

Studie 2025

Digitales Anlegen für Kinder



Wie legen Eltern in der Schweiz das Geld für ihre Kinder an? Welche Spar- und Anlageformen nutzen sie und welche Ziele verfolgen sie dabei? Um diese und weitere Fragen zu beantworten, haben wir gemeinsam mit Dr. Tatiana Agnesens und Prof. Dr. Imke Keimer von der Hochschule Luzern – Wirtschaft eine Umfrage durchgeführt. Dabei wurden über 1'000 Eltern von Kindern bis 18 Jahren befragt.

Die Ergebnisse geben spannende Einblicke in die Anlagepräferenzen von Eltern für ihre Kinder. So beginnen die meisten Eltern bereits sehr früh mit dem Sparen oder Anlegen – oft noch vor der Geburt des Kindes. Gleichzeitig wird deutlich, dass traditionelle Sparkonten weiterhin dominieren, während Wertschriftenanlagen noch eine Nebenrolle spielen.

Die Studie beleuchtet nicht nur die Anlagepräferenzen, sondern auch die Methoden, mit denen Eltern ihren Kindern den Umgang mit Geld beibringen, sowie ihre Einstellung zu digitalen Anlageplattformen.

01	Management Summary	04
02	Stichprobe	06
03	Geldanlage für Kinder	09
04	Digitale Anlageplattformen	15
05	Studiendesign	19

01



Management Summary



Frühzeitige Sparbereitschaft

62% der Eltern beginnen bereits im ersten Lebensjahr ihres Kindes mit dem Sparen, 11% sogar vor der Geburt. Lediglich 7% der Eltern sparen bzw. legen das Geld für ihre Kinder nicht an und haben das auch nicht vor.



Ziele beim Sparen und Anlegen

Beim Sparen oder Anlegen sind die wichtigsten Ziele der verantwortungsvolle Umgang mit Geld und der frühe Aufbau eines Vermögens. Die Vermittlung von finanziellem Wissen hat dagegen eine geringere Priorität.



Häufigste Anlageformen

Sparkonten sind die bevorzugten Anlageformen. 93% haben für ihre Kinder ein Sparkonto. Erst 21% der Eltern nutzen hingegen Wertschriften. Eltern bevorzugen günstige, einfache und vertrauenswürdige Lösungen für das Geld ihrer Kinder.



Digitale Anlageplattformen

22% der Eltern können sich vorstellen, digitale Anlageplattformen für ihre Kinder zu nutzen. Die Offenheit gegenüber solchen Plattformen hängt stark vom Bildungsgrad, Finanzvermögen und der eigenen Nutzung von Wertschriften ab.



Kriterien für Plattformen

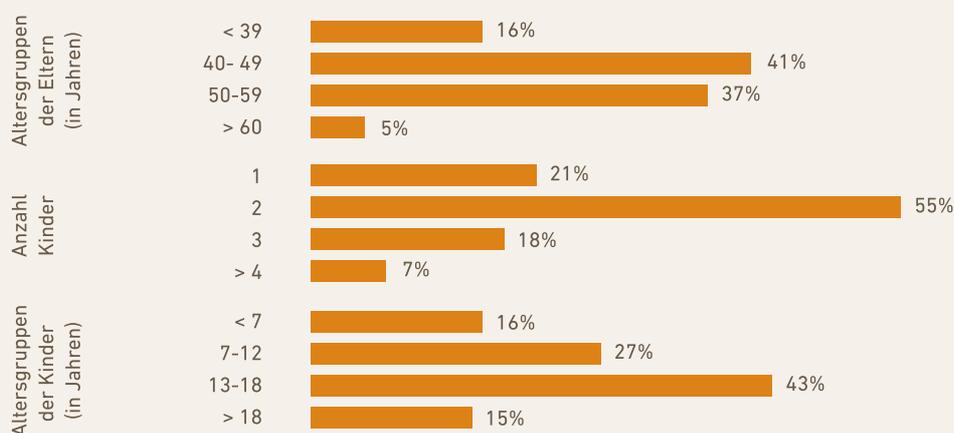
Wichtige Faktoren sind Benutzerfreundlichkeit, Kontrolle über die Anlagestrategie und rechtliche Klarheit darüber, dass das Geld dem Kind gehört. Die aktive Einbindung des Kindes spielt eine untergeordnete Rolle.

02



Stichprobe

Verteilung nach Alter der Eltern, Anzahl Kinder und Alter der Kinder



Anzahl Befragte: Im Rahmen der Studie wurde eine Online-Umfrage mit 1'006 Schweizer Eltern durchgeführt. Von diesen wurden jene ausgeschlossen, die keine Kinder unter 18 Jahren haben. Dadurch umfasst die finale Stichprobe 977 Eltern.

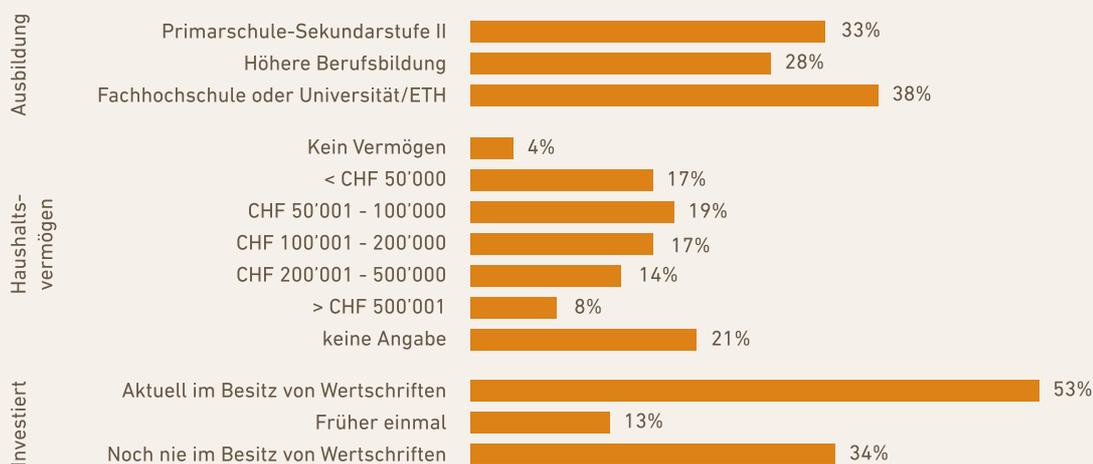
Sprache und Geschlecht: 73% der Teilnehmenden sprechen Deutsch, 27% Französisch. Der Geschlechteranteil ist gleichmässig verteilt. 50% der Befragten sind Männer, 50% Frauen. Pro Familie wurde jeweils nur ein Elternteil befragt.

