

Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz – eine ganzheitliche Betrachtung

Von Prof. Dr. Simon Amrein, Dr. Reto Rey, Prof. Dr. Andreas Dietrich und
Dr. Anastasia Steinberger

Eine Studie der
Hochschule Luzern
in Zusammenarbeit mit



Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	3
2.	Anlegen	6
2.1	Welche Personen in Wertschriften anlegen	6
2.2	Wertschriften-Anlegen vor und nach der Pensionierung	7
2.3	Anlage der Altersguthaben aus der Pensionskasse bei Kapitalbezügen	8
2.4	Weshalb Personen nicht anlegen: Angst vor Verlusten, mangelndes Interesse und fehlendes Wissen	12
2.5	Effekte der Informationsvermittlung auf das Anlageverhalten	17
2.6	Zusammenfassung	19
3.	Vorsorgen	20
3.1	Wann man sich erstmals mit der Pensionierung befasst	21
3.2	Kapital, Rente oder eine Kombination davon?	22
3.3	Bekanntheit der Wahlmöglichkeit zwischen Rente, Kapital und Mischbezügen	26
3.4	Motive für die Bezugsformen des Altersguthabens aus der Pensionskasse	26
3.5	Wer sich beraten lässt	27
3.6	Werden Vorschläge aus der Pensionierungsberatung umgesetzt?	29
3.7	Zusammenfassung	30
4.	Fazit	31
	Autorinnen- und Autoren-Verzeichnis	33

Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz – eine ganzheitliche Betrachtung

1. Einleitung

Anlegen in Wertschriften ist sowohl für Privatpersonen als auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht von grosser Bedeutung. Die Vermögensbildung der Bevölkerung hängt entscheidend davon ab, ob und wie investiert wird. In den vergangenen 30 Jahren erzielten Aktienanlagen in der Schweiz eine durchschnittliche Jahresrendite von rund 8 Prozent (unter Annahme reinvestierter Dividenden). Spargelder hingegen wurden im gleichen Zeitraum lediglich mit knapp 0.9 Prozent pro Jahr verzinst. Dies verdeutlicht, welcher entscheidenden Unterschied die Wahl der Anlageform (Sparkonto, Obligationen oder Aktien) in der langen Frist machen kann.

In der Schweiz investiert etwa die Hälfte der Bevölkerung weder in Aktien, Obligationen, Fonds oder andere Anlagen. Zwar liegt die Entscheidung über die eigenen finanziellen Belange bei jeder einzelnen Person, dennoch gibt es auch eine gesamtwirtschaftliche und staatliche Perspektive.

Aus ökonomischer Sicht verzichten Nicht-Anleger:innen auf ein Ertragspotenzial. Dies wirkt sich direkt auf den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge aus: Wer sein freies Vermögen nicht investiert, hat zum Zeitpunkt der Pensionierung ein deutlich geringeres Kapital zur Verfügung. Diese Problematik wird durch den Trend verstärkt, dass immer mehr Personen bei der Pensionierung Gelder aus der gebundenen Vorsorge ganz oder teilweise als Kapital beziehen. Werden diese Kapitalbezüge zum Zeitpunkt der Pensionierung nicht angelegt und beispielsweise auf dem Konto belassen, wird eine weitere Ertragsmöglichkeit nicht erschlossen. Deshalb bietet die vorliegende Studie eine ganzheitliche Sicht auf das Thema Anlegen – sowohl vor als auch nach der Pensionierung.

Auch aus finanzpolitischer Sicht ist es von Bedeutung, ob Personen anlegen oder nicht. Gelingt es der Bevölkerung, über den Lebenszyklus hinweg mehr Vermögen aufzubauen, verringert sich die Wahrscheinlichkeit, dass im Alter finanzielle Unterstützung durch die öffentliche Hand notwendig wird.

In den vergangenen Jahren sind mehrere Studien zum Thema Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz erschienen.¹ Im Bereich Anlegen stand häufig die Frage der Partizipation an den Finanzmärkten (z.B. wer investiert), die Wahl der Anlageformen (z.B. Anlageklassen, Produkte) sowie der Investitionsweg (z.B. online vs. offline) im Fokus. Weniger untersucht sind hingegen die eigentlichen Gründe, weshalb Personen nicht investieren. Zwar zeigen Dietrich et al. (2022), dass insbesondere die wahrgenommene wirtschaftliche Situation (Einkommen und Vermögen), Angst sowie fehlendes Wissen zentrale Einflussfaktoren sind. Eine vertiefte und systematische Analyse dieser Faktoren liegt für die Schweiz bislang jedoch nicht vor. Studien zum Thema Vorsorgen beleuchten häufig Trends und Gründe der Bezugsform von Altersguthaben in der Pensionskasse.²

Basierend auf einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung verfolgt die vorliegende Studie fünf Ziele:

1. Die Studie untersucht die Gründe, weshalb Personen anlegen oder nicht. Dabei wird vertieft auf die Themen Angst vor Verlusten, fehlendes Wissen, Glauben an Anlagemythen sowie subjektiv wahrgenommene Einstiegshürden in das Anlegen eingegangen.

¹ Dietrich, A., Agnesens, T., & Wernli, R. (2020). Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potenzial. Dietrich, A., Amrein, S., & Rey R. (2022). Anlegen – warum (nicht)? In: IFZ Retail Banking-Studie 2022. Moneyland (2025). Anlagestudie 2025. Online (19.08.2025): <https://www.moneyland.ch/de/anlagestudie-2025>; Truewealth (2025). ETF Studie 2025. Online (19.08.2025): <https://www.truewealth.ch/de/etf-studie>

² VZ VermögensZentrum (2024): Pensionierung: Rente oder Kapital – das sind die Fakten.; Seiler Zimmermann, Y., Döhnert, K. & Schreiber, F. (2024): VorsorgeDIALOG 2024 – Financial Literacy mit Fokus Altersvorsorge. Hochschule Luzern (HSLU). Pensionskasse des Bundes PUBLICA (2024): Rente oder Kapital? Studie über die Entwicklung, Determinanten und Hintergründe der Pensionierungsentscheidungen bei PUBLICA

2. Das Thema Anlegen wird über den Lebenszyklus von Anleger:innen angeschaut. Speziell liegt der Fokus auf dem Anlageverhalten vor und nach der Pensionierung.
3. Mittels eines Experiments wird untersucht, ob Finanzdienstleister mit der Art der Informationsvermittlung im Beratungsprozess Einfluss nehmen können, ob Personen eher anlegen oder nicht.
4. Die Studie beleuchtet ganzheitlich die Zusammenhänge zwischen Anlegen und Vorsorgen.
5. Im Bereich der Vorsorge zeigt die Studie zudem, wann sich Personen mit dem Thema Vorsorge befassen, wer sich wie beraten lässt bei Vorsorgeentscheiden und wie ausbezahltes Altersguthaben aus der Pensionskasse angelegt wird.

Die Studie gliedert sich in mehrere Teile. Im ersten Teil wird das Anlageverhalten untersucht (Kapitel 2). Unter anderem wird analysiert, wie sich die Anteile der Anleger:innen über deren Lebenszyklus hinweg verändert und was die wichtigsten Gründe sind, weshalb Personen nicht anlegen. Anschliessend wird dargelegt, welchen Einfluss die Art der Informationsvermittlung von Renditen und Risiken auf das Anlageverhalten hat.

Während im ersten Teil primär Anlagen aus dem freien Vermögen im Fokus stehen, widmet sich der zweite Teil konkret dem Thema Vorsorge von Personen, welche in den nächsten 15 Jahren in den Ruhestand treten oder bereits in Pension sind (Kapitel 3). Zunächst wird betrachtet, wann sich Personen erstmals mit der Pensionierung auseinandersetzen. Darauf folgt eine Analyse der Präferenzen bei der Wahl zwischen Rente, Kapital oder Mischbezügen. Weiter wird untersucht, welche Motive den Entscheidungen zugrunde liegen, in welcher Form Altersguthaben aus der Pensionskasse bezogen wird und inwieweit Beratung in diesem Prozess in Anspruch genommen wird. Kapitel 4 bildet das Fazit und leitet zentrale Implikationen ab.

Die vorliegende Untersuchung wurde in Zusammenarbeit mit der Luzerner Kantonalbank durchgeführt, die den Prozess inhaltlich begleitete und zur Ausrichtung und Vertiefung der Arbeit beitrug. Die Untersuchung erschien als Beitrag in der Retail Banking-Studie 2025.

Methodik und Beschreibung der Stichprobe

Die Studie basiert auf einer Befragung von insgesamt 2'005 in der Schweiz wohnhaften Personen zwischen 18 und 79 Jahren. Die Befragung wurde im Zeitraum vom 9. bis 23. Juli 2025 online durch das Marktforschungsinstitut intervista durchgeführt. Die Umfrage ist in Bezug auf Alter, Geschlecht sowie die Sprachregion der befragten Personen für die Schweiz repräsentativ. Für die Kategorisierung nach Alter wurden vier Gruppen gebildet:

- Generation Z (geb. 1997–2004 / 18–28 Jahre). In dieser Generation werden gemäss gängigen Definitionen in der Regel Personen bis Jahrgang 2012 berücksichtigt. Bei der vorliegenden Untersuchung liegt der Fokus aber auf Personen ab 18 Jahren, wodurch nur die «älteren» Mitglieder dieser Gruppe abgebildet wurden.
- Generation Y (geb. 1981–1996 / 29–44 Jahre)
- Generation X (geb. 1965–1980 / 45–60 Jahre)
- Babyboomer (geb. 1946–1964 / 61–79 Jahre)

Tabelle 1 zeigt die deskriptiven Statistiken der Stichprobe. Unter den befragten Personen sind 50 Prozent Frauen. 25 Prozent der Befragten gehören zur Alterskategorie der Babyboomer, 29 Prozent zur Generation X, 30 Prozent zur Generation Y und 16 Prozent zur Generation Z. 55 Prozent der Befragten verfügen über einen tertiären Bildungsabschluss, das heisst eine Ausbildung auf Stufe höherer Berufsbildung (Berufs- und höhere Fachprüfungen sowie höhere Fachschulen) oder auf Hochschul-Niveau (universitäre Hochschulen, Fachhochschulen und pädagogische Hochschulen). Ebenfalls in der Tabelle ersichtlich sind die Verteilung von Vermögen und Einkommen.

Im Bereich Vorsorge (Kapitel 3) wurden bestimmte Fragen ausschliesslich an Personen ab dem 50. Altersjahr gestellt. Insgesamt betrifft dies 1'049 Befragte. Bei den Personen ab 50 Jahren wird zwischen pensionierten und nicht pensionierten Personen unterschieden.

		Alle (n = 2'005)	Nicht- Anleger:innen (n = 952)	Anleger:innen (n = 1'053)	50 Plus, aber noch nicht Pensioniert (n = 542)	Pensioniert (n = 414)
Geschlecht	Männer	50.1%	40.8%	58.5%	47.7%	50.1%
	Frauen	49.9%	59.2%	41.5%	52.3%	49.9%
Alterskategorie	Generation Z	16.3%	21.3%	11.7%	0.0%	0.0%
	Generation Y	29.7%	30.2%	29.2%	0.0%	0.0%
	Generation X	28.9%	28.2%	29.4%	80.4%	2.6%
	Babyboomer	25.2%	20.3%	29.7%	19.6%	97.4%
Sprachregion	D-CH	71.1%	62.6%	78.9%	69.6%	74.5%
	W-CH	24.7%	32.7%	17.3%	25.9%	21.5%
	I-CH	4.2%	4.7%	3.8%	4.5%	4.0%
Bildung	Kein Tertiärabschluss	45.3%	55.1%	36.3%	47.0%	52.1%
	Tertiärabschluss	54.7%	44.9%	63.7%	53.0%	47.9%
Vermögen	<20'000	23.8%	38.2%	10.7%	21.0%	11.1%
	20'000 – 100'000	26.6%	27.0%	26.3%	25.1%	18.6%
	100'001 – 250'000	15.5%	9.1%	21.3%	13.7%	19.1%
	>250'000	15.4%	5.4%	24.6%	18.2%	29.4%
	Weiss nicht / keine Angabe	18.6%	20.3%	17.1%	22.0%	21.7%
Einkommen	<26'000	11.3%	18.1%	5.1%	6.6%	5.8%
	26'000 – 52'000	13.8%	15.4%	12.3%	12.0%	23.9%
	52'001 – 78'000	18.4%	20.5%	16.5%	15.8%	24.2%
	78'001 – 104'000	20.5%	16.9%	23.8%	18.5%	19.8%
	>104'000	19.0%	10.6%	26.6%	27.7%	7.0%
	Weiss nicht / keine Angabe	17.0%	18.5%	15.7%	19.4%	19.3%
Siedlungstyp	Land	35.8%	38.1%	33.7%	37.8%	33.3%
	Stadt	64.2%	61.9%	66.3%	62.2%	66.7%

Tabelle 1: Deskriptive Übersicht der Stichprobe

2. Anlegen

Etwa jede zweite in der Schweiz wohnhafte Person investiert in Wertschriften. Frühere Untersuchungen zum Anlageverhalten in der Schweiz konzentrierten sich meist auf Personen, die bereits investieren, die Art und Weise der Anlage oder Themen wie die Nutzung verschiedener Anlageprodukte. Die folgenden Kapitel hingegen richten den Blick gezielt auf das Anlegen über den gesamten Lebenszyklus hinweg und beleuchten insbesondere das Verhalten vor und nach der Pensionierung. Zudem wird untersucht, weshalb gewisse Personen nicht investieren und inwiefern der Beratungsprozess von Finanzdienstleistern dazu beitragen könnte, den Anteil der Anleger:innen zu erhöhen.

2.1 Welche Personen in Wertschriften anlegen

In einem ersten Schritt wurde untersucht, wie viele und welche Personen in der Schweiz an den Finanzmärkten anlegen.³ Der Anteil der Investor:innen unter den befragten Personen liegt bei 52 Prozent.⁴ Dieser Wert entspricht in etwa den Ergebnissen früherer Befragungen und bewegte sich in den letzten Jahren je nach Befragung zwischen 49 und 52 Prozent.⁵

Mit Blick auf die demografischen Merkmale von Anleger:innen und Anlegern zeigen sich in der Schweizer Wohnbevölkerung deutliche Unterschiede. Je nach Geschlecht, Alter, Sprachregion, Bildungsniveau sowie Vermögens- und Einkommenssituation variiert die Beteiligung an den Finanzmärkten. Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass 61 Prozent der Männer, aber nur 43 Prozent der Frauen investieren (vgl. Abbildung 1).

Auch regional sind klare Unterschiede sichtbar: In der Deutschschweiz ist der Anteil der Anleger:innen deutlich

höher als in der Romandie oder im Tessin. Zudem legen Personen, welche in städtischen Gebieten wohnen, häufiger an als Personen auf dem Land (54 % vs. 49 %). Auch hinsichtlich des Bildungsniveaus gibt es Unterschiede. Personen mit Tertiärabschluss investieren deutlich häufiger (61 %) als Personen ohne Hochschulbildung (42 %).

Kund:innen von UBS legen mit 58 Prozent leicht überdurchschnittlich an. Die Anteil der Anleger:innen bei den Kantonalbanken liegt bei 54 Prozent, bei den Raiffeisenbanken beträgt der Anteil 47 Prozent.

Sowohl ein höheres Finanzwissen als auch eine grössere Risikobereitschaft gehen mit einer stärkeren Teilnahme an den Finanzmärkten einher.⁶ Personen mit hohem Finanzwissen legen deutlich häufiger an den Finanzmärkten an als Personen mit geringen Finanzkenntnissen. Und auch bei der Risikoneigung zeigt sich ein klarer Zusammenhang mit dem Anlageverhalten. Für die Erhebung der Risikoneigung mussten die Befragten drei Aussagen zum Thema Verluste von Anlagen bewerten. Diese Antworten wurden zu einem neu entwickelten «Angst-Index» aggregiert (siehe Kapitel 2.4 für eine detaillierte Erläuterung).⁷ Personen mit wenig Angst vor Verlusten investieren deutlich häufiger als Personen mit viel Angst (76 % vs. 22 %).

Personen mit höherem Einkommen und Vermögen investieren häufiger als Personen mit geringerem Einkommen und Vermögen. Unter den Personen mit einem freien Vermögen von weniger als CHF 20'000 legt aktuell etwas weniger als ein Viertel an. Bei Personen mit einem Vermögen von mehr als CHF 250'000 beträgt der Anteil der Anleger:innen hingegen 83 Prozent. Unter den Personen mit einem Einkommen von mehr als CHF 104'000 beträgt der Anteil der Anleger:innen 73 Prozent.

³ Der Anteil der Anleger:innen wurde basierend auf folgender Frage erhoben: «Sind Sie im Besitz von Wertschriften (z.B. Aktien, Fonds, Obligationen, etc.; ohne Anlagen in 3. Säule, ohne Pensionskasse)?»

⁴ Anlagen über die Pensionskasse und die Säule 3a ausgeschlossen.

⁵ Im Jahr 2022 haben wir für den Anteil der Anlegerinnen und Anleger unter der Schweizer Bevölkerung einen Wert von 50 Prozent ermittelt (basierend auf Ebene Haushalt). Im Jahr 2024 erhoben wir einen Wert von 49 Prozent (Ebene Einzelperson). Vgl. dazu: Dietrich, Amrein & Rey, 2022; Dietrich, Amrein & Rey, 2024.

⁶ Zur Erhebung des Finanzwissens wurden drei Fragen zu folgenden Themen gestellt: Inflation und Realzinsen, Diversifikation und Schätzung von Aktienrenditen.

⁷ Zur Erhebung des Angst-Indexes mussten die Befragten drei Aussagen zum Thema Angst vor Verlusten sowie die eigene Risikoneigung bewerten.

