

POURQUOI, DANS UN PAYS BANCAIRE COMME LA SUISSE, SEULEMENT LA MOITIÉ DES ADULTES INVESTIT



*Une enquête exhaustive de
PostFinance sur le comportement
en matière d'investissement
en Suisse en collaboration avec
la Haute école de Lucerne –
Économie (HSLU).*

Le rapport de PostFinance sur l'investissement, 2022

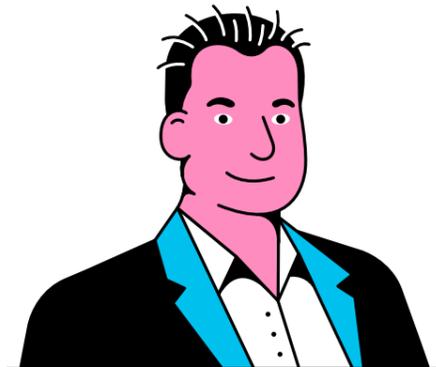
Préambule et Management Summary	4–5
En Suisse, qui investit, et qui ne le fait pas?	6–7
Voici les raisons faisant qu'une partie de la population suisse n'investit pas	8–13
Le manque de connaissances, la peur et un patrimoine (perçu comme) trop faible sont les principales raisons pour lesquelles certaines personnes n'investissent pas en Suisse	9
Différences entre les investisseurs et ceux qui n'investissent pas	10
Les femmes ont moins confiance en elles en matière de placement	11
Montant et méthode d'investissement: une question de génération	12
Plus d'argent, plus de sécurité – est-ce vraiment nécessaire?	13
Les connaissances et l'intérêt pour la finance réduisent les obstacles à l'investissement	14–15
Synthèse et conclusion	16–17
Méthodologie	18
Description de l'échantillon	18
Bibliographie	18

Préambule

«L'investissement est réservé aux riches», «Ces discours sur les placements et le bla-bla des banques m'énervent» et «Les placements financiers sont trop opaques pour moi»: dans le cadre de la campagne PostFinance 2022 sur le thème des placements, nous laissons les gens s'exprimer de manière tout à fait honnête et personnelle sur les raisons pour lesquelles ils n'investissent pas ou plus d'argent. Une étude à grande échelle sur ce sujet faisait toutefois défaut jusqu'à présent et les véritables raisons pour lesquelles les gens n'investissent pas ont été peu étudiées en Suisse.

Dans l'enquête, que nous avons réalisée en collaboration avec la Haute école de Lucerne, nous avons procédé à une analyse scientifique des raisons pour lesquelles les gens en Suisse investissent, n'investissent plus ou n'investissent pas du tout. Nous souhaitons en effet comprendre notre clientèle et les obstacles qu'elle rencontre dans ses placements, afin de pouvoir la conseiller et l'aider au mieux.

— Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance



Management Summary

L'époque où il fallait faire appel à son conseiller bancaire de confiance pour placer son argent est depuis longtemps révolue. Sur ordinateur ou en déplacement via une application, les banques conçoivent aujourd'hui leurs produits de placement de sorte qu'il existe de nombreuses possibilités d'investir son argent de manière autonome, 24 heures sur 24. Dans la situation de taux d'intérêt bas, on pourrait s'attendre à ce que cela se produise fréquemment. Pourtant, seuls environ 50% des ménages suisses investissent dans des titres. La Haute école de Lucerne et PostFinance ont voulu savoir ce qui empêche les gens d'investir leur argent. Elles ont donc cherché à répondre aux questions suivantes dans le cadre d'une enquête représentative menée auprès de plus de 3000 personnes dans toute la Suisse:

Au juste, qui investit en Suisse?

L'investisseur type est généralement un homme, de la génération du baby-boom (né entre 1948 et 1964), originaire de Suisse alémanique, titulaire d'un diplôme du degré tertiaire (formation professionnelle supérieure ou diplôme universitaire) et disposant d'un patrimoine et de revenus supérieurs à la moyenne. Des faits et chiffres supplémentaires sont disponibles à la page 7.

Quelles sont les raisons faisant qu'une partie de la population suisse n'investit pas?

Outre le faible intérêt pour les marchés financiers, un patrimoine insuffisant (il s'agit en partie d'une perception subjective), le manque de connaissances financières et la peur des erreurs et des pertes sont les principales raisons pour lesquelles les personnes interrogées n'investissent pas. Il existe toutefois des disparités entre les différents groupes de population: les hommes sont plus enclins à investir leur argent que les femmes et les personnes âgées ont plus tendance à investir que les jeunes. Découvrez-en les raisons à la page 9.

Quel est le lien entre le statut d'investissement et les connaissances et l'intérêt en matière de finance?