Altersgruppen: Die Teilnehmenden waren zwischen 18 und 74 Jahre alt, wobei die Altersgruppe der 40- bis 49-jährigen Eltern mit 41% die grösste darstellt. Eltern im Alter von 50 bis 59 Jahren machen 37% der Stichprobe aus, während Eltern unter 39 Jahren 16% der Befragten ausmachen. Lediglich 5% der Teilnehmenden sind 60 Jahre oder älter.

Anzahl Kinder: Die Mehrheit der Eltern, nämlich 55%, hat zwei Kinder. Weitere 21% geben an, ein Kind zu haben, während 18% drei Kinder haben. Familien mit vier oder mehr Kindern sind seltener und machen 7% der Befragten aus.

Alter der Kinder: Das durchschnittliche Alter der Kinder wurde für jede Familie berechnet und in vier Kategorien unterteilt. Demnach haben 43% der Eltern Kinder mit einem Durchschnittsalter zwischen 13 und 18 Jahren, 27% Kinder im Alter zwischen 7 und 12 Jahren, 16% Kinder unter 7 Jahren, und 15% Kinder mit einem Durchschnittsalter von über 18 Jahren.

Verteilung nach höchstem Bildungsabschluss, Finanzvermögen und Wertschriftinvestitionen



Höchste abgeschlossene Ausbildung: Hinsichtlich der Ausbildung lässt sich die Stichprobe in drei ungefähr gleich grosse Kategorien unterteilen: 33% verfügen über einen Abschluss auf der Stufe Primarschule-Sekundarstufe II, 28% haben eine höhere Berufsbildung (z.B. Berufsprüfungen, höhere Fachprüfungen), 38% der Befragten haben einen Abschluss einer Fachhochschule oder Universität/ETH (Bachelor, Master, Doktorat) und 1% der Befragten machen keine Angabe zur Ausbildung.

Vermögen: Beim Finanzvermögen (Bargeld, Ersparnisse, Wertpapiere und Festgeld, ohne Immobilien) zeigt sich eine deutliche Streuung: 4% der Befragten geben an, über kein Finanzvermögen zu verfügen. 36% besitzen ein Vermögen von weniger als CHF 100'000. Ein weiteres Drittel (31%) weist ein Finanzvermögen zwischen CHF 100'000 und CHF 500'000 auf, während 8% ein Vermögen von über CHF 500'000 besitzen. 21% der Teilnehmenden machten keine Angaben zu ihrem Finanzvermögen.

Wertschriftenbesitz: Des Weiteren wurden die Teilnehmenden gefragt, ob sie jemals im Besitz von Wertschriften waren oder derzeit in Wertschriften investiert sind (z.B. Aktien, Obligationen, Fonds, strukturierte Produkte). Die Ergebnisse zeigen, dass 53% aktuell in Wertschriften investieren. Die verbleibenden 47% sind derzeit nicht investiert, wobei ein Teil früher Wertschriften besass und andere noch nie in Wertschriften investiert waren.

03

Geldanlage für Kinder

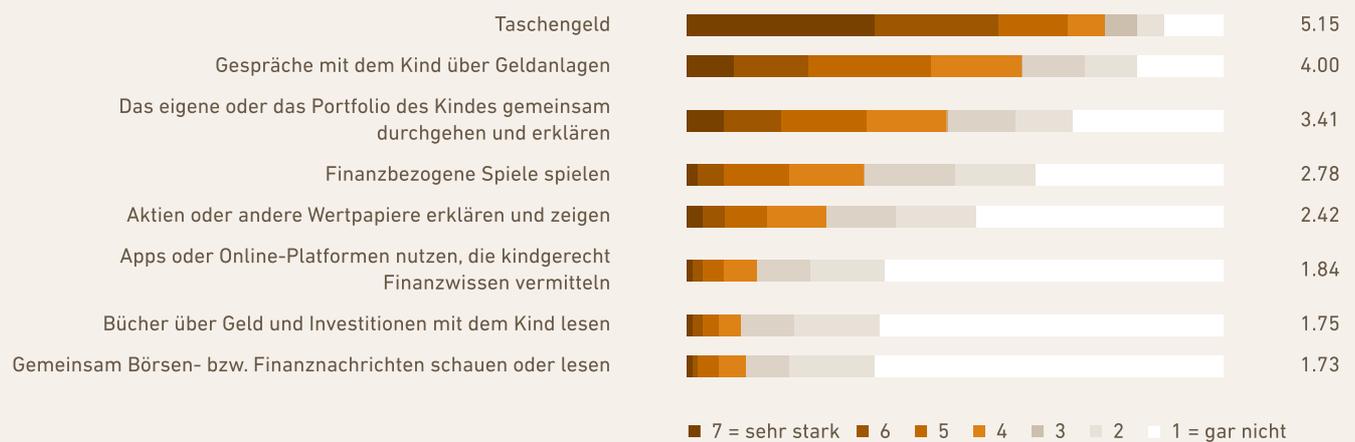
Wie bringen Sie Ihrem Kind den Umgang mit Geld bei?

Erkenntnisse

Um ihren Kindern den Umgang mit Geld näherzubringen, setzen die meisten Eltern auf das bewährte Mittel des Taschengelds (Durchschnittswert: 5.15*). An zweiter Stelle stehen Gespräche über Geldanlagen (Ø 4.00), gefolgt vom gemeinsamen Durchgehen des eigenen Portfolios oder des Portfolios des Kindes (Ø 3.41). Finanz-Apps oder digitale Plattformen spielen dagegen eine deutlich untergeordnete Rolle (Ø 1.84).