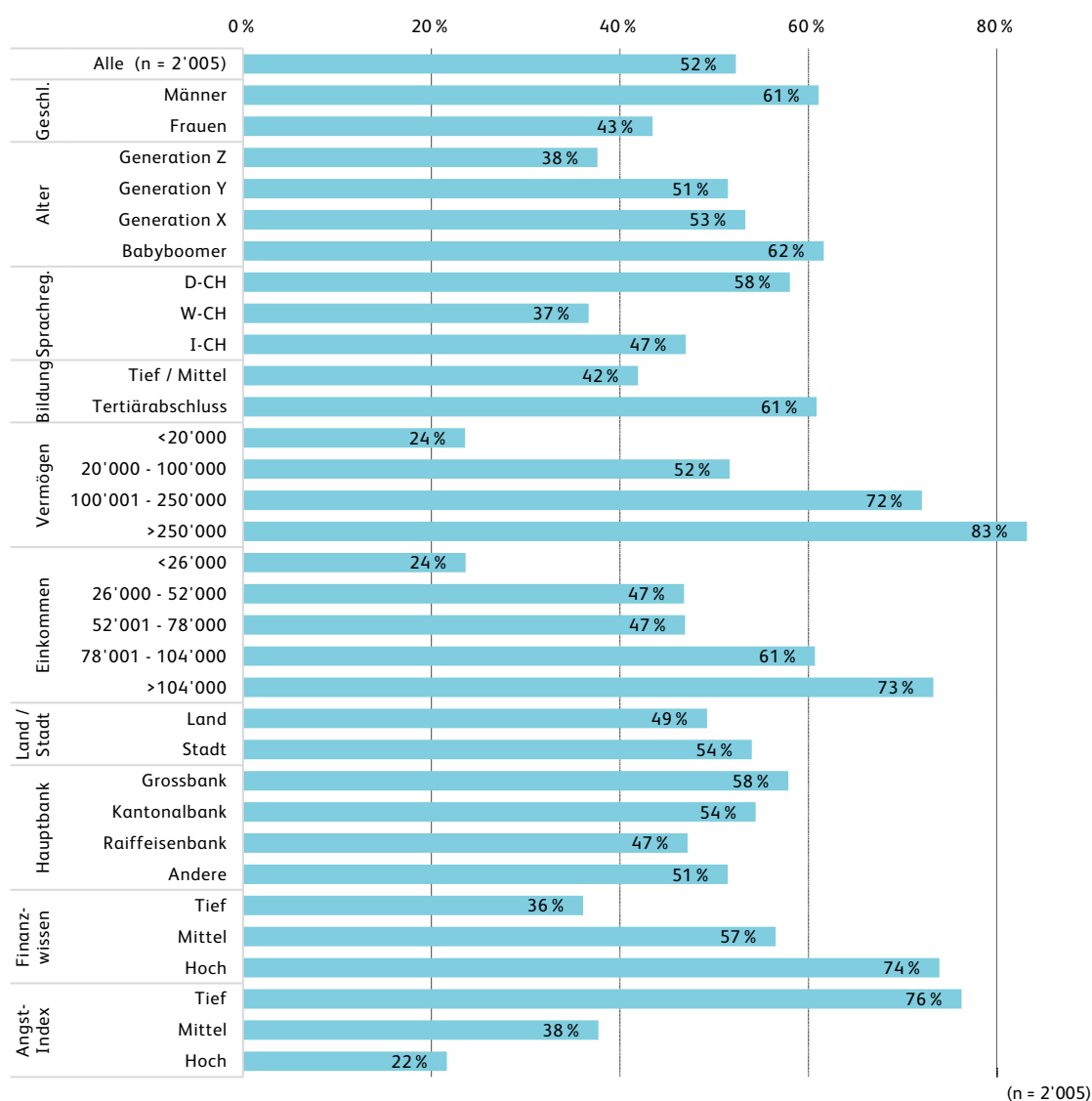


Abbildung 1: Anteil der Anleger:innen nach sozio-demografischen und weiteren Merkmalen

Das Alter einer Person – und damit zusammenhängend der Lebenszyklus – haben einen grossen Einfluss darauf, ob in Wertschriften angelegt wird oder nicht. Tendenziell investieren ältere Generationen häufiger als jüngere. Von den Befragten der Generation Z investieren 38 Prozent. Bei der Generation X und Y sind es 53, respektive 51 Prozent. Am höchsten liegen die Werte bei den Babyboomern, welche zwischen 61 und 79 Jahren alt sind (Stichprobe ist beschränkt auf Alter bis 79 Jahre). Der Anteil der Anleger:innen in dieser Altersklasse beträgt 62 Prozent.

2.2 Wertschriften-Anlegen vor und nach der Pensionierung

Tabelle 2 legt einen speziellen Fokus auf die älteren Personen in der Stichprobe und zeigt die verschiedenen Anleger:innen-Anteile vor und nach der Pensionierung. Die bereits pensionierten Personen innerhalb der Babyboomer-Generation legen häufiger an als die noch nicht pensionierten Personen. Vor der Pensionierung liegt der Anteil der Anleger:innen in dieser Alterskategorie bei 58 Prozent. Nach der Pensionierung liegt der Anteil noch etwas höher, bei 63 Prozent.

Deutliche Unterschiede zeigen sich, wenn man die bereits pensionierten Personen nach der Art des Bezugs der Pensionskasse unterteilt. Bei der Pensionierung können versicherte Personen wählen, ob sie das Altersguthaben in der Pensionskasse in Form einer Rente, als Kapital oder in einer Mischung aus Kapital und Rente beziehen möchten (weitere Ausführungen dazu in Kapitel 3).

Wenig überraschend ist der Anteil der Anleger:innen unter den Pensionierten, welche einen kompletten oder teilweisen Kapitalbezug des Altersguthabens aus der Pensionskasse machen höher als unter jenen, die das Altersguthaben als Rente beziehen. Denn diese Personen müssen sich damit beschäftigen, wie und ob das bezogene Kapital angelegt wird und entscheiden sich häufig, zumindest einen Teil davon in Wertschriften anzulegen. Bezüger:innen einer Rente legen in 58 Prozent aller Fälle an. Der Anteil der Anleger:innen unter den Personen mit einem kompletten Bezug des Kapitals liegt bei 67 Prozent, wohingegen 71 Prozent der Personen, welche sich für eine Mischung aus Kapital und Rente entschieden haben, in Wertschriften anlegen.

Im Umkehrschluss legen aber 33 Prozent (Personen mit vollständigem Kapitalbezug) respektive 29 Prozent (teilweiser Kapitalbezug) nicht in Wertschriften an, obwohl sie (im Durchschnitt) einen substantiellen Geldbetrag auf das Konto gutgeschrieben erhalten. Bei Mischformen (Kapital und Rente) beträgt der Median des bezogenen Kapitals CHF 196'070, während er bei reinen Kapitalbezügen bei CHF 167'458 liegt.⁸

Die Anteile der Nicht-Anleger:innen unter den pensionierten Personen, welche das Altersguthaben komplett oder teilweise in Kapitalform bezogen haben, sind als hoch zu bewerten. Es stellt sich die Frage, wie die befragten Pensionär:innen ihr Kapital verwendet haben – insbesondere, wenn von vielen Personen nicht in Wertschriften angelegt wurde.

Anteil Anleger:innen innerhalb der Generation Babyboomer	
Babyboomer	62%
Babyboomer vor Pensionierung	58%
Babyboomer in Pension	63%
Anteil Anleger:innen nach Bezugsform des Altersguthabens	
Pensionierte, welche das Altersguthaben in der Pensionskasse als Rente beziehen	58%
Pensionierte, welche das Altersguthaben in der Pensionskasse als Kapital bezogen haben	67%
Pensionierte, welche das Altersguthaben in der Pensionskasse teilweise als Kapital bezogen haben	71%

Tabelle 2: Anteil der Anleger:innen vor und nach der Pensionierung sowie in Abhängigkeit der Bezugsform des Altersguthabens aus der Pensionskasse

2.3 Anlage der Altersguthaben aus der Pensionskasse bei Kapitalbezügen

In einem nächsten Schritt wurde die Allokation von Kapitalbezügen aus der Pensionskasse untersucht. Im Fokus standen Personen ab dem 50. Altersjahr. Dies erlaubt die Analyse der tatsächlichen Kapitalallokation von pensionierten Personen sowie der geplanten Allokation von Personen, welche maximal 15 Jahre vor der Pension stehen. Dazu erhielten die Befragten eine Auswahl an möglichen Verwendungszwecken (vgl. Abbildung 2).

Für jeden Verwendungszweck konnten sie angeben, ob sie dafür «nichts», «einiges», «etwa die Hälfte», «mehr als die Hälfte» oder ihr gesamtes Kapital («alles») einsetzen. Abbildung 2 zeigt den Anteil der Personen, die angegeben haben, einen Teil des Kapitals («einiges») oder mindestens die Hälfte⁹ ihres Kapitals in den jeweiligen Verwendungszweck zu investieren. Zählt man die Summe der beiden Kategorien in Abbildung 2 zusammen, wird der Anteil der Personen ersichtlich, welche zumindest einen Teil des Altersguthaben in die entsprechende Kategorie alloziiert hat, beziehungsweise dies plant (vgl. Werte in Klammern).

⁸ Bundesamt für Statistik BFS (2025). Neurentenstatistik vom 25.11.2024. Online (01.08.2025): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/soziale-sicherheit/erhebungen/nrs.html>

⁹ Summe aus «etwa die Hälfte», «mehr als die Hälfte», «alles».

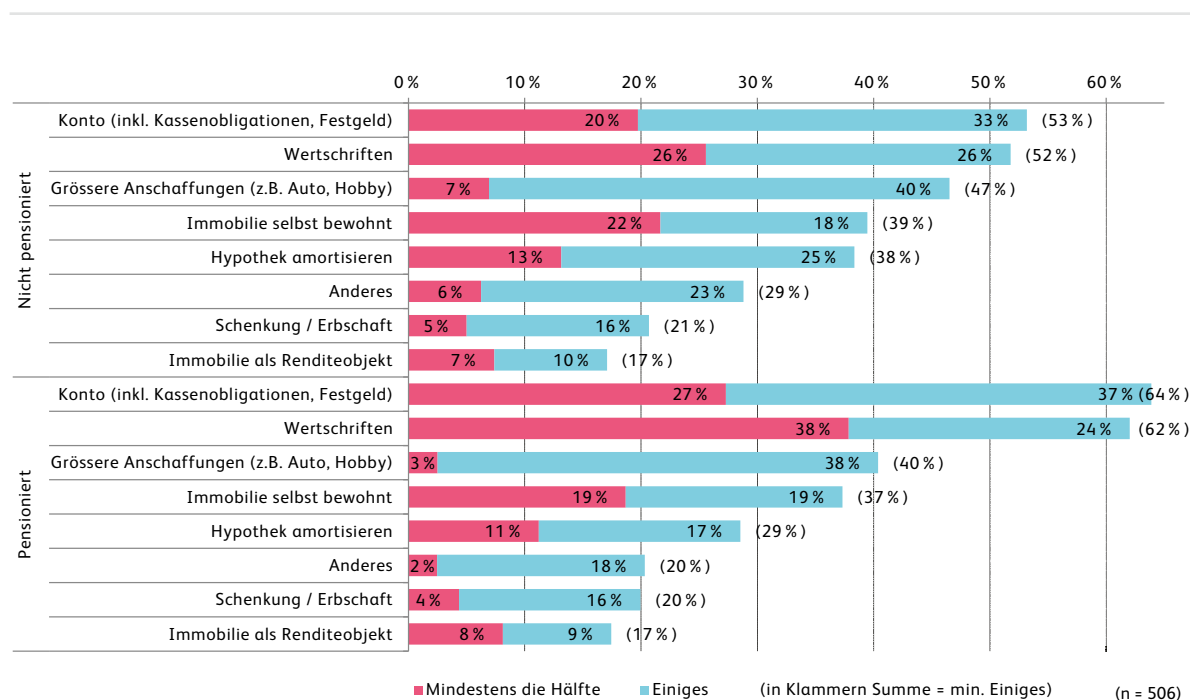


Abbildung 2: Verwendungszweck von geplanten und effektiven Kapitalauszahlungen des Altersguthabens aus der Pensionskasse (Anteil der Personen, welche angeben, mindestens die Hälfte des bezogenen Kapitals oder «einiges» in die entsprechenden Kategorien angelegt zu haben bzw. dies planen)

Zwischen den bereits Pensionierten und denen, welche erst in den nächsten Jahren pensioniert werden, gibt es in der Allokation des Kapitals keine fundamentalen Unterschiede. Die Anteile bei den einzelnen Anlagen sind bei den noch nicht Pensionierten hauptsächlich deshalb tiefer, weil viele Personen in dieser Gruppe mit «weiss nicht» geantwortet haben. Dies ist verständlich, da diese Gruppe im Extremfall noch 15 Jahre vom ordentlichen Pensionsalter entfernt ist.

Sowohl bei den bereits pensionierten Personen als auch bei jenen, welche in den nächsten Jahren pensioniert werden, verbleiben grosse Beträge auf dem Konto. In der Summe ist dies der häufigste Verwendungszweck. 20 Prozent der noch nicht pensionierten Personen planen, sogar mindestens die Hälfte des Kapitalbezugs auf dem Konto zu behalten (inkl. Festgelder und Kassenobligationen). Bei den pensionierten Personen geben 27 Prozent an, dass mindestens die Hälfte des Kapitals nach der Auszahlung auf dem Konto verbleibt.

Personen, welche mindestens die Hälfte des Pensionskassen-Kapitals auf dem Konto belassen (oder dies planen) sind tendenziell weniger gebildet, haben ein tiefe-

res Einkommen und Vermögen und etwas mehr Angst vor Verlusten. Unter den Personen mit einem tiefen oder mittleren Bildungsniveau belassen 28 Prozent der Befragten den überwiegenden Teil ihres Alterskapitals auf dem Konto. Bei Personen mit einem tertiären Bildungsabschluss sind es lediglich 17 Prozent. Personen, die eine stärkere Angst vor Verlusten empfinden, belassen ihr Alterskapital etwas häufiger auf dem Konto als Personen mit tiefer Verlustangst (24 % vs. 20 %).

Der zweithäufigste Verwendungszweck für das ausbezahlte Altersguthaben sind Wertschriftenanlagen. Von den noch nicht pensionierten Personen planen 26 Prozent, mindestens die Hälfte des Kapitals in Wertschriften anzulegen. Bei den Pensionierten haben 38 Prozent angegeben, mindestens die Hälfte des Kapitals in Wertschriften investiert zu haben. Weitere 24 Prozent legen «einiges» in Wertschriften an. Dass insgesamt 62 Prozent der pensionierten Personen (mit Kapitalbezug) zumindest teilweise in Wertschriften anlegen, erklärt möglicherweise den Anstieg des Anteils der Anleger:innen im Pensionsalter auf 67 Prozent (Personen mit vollständigem Kapitalbezug) und 71 Prozent (Personen mit Mischbezug). Gleichzeitig verbleibt eine

grosse Gruppe, welche den Kapitalbezug des Altersguthabens aus der Pensionskasse gar nicht in Wertschriften anlegt (38 %).

Auffallend ist auch, dass Investitionen in verschiedene «Immobilienthemen» sehr häufig genannt werden, sei es in eine selbstbewohnte Immobilie, als Anlage in ein Renditeobjekt oder zur Amortisation einer Hypothek. 29 Prozent der befragten Pensionär:innen haben zumindest einen Teil des Geldes für die Amortisation der Hypothek verwendet. 38 Prozent der noch nicht Pensionierten planen, dies zu tun.¹⁰ Knapp 30 % der Befragten planen, mindestens die Hälfte des Kapitals in eine eigene Immobilie oder in eine Renditeliegenschaft zu investieren, oder haben dies effektiv getan (29 % bzw. 27 %).

Häufig verbreitet sind auch Schenkungen aus dem Kapitalbezug heraus. Bei den Pensionierten hat jede fünfte Person zumindest einen Teil des Kapitals als Schenkung weitergegeben. Bei den noch nicht pensionierten Personen plant dies auch bereits jede fünfte Person.

Die deskriptiven Ergebnisse zum Anteil der Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen liefern erste wichtige Erkenntnisse. Sie werfen jedoch zwei zentrale Fragen auf: Als erstes stellt sich die Frage, welche Motive oder Barrieren dafür ausschlaggebend sind, dass Personen investieren oder eben nicht investieren. Zweitens stellt sich die Frage, ob die in Abbildung 1 diskutierten Faktoren einen statistisch signifikanten Einfluss auf die Anlageentscheidung haben. Die deskriptiven Daten zeigen beispielsweise, dass Frauen seltener investieren als Männer. Allerdings ist das Geschlecht nicht zwingend der ursächliche Faktor für diese Unterschiede. Dahinter können auch andere Einflussgrössen stehen, wie etwa ein geringeres Interesse an Finanzthemen oder eine stärkere Verlustaversion. Um solche Zusammenhänge zu überprüfen und voneinander abzugrenzen, sind multivariate statistische Analysen erforderlich.

Sparen und Anlegen in der Säule 3a – ein Überblick

Ein wichtiger Teil des Vermögensaufbaus ausserhalb der 2. Säule (Pensionskasse) sowie der freien Selbstvorsorge (individuelles Sparen und Anlegen) ist die sogenannte gebundene Selbstvorsorge in der Säule 3a. Der zentrale Vorteil der gebundenen gegenüber der freien Selbstvorsorge ist die steuerliche Abzugsfähigkeit von Beiträgen an die Säule 3a.

Die Säule 3a ist in der Schweiz verbreitet. 74 Prozent der befragten Personen (vor der Pension) sparen über die gebundene Vorsorge (vgl. Abbildung 3). Die rund drei Viertel aller Personen teilen sich auf in 34 Prozent, welche lediglich ein Säule 3a-Konto haben und 40 Prozent, welche innerhalb der Säule 3a auch in Wertschriften investieren.

Unter der jüngsten Generation hat lediglich jede zweite Person ein Säule 3a-Konto. Bei den Generationen Y und X verfügen jeweils vier von fünf Personen über ein solches Konto. Der Anteil der Personen mit Säule 3a nimmt bei der Generation der Babyboomer wieder ab. Zwar sind in der Analyse in Abbildung 3 lediglich noch nicht pensionierte Personen berücksichtigt. Die entsprechenden Säule 3a-Guthaben können aber bereits ab fünf Jahren vor dem ordentlichen Pensionsalter bezogen werden.

Interessanterweise ist der Anteil der Anleger:innen innerhalb der Säule 3a bei der jüngsten Personengruppe, der Generation Z, am höchsten. Von diesen Personen legen 62 Prozent in Wertschriften an. Der Anteil der Säule 3a-Anleger:innen nimmt innerhalb der älteren Generationen ab. Bei den Babyboomern legen 42 Prozent innerhalb der Säule 3a an.