Le résultat n'a rien de surprenant: plus une personne a des connaissances et un intérêt en matière de finance, plus elle est susceptible de placer son argent. Mais comment mesure-t-on l'alphabétisation financière (financial literacy), et faut-il vraiment être un crack de la finance pour pouvoir investir? Les réponses figurent en page 15.

EN SUISSE, QUI INVESTIT, ET QUI NE LE FAIT PAS?

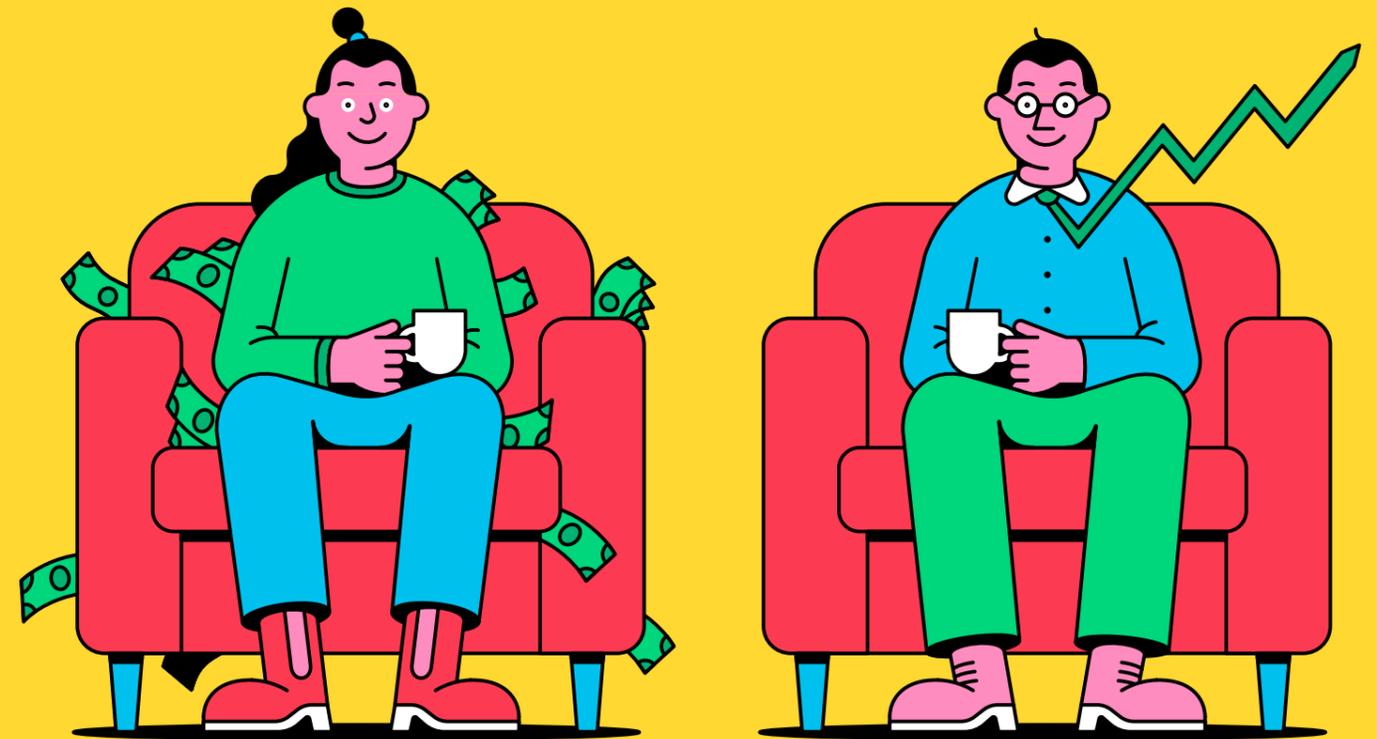
Si l'on devait décrire l'archétype de l'investisseur dans des titres, il serait de sexe masculin, âgé de plus de 58 ans et originaire de Suisse alémanique. De plus, cette personne a un niveau d'éducation supérieur ainsi qu'une fortune de plus de 100'000 francs ou un revenu du ménage de plus de 7'000 francs par mois.

L'enquête montre que près de la moitié des ménages suisses ont actuellement des investissements dans des titres et que 13% supplémentaires en ont eu par le passé. Cette valeur est inférieure à celle des États-Unis¹, mais supérieure à celle de la plupart des pays membres de l'UE².

Les femmes investissent nettement moins souvent que les hommes (40% contre 60%) et plus une personne est âgée, plus elle a

tendance à investir dans des titres. En Suisse alémanique, une part nettement plus importante des personnes interrogées (55%) place son argent par rapport à la Suisse romande (39%) ou au Tessin (38%).