Interessanterweise zeigen sich bei fast allen Methoden zur Vermittlung von Finanzwissen drei zentrale Einflussfaktoren: Erstens nehmen sowohl das Alter der Eltern als auch das der Kinder einen entscheidenden Einfluss auf die Wahl der Methode – mit zunehmendem Alter werden die einzelnen Methoden häufiger angewendet. Zweitens zeigt sich, dass ein höheres Finanzvermögen der Eltern zu einer intensiveren Nutzung dieser Ansätze führt. Dabei ist die Bedeutung des Finanzvermögens sogar grösser als die des Bildungsniveaus. Drittens nutzen Eltern, die selbst in Wertschriften investieren, die verschiedenen Methoden zur Vermittlung von Finanzwissen deutlich häufiger.

Ergebnisverteilung (n=Ø 953*)



Schlussfolgerung

Taschengeld und Gespräche über Geld sind bewährte Methoden, um Kindern frühzeitig den verantwortungsvollen Umgang mit Geld nahezubringen. Durch Taschengeld lernen Kinder, mit einem begrenzten Budget zu haushalten, während Gespräche eine wertvolle Gelegenheit bieten, persönliche Werte und finanzielle Erfahrungen weiterzugeben. Ergänzend könnten spielerische Apps oder Online-Plattformen eine sinnvolle Unterstützung bieten, insbesondere um komplexe Themen wie Investitionen kindgerecht und verständlich zu vermitteln.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass der Umgang mit Geld häufig erst bei älteren Kindern ab 13 Jahren thematisiert wird. Dabei wäre es sinnvoll, bereits in jungen Jahren damit zu beginnen, finanzielle Grundlagen zu vermitteln. Eine frühzeitige Einführung in den Umgang mit Geld schafft nicht nur eine stabile Basis für die finanzielle Bildung, sondern fördert auch das langfristige Verständnis für die Bedeutung von Sparen und Anlegen.

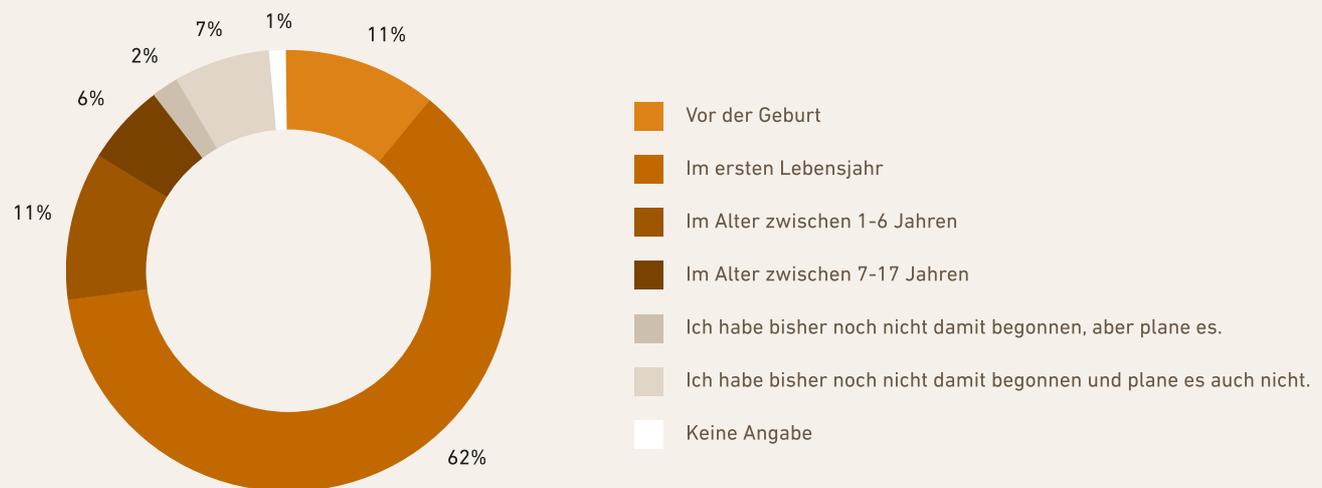
* Die Stichprobengrösse variiert, da die Anzahl der «Keine Angabe»-Antworten schwankt. Daher wurde die durchschnittliche Stichprobengrösse verwendet. Für die meisten Fragen wurde eine siebenstufige Skala von «1 = gar nicht» bis «7 = sehr stark» verwendet. Um die gegebenen Antworten gut einordnen zu können, wird jeweils der Durchschnittswert (Ø) aller Antworten angegeben.

Wie alt war Ihr Kind, als Sie begonnen haben, für Ihr Kind Geld anzulegen oder zu sparen?

Erkenntnisse

Die Mehrheit der Eltern in der Schweiz beginnt frühzeitig mit dem Sparen oder Anlegen für ihre Kinder: 62% starten bereits im ersten Lebensjahr des Kindes, während 11% sogar noch vor der Geburt mit dem Aufbau eines finanziellen Polsters beginnen. Lediglich 2% planen zwar, Geld anzulegen oder zu sparen, haben jedoch bislang keinen konkreten Schritt unternommen. 7% der Befragten geben an, keine entsprechenden Pläne zu verfolgen. Ein zentraler Grund, warum Eltern auf das Sparen oder Anlegen für ihre Kinder verzichten, ist die Überzeugung, dass ihre Kinder später selbst für ihre Finanzen verantwortlich sein sollten (Durchschnittswert: 5.52 auf einer Skala von 1 bis 7). Weiter wurden andere finanzielle Prioritäten (Ø 4.62) oder ein generelles Desinteresse an der Thematik (Ø 4.06) als Gründe genannt.