In Bezug auf die Anteile der Anleger:innen innerhalb der Säule 3a zeigen sich ansonsten ähnliche Zusammenhänge wie beim Anlegen innerhalb der freien Vorsorge: Personen mit höheren Einkommen und Vermögen legen häufiger in Säule 3a-Fonds an. Auch Personen mit höherem Bildungsniveau und einem besseren Finanzwissen besitzen innerhalb der Säule 3a häufiger Wertschriften.

¹⁰ Die Befragung fand noch vor der Abstimmung über die Abschaffung des Eigenmietwerts vom 28. September 2025 statt, welche mit 57.7 Prozent angenommen wurde und zu häufigeren Rückzahlungen von Hypothekarkrediten führen könnte.

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch bei der Angst vor Verlusten. Der Anteil der Säule 3a-Anleger:innen unter den Personen mit wenig Angst liegt bei 65 Prozent. Bei Personen mit einer hohen Verlustangst liegt der Anteil bei immerhin bei 33 Prozent und ist damit deutlich höher als der Anteil der Anleger:innen in der freien Selbstvorsorge (22 %, vgl. Abbildung 1).

Es ist auffällig, dass Anleger:innen in der freien Selbstvorsorge nicht zwingen auch Anleger:innen innerhalb der Säule 3a sind. Von den Personen, welche im freien Vermögen anlegen, legen lediglich 54 Prozent innerhalb der Säule 3a an. Gleichzeitig gibt es und den Nicht-Anleger:innen im freien Vermögen aber auch 26 Prozent, welche dann im Rahmen der Säule 3a investieren.



Abbildung 3: Verbreitung von 3a-Konten und Wertschriftenanlagen innerhalb der Säule 3a (Personen, die noch nicht pensioniert sind)

2.4 Weshalb Personen nicht anlegen: Angst vor Verlusten, mangelndes Interesse und fehlendes Wissen

Die Frage nach den Gründen für Investitionen in Wertschriften wird in der Wissenschaft seit den 1990er-Jahren intensiv diskutiert.¹¹ Seither ist eine breite Literatur zum Thema entstanden. Zu den häufig genannten Determinanten der Finanzmarktpartizipation gehören sozio-demografische Merkmale (z.B. Alter, Bildung), ökonomische Faktoren (z.B. Einkommen, Vermögen), Finanzwissen, Risikoneigung, psychologische Aspekte (z.B. unterschiedliche Wahrnehmung von Gewinnen und Verlusten), makroökonomische Rahmenbedingungen (Krisen, Booms) sowie länderspezifische Gegebenheiten (Regulierung, Kultur, Pensionssystem).

In einer kürzlich erschienenen Publikation untersuchen Duraj et al. (2025) die zentralen Erklärungsansätze für die Beteiligung am Finanzmarkt. Aufbauend auf der bestehenden Literatur zur Finanzmarktpartizipation analysieren die Autorinnen mithilfe umfassender Interviews mit in Deutschland wohnhaften Personen die Gründe für oder gegen Investitionen in Wertschriften. Die Ergebnisse werden in drei Hauptkategorien unterteilt: (i) Eintritts- und Partizipationskosten, (ii) Präferenzen und Überzeugungen sowie (iii) das ökonomische Umfeld und die beabsichtigte Aktienanlage. Innerhalb dieser Kategorien zeigen die Autoren typische Aussagen der Befragten und verweisen jeweils auf akademische Studien, mit denen diese Aussagen konsistent sind.

Für die vorliegende Befragung in der Schweiz haben wir ausgewählte Aussagen aus der Publikation von Duraj et al. übernommen und den Befragten vorgelegt. Darüber hinaus ergänzen wir Aussagen, bei denen frühere Untersuchungen deutliche Unterschiede zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen in der Schweiz aufgezeigt haben (Dietrich et al., 2022). Die Befragten bewerten sämtliche Aussagen auf einer fünfstufigen Likert-Skala von 1 («trifft überhaupt nicht zu») bis 5 («trifft voll und ganz zu»). Um die Ergebnisse systematisch auswerten zu können, ordnen wir die Aussagen sechs Bereichen zu:

- 1) **Angst:** Die Angst vor Verlusten kann dazu führen, dass Personen nicht investieren und damit von einer Teilnahme am Finanzmarkt abgehalten werden.

- 2) **Vertrauen:** Ein geringes Vertrauen in Finanzdienstleister kann Personen möglicherweise davon abhalten, in Finanzmärkte zu investieren.

- 3) **Aufwand für Überwachung der Anlagen:** Die wahrgenommene Notwendigkeit und der Aufwand zur Überwachung von Anlagen können sich zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen deutlich unterscheiden. Während einige den Aufwand als gering ansehen, empfinden andere ihn als sehr hoch.

- 4) **Überzeugungen und Finanzmythen:** Einstellungen und Einschätzungen zu Wertschriften und Finanzmärkten variieren möglicherweise stark zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen. Dazu zählen etwa Überzeugungen über den «richtigen Zeitpunkt» für Investitionen oder Präferenzen für aktive versus passive Anlagestrategien.

- 5) **Einstiegsaufwand:** Auch die Wahrnehmung von Einstiegshürden – etwa der Aufwand zur Depotöffnung oder der notwendige Wissensaufbau für Investitionen – kann sich zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen deutlich unterscheiden.

- 6) **Finanzinteresse:** Anleger:innen weisen häufig ein grösseres Interesse an Wertschriften und Finanzmärkten auf als Nicht-Anleger:innen.

Abbildung 4 zeigt die Zustimmungswerte von Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen zu insgesamt 18 Aussagen. Die Grafik zeigt jeweils die durchschnittliche Zustimmung zu den Aussagen auf einer Skala von 1 bis 5. Interessant ist dabei einerseits, welche Aussagen insgesamt hohe oder geringe Zustimmung finden, und andererseits, bei welchen Aussagen sich die Zustimmungswerte zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen besonders stark unterscheiden.

Die insgesamt höchste Zustimmung erhalten die folgenden vier Aussagen:

- «Der Wissensaufbau, um an Finanzmärkten anzulegen, erfordert viel Zeit.» ($\bar{x} = 4.1$)
- «Auch Anlageprofis können nicht voraussagen, welche Aktien im kommenden Jahr am besten rentieren werden.» ($\bar{x} = 4.1$)

¹¹ Für frühe Beiträge, siehe z.B. Mankiw, N. Gregory, and Stephen P. Zeldes, 1991, The Consumption of Stockholders and Nonstockholders, *Journal of Financial Economics* 29, 97–112. Haliassos, Michael, and Carol C Bertaut, 1995, Why do so Few Hold Stocks?, *The Economic Journal* 105, 1110–1129.

- «Am besten belässt man das Anlageportfolio über eine längere Zeit gleich.» ($\bar{x}$ = 4.0)
- «Man kann es zwar ab und zu anschauen, sollte aber nicht laufend das Gefühl haben, handeln zu müssen.» ($\bar{x}$ = 3.9)

Am wenigsten werden den folgenden drei Aussagen zugestimmt:

- «Aktien sind nur etwas für Spekulanten.» ($\bar{x}$ = 2.46)
- «Intuition ist wertvoller als Strategie.» ($\bar{x}$ = 2.37)
- «Wenn der Markt fällt, sollte man sofort alles verkaufen.» ($\bar{x}$ = 1.75)

Besonders grosse Unterschiede zwischen den Zustimmungswerten von Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen zeigen sich in den Bereichen Angst und Interesse. Anleger:innen bekunden im Durchschnitt weniger Zustimmung zu angstbezogenen Aussagen und haben somit eine höhere Risikobereitschaft. Beispielsweise liegt die durchschnittliche Zustimmung zur Aussage «Bereits die Möglichkeit von kleinen Verlusten macht mich nervös.» bei 2.9. Die durchschnittliche Zustimmung der Nicht-Anleger:innen liegt mit 3.5 deutlich höher (Anleger:innen: 2.4). Eine ähnlich grosse Differenz zeigt sich auch beim Interesse an Finanzmärkten (3.1 vs. 2.1).

Die Eröffnung eines Wertschriftendepots stellt in der Wahrnehmung vieler Nicht-Anleger:innen eine Hürde dar. So liegt die durchschnittliche Zustimmung von Nicht-Anleger:innen zur Aussage «Die Eröffnung eines Wertschriftendepots ist einfach und vergleichbar mit der Eröffnung eines Kontos.» lediglich bei 3.0. Bei Anleger:innen liegt der durchschnittliche Zustimmungswert mit 3.9 deutlich höher. Dies deutet darauf hin, dass die Depotöffnung in der subjektiven Wahrnehmung von vielen Nicht-Anleger:innen eine wesentliche Hürde für die Finanzmarktpartizipation darstellt.

Als weiteres gehen Nicht-Anleger:innen tendenziell stärker davon aus, ihre Anlagen aktiver überwachen zu müssen als Anleger:innen. Dies zeigen die Zustimmungswerte zu Aussagen im Bereich «Aufwand für Überwachung der Anlagen». Die Wahrnehmung eines hohen Überwachungsaufwands könnte abschreckend wirken und die Wahrscheinlichkeit einer Börsenteilnahme verringern.

Die Kategorie «Überzeugungen und Mythen» zeigt die Zustimmungswerte zu Aussagen rund um das Thema Effizienz von Aktienmärkten. Anleger:innen stimmen eher der Auffassung zu, dass es keinen perfekten Zeitpunkt für die Investition in Wertschriften gibt als Nicht-Anleger:innen. Zudem zeigen Anleger:innen tendenziell mehr Selbstvertrauen: Sie gehen häufiger davon aus, dass auch Laien in der Lage sind, gute Wertschriftenportfolios zu erstellen.

Im zweiten Schritt haben wir die 18 Aussagen zu sechs Kategorien zusammengefasst und die Skalen so erstellt, dass eine hohe durchschnittliche Zustimmung als hohes Hindernis für eine Anlage am Finanzmarkt interpretiert werden kann (vgl. Abbildung 5).¹²

Für Nicht-Anleger:innen sind drei Hürden besonders ausschlaggebend, weshalb sie nicht investieren: Erstens nennen sie ein fehlendes Interesse am Thema Finanzen ($\bar{x}$ 3.8), was den zentralen Grund für ihre Nicht-Beteiligung darstellt. Zweitens empfinden sie den Einstiegsaufwand – etwa bei der Eröffnung eines Depots – als (zu) hoch ($\bar{x}$ 3.5). An dritter Stelle stehen Ängste vor Verlusten ($\bar{x}$ 3.4). Ferner gehen die Nicht-Anleger:innen stärker davon aus, Investitionen müssten laufend überwacht werden ($\bar{x}$ 3.3). Diese Faktoren zusammengekommen verdeutlichen, warum viele den Schritt an den Finanzmarkt nicht wagen.

Die grössten Unterschiede zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen zeigen sich bei der Angst vor Verlusten (3.4 vs. 2.4), dem Finanz-Interesse (3.8 vs. 2.9) und dem wahrgenommenen Einstiegsaufwand (3.5 vs. 3.1).

Abbildung 6 bietet vertiefte Einblicke in das Thema «Angst vor Verlusten». Es wird unterschieden, ob die Personen wenig Angst (Werte 1 – 2.9 im Angst-Index auf einer Skala von 1 – 5), eine mittlere Angst (3 – 3.9) oder grosse Angst (4 – 5) haben. Insgesamt hat etwa die Hälfte aller Personen eher wenig Angst vor Verlusten. Männer äussern eine geringere Angst vor Verlusten als Frauen (60 % vs. 34 %). Auch in Bezug auf die Wohnregion zeigen sich deutliche Unterschiede: Personen in der Deutschschweiz weisen im Durchschnitt deutlich tiefere Werte im Angst-Index aus. Mit Blick auf die Generationen fällt vor allem auf, dass die Generation Z eher weniger Angst vor Verlusten hat.

¹² Je nach Formulierung der Aussage wurden die Skalen gedreht, so dass ein hoher Wert immer als hohes Hindernis für das Anlegen interpretiert werden kann.

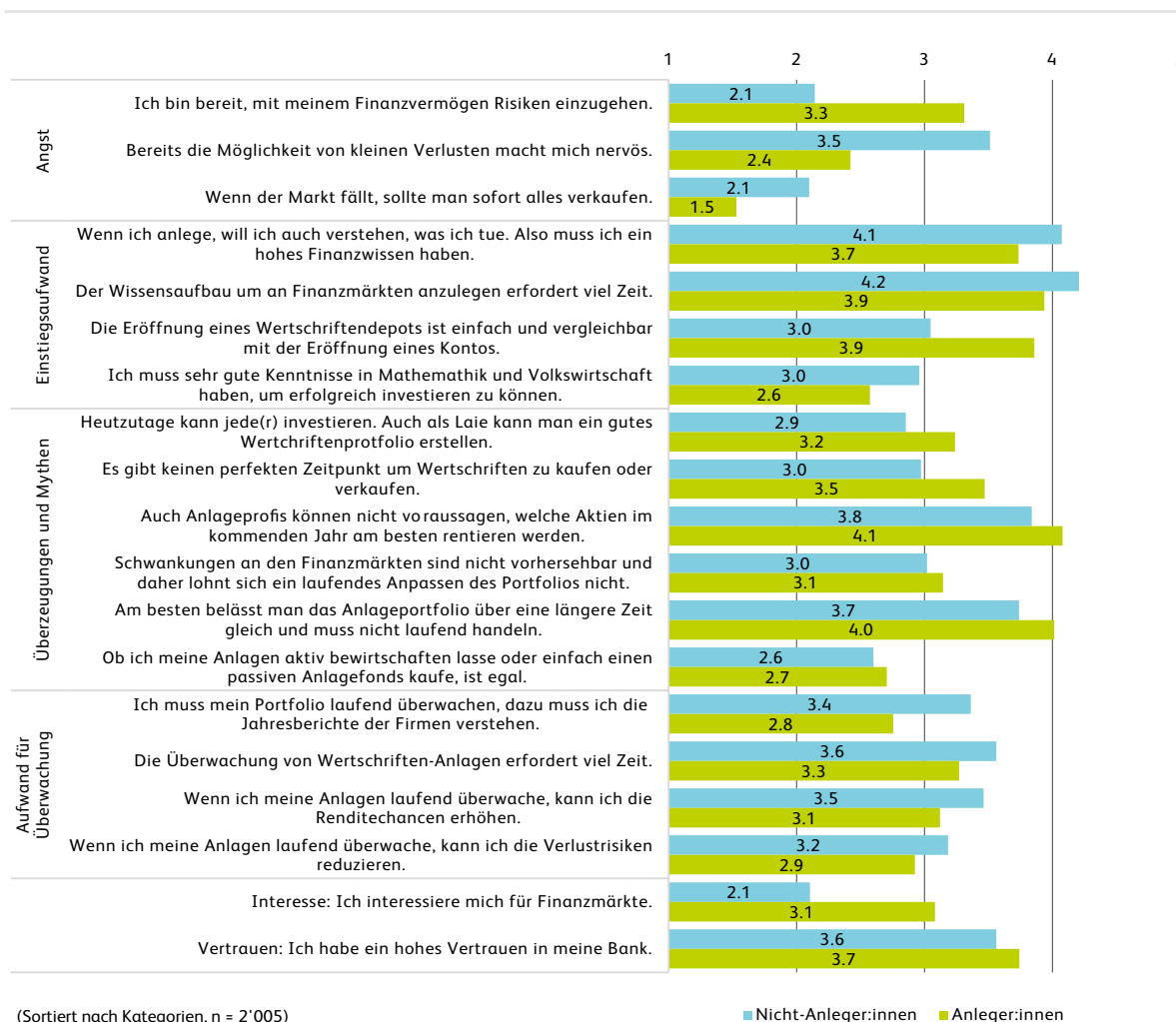


Abbildung 4: Zustimmung zu Aussagen zum Thema Anlegen, Anleger:innen vs. Nicht-Anleger:innen (1 = «trifft überhaupt nicht zu», 5 = «trifft voll und ganz zu»)

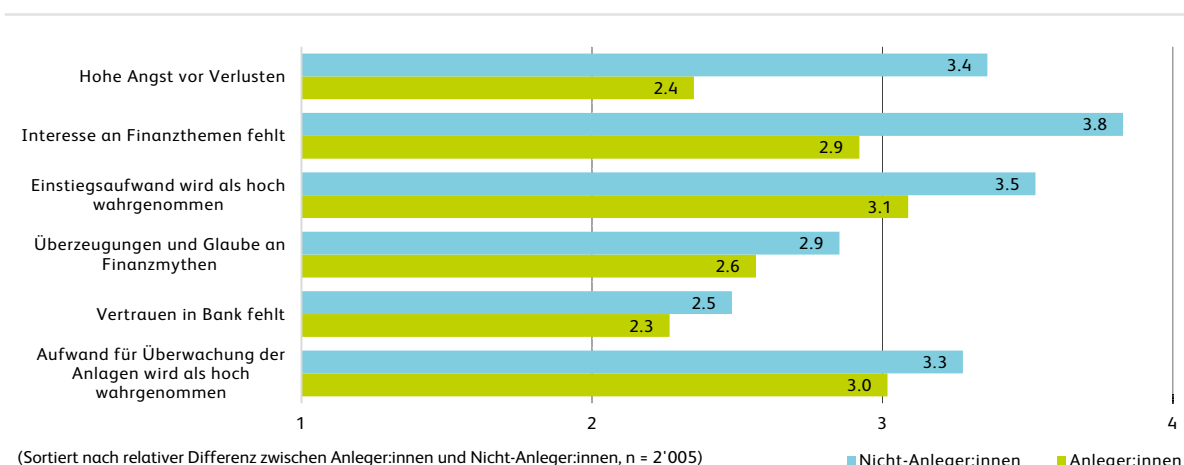


Abbildung 5: Hindernisse für Anlagen in Wertschriften, Anleger:innen vs. Nicht-Anleger:innen (1 = «trifft überhaupt nicht zu», 5 = «trifft voll und ganz zu»)