La formation, le patrimoine et le revenu influent également fortement sur le statut d'investissement: par exemple, 70% des personnes dont le revenu mensuel du ménage est supérieur à 12'000 francs investissent. 72% des baby-boomers (nés entre 1948 et 1964) titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur placent de l'argent, alors que seuls 50% des baby-boomers sans diplôme de l'enseignement supérieur détiennent des titres. Si un niveau d'éducation élevé s'accompagne d'un grand intérêt pour les marchés financiers, ce sont même 87% des personnes interrogées.



¹ Federal Reserve: «Survey of Consumer Finances (SCF)», 2019

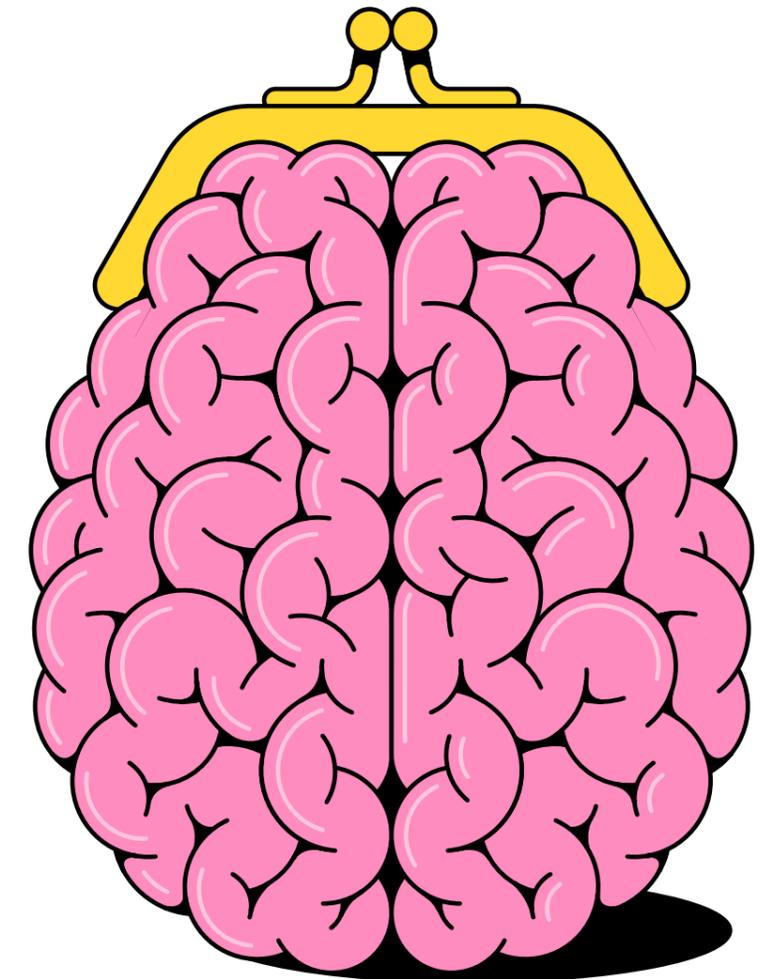
² Banque centrale européenne (BCE): «The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave». Dans: ECB Statistics Paper Series No.36/2020. Frankfurt a. M., 2020