Ergebnisverteilung (n=977)



Schlussfolgerung

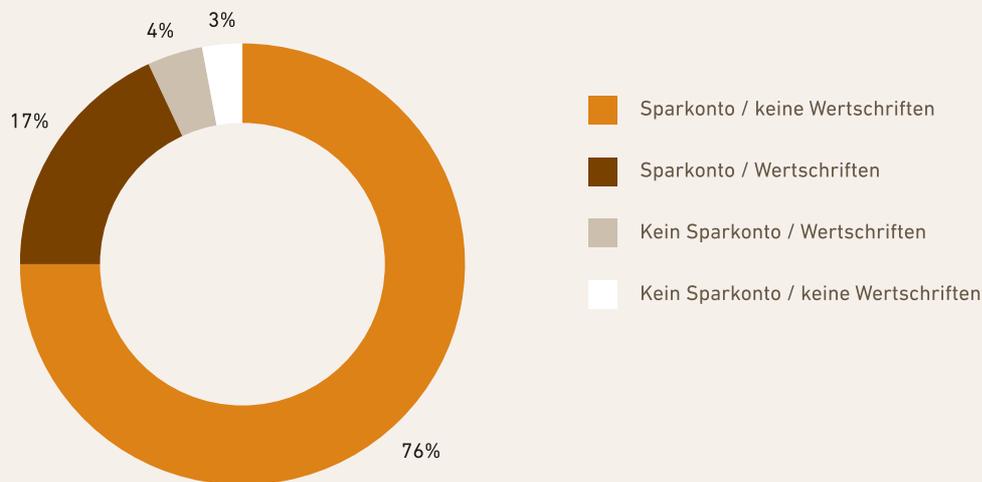
Die Bereitschaft vieler Eltern, frühzeitig für ihre Kinder zu sparen oder anzulegen, zeugt von einem vorausschauenden finanziellen Handeln und dem Wunsch, ihnen möglichst früh eine solide Basis zu schaffen. Frühzeitiges Anlegen bietet dabei gleich mehrere Vorteile: Zum einen profitieren die Kinder vom Zinseszins-Effekt – je länger das Geld angelegt ist, desto stärker kann es durch die Wiederanlage der Erträge wachsen. Dies kann über die Jahre hinweg einen erheblichen Unterschied ausmachen. Zum anderen können Eltern ihre Kinder frühzeitig in den Prozess des Sparens und Anlegens einbeziehen. Etwa durch gemeinsame Gespräche über Anlageentscheidungen, schaffen sie ein Bewusstsein für den verantwortungsvollen Umgang mit Geld. Auf diese Weise wird nicht nur das Vermögen der Kinder aufgebaut, sondern auch ihre finanzielle Bildung auf lange Sicht gefördert.

Welche Anlageform nutzen Sie aktuell für das Geld Ihres Kindes?

Erkenntnisse

Wir haben Eltern danach gefragt, welche Anlageformen sie für das Geld ihrer Kinder nutzen. Die Ergebnisse zeigen, dass Sparkonten und Bargeld weiterhin die bevorzugten Optionen sind, während Wertschriften nur eine untergeordnete Rolle spielen. Dabei wird Bargeld häufig als Ergänzung zu anderen Anlageformen genutzt. Besonders aufschlussreich ist die Analyse der Verteilung des angelegten Geldes zwischen Sparkonten und Wertschriften: Drei Viertel der Eltern, die für ihre Kinder sparen oder anlegen, setzen ausschliesslich auf Sparkonten und verzichten vollständig auf Wertschriften. 17% kombinieren Sparkonten mit Wertschriften, und lediglich 4% vertrauen ausschliesslich auf Wertschriften als Anlageform. Insgesamt investieren damit nur 21% der Eltern in Wertschriften. Bei Eltern, die selbst aktiv in Wertschriften investieren, liegt dieser Anteil jedoch etwas höher – bei 35%. Unabhängig von der gewählten Anlagestrategie achten die meisten Eltern jedoch darauf, dass die Lösung direkt auf den Namen ihres Kindes lautet.

Ergebnisverteilung (n=873)



Schlussfolgerung

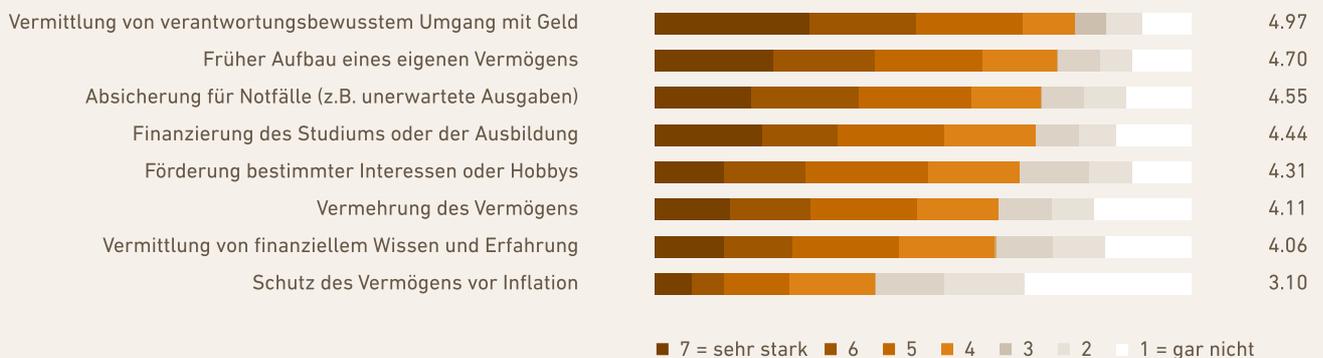
Die Dominanz von Sparkonten zeigt, dass viele Eltern auf bewährte und vermeintlich sichere Anlageformen vertrauen, auch wenn diese kaum eine Rendite erzielen. Wertschriftenportfolios, die langfristig höhere Erträge ermöglichen, werden hingegen deutlich seltener genutzt. Mögliche Gründe dafür sind fehlendes Wissen über diese Anlageformen, die Wahrnehmung eines höheren Risikos, sowie eine geringere Vertrautheit mit Wertschrifteninvestitionen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Geldanlage für Ihr Kind?

Erkenntnisse

Der verantwortungsvolle Umgang mit Geld ist für Eltern das wichtigste Ziel bei der Geldanlage für ihre Kinder (Ø 4.97), gefolgt vom frühen Aufbau eines eigenen Vermögens (Ø 4.70) und der Absicherung für unvorhergesehene Notfälle (Ø 4.55). Weniger im Fokus stehen hingegen die Vermittlung von finanziellem Wissen und Erfahrung (Ø 4.06) sowie der Schutz vor Inflation (Ø 3.10). Interessanterweise sind finanzielle Ziele, wie der Aufbau und die Vermehrung des Vermögens, der Schutz vor Inflation und die Vermittlung von finanziellem Wissen besonders für Eltern, die selbst in Wertschriften investieren oder dies für ihre Kinder tun, von überdurchschnittlicher Bedeutung. Für diese Gruppe steht auch der frühe Vermögensaufbau im Zentrum und stellt ihr wichtigstes Ziel dar. Die Bedeutung finanzieller Ziele nimmt zudem mit steigendem Vermögen der Eltern zu. Viele Anlageziele sind eng mit dem finanziellen Hintergrund der Eltern verknüpft. Dennoch gibt es Ziele, die weitgehend unabhängig vom Vermögen der Eltern sind, wie etwa die Vermittlung eines verantwortungsvollen Umgangs mit Geld oder die Absicherung für Notfälle. Einige Ziele, wie die Förderung bestimmter Interessen und Hobbys der Kinder, verlieren hingegen mit wachsendem Vermögen sogar an Bedeutung, was auf eine Verschiebung der Prioritäten in wohlhabenderen Haushalten hinweisen könnte.