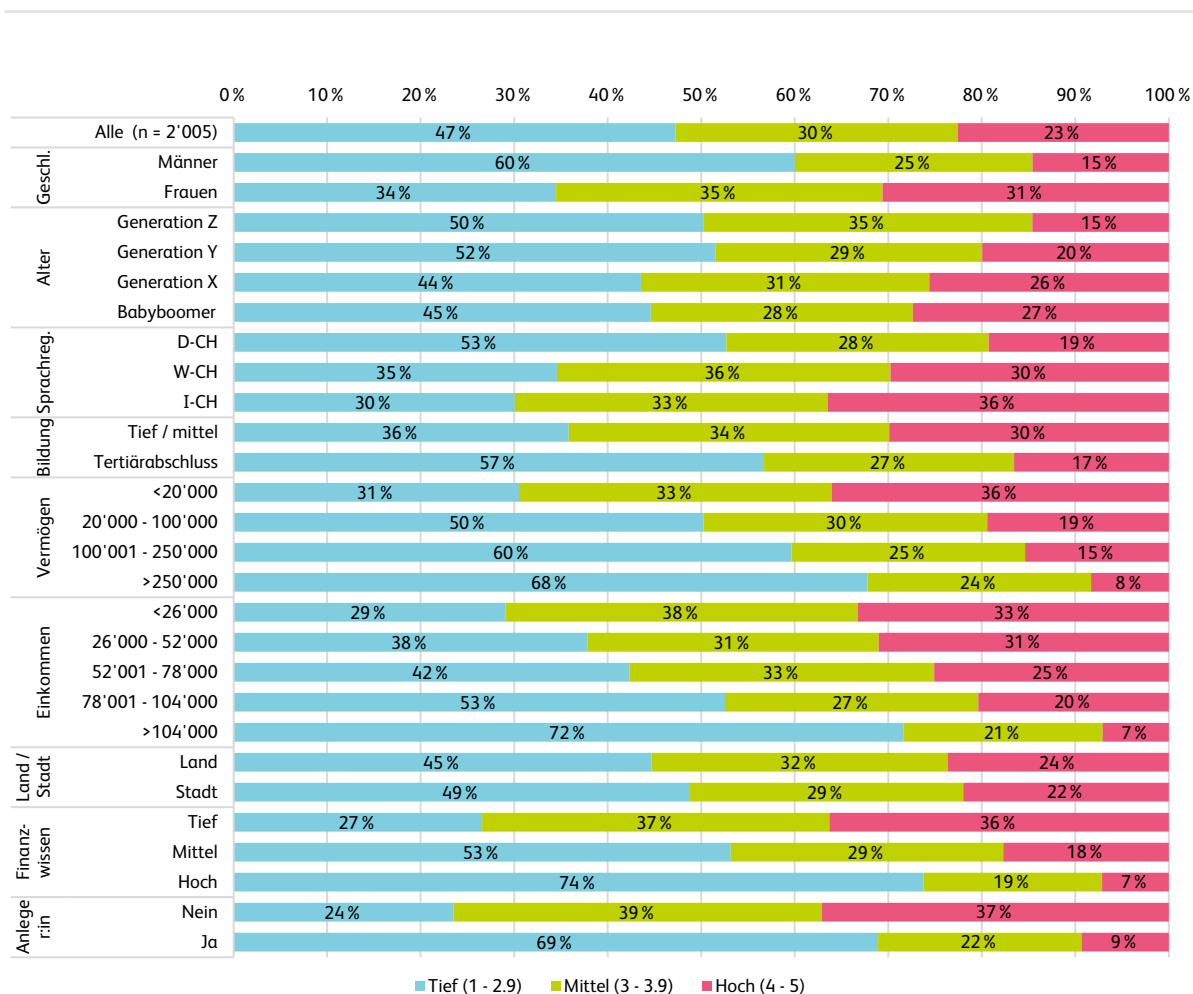


Abbildung 6: Angst vor Verlusten nach demografischen und weiteren Merkmalen

Personen mit einem hohen Bildungsniveau sowie Personen mit einem hohen Finanzwissen äussern sich durchschnittlich weniger risikoavers. Deutliche Unterschiede zeigen sich auch beim Einkommen und Vermögen der befragten Personen.

Um besser zu verstehen, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit einer Anlage in Wertschriften beeinflussen, wurde im nächsten Schritt ein multivariates Regressionsmodell geschätzt. Die in Abbildung 5 gezeigten Anlage-Hindernisse flossen dabei als Werte (tief, mittel, hoch) in die Regression ein.

Tabelle 3 fasst die Ergebnisse zusammen und stellt diese vereinfacht dar. Sie zeigt, welche Merkmale einen messbaren Einfluss darauf haben, ob eine Person anlegt oder nicht. Es wird unterschieden, ob die Varia-

blen keinen Einfluss, einen statistisch signifikanten Einfluss (mit * gekennzeichnet), einen sehr signifikanten Einfluss (**) oder einen höchst signifikanten Einfluss (***) haben.

Merkmale, welche die Wahrscheinlichkeit für das Anlegen statistisch signifikant beeinflussen sind das Alter, die Sprachregion des Wohnsitzes, das Vermögen, das Finanzwissen, die wahrgenommenen Einstiegskosten, der wahrgenommene Überwachungsaufwand («Monitoring»), Angst vor Verlusten sowie das Interesse an Finanzthemen.

Wenig überraschend investieren ältere Personen eher in Wertschriften. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person aus der Generation der Babyboomer investiert, ist 23 Prozentpunkte höher als bei einer Person aus der

Generation Z. Personen aus der Westschweiz investieren signifikant weniger häufig. Die Wahrscheinlichkeit für Wertschriftenanlagen liegt bei Personen aus der Westschweiz um 12 Prozentpunkte tiefer im Vergleich zu einer Person aus der Deutschschweiz. Hingegen ist ein Wohnsitz in der Stadt im Vergleich zum Land kein signifikanter Erklärungsfaktor.

Den grössten Effekt auf die Wahrscheinlichkeit für Wertschriftenanlagen haben erwartungsgemäss die verschiedenen Vermögenskategorien. Hat eine Person ein Vermögen von mehr als CHF 250'000, ist die Investitionswahrscheinlichkeit um 40 Prozentpunkte höher als bei einer Person mit einem Vermögen von weniger als CHF 20'000.

Die Wahrscheinlichkeit, in Wertschriften zu investieren, steigt auch mit dem Finanzwissen. Personen mit dem besten Finanzwissen (korrekte Beantwortung aller drei Wissensfragen) investieren 18 Prozentpunkte häufiger als Personen mit sehr tiefem Finanzwissen (keine Frage korrekt beantwortet).

Der Einfluss der in Abbildung 5 gezeigten sechs Hindernisse für Wertschriftenanlagen wurde in der Regression ebenfalls untersucht. Angst stellt mit Abstand die grösste Hürde dar für Wertschriftenanlagen. Wenn eine Person eine hohe Verlustangst hat (Werte 4 und 5 auf einer Skala von 1 – 5), reduziert sich die Wahrscheinlichkeit einer Wertschriftenanlage um 37 Prozentpunkte gegenüber einer Person mit einer eher tiefen Verlustangst (Werte von 1 – 2.9). Aber bereits eine mittelhohe Verlustangst (Werte 3 – 3.9) reduziert die Anlagewahrscheinlichkeit hochsignifikant um 26 Prozentpunkte.

Ebenfalls einen starken negativen Effekt auf die Investitionswahrscheinlichkeit haben sowohl mangelndes Interesse an Finanzmärkten sowie der wahrgenommene beziehungsweise erwartete Aufwand für die Überwachung der Wertschriftenanlagen. Ein tiefes Interesse an Finanzmärkten geht mit einer 25 Prozentpunkten tieferen Wahrscheinlichkeit von Wertschriftenanlagen einher. Nehmen Personen den Aufwand für die Überwachung der Anlagen als mittel oder hoch wahr, reduziert dies die Investitionswahrscheinlichkeit um rund 20 Prozentpunkte gegenüber jenen, die den Überwachungsaufwand als tief einschätzen. Der starke Glaube an Finanzmythen reduziert die Wahrscheinlichkeit von Wertschriftenanlagen um 14 Prozentpunkte. Kein signifikanter Zusammenhang zeigte sich zwischen der Anlagewahrscheinlichkeit und dem Vertrauen in die Hauptbank.

Wahrscheinlichkeit für Wertschriftenbesitz		Marg. Effekt (in %-Punkten)	Standardfehler
Geschlecht	Frauen (vs. Männer)	2%	3%
Alter (vs. Gen.Z)	Generation Y	12% ***	4%
	Generation X	18% ***	4%
	Babyboomer	23% ***	5%
Sprachreg. (vs. D-CH)	W-CH	-12% ***	3%
	I-CH	2%	6%
Bildung (vs. tief)	Hoch	2%	3%
Vermögen (vs. <20')	20'000–100'000	17% ***	4%
	100'001–250'000	32% ***	4%
	>250'000	40% ***	5%
Einkommen (vs. <26')	26'000–52'000	13% **	6%
	52'001–78'000	8%	6%
	78'001–104'000	18% ***	6%
	>104'000	12% **	6%
Siedlungstyp (vs. Land)	Stadt	1%	3%
Finanzwissen (vs. sehr tief)	Tief	10% **	5%
	Mittel	9% *	5%
	Hoch	18% ***	5%
Wahrgenommener Einstiegsaufwand (gegenüber «Tief» = Wert 1- 2.9)	Mittel (Wert 3-3.9)	-6% *	3%
	Hoch (Wert 4-5)	-12% ***	4%
Überzeugungen und Finanzmythen	Mittel	-11% ***	3%
	Hoch	-14% **	7%
Wahrgenommener Aufwand für die Überwachung	Mittel	-20% ***	3%
	Hoch	-19% ***	4%
Angst vor Verlusten	Mittel	-26% ***	3%
	Hoch	-37% ***	4%
Vertrauen in Bank fehlt	Mittel	-6% **	3%
	Hoch	-6%	5%
Interesse an Finanzthemen fehlt	Mittel	-15% ***	4%
	Hoch	-25% ***	3%

Tabelle 3: Geschätzte Zusammenhänge für die Wahrscheinlichkeit für Wertschriftenbesitz (* = statistisch signifikant, ** = sehr signifikant, *** = höchst signifikant)

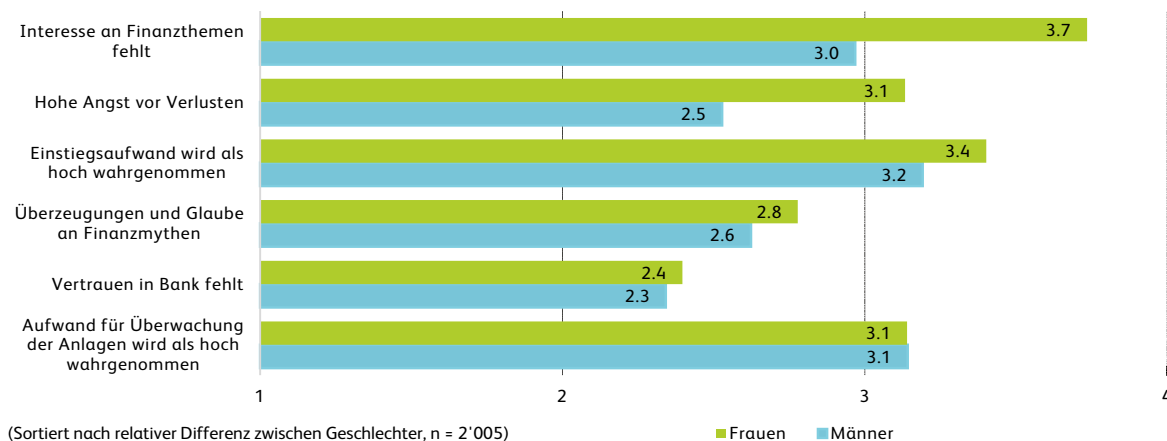


Abbildung 7: Hindernisse für Anlagen in Wertschriften, Frauen vs. Männer (1 = «trifft überhaupt nicht zu», 5 = «trifft voll und ganz zu»)

Das Geschlecht hat in der vorliegenden multivariaten Untersuchung keinen signifikanten Einfluss darauf, ob eine Person investiert oder nicht. Mit anderen Worten: Insgesamt legen zwar lediglich 43 Prozent aller Frauen an, während 61 Prozent der Männer anlegen. Der Unterschied entsteht jedoch nicht durch das Geschlecht, sondern lässt sich durch Faktoren wie Vermögen und Einkommen, Finanzwissen, Interesse an Finanzthemen, Angst vor Verlusten sowie die Wahrnehmung des Aufwands für den Einstieg in das Investieren erklären. Abbildung 7 zeigt deshalb die durchschnittlichen Zustimmungswerte (Skala von 1 bis 5) von Frauen und Männern zu den sechs Anlage-Hindernissen.

Die grössten geschlechtsspezifischen Unterschiede zeigen sich beim Interesse an Finanzthemen sowie bei der Angst vor Verlusten: Frauen haben deutlich weniger Interesse an Finanzmärkten und deutlich mehr Angst vor Verlusten als Männer. Auch der erwartete Einstiegsaufwand wird von Frauen stärker betont. Bei Themen wie «Vertrauen in die Bank», «Überzeugungen und Finanzmythen» oder dem erwarteten Aufwand für das Überwachen der Anlagen unterscheiden sich die Werte hingegen kaum – hier zeigen sich weitgehend ähnliche Einschätzungen zwischen den Geschlechtern.

2.5 Effekte der Informationsvermittlung auf das Anlageverhalten

Neben dem mangelnden Interesse hat die Angst vor Verlusten den grössten Einfluss darauf, ob Personen investieren oder nicht. Für Finanzdienstleister stellt sich deshalb die Frage, ob respektive inwieweit sich solche Ängste im Beratungsprozess durch zusätzliche Informationen reduzieren lassen.

Um dies zu überprüfen, haben wir ein Experiment durchgeführt, in dem die Teilnehmenden mit unterschiedlichen Informationen zum Risiko-/Renditeprofil von Anlagen konfrontiert wurden. Ausgangspunkt war ein hypothetisches Szenario: Die Befragten erhielten eine Schenkung von CHF 50'000, die jedoch erst in sieben Jahren ausbezahlt würde. Während dieser Zeit sollte der Betrag frei zwischen einem Sparkonto mit dem aktuellen Zinssatz von 0.2 Prozent und einem Exchange Traded Fund (ETF) auf den Schweizer Aktienmarkt aufgeteilt werden.¹³ Anschliessend wurden die Befragten zufällig in drei Gruppen eingeteilt.

Gruppe 1 erhielt keine weiteren Informationen und wurde gebeten, den Betrag eigenständig auf die beiden Anlageoptionen aufzuteilen.

¹³ Der genaue Wortlaut war wie folgt: «Angenommen Sie erhalten heute CHF 50'000 geschenkt, die Ihnen aber erst in 7 Jahren ausbezahlt werden. Sie können jetzt entscheiden, welchen Anteil Sie für die nächsten 7 Jahre auf dem Sparkonto belassen (aktuell 0.2% Zins), und wieviel davon Sie in einen ETF (Fonds) investieren, der den SMI abbildet.»

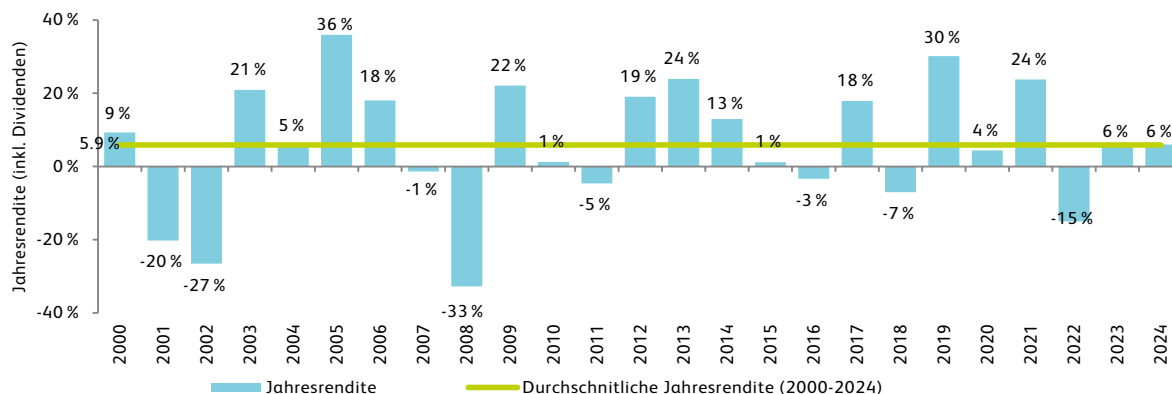


Abbildung 8: Grafisch dargestellte Rendite- und Risiko-Informationen für die Gruppe 2

Gruppe 2 erhielt die folgende Information: «Die zur Verfügung stehende Anlage (ETF) erzielte in den letzten 25 Jahren im Durchschnitt eine Rendite von rund 6 % pro Jahr.» Zusätzlich wurden die jährlichen Gewinne und Verluste in einem Balkendiagramm dargestellt, ergänzt durch eine Linie mit der durchschnittlichen Rendite von 6 Prozent (vgl. Abbildung 8). Damit erhielten die Teilnehmenden einen Einblick in die Rendite und die Volatilität der ETF-Anlage.

Gruppe 3 erhielt die folgende Information: «Die zur Verfügung stehende Anlage (ETF) hat sich in den letzten 25 Jahren nahezu verdreifacht (+193 %).» Visualisiert wurde dies in Form einer kumulierten Renditekurve über die Zeit (vgl. Abbildung 9). Die zugrunde liegenden Renditedaten waren identisch mit jenen von Gruppe 2.

Durch die kumulierte Darstellung sollte der Fokus der befragten Personen jedoch stärker auf der Rendite und weniger auf die Volatilität gelenkt werden.

Nach der Informationsvermittlung wurden die Befragten gebeten, die CHF 50'000 zwischen Sparkonto und ETF aufzuteilen. Tabelle 4 zeigt, wie viel die Personen in den jeweiligen Gruppen durchschnittlich in den ETF investierten. Über alle Teilnehmenden hinweg lag die durchschnittliche Investition bei CHF 33'828. In Gruppe 1, die keine Informationen zu historischen Aktienrenditen erhielt, betrug die durchschnittliche ETF-Allokation CHF 31'725. In den Gruppen 2 und 3 investierten die Befragten hingegen höhere Beträge: In Gruppe 2 lag der Durchschnitt bei CHF 34'001, in Gruppe 3 bei CHF 35'849.

