entscheidungen treffen, die langfristig zu ihren Zielen passen – und nur dann entfaltet sich das volle Potenzial von Kapital im Dienst einer innovativen, nachhaltigen Wirtschaft. ■

Abbildung 44: Finanzwissen erweitern nach Altersgruppen

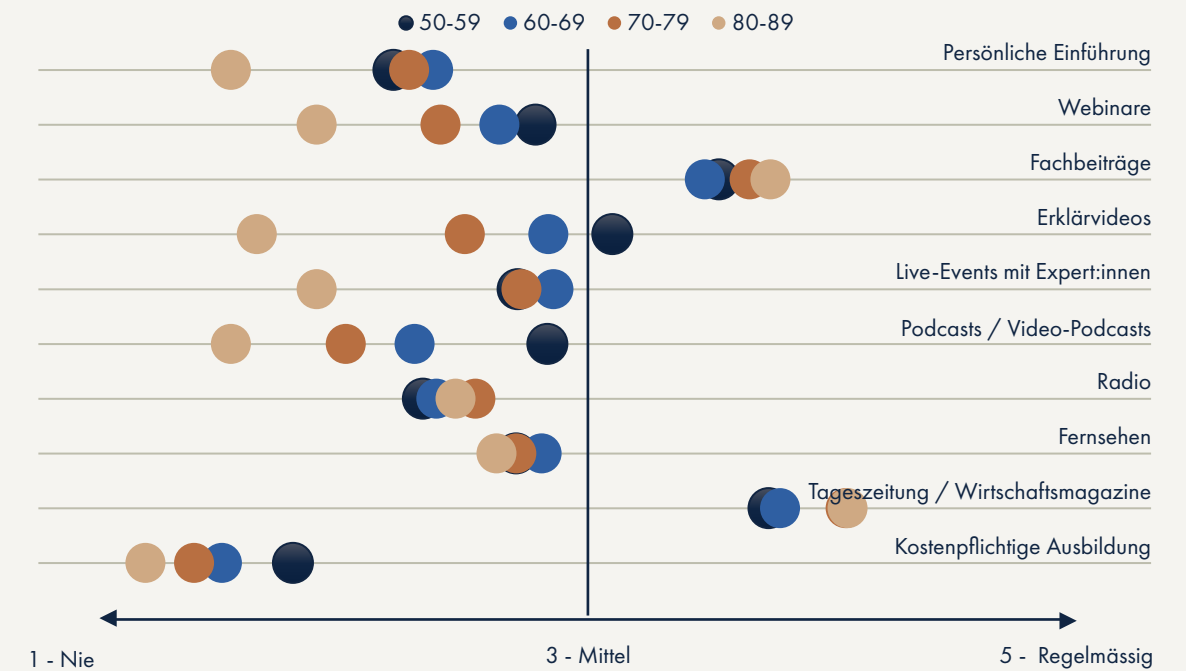
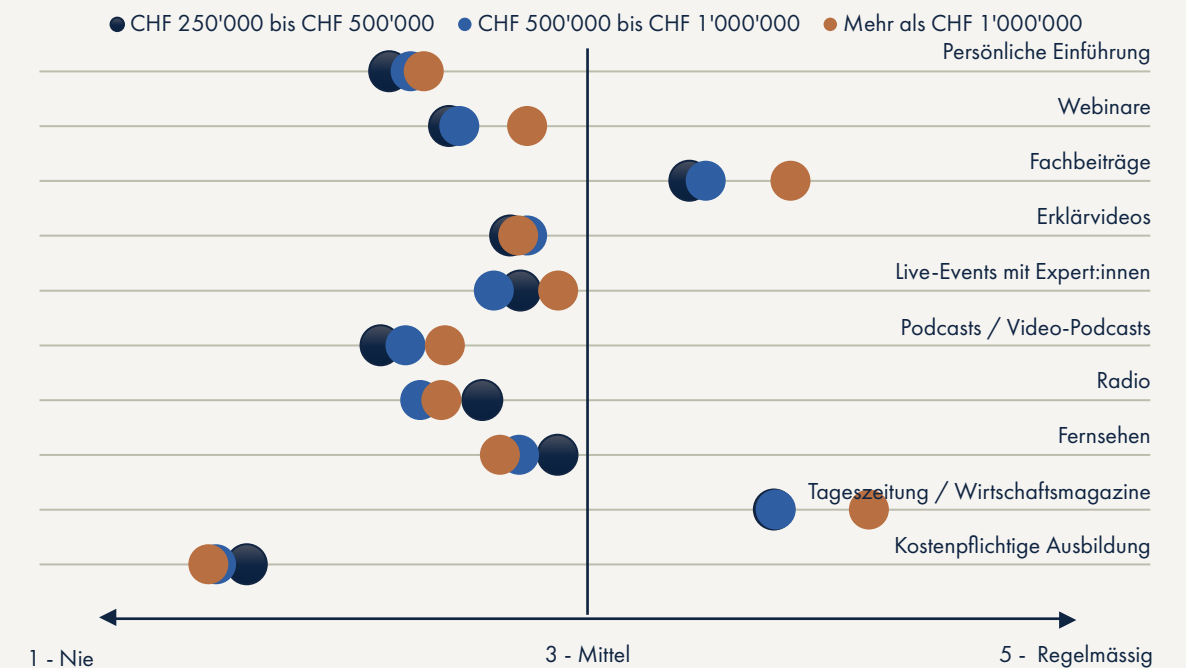