Ergebnisverteilung (n=Ø 847)



Schlussfolgerung

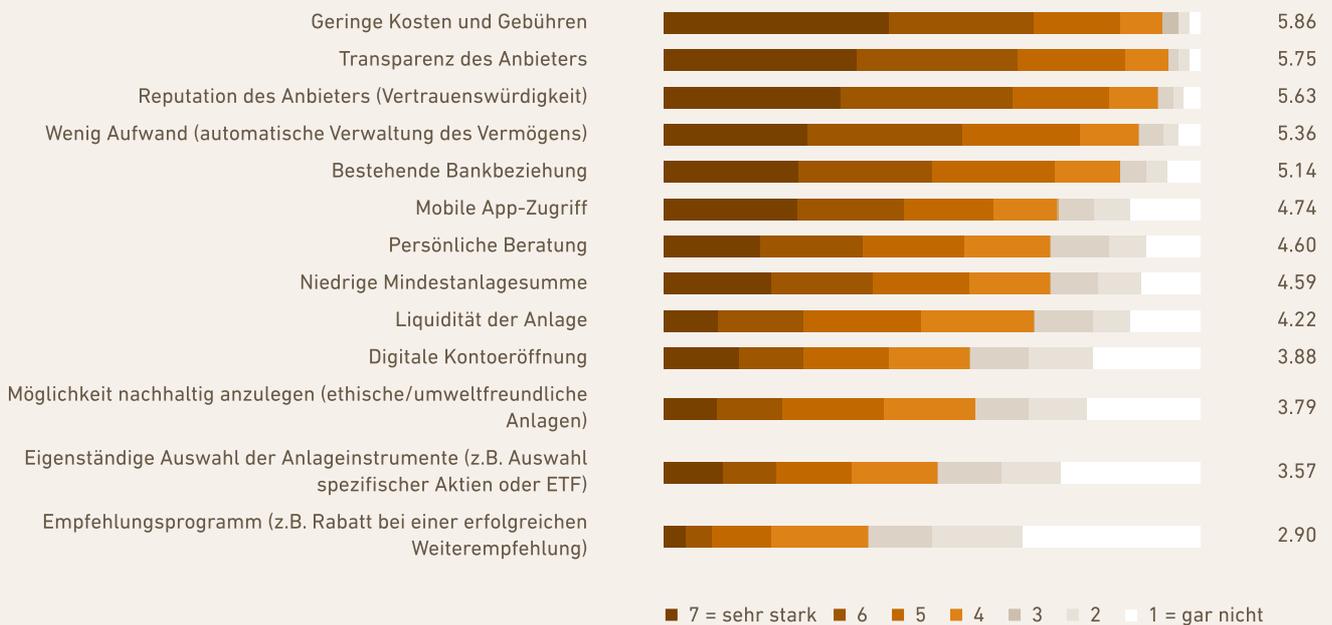
Eltern, die bereits in Wertschriften investieren, messen finanziellen Zielen eine deutlich höhere Bedeutung bei. Um dieses Bewusstsein auch bei anderen Eltern zu fördern, sollten gezielte Aufklärungsmassnahmen und ein erleichterter Zugang zu geeigneten Finanzprodukten verstärkt werden. Dies würde Eltern dabei unterstützen, langfristig effektive und nachhaltige Finanzstrategien für sich und ihre Kinder zu entwickeln. Besonders auffällig ist, dass der Vermittlung von finanziellem Wissen und praktischer Erfahrung insgesamt eine vergleichsweise geringe Priorität beigemessen wird. Dies ist insofern problematisch, da finanzielle Bildung die Grundlage für einen nachhaltigen und verantwortungsvollen Umgang mit Geld bildet. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und zunehmender finanzieller Komplexität ist es umso wichtiger, die Förderung finanzieller Bildung stärker in den Fokus zu rücken und Eltern für deren Bedeutung zu sensibilisieren.

Wie wichtig sind für Sie die folgenden Kriterien bei der Geldanlage Ihres Kindes?

Erkenntnisse

Für Eltern sind insbesondere geringe Kosten (Ø 5.86), Transparenz (Ø 5.75) und die Reputation des Anbieters (Ø 5.63) entscheidende Kriterien bei der Geldanlage für ihre Kinder. Auffällig ist, dass Eltern unter 39 Jahren sowie Eltern mit geringerem Vermögen besonders grossen Wert auf niedrige Kosten legen und zusätzlich Anlageoptionen mit niedrigen Mindestanlagesummen bevorzugen. Jüngere Eltern schätzen darüber hinaus einen einfachen und flexiblen Zugriff, etwa über eine App. Für sehr vermögende Eltern steht die Reputation des Anbieters an oberster Stelle. Gleichzeitig ist es dieser Gruppe überdurchschnittlich wichtig, dass die Geldanlage mit einem geringen administrativen Aufwand verbunden ist. Bemerkenswert ist, Eltern unter 39 Jahren zeigen insgesamt höhere Ansprüche an Geldanlagen als andere Generationen. Diese erhöhte Anspruchshaltung wird tendenziell stärker vom Alter der Eltern beeinflusst als vom Alter der Kinder oder vom verfügbaren Finanzvermögen. Aspekte wie nachhaltige Anlagen (Ø 3.79) oder die Möglichkeit zur eigenständigen Auswahl von Investments (Ø 3.57) spielen eine vergleichsweise untergeordnete Rolle.