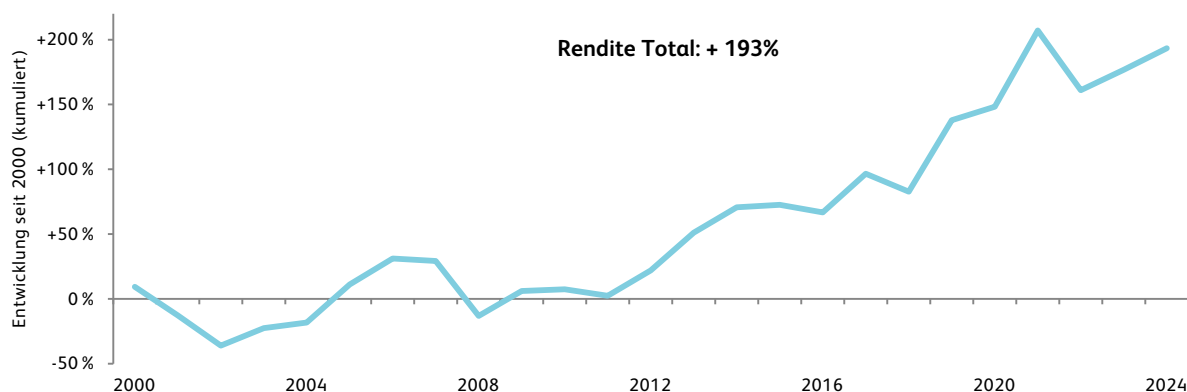


Abbildung 9: Grafisch dargestellte Rendite-Informationen für die Gruppe 3

	Total	Frauen	Männer
Gruppe 1 (keine Information; n = 659)	31'725	27'383	35'125
Gruppe 2 (jährliche Rendite; n = 666)	34'001	31'439	36'187
Gruppe 3 (Rendite kumuliert; n = 680)	35'849	33'601	37'901
Durchschnitt alle	33'828	30'847	36'353

Tabelle 4: Experiment: Durchschnittlich investierte Beträge in ETF nach Gruppen und Geschlecht

Abbildung 10 zeigt die prozentuale Differenz des ETF-Investitionsbetrags der Gruppen 2 und 3 im Vergleich zur Gruppe 1. So liegt der durchschnittliche Investitionsbetrag der Gruppe 2 (CHF 34'001) rund 7 % über jenem der Gruppe 1 (CHF 31'725). Personen der Gruppe 3 investierten sogar 13 % mehr als jene der Gruppe 1. Besonders stark fällt der Effekt bei Frauen aus: Teilnehmerinnen der Gruppe 2 investierten 15 % mehr als die Vergleichsgruppe, in Gruppe 3 lag der Wert sogar bei 23 %.

Die teils deutlichen Unterschiede in den im Experiment beobachteten ETF-Investitionsbeträgen zwischen den Gruppen deuten darauf hin, dass Kundinnen und Kunden im Beratungsprozess durch die Art der präsentierten Rendite-Informationen beeinflusst werden. Entscheidend ist dabei auch die Form der Darstellung: Am stärksten reagierten die Personen der Gruppe 3, denen kumulierte Renditen gezeigt wurden. Weniger ausgeprägt hingegen war die Reaktion in Gruppe 2 mit zusätzlicher Visualisierung der jährlichen Schwankungen und damit des Risikos.

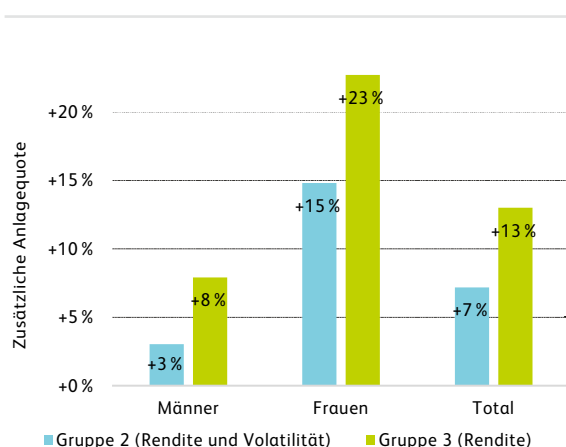


Abbildung 10: Zusätzliche Investition nach Informations-Intervention (im Vergleich zur Gruppe 1 ohne weitere visualisierte Informationen)

Bei diesen teilweise grossen Unterschieden zwischen den drei Gruppen ist zu beachten, dass jeweils ein substanzieller Teil der befragten Personen keine Allokation vorgenommen und mit «weiss nicht» geantwortet haben. Der Anteil dieser Personen steigt mit zunehmender Informationsfülle. Dies könnte darauf hindeuten, dass die im Experiment verwendeten Grafiken für diese Personen schwer verständlich waren und/oder zu wenig ausführlich erklärt wurden. In der Gruppe 1 antworteten 16 Prozent mit «weiss nicht», in der Gruppe 2 20 Prozent und in der Gruppe 3 22 Prozent. Auch hier zeigen sich geschlechterspezifische Unterschiede. Frauen antworteten häufiger mit «weiss nicht» als Männer.

2.6 Zusammenfassung

Anlegen über einen Lebenszyklus hinweg: Je älter, desto mehr Personen legen an

In der Schweiz legt etwa jede zweite Person an. Der Anteil der Anleger:innen steigt mit dem Alter an. Innerhalb der Generation der Babyboomer investieren durchschnittlich 62 Prozent aller Personen in Wertschriften. Es macht zudem einen Unterschied, ob Personen aus dieser Generation bereits pensioniert sind oder nicht. Vor der Pensionierung legen 58 Prozent der Babyboomer an. Nach der Pensionierung steigt der Anteil der Anleger:innen um fünf Prozentpunkte.

Ein möglicher Grund, weshalb ab der Pensionierung mehr Personen investieren, sind Kapitalauszahlungen des Altersguthabens aus der Pensionskasse. Ein Blick auf die Allokation dieser ausbezahlten Gelder zeigt, dass 62 Prozent der befragten Pensionierten zumindest einen Teil des Kapitals in Wertschriften investieren. Sofern unter diesen Personen «Erst-Investor:innen» sind, erhöht sich der Anteil der Anleger:innen entsprechend.

Eine Analyse der Investor:innen unter den pensionierten Personen, welche tatsächlich einen teilweisen oder vollständigen Kapitalbezug gemacht haben, zeigt denn auch noch höhere Werte: Wurde das gesamte Altersguthaben der Pensionskasse bezogen, liegt der Anleger:innen-Anteil bei 67 Prozent. Bei Personen, welche sich für eine Mischung aus Rente und Kapital entschieden haben, liegt der Anteil der Anleger:innen sogar bei 71 Prozent.

Starke «Cash-Orientierung» in der Bevölkerung

Die Werte zeigen, dass viele Pensionierte anlegen. Gleichzeitig stellt sich die Frage, weshalb besonders unter den Personen, welche einen Kapitalbezug aus der Pensionskasse machen, nicht noch mehr Personen anlegen. Ein Grund ist, dass viele Befragte substanzielle

Anteile der Kapitalauszahlungen auf dem Konto halten. Unter den Pensionierten geben 27 Prozent an, mindestens die Hälfte auf dem Konto zu halten. Der Bargeld-Anteil ist also sehr hoch. Gleiches gilt für Personen, welche älter als 50 Jahre aber noch nicht pensioniert sind. Eine von fünf Personen innerhalb dieser Gruppe plant, mehr als die Hälfte auf dem Konto zu belassen. Diese Personen mit einer hohen «Bargeld-Orientierung» (welche sich trotzdem Kapital aus der Pensionskasse auszahlen lassen) verfügen tendenziell über einen tieferen Bildungsabschluss, haben ein geringeres Einkommen und Vermögen und sind eher risikoavers. Durch den hohen Bargeld-Anteil entgehen diesen Personengruppen mögliche Erträge aus anderen Anlagekategorien – zum Beispiel aus Wertschriften- oder Immobilien-Investitionen. Solche Erträge würden zudem auch Pensionskassen realisieren, wenn die Personen das Altersguthaben nicht in Kapitalform, sondern als Rente bezogen hätten.

Angst vor Verlusten ist entscheidend, weshalb nicht mehr Personen in Wertschriften anlegen

Eine der zentralen Fragen, welche aus den obigen Erkenntnissen abgeleitet werden kann, ist die Frage nach den Gründen, weshalb nicht mehr Personen vor und nach der Pension anlegen. Auf Basis von Aussagen der Befragten wurde untersucht, welche Faktoren Anleger:innen von Nicht-Anleger:innen unterscheiden. Die Regressionsanalyse zeigt, dass die wahrgenommenen Einstiegskosten, individuelle Überzeugungen und Präferenzen, Verlustängste, der Aufwand für die Überwachung der Anlagen, das Interesse an Finanzthemen sowie das Vertrauen in die Bank allesamt statistisch signifikante Einflussgrössen für die Anlageentscheidung darstellen. Den grössten Einfluss darauf, ob eine Person anlegt oder nicht, hat die Angst vor Verlusten.

Unterteilt man die Befragten nach ihrer Risikoneigung in drei Gruppen, so kann etwa jede fünfte Person in der Schweiz als risikoavers bezeichnet werden. Etwas weniger als die Hälfte ist eher risikoorientiert. Gehört eine Person zu der Gruppe der risikoaversen Personen, reduziert dies die Wahrscheinlichkeit einer Anlage gegenüber einer Person mit einer geringen Verlustangst um 37 Prozentpunkte. Interessanterweise ist der Effekt nicht nur bei Personen mit hoher Risikoaversion stark. Bei Personen mit einer mittleren Risikoaversion sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Anlage auch bereits um 26 Prozentpunkte.

Diese Effekte sind als sehr stark zu bewerten, bedenkt man, dass durchschnittlich 52 Prozent aller Personen anlegen. Daneben sind auch demografische Faktoren wie Alter, Vermögen und Wohnort sowie das finanzwissen relevante Einflussgrössen für das Anlageverhalten in der Schweiz.

Eine Ebene, auf der Finanzdienstleister Einfluss nehmen können auf Anlageentscheidungen von Kund:innen ist die Beratung. Das Experiment in der vorliegenden Untersuchung deutet darauf hin, dass die Art und Weise der Informationsvermittlung in Bezug auf Risiken und Renditen das Investitionsverhalten beeinflussen kann. Zusätzliche Angaben zur historischen Renditeentwicklung von Anlagen erhöhen die Investitionsbereitschaft.

3. Vorsorgen

Die Vorsorge ist in der Schweiz seit Jahren Gegenstand intensiver politischer und gesellschaftlicher Diskussionen. Angesichts der steigenden Lebenserwartung und der demografischen Entwicklung rückt die langfristige Sicherung des Rentensystems zunehmend in den Fokus. So wächst die Zahl der pensionierten Personen im Verhältnis zur erwerbstätigen Bevölkerung weiter an. In absoluten Zahlen bezogen Ende 2024 rund 2.6 Millionen Personen in der Schweiz eine Altersrente – vor zehn Jahren waren es noch 2.2 Millionen. Allein im Jahr 2024 entstanden 145'600 neue Rentenansprüche von Neupensionierten.¹⁴

Auf politischer Ebene wurden in den vergangenen Jahren verschiedene Reformvorhaben lanciert. So nahm die Stimmbewölkerung im März 2024 die Einführung einer 13. AHV-Rente an, während die Reform der beruflichen Vorsorge (BVG), die eine Stärkung der Finanzierung der zweiten Säule zum Ziel hatte, im September 2024 abgelehnt wurde. Damit stehen die Reformbemühungen in der beruflichen Vorsorge vor einem Neustart. Zusätzlich plant der Bundesrat zur Verbesserung der Bundesfinanzen eine höhere Besteuerung von Kapitalauszahlungen aus der Pensionskasse und der Säule 3a. Eine solche Massnahme birgt das Risiko, das Vertrauen der Bevölkerung in die langfristige Verlässlichkeit und Berechenbarkeit des Vorsorgesystems zu schwächen.

¹⁴ Zahlen basieren auf AHV-Ansprüchen auf die Altersrente. Schweizerische Eidgenossenschaft (2025). AHV-Statistik 2025.

Während auf politischer Ebene über strukturelle Anpassungen des Vorsorgesystems diskutiert wird, stehen auf individueller Ebene auch die Versicherten selbst vor wichtigen Entscheidungen in Bezug auf ihre eigene Vorsorge. Besonders die Wahl zwischen lebenslangem Rentenbezug und einer teilweisen oder vollständigen Kapitalauszahlung in der beruflichen Vorsorge ist komplex und hat für die Versicherten eine erhebliche finanzielle Tragweite.

3.1 Wann man sich erstmals mit der Pensionierung befasst

Die Auseinandersetzung mit der eigenen Pensionierung erfolgt nicht bei allen Personen gleich früh. In einem ersten Schritt wurde in der Studie daher untersucht, ab welchem Zeitpunkt sich die Befragten erstmals mit den finanziellen Aspekten ihrer Pensionierung auseinandergesetzt haben. Die Frage «Haben Sie sich schon mal Gedanken gemacht zu finanziellen Aspekten Ihrer Pensionierung» richtete sich an Personen, welche älter als 18 Jahre, aber noch nicht pensioniert sind.

Abbildung 11 zeigt den Anteil der Personen, welche sich bis zum entsprechenden Alter Gedanken zur finanziellen Situation in der Pension gemacht haben. Ein Viertel der noch nicht pensionierten Personen hat sich bisher dazu noch gar nie Gedanken gemacht. Weitere 8 Prozent antworten mit «weiss nicht».

Mit steigendem Alter beschäftigten sich tendenziell mehr Personen mit ihrer Pensionierung. Bis zum 20. Altersjahr hatten sich lediglich 3 Prozent dazu Überle-

gungen gemacht. Bis zum Erreichen des 40. Altersjahrs steigt der Anteil auf etwas mehr als ein Drittel. Vor dem 60. Altersjahr machten sich 63 Prozent entsprechende Überlegungen und bis zur Pensionierung waren es lediglich 67 Prozent aller Befragten. Frauen beschäftigen sich tendenziell leicht später mit dem Thema als Männer.

Insgesamt sind diese Resultate überraschend. Viele Personen machen sich bis zur Pensionierung keine Gedanken zu deren finanziellen Aspekten. Dies ist insofern problematisch, als wichtige finanzielle Weichenstellungen – etwa die Wahl zwischen Renten- und Kapitalbezug, die Optimierung der Säule 3a oder die Reduktion von Schulden – in dieser Lebensphase zentral und oft nicht mehr langfristig korrigierbar sind.

Mittels einer zusätzlichen Regressionsanalyse haben wir überprüft, welche Faktoren beeinflussen, in welchem Alter sich Personen erstmals mit der finanziellen Situation nach der Pensionierung auseinandersetzen. Wenig überraschend befassen sich die Personen mit zunehmendem Alter eher mit dem Thema Pensionierung. Anleger:innen befassen sich durchschnittlich etwa zwei Jahre früher mit dem Thema Pensionierung als Nicht-Anleger:innen. Der Einfluss ist somit zwar statistisch signifikant, aber nicht besonders stark.

Ähnliche Muster lassen sich auch bei den 25 Prozent der Befragten beobachten, welche sich bisher noch nie Gedanken zur Pensionierung gemacht haben.

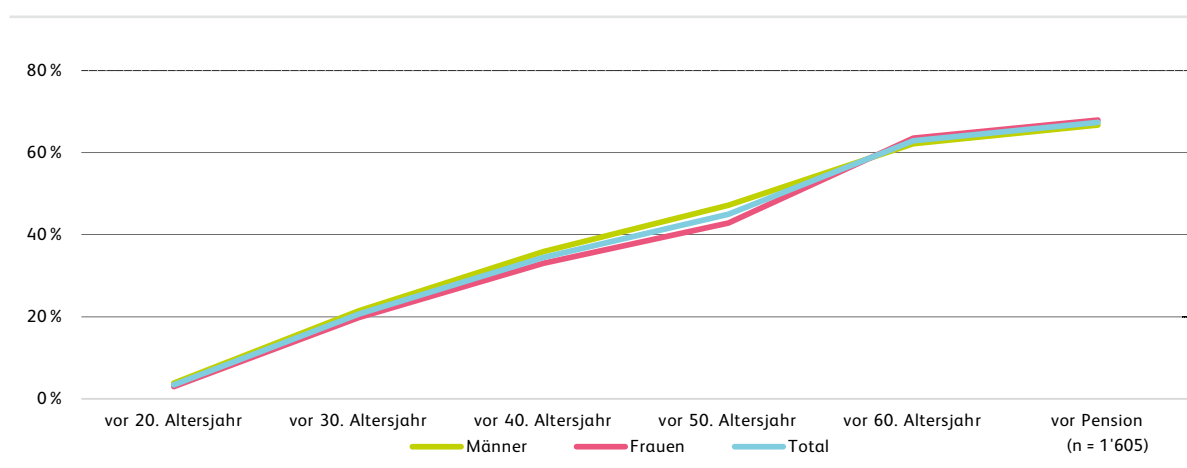


Abbildung 11: Anteil der Personen, welche sich bis zum jeweiligen Alter Gedanken zur finanziellen Situation in der Pension gemacht hatten (Personen, welche noch nicht pensioniert sind)

3.2 Kapital, Rente oder eine Kombination davon?

Das Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) regelt die Altersleistungen für alle Personen, die im Rahmen der obligatorischen Vorsorge versichert sind. Mit dem Erreichen des Rentenalters (aktuell 65 Jahre für Männer, 64 Jahre für Frauen) besteht ein Anspruch auf Altersleistungen. Der Regelfall ist dabei der Bezug dieser Leistungen in Form einer Rente (Art. 13 und 14 BVG). Gemäss Art. 37 BVG müssen Vorsorgeeinrichtungen den Versicherten jedoch die Möglichkeit bieten, mindestens einen Viertel des Altersguthabens in Form einer Kapitalauszahlung zu beziehen. In ihren Reglementen können Pensionskassen über diese Mindestvorgabe hinausgehen und auch den vollständigen Kapitalbezug zulassen. Damit steht den Versicherten je nach Reglement der Bezug des Altersguthabens in Form einer Rente, als Mischform (Rente und Kapital) oder – in den meisten Fällen – als vollständiger Kapitalbezug offen. Laut der Pensionskassenstudie von Swisscanto bieten lediglich 11 Prozent aller Vorsorgeeinrichtungen keinen vollen Kapitalbezug an.¹⁵

Die Zusammensetzung von Kapital-, Renten- und Mischbezügen hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verschoben. Es zeichnet sich ein klarer Trend hin zu mehr Kapitalbezügen ab. Das Bundesamt für Statistik (BFS) weist in seiner Neurentenstatistik regelmässig aus, in welcher Form Vorsorgeleistungen beim Übertritt in den Ruhestand bezogen werden.¹⁶ Die aktuellsten Zahlen aus dem Jahr 2023 zeigen: 40 Prozent der Neupensionierten entschieden sich für eine lebenslange Rente, 41 Prozent für den vollständigen Kapitalbezug und rund ein Fünftel für eine Mischform (vgl. Abbildung 12). Betrachtet man die Entwicklung seit 2015, wird der Trend besonders deutlich: Der Anteil der Kapitalbezüge ist kontinuierlich gestiegen und übertraf 2023 erstmals denjenigen der ausschliesslichen Rentenbezüge. Der Anteil der Mischform blieb hingegen über die Jahre hinweg konstant bei rund 20 Prozent.