Abbildung 45: Finanzwissen erweitern nach Vermögensgruppe





## 10. Ausblick

**Die Generation 50 plus prägt künftig Konsum, Kapitalmarkt und Erbschaften entscheidend. Gefordert sind Rahmenbedingungen, die Rendite, Nachhaltigkeit, Innovation und Finanzbildung vereinen.**

«Die Generation 50 plus ist ein Hebel der Volkswirtschaft.»

Wer die ökonomische Landkarte des kommenden Jahrzehnts zeichnen will, muss die Generation 50 plus in den Mittelpunkt rücken. Bereits heute kontrolliert sie den Löwenanteil der privaten Finanzvermögen; bis 2030 wird ihr demografisches Gewicht weiter steigen. Entscheidungen dieser Kohorte wirken als Hebel auf Konsum, Kapitalmarkt und

Wohlfahrt gleichermassen. Je nachdem, ob diese Mittel produktiv, defensiv oder gar konsumtiv eingesetzt werden, schwankt das Fundament der Schweizer Volkswirtschaft.

### **Gesellschaftliche Rolle**

Im Jahr 2030 wird ein hoher Anteil des privaten Finanzkapitals von Haushalten

über fünfzig gehalten. Noch wichtiger ist ihr Einfluss auf die Interaktionen zwischen den Generationen: Erbschaften, Schenkungen und intrafamiliäre Garantien entscheiden über Wohneigentum, Firmennachfolgen und Bildungsinvestitionen jüngerer Jahrgänge. Damit wird die Vermögensstrategie der Älteren zu einem öffentlichen Gut. Politik und Finanzbranche sind gefordert, Rahmenbedingungen zu schaffen, die individuelle Freiheit respektieren, aber Fehlallokationen verhindern.

### **Nachhaltigkeit**

Die Generation 50 plus denkt pragmatisch: Nachhaltig ja, aber nicht um jeden Preis. 72 Prozent verlangen weiterhin marktübliche Renditen. Damit verlagert sich der Wettbewerb von der moralischen Erzählung zur Glaubwürdigkeitsprüfung: Wie robust sind ESG-Daten, welche Wirkung wird erzielt, und wer bürgt für die Messung? Anbieter, die Transparenz und Performance verbinden, sichern sich eine wachsende Mittelzuweisung – zumal Regulierung und gesellschaftlicher Druck in dieselbe Richtung weisen.

### **Finanzbildung**

Technologie, Regulierung und Produktvielfalt treiben die Komplexität. Obwohl sich über die Hälfte der Befragten wissbegierig zeigt, gehen die Lernkurven auseinander: Jüngere Vermögende konsumieren Webinare und Podcasts, Ältere bevorzugen Fachbeiträge und gedruckte Medien. Finanzbildung ist weniger ein einmaliges Curriculum als ein dauerhafter Begleiter – vergleichbar mit ärztlicher Vorsorge, aber für das Portemonnaie.

### **Demografie und Altersvorsorge**

Langlebigkeit bleibt die zentrale Unbekannte. Sinkende Umwandlungssätze drängen Pensionierte in Kapitalbezüge, während tiefe Zinsen das klassische Rentenmodell aushöhlen. Bis 2030 muss die zweite Säule instrumentell diverser, die dritte Säule steuerlich attraktiver und der Kapitalmarkt zugänglicher werden. Innovative Lösungen – etwa flexible Entnahmepläne sollten nicht als Ausnahme, sondern als Regelfall diskutiert werden.