Ergebnisverteilung (n=Ø 821)



Schlussfolgerung

Ein Grossteil der Eltern bevorzugt kostengünstige, einfache und vertrauenswürdige Lösungen, wenn es um die Geldanlage für ihre Kinder geht. Eltern aus der Generation der Millennials und der Gen Z, die mit dem Übergang von analogen zu digitalen Technologien oder vollständig in der digitalen Welt aufgewachsen sind, legen besonderen Wert auf einen unkomplizierten digitalen Zugang. Die Möglichkeit, die Geldanlage jederzeit und überall über eine benutzerfreundliche App oder Plattform zu verwalten, stellt für diese Generation einen entscheidenden Mehrwert dar.

04



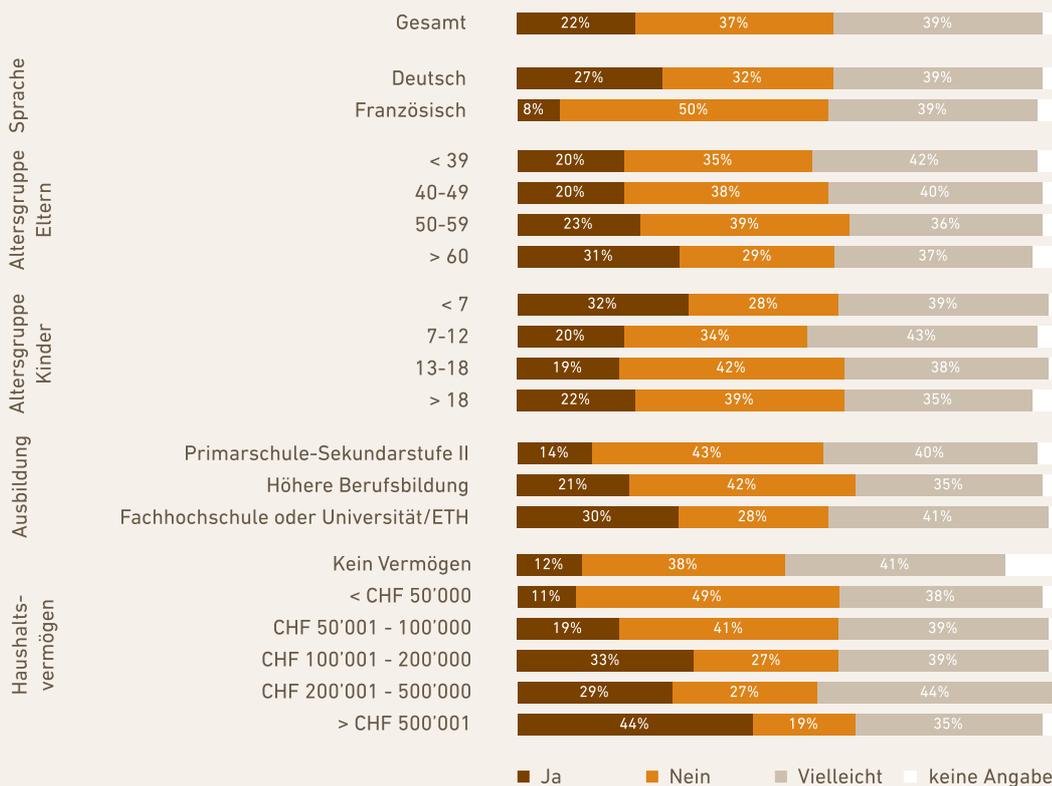
Digitale Anlageplattformen

Können Sie sich vorstellen, das Geld Ihres Kindes auf einer digitalen Anlageplattform für Kinder anzulegen?

Erkenntnisse

Digitale Anlageplattformen bieten die Möglichkeit, das Vermögen von Kindern online anzulegen und zu verwalten – ohne den Bedarf einer persönlichen Anlageberatung. Aktuell zeigen sich 22% der Eltern offen für die Nutzung solcher Plattformen, während 37% diese ablehnen und 39% noch unentschieden sind. Bei Eltern, die selbst in Wertschriften investieren, ist die Akzeptanz deutlich höher: 32% können sich die Nutzung digitaler Plattformen vorstellen, während nur 28% diese ablehnen. Besonders hoch ist die Zustimmung bei Eltern, die bereits für ihre Kinder in Wertschriften investieren: Hier steigt der Anteil der Befürworter auf 41%, während lediglich 21% diese Möglichkeit ausschliessen. Die Akzeptanz digitaler Anlageplattformen ist bei den deutschsprachigen Personen höher als bei den französischsprachigen. Zudem nimmt sie mit zunehmender Bildung und steigendem Finanzvermögen zu. Bemerkenswert ist, dass Eltern über 60 Jahre sowie Eltern mit Kindern unter 7 Jahren eine leicht überdurchschnittliche Offenheit gegenüber digitalen Anlageplattformen zeigen.

Ergebnisverteilung (n=894*)



Schlussfolgerung

Die Meinungen zu digitalen Anlageplattformen für Kinder sind insgesamt geteilt. Doch genau solche Lösungen könnten die zuvor genannten Bedürfnisse der Eltern optimal erfüllen: Sie bieten Transparenz, niedrige Kosten und einen minimalen administrativen Aufwand. Gleichzeitig ermöglichen sie durch Wertschrifteninvestitionen einen effizienten Vermögensaufbau. Wird darüber hinaus darauf gesetzt, Kinder aktiv in den Anlageprozess einzubinden, eröffnen sich zusätzliche Vorteile: Kinder können frühzeitig wichtige finanzielle Kompetenzen entwickeln, die ihnen ein fundiertes Verständnis für den Umgang mit Geld und Investitionen vermitteln – eine wertvolle Grundlage für ihre finanzielle Zukunft.