Die Statistik erlaubt zudem einen Blick auf geschlechtsspezifische Unterschiede. Der generelle Trend hin zum

Kapitalbezug zeigt sich bei Frauen wie bei Männern. Zwischen 2015 und 2023 erhöhte sich der Anteil reiner Kapitalbezüge bei Frauen um 9 Prozentpunkte, bei Männern um 12 Prozentpunkte. Im Jahr 2023 lag die Kapitalbezugsquote bei beiden Geschlechtern bei rund 41 Prozent. Deutliche Unterschiede bestehen jedoch bei den Renten- und Mischbezügen: Frauen beziehen deutlich häufiger ausschliesslich eine Rente (45 % gegenüber 35 % bei den Männern), während Männer wesentlich öfter eine Kombination aus Rente und Kapital wählen (23 % gegenüber 14 % bei den Frauen).

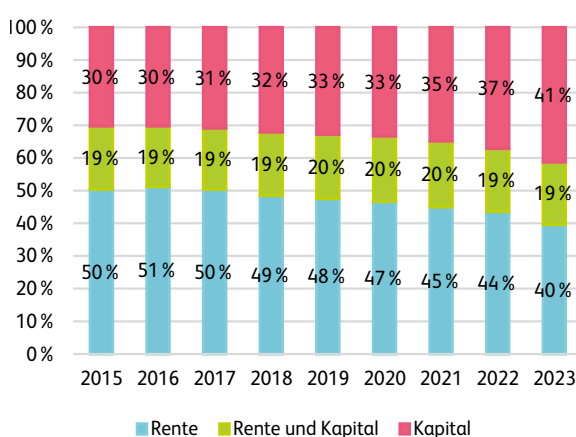


Abbildung 12: Bezugsform des Altersguthabens aus der Pensionskasse, Anteile in Prozent, Neurentner:innen, 2015 – 2023 (Daten: BFS)¹⁷

In der vorliegenden Bevölkerungsbefragung wurden sowohl Personen ab 50 Jahren, die (kurz) vor der Pensionierung stehen, als auch bereits pensionierte Personen gefragt, ob sie sich für einen Kapitalbezug, eine Rente oder eine Mischform entscheiden bzw. entschieden haben.

Unter den Pensionierten beziehen 61 Prozent eine Rente (vgl. Abbildung 13). Jeweils rund 20 Prozent entschieden sich beim Übergang in den Ruhestand für einen Kapital- oder Mischbezug. Deutliche Unterschiede zeigen sich bei den noch nicht pensionierten

¹⁵ Swisscanto (2025). Schweizer Pensionskassenstudie 2025. S. 28.

¹⁶ Bundesamt für Statistik BFS (2025). Neurentenstatistik vom 25.11.2024. Online (01.08.2025): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/>

¹⁷ Bundesamt für Statistik BFS (2025). Neurentenstatistik vom 25.11.2024. Online (01.08.2025): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/soziale-sicherheit/erhebungen/nrs.html>

Personen: Hier planen 36 Prozent einen reinen Rentenbezug – ein etwas tieferer Wert als der Anteil des Rentenbezugs unter den Neurentner:innen im Jahr 2023 (vgl. Abbildung 12, BFS-Statistik).

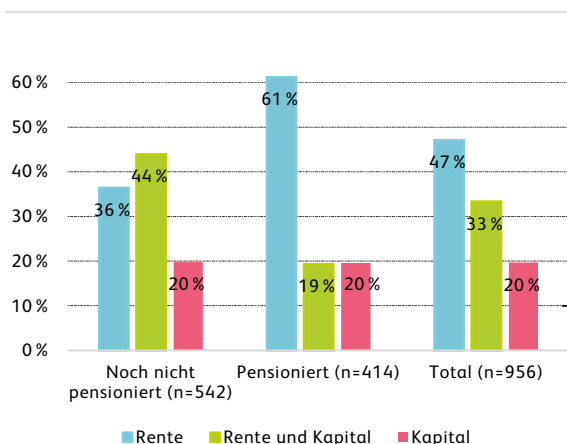


Abbildung 13: Bezugsform des Altersguthabens aus der Pensionskasse (geplante Entscheidung von Personen älter als 50 Jahre vor der Pension und effektive Entscheidung von Personen in der Pension; Daten: eigene Erhebung)

Unter den befragten nicht pensionierten Personen planen 44 Prozent einen Mischbezug – ein im Vergleich zur Neurentnenstatistik des BFS hoher Anteil, während der Anteil reiner Kapitalbezüge eher gering ist. Die Abweichung zu den effektiven Daten der Neurentner:innen im Jahr 2023 gemäss der BFS-Statistik deutet auf einen Trend zu mehr Mischbezügen hin. Dies ist bemerkenswert, da der Anteil der Mischbezüge zuvor über mehrere Jahre hinweg bei rund 20 Prozent verharrte. Gleichzeitig ist nicht auszuschliessen, dass sich die aktuell geäusserten Pläne bis zur Pensionierung noch verändern, etwa wenn sich viele Personen bei der konkreten Entscheidung zwischen Kapital- und Rentenbezug intensiver mit den jeweiligen Konsequenzen auseinandersetzen müssen. Wie oben schon aufgezeigt, haben sich viele Personen noch (zu) wenig intensiv mit diesem Thema auseinandergesetzt.

Die vorliegende Stichprobe unterscheidet sich von der Grundgesamtheit der Neurentner:innen gemäss BFS-Statistik (November 2023). In der BFS-Statistik sind insbesondere die Kapitalbezüge deutlich häufiger vertreten (41 % gegenüber 20 % in unserer Befragung). Der Grund dafür ist, dass in unserer Erhebung Personen mit tiefen Altersguthaben leicht unterrepräsentiert sind. Denn kleine Guthaben werden häufiger vollständig in Kapitalform bezogen.¹⁸

Ähnliche Ergebnisse wie in unserer Befragung (insbesondere in Bezug auf die Mischform Kapital/Rente) finden sich in den Daten der Pensionskasse des Bundes PUBLICA.¹⁹ Dort zeigen die effektiven Renteneintritte im Jahr 2023, dass 38 Prozent einen Mischbezug wählten, 43 Prozent eine Rente und 20 Prozent einen Kapitalbezug. Es zeigt sich auch ein klarer Trend zur Mischform Kapital- und Rentenbezug. Im Jahr 2013 lag der Anteil dieser kombinierten Bezüge bei den Versicherten der PUBLICA Pensionskasse noch bei 27 Prozent. Gleichzeitig ist auch der Kapitalbezug bei PUBLICA im Verhältnis zum gesamten Altersguthaben gestiegen. Im Jahr 2013 wurden durchschnittlich 12 Prozent des Altersguthabens als Kapital bezogen. Bis 2023 stieg dieser Anteil auf 33 Prozent.

Abbildung 14 zeigt die Bezugsform des Altersguthabens aus der Pensionskasse aller Personen über 50 Jahren aufgeschlüsselt nach demografischen und weiteren Merkmalen (geplante und effektive Entscheidungen). Auch in der vorliegenden Erhebung sind Kapitalbezüge in der untersten Einkommenskategorie sehr verbreitet (37 %). In der höchsten Einkommenskategorie ist dagegen der Mischbezug aus Kapital und Rente am häufigsten (46 %). Frauen beziehen etwas häufiger ausschliesslich eine Rente als Männer (49 % gegenüber 45 %).

Der Trend zu Mischbezügen aus Rente und Kapital zeigt sich auch in den unterschiedlichen Präferenzen der verschiedenen Generationen. Während bei den Babyboomern die Rente die häufigste Bezugsform war/ist (58 %), dominiert bei der Generation X derzeit der Mischbezug (47 %). Besonders ausgeprägt ist dieser Trend bei den 50- bis 54-Jährigen innerhalb der Gene-

¹⁸ Die Neurentnenstatistik des BFS gibt einen Einblick in die Verteilung der Kapitalbezüge. Der Mittelwert des bezogenen Altersguthabens beträgt CHF 303'204. Der Median liegt jedoch lediglich bei CHF 167'458. Besonders auffällig sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Bei Neurentner:innen des Jahres 2023 lag das Mediankapital bei Kapitalbezügen bei CHF 92'740. Bei Männern lag dieser Wert bei CHF 250'845.

¹⁹ Pensionskasse des Bundes PUBLICA (2024): Rente oder Kapital? Studie über die Entwicklung, Determinanten und Hintergründe der Pensionierungsentscheidungen bei PUBLICA. Online (25.08.2025): www.publica.ch/de/dokumente/studie-rente-oder-kapital (abgerufen am 14.2.2025)

ration X: In dieser Gruppe, die rund 10 bis 15 Jahre vor der Pensionierung steht, plant mehr als jede zweite Person einen kombinierten Bezug (52 %).

Interessanterweise zeigen sich auch bei Faktoren wie dem Interesse an Finanzthemen, dem Finanzwissen und der Angst vor Verlusten deutliche Unterschiede. Diese Merkmale, die bereits im Zusammenhang mit der Anlagewahrscheinlichkeit eine zentrale Rolle spielten (vgl. Kapitel 2.4), beeinflussen auch die Wahl der Bezugsform. Personen mit höherem Finanzwissen, stärkerem Interesse an Finanzmärkten und geringerer Angst tendieren häufiger zu einem Mischbezug aus Kapital und Rente.

Mittels einer Regressionsanalyse haben wir zusätzlich untersucht, welche Faktoren einen teilweisen oder gesamten Kapitalbezug des Altersguthabens erklären können. Die Ergebnisse zeigen, dass diese Entscheidung hauptsächlich und signifikant durch das Alter und das Finanzinteresse beeinflusst wird. Jüngere Personen mit einem hohen Interesse an Finanzmärkten haben eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit, sich für einen teilweisen oder gesamten Kapitalbezug zu entscheiden. Umgekehrt zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit eines (teilweisen) Kapitalbezugs bei Personen aus der Generation der Babyboomer und Personen mit einem geringen Finanzinteresse kumuliert um über 20 Prozentpunkte tiefer liegt. Interessanterweise ist es statis-

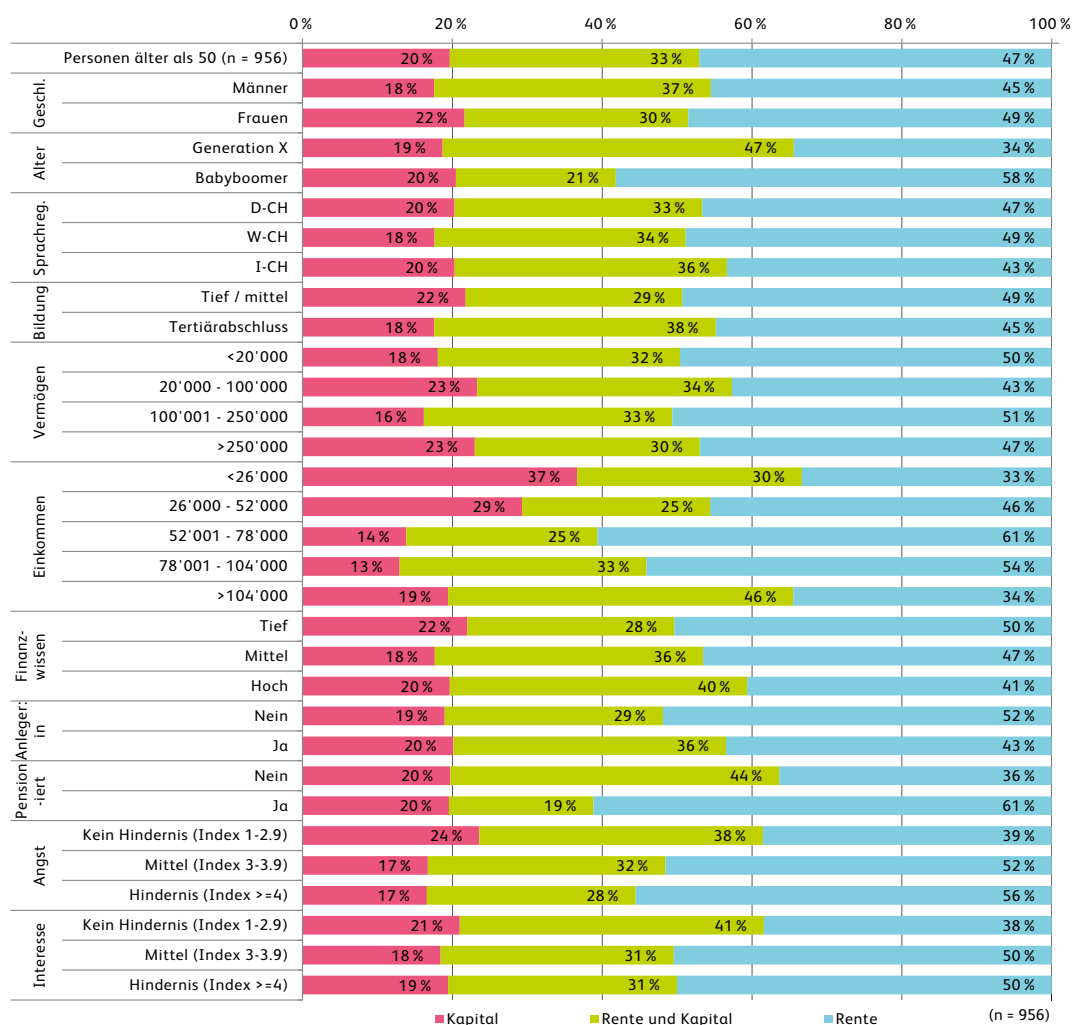


Abbildung 14: Bezugsform des Altersguthabens aus der Pensionskasse nach demografischen und weiteren Merkmalen (geplante Entscheidung von Personen älter als 50 Jahre vor der Pension und effektive Entscheidung von Personen in der Pension; Daten: eigene Erhebung)

tisch nicht signifikant, ob eine Person in Wertschriften investiert oder nicht – ausschlaggebend sind primär Interesse und Alter.

Die Ergebnisse zeigen insgesamt ein differenziertes Bild im Umgang mit dem Vorsorgevermögen im Ruhestand. Zwar bleibt die lebenslange Rente weiterhin die häufigste Bezugsform, doch der Anteil der Personen, die zumindest einen Teil ihres Altersguthabens als Kapital beziehen, wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen. Besonders ausgeprägt ist dieser Trend bei Personen mit höheren Einkommen und Vermögen, einem hohen Interesse an Finanzthemen sowie einer vergleichsweise tiefen Angst vor Verlusten. Der Kapitalbezug wird zunehmend als Möglichkeit gesehen, im Ruhestand mehr Flexibilität und Selbstbestimmung zu gewinnen.

Die Analysen zeigen gleichzeitig, dass nicht alle Personen gleich gut auf diese Verantwortung vorbereitet sind. Nur ein Teil der Bevölkerung verfügt über das notwendige Finanzwissen, um das bezogene Kapital sinnvoll zu verwalten oder anzulegen. Viele Neurentner:innen, die sich für einen Kapital- oder Mischbezug entscheiden, legen ihr Kapital nur teilweise oder gar nicht aktiv am Markt an, sondern belassen es auf Konten oder nutzen es zur Schuldentilgung. Damit bleibt das Potenzial eines Kapitalbezugs für den Vermögensaufbau im Alter vielfach ungenutzt. Gleichzeitig birgt der Kapitalbezug auch Risiken: Wer das Kapital selbst verwaltet, trägt das Anlage- und Langlebkeitsrisiko eigenständig. Angesichts steigender Lebenserwartung und unsicherer Kapitalmärkte kann dies langfristig auch problematisch sein, insbesondere für Personen mit geringem Finanzwissen oder niedrigen Ersparnissen.

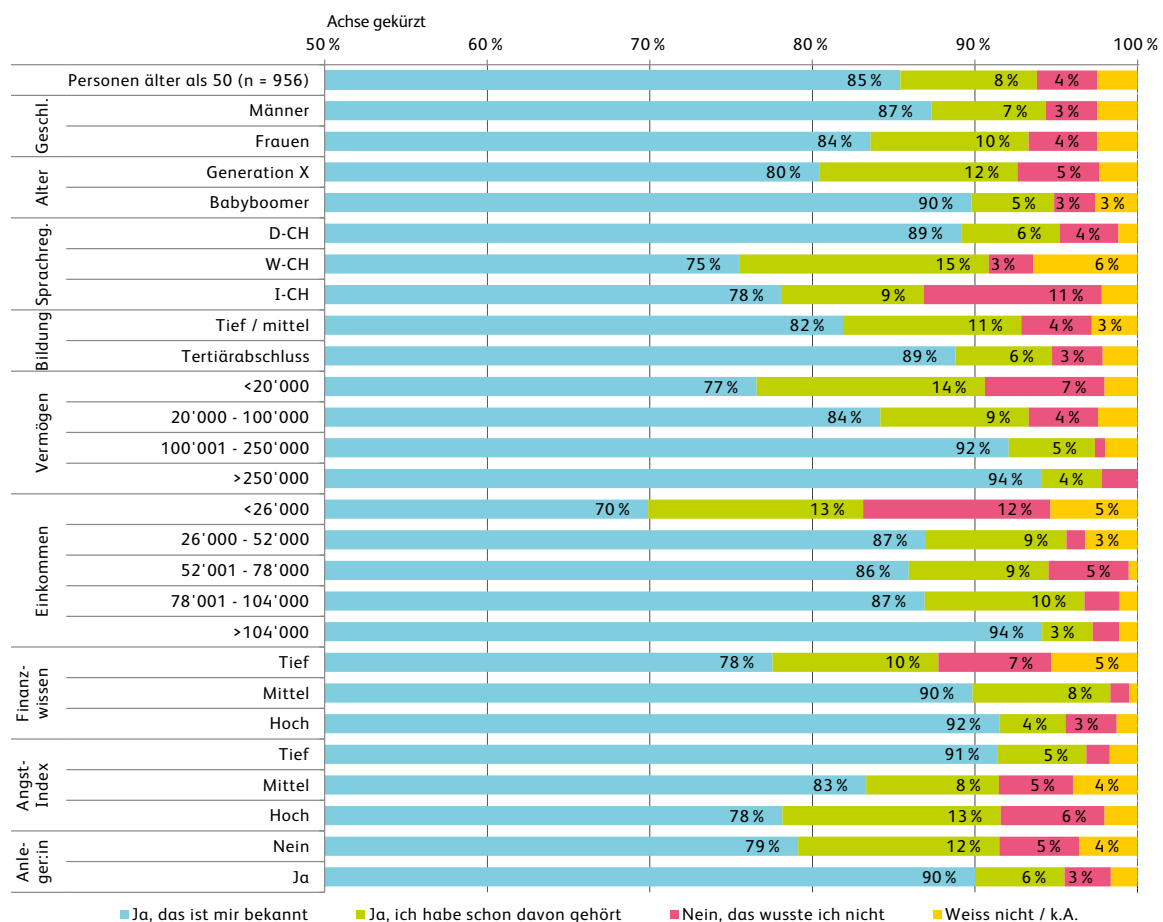


Abbildung 15: Wissen Sie, dass Pensionskassengelder grundsätzlich entweder als Rente, Kapital oder in einer Kombination bezogen werden können? (Personen älter als 50 Jahre)

Insgesamt lässt sich aber festhalten: Die Schweizer Bevölkerung bewegt sich schrittweise in Richtung einer flexibleren Vorsorge, bei der Mischformen aus Kapital und Rente zunehmend an Bedeutung gewinnen. Damit steigen jedoch auch die Anforderungen an finanzielle Bildung, Information und Beratung – sowohl seitens der Vorsorgeeinrichtungen als auch Finanzdienstleister.