### **Gemeinsam gestalten**

Die Forschungsergebnisse mahnen zum Schulterschluss. Finanzdienstleister müssen Produkte entwerfen, die den Dreiklang aus Rendite, Risiko und Liquidität über dreissig Jahre halten; politische Akteure haben Anreize so zu justieren, dass individuelles Handeln mit volkswirtschaftlicher Vernunft korrespondiert; Bildungsträger wiederum tragen die Verantwortung, Wissenslücken bei Zukunftsthemen zu schliessen. Gelingt dieser Dreiklang, wird die Generation 50 plus nicht nur als Konsumentin von Vorsorgelösungen auftreten, sondern als aktiver Investor in die Zukunft des Landes.

### **Implikation**

Die Schweiz steht vor der Chance, ihre demografische Reife in ökonomische Resilienz zu übersetzen. Voraussetzung ist eine Vermögensarchitektur, die Langlebigkeit absichert, Nachhaltigkeit fördert, Innovation ermöglicht und Bildung verankert. Die Finpact-Vermögensstudie 2025 zeigt, dass das Bedürfnis für konkrete Lösungen vorhanden ist. ■



# Impressum.

**Herausgeber:**  
**Finpact AG, Mühlebachstrasse 65, 8008 Zürich, Schweiz, <https://finpact.ch>**

**Verantwortlich für den Inhalt:**  
**Alain Beyeler, Dr. Tatiana Agnesens**

**Autoren:**  
**Alain Beyeler, Dr. Tatiana Agnesens**

**Kontakt:**  
**[alain.beyeler@finpact.ch](mailto:alain.beyeler@finpact.ch)**

**Copyright:**  
**© 2025 Finpact AG – Alle Rechte vorbehalten**

**Erscheinungsjahr:**  
**2025, 1. Auflage**

**Haftungsausschluss:**  
**Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.**

## Quellenverzeichnis

Bundesamt für Statistik BFS (2023). Sozialberichterstattung Schweiz 2023. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.  
Bundesamt für Statistik BFS (2023). Pensionskassenstatistik 2022 (vorläufige Zahlen 2023). Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.  
Bundesamt für Statistik BFS (2024). Bevölkerungsszenarien Schweiz: Entwicklung der Lebenserwartung bis 2050. Neuchâtel: BFS.  
Büro BASS (2020). Erbschaften und Schenkungen in der Schweiz: Umfang und Verteilung. Zürich: BASS AG.  
Deloitte Schweiz (2023). Finanzkompetenz und Innovationsbereitschaft der Generation 50+. Zürich: Deloitte AG.  
Schweizerische Nationalbank SNB (2023). Aktuelle Entwicklungen und Renditeerwartungen auf dem Schweizer Anlagemarkt 2023. Zürich: SB  
ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (2022). Studie zur Entwicklung und Nutzung von Erbschaften in der Schweiz. Win-  
terthur: ZHAW School of Management and Law.

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Demografische Pyramide der Schweiz (BFS, 2023)  
Abbildung 2: Entwicklung der Kapitalbezüge in der Schweiz (BFS, 2024)  
Abbildung 3: Entwicklung der Erbschaften in der Schweiz (ZHAW, Schweizer Erbschaftsstudie 2023)  
Abbildung 4: Entwicklung der Lebenserwartung in der Schweiz (BFS, 2023)  
Abbildung 5: Stichprobe nach Geschlecht, Alter und Finanzvermögen (N=504)  
Abbildung 6: Verteilung des Finanzvermögens nach Altersgruppen (N=504)  
Abbildung 7: Welche drei Risiken im Umgang mit Ihrem Vermögen, halten Sie Nachts vom Schlafen ab? (N=331)  
Abbildung 8: Aus welchen Quellen stammt Ihr Vermögen? (N=504)  
Abbildung 9: Wofür möchten Sie Ihr Vermögen in Zukunft verwenden? (N=492)  
Abbildung 10: Vermögensverwendung nach Altersgruppen  
Abbildung 11: Vermögensverwendung nach Vermögensgruppen  
Abbildung 12: Welche Pläne verfolgen Sie mit Ihrem Vermögen?  
Abbildung 13: Vermögenspläne nach Altersgruppen  
Abbildung 14: Vermögenspläne nach Vermögensgruppe  
Abbildung 15: Wie stehen Sie grundsätzlich zum Thema Geldanlage? (N=504)  
Abbildung 16: Wo liegen Ihre persönlichen Präferenzen bei Geldanlagen zwischen den folgenden Polen?  
Abbildung 17: Präferenzen nach Altersgruppen  
Abbildung 18: Präferenzen nach Vermögensgruppen