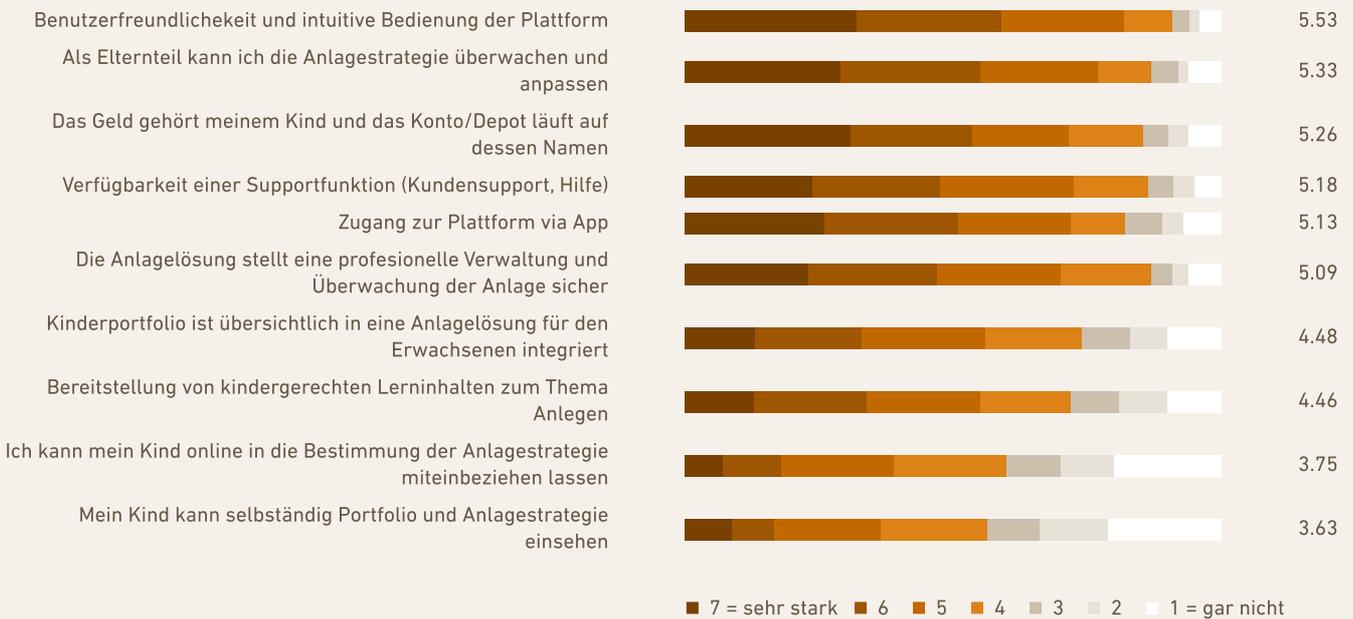
* Die Fragen in diesem Abschnitt wurden für Eltern ausgewertet, die bereits Geld für ihre Kinder anlegen oder sparen oder dies in Zukunft beabsichtigen.

Wie wichtig sind für Sie folgende Funktionalitäten/ Kriterien einer digitalen Anlageplattform für Ihr Kind?

Erkenntnisse

Eltern, die sich die Nutzung einer digitalen Anlageplattform für Kinder definitiv oder möglicherweise vorstellen können, bewerten die Wichtigkeit verschiedener Funktionen und Kriterien wie folgt: Das wichtigste Kriterium ist die Benutzerfreundlichkeit (Ø 5.53), dicht gefolgt von der Möglichkeit, die Anlagestrategie als Elternteil zu überwachen (Ø 5.33) und der rechtlichen Sicherheit, dass das Geld dem Kind gehört und das Konto oder Depot auf dessen Namen läuft (Ø 5.26). Im Vergleich dazu spielen Aspekte wie die aktive Einbindung des Kindes (Ø 3.75) oder dessen Einsicht in das Portfolio (Ø 3.63) eine deutlich geringere Rolle. Interessante Unterschiede zeigen sich bei der Priorisierung die Anlagestrategie zu überwachen und anzupassen: Dieses Kriterium ist besonders für Eltern unter 39 Jahren von Bedeutung, verliert jedoch mit steigendem Alter der Eltern und Kinder an Relevanz. Im Gegensatz dazu nimmt die Bedeutung der rechtlichen Sicherheit, dass das Vermögen dem Kind gehört, mit zunehmendem Alter der Eltern und Kinder zu. Gleichzeitig wird dieses Kriterium von Eltern mit höherem Bildungsstand oder Vermögen als weniger wichtig eingestuft. Eltern, die bereits in Wertschriften für ihre Kinder investieren, legen zudem überdurchschnittlich grossen Wert auf eine professionelle Verwaltung des Vermögens.

Ergebnisverteilung (n=Ø 507)



Schlussfolgerung

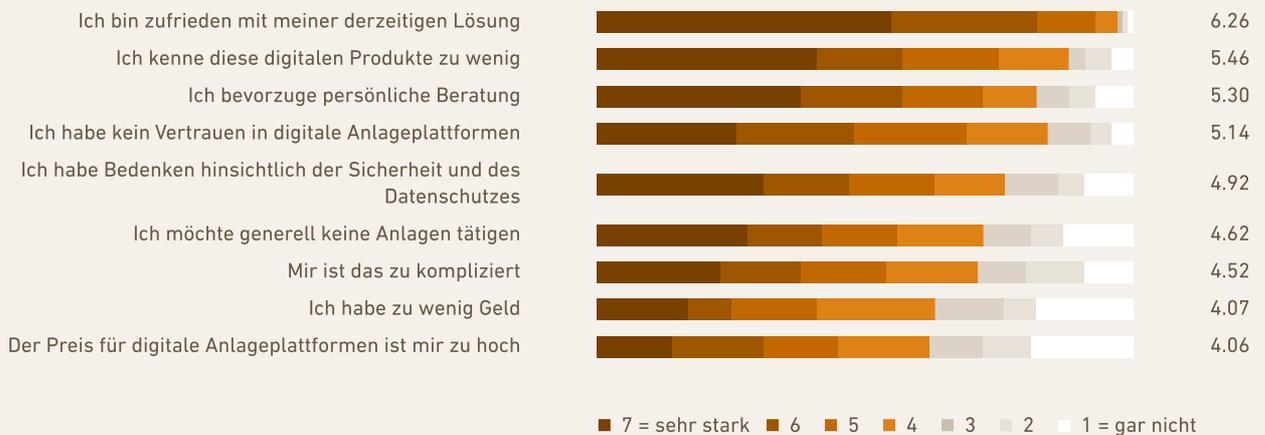
Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Eltern bei digitalen Anlageplattformen für Kinder vor allem auf Benutzerfreundlichkeit, die Möglichkeit zur Kontrolle der Anlagestrategie und rechtliche Sicherheit – also, dass das Konto auf den Namen des Kindes lautet – Wert legen. Im Gegensatz dazu haben Funktionen, die das Kind aktiv in den Anlageprozess einbeziehen, eine deutlich geringere Priorität. Dabei könnten gerade solche Ansätze einen wichtigen Beitrag leisten, das Interesse des Kindes an finanziellen Themen frühzeitig zu wecken. Sie bieten die Möglichkeit, Kompetenzen wie verantwortungsvoller Umgang mit Geld, finanzielles Verständnis und Resilienz zu fördern – Fähigkeiten, die für die spätere finanzielle Unabhängigkeit von Bedeutung sind.