3.3 Bekanntheit der Wahlmöglichkeit zwischen Rente, Kapital und Mischbezügen

Die Tatsache, dass viele Personen einen Kapital- oder Mischbezug wählen, lässt darauf schliessen, dass die Wahlmöglichkeit unter den aktuell und künftig Pensionierten grundsätzlich bekannt ist. Von Interesse ist deshalb, ob sich das Bewusstsein über diese Option je nach soziodemografischen Merkmalen unterscheidet.

85 Prozent der befragten Personen ab 50 Jahren kennen die Wahlmöglichkeit zwischen Rente und Kapital. Weitere 8 Prozent haben zumindest schon davon gehört, während nur 4 Prozent angeben, diese Option bisher nicht gekannt zu haben. Zwischen Männern und Frauen bestehen dabei keine markanten Unterschiede (87 % vs. 84 %). Insgesamt zeigt sich damit ein bemerkenswert hoher Bekanntheitsgrad dieser Wahlmöglichkeit – insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich viele Personen sonst nur begrenzt mit Vorsorgethemen auseinandersetzen.

Das Alter hat – wenig überraschend – einen starken Einfluss auf die Bekanntheit: 90 Prozent der Babyboomer geben an, mit der Wahlmöglichkeit vertraut zu sein. Auch bei Personen mit höherem Bildungsniveau, höherem Einkommen und Vermögen sowie ausgeprägterem Finanzwissen ist die Kenntnis der Wahlmöglichkeiten deutlich stärker verbreitet. Auffällig sind die Unterschiede nach Sprachregionen: In der Deutschschweiz ist die Wahlmöglichkeit am bekanntesten, während die Werte in der Westschweiz und im Tessin tiefer liegen.

3.4 Motive für die Bezugsformen des Altersguthabens aus der Pensionskasse

Die Gründe für einen Bezug des Altersguthabens in der Pensionskasse als Kapital, Rente oder einer Kombination davon können je nach Bezugsform stark variieren. Auf Basis der bestehenden Literatur zu Pensionskassenbezügen wurden 15 häufig genannte Argumente identifiziert und in der Befragung berücksichtigt.²⁰ Auf einer Likert-Skala von 1 («trifft überhaupt nicht zu») bis 5 («trifft voll und ganz zu») bewerteten insgesamt 956 Personen im Alter über 50 Jahren die entsprechenden Aussagen. In Abbildung 16 sind die durchschnittlichen Zustimmungswerte nach der jeweiligen Bezugsform (geplant, wenn noch nicht in Rente; effektive Bezugsform, wenn in Rente) aufgelistet. Die Abbildung ist nach den Zustimmungswerten für die Wahl des vollständigen Kapitalbezugs sortiert.

Die am häufigsten genannten Argumente für einen vollständigen oder teilweisen Kapitalbezug sind ähnlich. Wichtig sind die «finanzielle Flexibilität», die Möglichkeit, das Kapital selber zu bewirtschaften, sowie der Höhe des vorhandenen Altersguthabens. Das letztgenannte Argument kann in beide Richtungen verstanden werden: Einerseits kann das Kapital sehr tief sein, so dass beispielsweise ein kompletter Kapitalbezug gemacht wird (der Median bei vollständigen Kapitalbezügen ist tiefer als bei Mischbezügen). Andererseits kann das Altersguthaben auch sehr hoch sein, so dass sich Personen eher für eine Mischung aus Kapital und Rente beziehen. Beim vollständigen Kapitalbezug ebenfalls wichtig sind der Umwandlungssatz und die Lebenserwartung. Bei der Mischform aus Kapital und Rente wird vor allem das sichere, regelmässige Einkommen aus der Rentenkomponente sehr stark geschätzt.

Bezügerinnen und Bezüger von Rentenleistungen (bzw. Personen, welche mit einer Rente planen) schätzen hingegen vor allem ein sicheres und regelmässiges Einkommen. Dieses Motiv ist mit Abstand die am häufigsten genannte Begründung. Ebenfalls wichtig ist die Höhe des Altersguthabens, die Lebenserwartung sowie der Umwandlungssatz.

²⁰ Vgl. dazu die folgenden Studien: VZ VermögensZentrum (2024): Pensionierung: Rente oder Kapital – das sind die Fakten.; Seiler Zimmermann, Y., Döhnert, K. & Schreiber, F. (2024): VorsorgeDIALOG 2024 – Financial Literacy mit Fokus Altersvorsorge. Hochschule Luzern (HSLU). Pensionskasse des Bundes PUBLICA (2024): Rente oder Kapital? Studie über die Entwicklung, Determinanten und Hintergründe der Pensionierungsentscheidungen bei PUBLICA

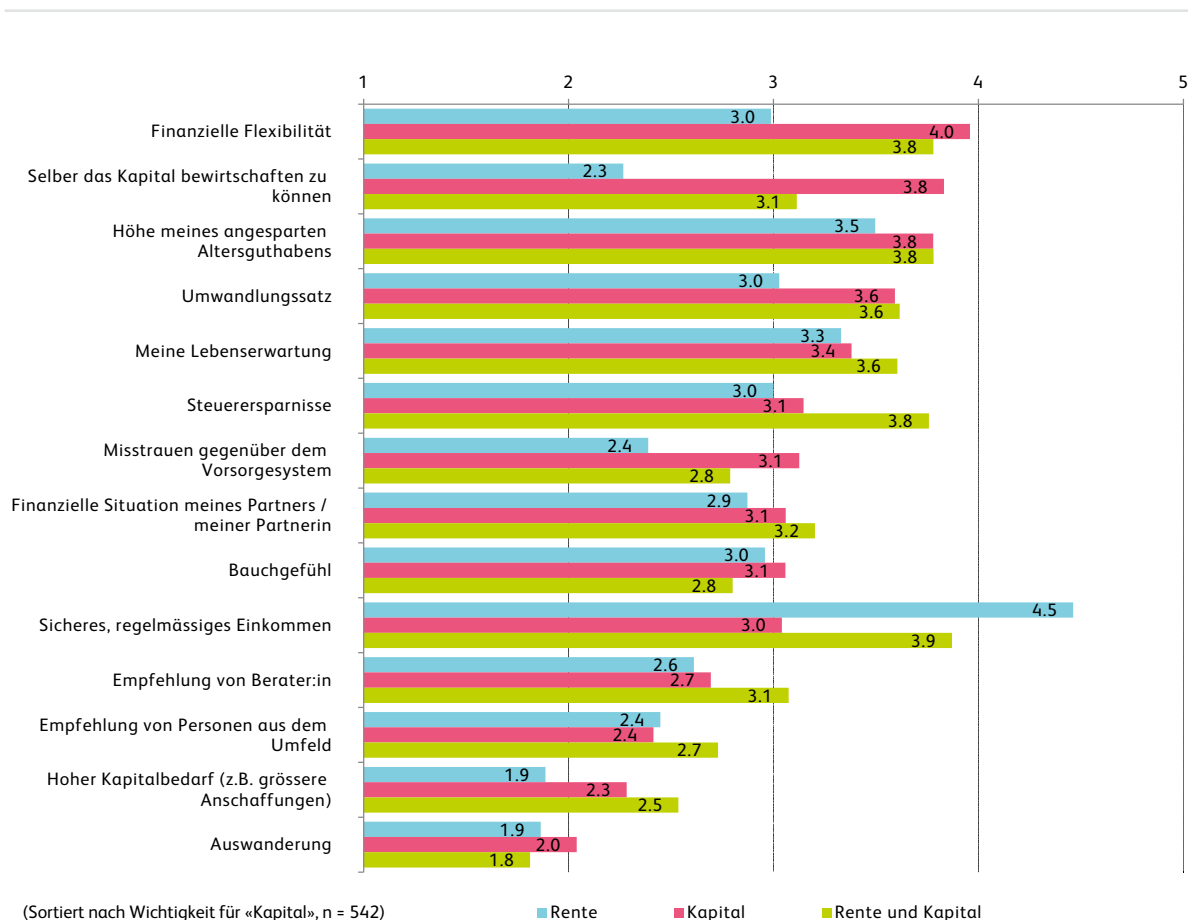


Abbildung 16: Hauptgründe für die Bezugsform des Altersguthabens (Durchschnitt der Zustimmung auf einer Skala von 1 «trifft überhaupt nicht zu» bis 5 «trifft voll und ganz zu»; pensionierte Personen)

3.5 Wer sich beraten lässt

Mit Blick auf die möglichen Bezugsformen des Altersguthabens in der Pensionskasse sowie die potenziell grossen finanziellen Auswirkungen dieser Entscheidung nehmen viele Personen eine Pensionierungsberatung in Anspruch. Unter den bereits pensionierten Personen geben 50 Prozent an, eine Beratung genutzt zu haben. Bei den noch nicht pensionierten Personen planen 73 Prozent der Befragten, sich beraten zu lassen (vgl. Abbildung 17).

Personen mit höherem Vermögen und Einkommen zeigen eine grössere Bereitschaft, eine Beratung in Anspruch zu nehmen. Ebenfalls lassen sich Personen mit einem besseren Finanzwissen häufiger beraten (planen dies, oder hatten es gemacht) als Personen mit einem tiefen Finanzwissen. Ob eine Person bereits in

Wertschriften investiert oder nicht, hat hingegen keinen wesentlichen Einfluss auf die Inanspruchnahme einer Beratung.

Einen grossen Einfluss hat auch die gewählte beziehungsweise geplante Bezugsform des Altersguthabens. Personen, welche sich für einen Mischbezug aus Kapital und Rente entschieden oder dies beabsichtigen, ziehen deutlich häufiger Beratung hinzu oder planen dies. Unter den Pensionierten, welche sich für einen Mischbezug entschieden, nahmen 65 Prozent eine Beratung in Anspruch. Bei Personen, welche mit einem Mischbezug planen, gehen aktuell 82 Prozent davon aus, sich beraten zu lassen. Von den Personen, welche sich für eine Rente entschieden haben, liessen sich immerhin 45 Prozent beraten. Bei den noch nicht pensionierten Personen, welche eine Rente möchten, planen 64 Prozent mit einer Beratung.

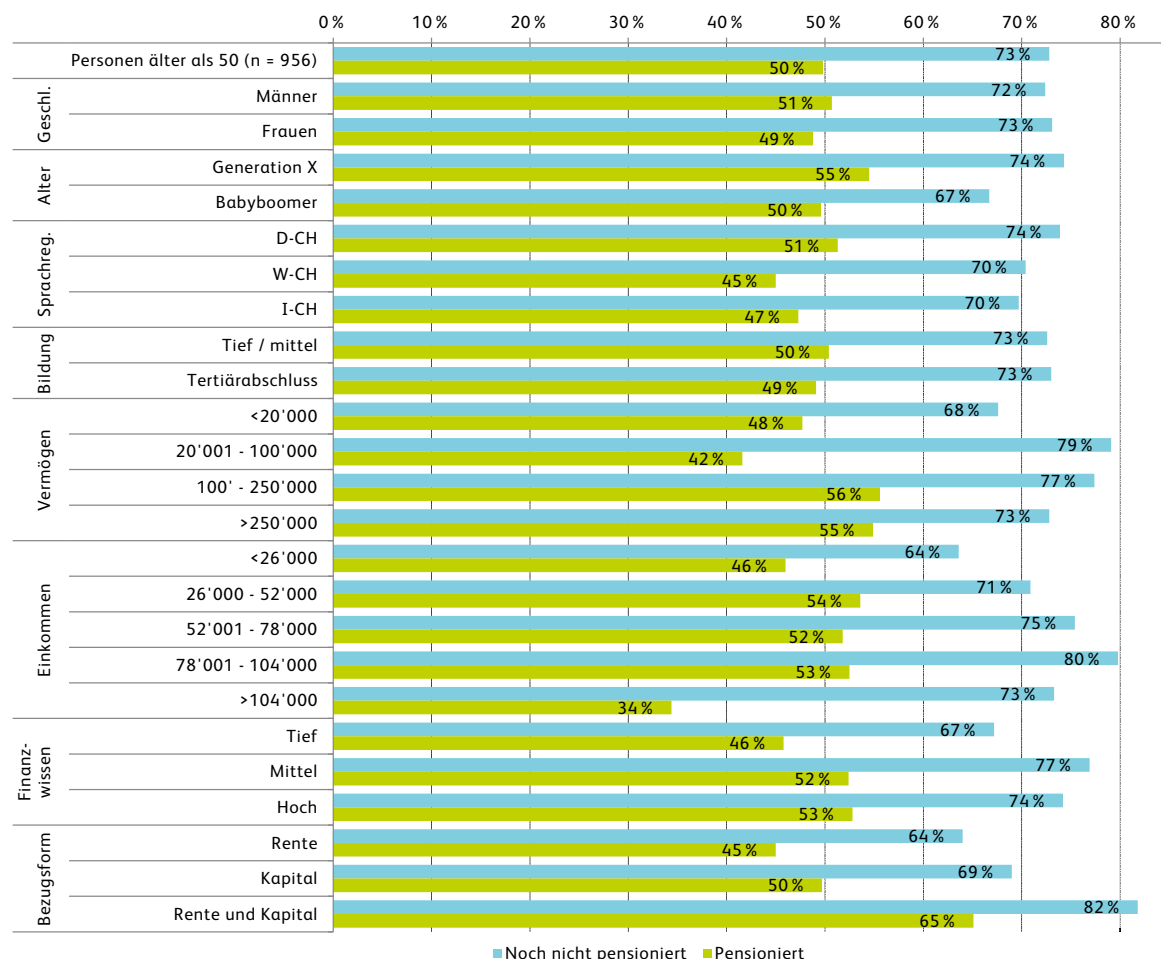


Abbildung 17: Beratung beim Pensionierungsentscheid nach soziodemografischen und weiteren Merkmalen (Personen älter als 50 Jahre)

Abbildung 18 zeigt, durch wen sich die Befragten beim Vorsorgeentscheid beraten liessen (bzw. dies planen). Unabhängige Anbieter sowie die Hauptbank sind praktisch gleich wichtig für Beratungen. Die bereits pensionierten Personen, wandten sich etwas häufiger an einen unabhängigen Anbieter (26 %) als an die eigene Bank (22 %). Bei den noch nicht pensionierten Personen ist es genau umgekehrt – hier wird die Bank etwas häufiger als erste Ansprechstation genannt (26 % vs. 24 %). Ebenfalls wichtig sind die Pensionskassen selbst. Hier gaben 18 Prozent der befragten Personen in Pension an, eine Beratung in Anspruch genommen zu haben.

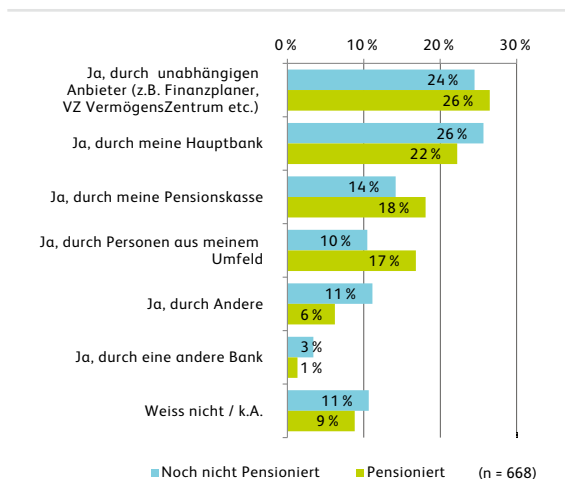


Abbildung 18: Beratung beim Pensionierungsentscheid nach Beratungsanbieter (Personen älter als 50 Jahre)

3.6 Werden Vorschläge aus der Pensionierungsberatung umgesetzt?

In einem weiteren Schritt wurden die pensionierten Personen, welche sich beraten liessen gefragt, ob sie entsprechende Vorschläge aus der Beratung (z.B. die Form des Bezugs des Altersguthabens oder die Allokation des Guthabens bei einem teilweisen oder vollständigen Kapitalbezug) umgesetzt haben. Abbildung 19 zeigt, dass 56 Prozent den Vorschlag aus der Pensionierungsberatung umgesetzt haben. Es gibt aber auch 38 Prozent der befragten Personen, welche den Vorschlag der Beratung nur teilweise umgesetzt haben. Weitere 4 Prozent haben den Vorschlag überhaupt nicht umgesetzt.