Abbildung 19: Welche Aspekte sind Ihnen bei einer Geldanlage besonders wichtig?  
Abbildung 20: Aspekte nach Altersgruppen  
Abbildung 21: Aspekte nach Vermögensgruppen  
Abbildung 22: Wie stark beeinflussen diese Themen Ihre Anlageentscheidungen? (N=460)  
Abbildung 23: Anlageentscheidungen nach Altersgruppen  
Abbildung 24: Anlageentscheidungen nach Vermögensgruppen  
Abbildung 25: In welche der folgenden Themen haben Sie in den letzten 12 Monaten investiert? (N=237)  
Abbildung 26: Investitionstätigkeit nach Altersgruppen  
Abbildung 27: Investitionstätigkeit nach Vermögensgruppen  
Abbildung 28: Wie stark wären Sie bereit, zugunsten von Nachhaltigkeit bei der Geldanlage auf Rendite zu verzichten? (N=464)  
Abbildung 29: Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, eine digitale Anlageplattform für ihre Geldanlage zu nutzen? (N=464)  
Abbildung 30: Was muss eine digitale Anlageplattform bieten, damit Sie ihr vertrauen? (N=459)  
Abbildung 31: Anforderungen an digitale Anlageplattformen nach Altersgruppen  
Abbildung 32: Anforderungen an digitale Anlageplattformen nach Vermögensgruppe  
Abbildung 33: Wie schätzen Sie Ihr Finanzwissen ein? (N=504)  
Abbildung 34: Wie gut kennen Sie sich mit folgenden Finanzthemen aus? (N=497)  
Abbildung 35: Kenntnisse nach Altersgruppen  
Abbildung 36: Kenntnisse nach Vermögensgruppe  
Abbildung 37: Welche der folgenden Aussagen stimmen Sie zu? (N=504)  
Abbildung 38: Zustimmung nach Altersgruppen Teil 1  
Abbildung 39: Zustimmung nach Vermögensgruppen Teil 1  
Abbildung 40: Zustimmung nach Altersgruppen Teil 2  
Abbildung 41: Zustimmung nach Vermögensgruppen Teil 2  
Abbildung 42: Haben Sie Interesse daran, Ihr Finanzwissen zu erweitern?  
Abbildung 43: Welche Formate würden Sie nutzen, um Ihr finanzwissen zu erweitern? (N=246)  
Abbildung 44: Finanzwissen erweitern nach Altersgruppen  
Abbildung 45: Finanzwissen erweitern nach Vermögensgruppe

## Bildnachweis

Bild 1: Gipfel des Stanserhorns, envato 2025  
Bild 2: Wanderer in Mont Cervin, Matterhorn, Wallis, Schweiz, envato 2025  
Bild 3: Seniorin bei Bergwanderung in den Voralben, envato 2025  
Bild 4: Männlicher Wanderer beim Jungfrauchjoch, Grindelwald, Schweiz, envato 2025  
Bild 5: Anna-Seiler-Brunnen in der Stadt Bern, envato 2025  
Bild 6: Blick vom Stanserhorn, envato 2025  
Bild 7: Luftaufnahme über der Stadt Zürich, envato 2025  
Bild 8: Mann auf Skitour in den Alpen, envato 2025  
Bild 9: Mann mit Mountainbike im Jura mit Sicht auf Mont Blanc, envato 2025  
Bild 10: Treibboote, Luganersee, Schweiz, envato 2025  
Bild 11: Seniorin am Genfersee, Schweiz, envato 2025  
Bild 12: Splügen Kanton Graubünden, Schweiz, envato 2025  
Bild 13: Mann bei See in Naturpark, envato 2025  
Bild 14: Altstadt Bern, Schweiz, envato 2025  
Bild 15: Seniorin mit Handy in Schweizer Dorf, envato 2025  
Bild 16: Jungfrauoch Grindelwald, Schweiz, envato 2025  
Bild 17: Wanderer in den Alpen, envato 205  
Bild 18: Schanfigg, Graubuenden, Schweiz, envato 2025  
Bild 19: Luzern, Schweiz, envato 2025  
Bild 20: Eggishorn, Schweiz, envato 2025

## 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 unterste-  
hen, 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 vorlieg-  
enden 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 USPerson 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.



*Anlageplan* in 4 Min. erstellen  
[finpact.ch](https://finpact.ch)