Wie stark treffen die folgenden Gründe auf Sie zu, warum Sie sich nicht vorstellen können, digitale Anlageplattformen für Kinder zu nutzen?

Erkenntnisse

Eltern, die digitale Anlageplattformen für ihre Kinder ablehnen, nennen vor allem folgende Gründe: die generelle Zufriedenheit mit ihrer bestehenden Lösung (Ø 6.26) sowie mangelndes Wissen über digitale Anlageprodukte (Ø 5.46). Ebenso spielt die Präferenz für persönliche Beratung (Ø 5.30) eine bedeutende Rolle, ebenso wie eine geringe Vertrautheit mit digitalen Plattformen (Ø 5.14). Finanzielle Gründe hingegen, wie ein zu geringes verfügbares Vermögen (Ø 4.07) oder die Kosten solcher Plattformen (Ø 4.06), haben im Vergleich dazu einen geringeren Einfluss auf die Ablehnung.

Ergebnisverteilung (n=Ø 286)



Schlussfolgerung

Die Ergebnisse zeigen, dass die Zurückhaltung gegenüber digitalen Anlageplattformen weniger auf eine grundsätzliche Ablehnung oder finanzielle Hürden zurückzuführen ist, sondern vielmehr auf bestehende Gewohnheiten und Unsicherheiten. Viele Eltern bevorzugen ihre bewährten Lösungen und zögern, den Schritt auf eine digitale Plattform zu wagen. Diese Zurückhaltung wird zusätzlich dadurch verstärkt, dass viele Eltern mit den Funktionen und Vorteilen digitaler Plattformen nicht ausreichend vertraut sind. Ein besseres Verständnis sowie gezielte Informationen über die Vorteile digitaler Anlageplattformen – etwa Transparenz, Effizienz und Kostenvorteile – könnten helfen, diese Vorbehalte abzubauen. Indem Eltern die Möglichkeiten und die einfache Handhabung dieser modernen Lösungen besser kennen lernen, liesse sich das Vertrauen in digitale Anlagemodelle stärken und die Akzeptanz erhöhen.

05



Studiendesign

Studiendesign

Diese Studie «Digitales Anlegen für Kinder» wurde im Auftrag von True Wealth durch das Institut für Finanzdienstleistungen Zug, Hochschule Luzern – Wirtschaft durchgeführt und von der Innosuisse durch einen Innovationsscheck unterstützt.

Die Resultate basieren auf einer Befragung von 1'006 Eltern im Alter von 18-79 Jahren aus der Deutsch- und Westschweiz.

Die Feldzeit dauerte vom 25. Oktober bis zum 5. November 2024. Die Befragten wurden aus einem Online-Panel der YouGov ausgewählt.

HSLU Hochschule
Luzern

**Innovation cheque
supported by**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation

Innosuisse – Swiss Innovation Agency

Über den Report

Dr. Tatiana Agnesens

Dr. Tatiana Agnesens ist Dozentin für Finanzmathematik an der Hochschule Luzern und Expertin zum Thema Digitales Anlegen. Sie promovierte an der Universität St. Gallen in Economics and Finance mit dem Schwerpunkt Behavioral Finance.



Prof. Dr. Imke Keimer

Prof. Dr. Imke Keimer ist Dozentin und Co-Leiterin des Masterstudiengangs International Financial Management an der Hochschule Luzern. Sie promovierte an der Universität Bern in Management Accounting und Ihre Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Digitalisierung im Controlling und Business Analytics.



True Wealth

True Wealth wurde 2013 von Oliver Herren, Mitgründer der Digitec Galaxus AG, und Felix Niederer, Physiker und Portfoliomanager, gegründet. Die Online-Plattform bietet ihren Kundinnen und Kunden mit Domizil Schweiz eine kostengünstige Vermögensverwaltungslösung. Das Unternehmen verwaltet Kundenvermögen in Höhe von mehr als 1.7 Milliarden Schweizer Franken, verteilt auf über 30'000 Kundenbeziehungen.



Presseanfragen

Für Presseanfragen richten Sie sich bitte an:

press@truewealth.ch



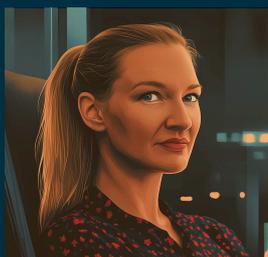
Eines der wichtigsten Ziele der Eltern ist es, Vermögen zu vermehren. Dafür ist das Sparkonto jedoch nicht die effizienteste Variante.



Als Podcast anhören:

Talk – Wie Eltern für ihre Kinder anlegen und sparen

<https://www.truewealth.ch/de/blog/wie-eltern-fuer-ihre-kinder-anlegen-und-sparen>



10. Februar 2025

21:19 Minuten





Inhalt und Struktur der True Wealth Webseiten einschliesslich dieses Reports sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung einzelner Informationen oder Daten des Reports sind erlaubt mit folgender Quellenangabe:

Digitales Anlegen für Kinder © True Wealth AG

Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschliesslich Kapitalverlust. Vergangene Rendite ist keine Garantie für die zukünftige Rendite. Historische und erwartete Renditen und Wahrscheinlichkeitsprognosen werden zu Veranschaulichungszwecken angegeben und spiegeln möglicherweise nicht die tatsächliche zukünftige Leistung wider. Beachten Sie unsere Nutzungsbedingungen für wichtige Details. Die auf den Webseiten von True Wealth enthaltenen Informationen stellen Werbung dar.

Mehr Informationen unter: www.truewealth.ch