Unter den Personen, welche ihren Vorsorgeplan nicht oder nur teilweise umgesetzt haben, geben 14 Prozent an, dass die Angst vor Verlusten sie von einer Anlage in Wertschriften abgehalten hat (vgl. Abbildung 20). Hier spiegeln sich die Erkenntnisse zum Thema Anlegen in Kapitel 2.4 wider, wonach Angst einer der zentralen Gründe ist, weshalb Personen nicht anlegen. Ebenfalls 14 Prozent der Befragten nennen mangelndes Vertrauen als Grund für die Nicht-Umsetzung ihres Vorsorgeplans. 13 Prozent verweisen auf fehlende Informationen.

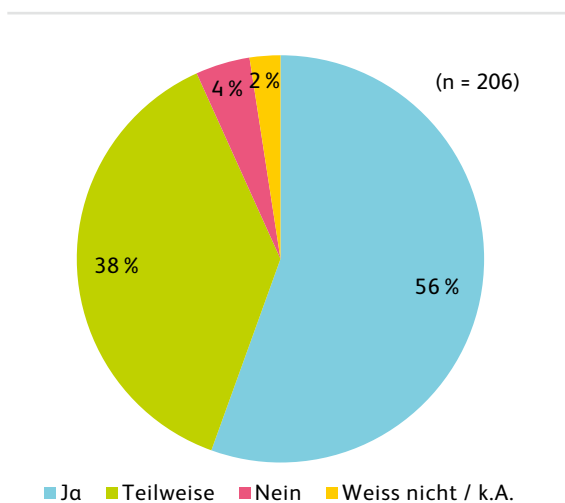


Abbildung 19: Wurden die Pläne aus der Pensionierungsberatung umgesetzt? (pensionierte Personen, welche sich beraten liessen)

Die Kategorie «Anderes» wurde mit 26 Prozent am häufigsten gewählt. Bei dieser Antwortoption mussten die Befragten in Textform noch weitere Angaben machen. Hier finden sich aber keine weiteren Muster mehr. Die Antworten variieren stark und sind sehr individuell.²¹

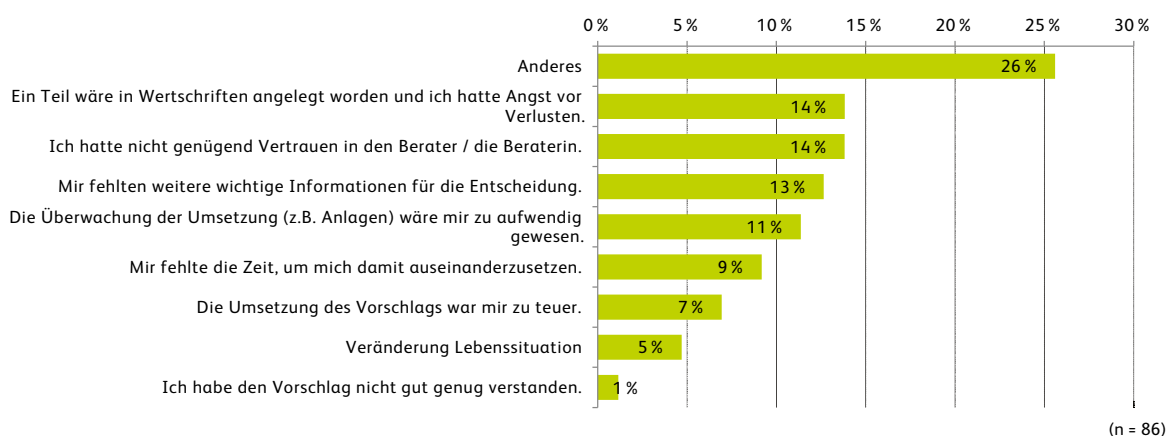


Abbildung 20: Gründe für die Nicht-Umsetzung von Vorsorgeplänen (pensionierte Personen, welche sich beraten liessen, die Pläne aber teilweise oder gar nicht umgesetzt haben)

²¹ Textantworten, welche den anderen Antwortoptionen zugeordnet werden konnten, wurden entsprechend umcodiert.

3.7 Zusammenfassung

Finanziell selbstbewusste Personen möchten in der Altersvorsorge mehr Freiheiten und beziehen das Altersguthaben aus der Pensionskasse als Kombination aus Rente und Kapital

Jeweils etwa zwanzig Prozent der von uns befragten Pensionär:innen bezogen ihr Alterskapital aus der Pensionskasse in Form einer vollständigen Kapitalauszahlung oder einer Kombination aus Kapital und Rente. Der Anteil der Mischbezüge wird in den kommenden Jahren steigen. Unter den Personen ab dem 50. Altersjahr, die noch nicht pensioniert sind, planen 44 Prozent einen Mischbezug aus Kapital und Rente. Personen mit einem hohen Einkommen, einem hohen Finanzwissen, einem hohen Interesse an Finanzthemen sowie weniger Angst vor Verlusten planen deutlich häufiger mit einer Kombination aus Rente und Kapital. Die wichtigsten Argumente, weshalb sich diese als «finanziell selbstbewusst» identifizierten Personen für einen Bezug von Rente und Kapital entscheiden, sind finanzielle Flexibilität sowie die Möglichkeit, das bezogene Geld selbst bewirtschaften zu können.

Im Gegensatz dazu haben Personen, welche mit einem Rentenbezug planen, ein tieferes Finanzwissen, eine höhere Risikoaversion sowie weniger Interesse an Finanzthemen.

Drei von vier Personen wollen sich künftig zu ihrer Pensionierung beraten lassen

Eine von vier noch nicht pensionierten Personen hat sich noch nie Gedanken zur finanziellen Situation in der Pension gemacht.

Stellt jemand aber entsprechende Überlegungen an, ist der Bedarf nach Beratungen hoch. Es zeigen sich klare Abhängigkeiten: Wer mehr verdient, ein höheres Vermögen und ein grösseres Finanzwissen hat, plant eher, sich beraten zu lassen. Es gilt also: Wer mehr weiss, will mehr wissen.

Die Hauptbank und unabhängige Berater sind bei Pensionierungsberatungen gleich wichtig

Die Position der Banken und unabhängigen Beratern ist im Beratungsgeschäft stark. Beide werden praktisch gleich häufig für Beratungen in Anspruch genommen. Zusammen führen Sie etwa die Hälfte aller Pensionierungsberatungen durch. Daneben werden auch Pensionskassen und Personen aus dem Umfeld häufig für Beratungen beigezogen.

Beratene Personen weichen von den Vorsorge-Vorschlägen der Finanzdienstleister ab, wenn sie Angst vor Verlusten haben oder das Vertrauen fehlt

Wenn sich Personen beraten lassen, dann folgt etwa die Hälfte den Vorschlägen aus der Beratung (56 %). Allerdings geben auch 42 Prozent an, den Vorschlägen aus der Beratung nicht oder nur teilweise gefolgt zu sein. Die Gründe für Plan-Abweichungen sind ähnlich wie die Gründe, weshalb Personen in der Schweiz ganz grundsätzlich nicht anlegen.

4 Fazit

Basierend auf den zuvor präsentierten Ergebnissen, leiten wir das folgende Fazit ab.

Wer hat, dem wird gegeben

Über alle Generationen hinweg legt in der Schweiz etwa jede zweite Person an. Beim Anlageverhalten in der Schweiz spielen nicht nur wirtschaftliche, sondern auch psychologische Unterschiede eine entscheidende Rolle. Wer über Vermögen und finanzielles Selbstvertrauen (Bildung, weniger Ängste, mehr Interesse) verfügt, investiert häufiger, erzielt Renditen und vergrössert dadurch sein Vermögen weiter. Wer weniger hat, weniger weiss und stärker von Verlustängsten geprägt bleibt hingegen passiv.

Damit verstärken sich über die Zeit Unterschiede und Ungleichheiten zwischen Anleger:innen und Nicht-Anleger:innen. Durch den Zinseszins-Effekt wächst angelegtes Vermögen im Laufe der Zeit weiter an. Umgekehrt bleibt das Kapital vieler Nicht-Anleger:innen auf den Konten liegen und erzielt dabei langfristig tiefere Erträge.

Die Angst vor Verlusten und Wahrnehmungseffekte spielen eine zentrale Rolle dafür, dass viele Personen nicht anlegen. Personen, welche nicht anlegen, sind aber nicht nur risikoaverser, sondern nehmen das Anlegen in Wertschriften im Vergleich zu Investor:innen als aufwendiger wahr.

Für Banken ergeben sich daraus wichtige Aufgaben und Chancen im Umgang mit Kund:innen. Erstens sollten Finanzdienstleister gezielt auf die Angst vor Verlusten eingehen. Eine offene Kommunikation über Risiken, kombiniert mit verständlichen Beispielen zur langfristigen Wirkung von Diversifikation und Zinseszins-Effekten, kann möglicherweise Verlustängste reduzieren. Zweitens sollte der weit verbreiteten Wahrnehmung entgegengewirkt werden, dass Investieren mit hohem Aufwand verbunden ist – sei es bei der Eröffnung eines Depots oder bei der laufenden Überwachung der Anlagen.

Nicht der Gender Gap ist beim Anlegen das Problem, sondern unterschiedliche Hürden beim Anlegen

Unter den Männern legen rund 6 von 10 Personen an – bei den Frauen nur etwas mehr als 4 von 10 Personen. Doch der häufig zitierte Gender Gap beim Anlegen ist weniger ein Ausdruck des Geschlechts als ein Ergebnis

verschiedener wahrgenommener Einstiegshürden in das Anlegen. Statistisch verschwindet der Unterschied zwischen Frauen und Männern, wenn man Faktoren wie Angst, Interesse sowie Wahrnehmungseffekte und demografische Faktoren (Einkommen, Vermögen, Alter) berücksichtigt.

Wollen Finanzdienstleister mehr Frauen für Wertschriftenanlagen motivieren, liegt die Lösung somit nicht in geschlechtsspezifischen Produkten wie zum Beispiel «pinken Portfolios» für Frauen. Der Fokus sollte vielmehr auf einer vertieften Erfassung der Risikoaversion liegen sowie auf dem gezielten Ansprechen der Vorstellungen zur Komplexität von Wertschriftenanlagen und dem dafür nötigen Finanzwissen und Aufwand.

Säule 3a als «Einstieg-Produkt» in die Welt des Anlegens und Vorsorgens

Die Säule 3a stellt für viele Menschen einen natürlichen und einfachen Einstieg ins Anlegen dar. Sie ist kein komplexes Produkt, sondern bietet eine klar strukturierte Möglichkeit, langfristig Vermögen aufzubauen. Die Säule 3a ist weit verbreitet – drei von vier Personen verfügen über ein 3a-Konto – und steuerlich attraktiv. Zudem ist der Anlageprozess in der Regel mit standardisierten Anlageprodukten einfach und transparent gestaltet.

Interessanterweise ist das Anlegen innerhalb der Säule 3a bei der jüngsten Generation, der GenZ, am weitesten verbreitet. 61 Prozent der Personen in der Altersgruppe zwischen 18 und 28 Jahren legt ihr 3a-Vermögen in Wertschriften an. Damit investiert diese Generation deutlich häufiger in Wertschriften in der Säule 3a als im freien Vermögen. Dies zeigt, dass die Säule 3a für viele junge Erwachsene ein niederschwelliger und vertrauenswürdiger Einstieg ins Anlegen ist.

Mit der Säule 3a können nicht nur die Einstiegshürden fürs Wertschriftensparen reduziert werden. Sie ist auch ein Anknüpfungspunkt für das Thema Vorsorgen. Denn Anlegen und Vorsorgen sind eng miteinander verknüpft und sollten ganzheitlich und frühzeitig betrachtet werden. Dennoch macht sich jede vierte Person bis zum Zeitpunkt der Pensionierung keine Gedanken über die eigene finanzielle Situation im Ruhestand. Dann ist es jedoch zu spät. Für Finanzdienstleister bietet ein Säule-3a-Produkt daher die Chance, Kundinnen und Kunden frühzeitig abzuholen und eine umfassende Finanzplanung über den gesamten Lebenszyklus hinweg anzubieten.

«Cash-Orientierung» vieler Bankkund:innen ist eine verpasste Chance

Viele Menschen halten bewusst grössere Bargeld- oder Kontobestände, weil es Sicherheit, Flexibilität und Übersicht gibt. Dieses Verhalten zeigt sich sowohl beim freien Vermögen als auch bei der gebundenen Selbstvorsorge in der Säule 3a sowie bei Kapital-Auszahlungen aus der Pensionskasse. Unter den Pensionierten, welche sich ihr Alterskapital aus der Pensionskasse ganz oder teilweise auszahlen liessen, legten 27 Prozent mindestens die Hälfte dieses Kapitals auf ein Konto. Dieses Verhalten ist zwar bei höherem Alter oder bei einer sehr tiefen Risikobereitschaft nachvollziehbar. Wichtig ist jedoch, dass das Sicherheitsbedürfnis nicht zu einer kompletten «Anlageabstinenz» führt. Personen, welche ihr Kapital ausschliesslich auf Konten halten und gänzlich auf Anlagen verzichten, vergeben damit langfristig die Chance auf höhere Erträge und einen Inflationsausgleich. Betroffen sind häufig Personen mit tieferem Bildungsgrad und geringem Einkommen und Vermögen.

Finanzdienstleister sollten deshalb Produkte anbieten, die das individuelle Risikoprofil realistisch abbilden – also einfache, nachvollziehbare Lösungen mit einem ausgewogenen Verhältnis von Liquidität und Renditechance. Kurzfristige Festgelder oder Teilinvestitionen auch für kleinere Beträge können helfen, schrittweise Vertrauen in Wertschriftenanlagen aufzubauen.

Das Thema Vorsorge wird für Banken von zentraler strategischer Bedeutung – und es ist ein «Offline-Thema»

Die Kombination aus Rente und Kapitalbezug gewinnt deutlich an Bedeutung – vor allem bei finanziell selbstbewussten, einkommensstarken und gut informierten Kund:innen. Drei von vier Personen wollen sich künftig zu ihrer Vorsorge beraten lassen. Zudem planen künftig zwei von drei Personen das Altersguthaben in der Pensionskasse teilweise oder vollständig in Kapitalform zu beziehen. Die hohe Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen überrascht nicht, denn sowohl die Wahl der Bezugsform als auch die Anlage eines Kapitalbezugs aus der Pensionskasse sind komplexe Entscheidungen.

Für Banken ist dieses Segment schon heute relevant, künftig wird es aber zentral: Mit dem erwarteten Anstieg von Mischbezügen wächst der Bedarf an individueller Beratung, Anlagekonzepten und begleitenden Vorsorgelösungen. Die Altersvorsorge wird damit zu einem strategischen Zukunftsthema des Retailbankings – und zu einer entscheidenden Schnittstelle zwischen Sparen, Anlegen und Ruhestandsplanung.

Gleichzeitig ist das Thema Vorsorgen aufgrund der Komplexität und Individualität ein Bereich, in dem weiterhin der persönliche Kontakt und eine qualifizierte Beratung von Finanzdienstleistern gefragt ist. Solche Beratungen lassen sich nicht oder nur sehr eingeschränkt durch Online-Dienstleistungen und automatisierte Prozesse ersetzen.

Gute Ausgangslage für Banken

Banken verfügen durch ihre Kundenbeziehungen über einen tiefen Einblick in die finanzielle Situation ihrer Kund:innen. Damit sind sie in einer guten Ausgangsposition im Bereich der Vorsorge. Bereits heute sind sie zusammen mit unabhängigen Vorsorgeberatern die wichtigste Anlaufstelle für Pensionierungsberatungen. Banken und unabhängige Berater decken knapp die Hälfte aller Pensionierungsberatungen ab. Trotzdem besteht ein grosses Potenzial. Einerseits können sowohl Banken als auch unabhängige Berater die Marktanteile im Beratungsgeschäft noch deutlich steigern. Andererseits sollte der Fokus vermehrt daraufgelegt werden, was die Kund:innen nach der Beratung tun. Denn 42 Prozent aller beratenen Kund:innen setzten die erhaltenen Empfehlungen nicht oder nur teilweise um. Die Gründe für die Abweichung von den gemachten Vorsorgeplänen sind ähnlich wie die Gründe, weshalb Personen ganz grundsätzlich nicht anlegen: Angst vor Verlusten, das Fehlen von weiteren Informationen, mangelndes Vertrauen in die Beratung oder das Gefühl, dass die entsprechende Überwachung von Anlagen aufwendig wäre.

Autorinnen- und Autoren-Verzeichnis



Prof. Dr. Andreas Dietrich

Prof. Dr. Andreas Dietrich ist Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ sowie Programmleiter des CAS Digital Banking. Er studierte und promovierte an der Universität St. Gallen HSG, wirkte als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der HSG und absolvierte ein Forschungsjahr an der DePaul University in Chicago. Seit 2008 arbeitet er am IFZ. Zudem ist er seit 2015 Mitglied des Verwaltungsrats der Luzerner Kantonalbank und seit 2024 Mitglied des Bankrats der Schweizerischen Nationalbank.



Prof. Dr. Simon Amrein

Prof. Dr. Simon Amrein arbeitet seit 2009 am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft und ist Studiengangsleiter des MSc in Banking and Finance. Er absolvierte ein Master-Studium in Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft sowie ein Master-Studium in Wirtschaftsgeschichte an der London School of Economics and Political Science. Anschliessend promovierte er in Finanzgeschichte am European University Institute in Florenz.



Dr. Reto Rey

Dr. Reto Rey arbeitet seit 2014 am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft und ist Dozent und Projektleiter. Davor arbeitete er während neun Jahren in verschiedenen Bereichen bei der Neuen Aargauer Bank. Er hat an der Universität Zürich promoviert und hält einen Master in Volkswirtschaft von der Universität Bern.



Dr. Anastasia Steinberger

Dr. Anastasia Steinberger arbeitet im Asset Management Advisory bei der Luzerner Kantonalbank. Sie verfügt über mehr als 16 Jahre Berufserfahrung in der Bankbranche. Zuvor war sie im Bereich Investment Solutions im Wealth Management der Credit Suisse sowie in der Kundenberatung im internationalen Wealth Management der UBS und der Erste Group Bank tätig. Sie promovierte an der Universität St. Gallen im Bereich International Business und verfügt über zwei Magisterabschlüsse der Universität Innsbruck.

Hochschule Luzern
Wirtschaft
Institut für Finanz-
dienstleistungen Zug IFZ
Campus Zug-Rotkreuz
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz

T +41 41 757 67 67
ifz@hslu.ch
hslu.ch/ifz

ISBN-Nummer
978-3-907379-64-6