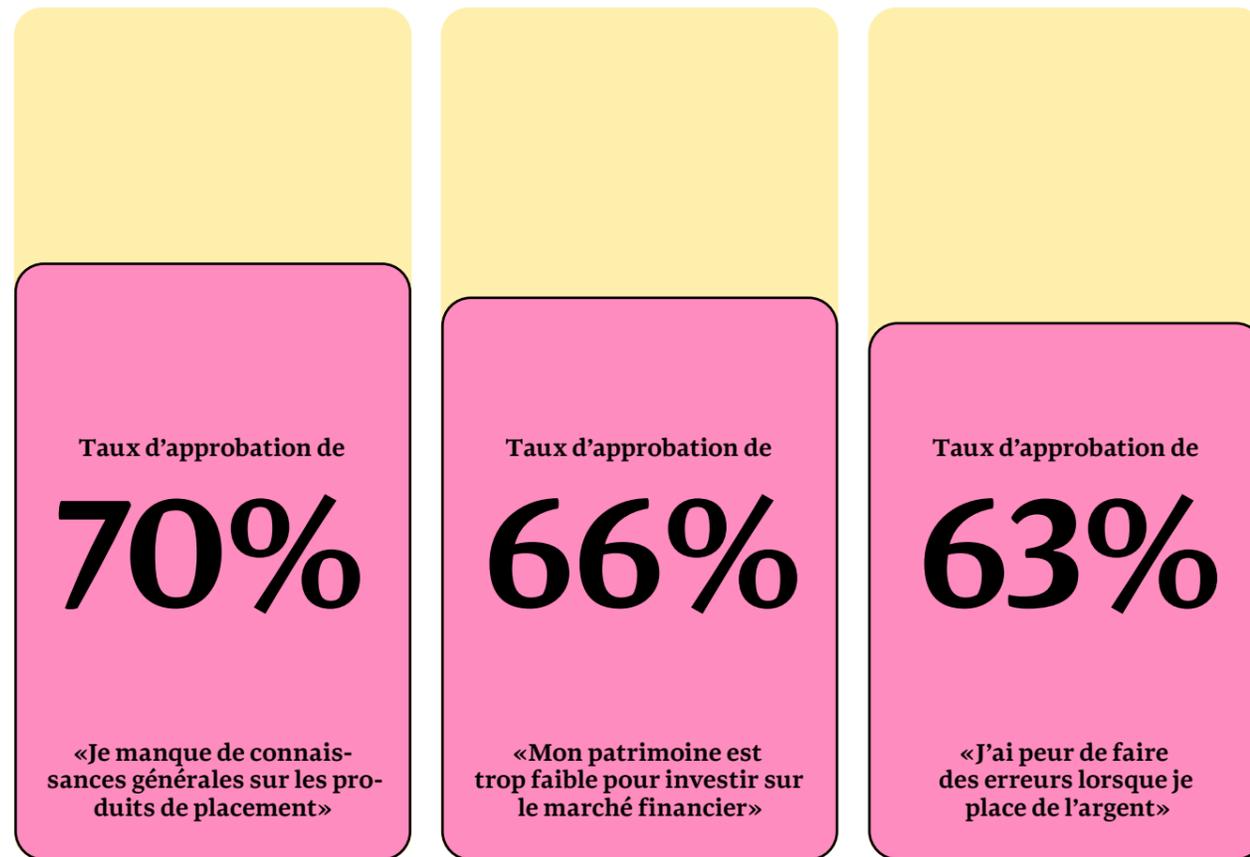
VOICI LES RAISONS FAI- SANT QU'UNE PARTIE DE LA POPULA- TION SUISSE N'INVESTIT PAS

Vingt-deux énoncés relatifs aux obstacles à l'investissement ont été présentés aux personnes interrogées. Ils pouvaient être notés de 1 («je ne suis pas d'accord») à 5 («je suis d'accord»). Outre les vingt déclarations qui peuvent être catégorisées par thématique (peur, confiance, connaissances, situation économique et offre), l'affirmation «Je m'intéresse aux marchés financiers» a permis de déterminer l'intérêt financier et l'affirmation «L'investissement durable est important pour moi» le besoin de durabilité.

Le manque de connaissances, la peur et un patrimoine (perçu comme) trop faible sont les principales raisons pour lesquelles certaines personnes n'investissent pas en Suisse

«Je manque de connaissances générales sur les produits de placement», «Mon patrimoine est trop faible pour investir sur le marché financier» et «Je manque de connaissances concrètes sur la façon dont je peux investir dans les produits de placement» sont les énoncés qui trouvent l'écho le plus fort auprès des personnes interrogées qui n'investissent pas. Ils sont suivis de près par deux déclarations sur le thème de la peur: «J'ai peur de faire des erreurs lorsque je place de l'argent» et «J'ai peur de perdre une grande partie de mon patrimoine investi en cas de crise économique». Les autres déclarations des catégories peur et connaissances obtiennent également un taux d'adhésion supérieur à la moyenne. Ainsi, un patrimoine trop faible, le manque de connaissances et la peur des pertes et des erreurs semblent être les principales raisons pour lesquelles les personnes interrogées n'investissent pas leur argent. Le fait qu'une personne sur cinq disposant d'un patrimoine de plus de 100'000 francs – ce qui est considéré dans ce rapport comme une fortune élevée – soit d'accord avec l'affirmation «Mon patrimoine est trop faible pour investir sur le marché financier» montre qu'il s'agit en partie d'estimations subjectives.





Trois déclarations de personnes qui n'investissent pas, ayant enregistré des taux d'approbation supérieurs à la moyenne

Alors que les déclarations relatives à la peur, aux connaissances et à la situation économique ont obtenu des taux d'approbation compris entre 45% et 70%, la confiance dans les marchés financiers semble être une raison moins importante pour laquelle les personnes n'investissent pas. Près de la moitié des non-investisseurs interrogés sont d'accord avec l'affirmation selon laquelle «Les bourses sont comme des casinos pour moi» et 41% sont d'accord avec l'affirmation selon laquelle l'investissement est «réservé aux riches». Un bon tiers des non-investisseurs (36%) craignent que les banques leur prennent leur argent directement dans la poche.

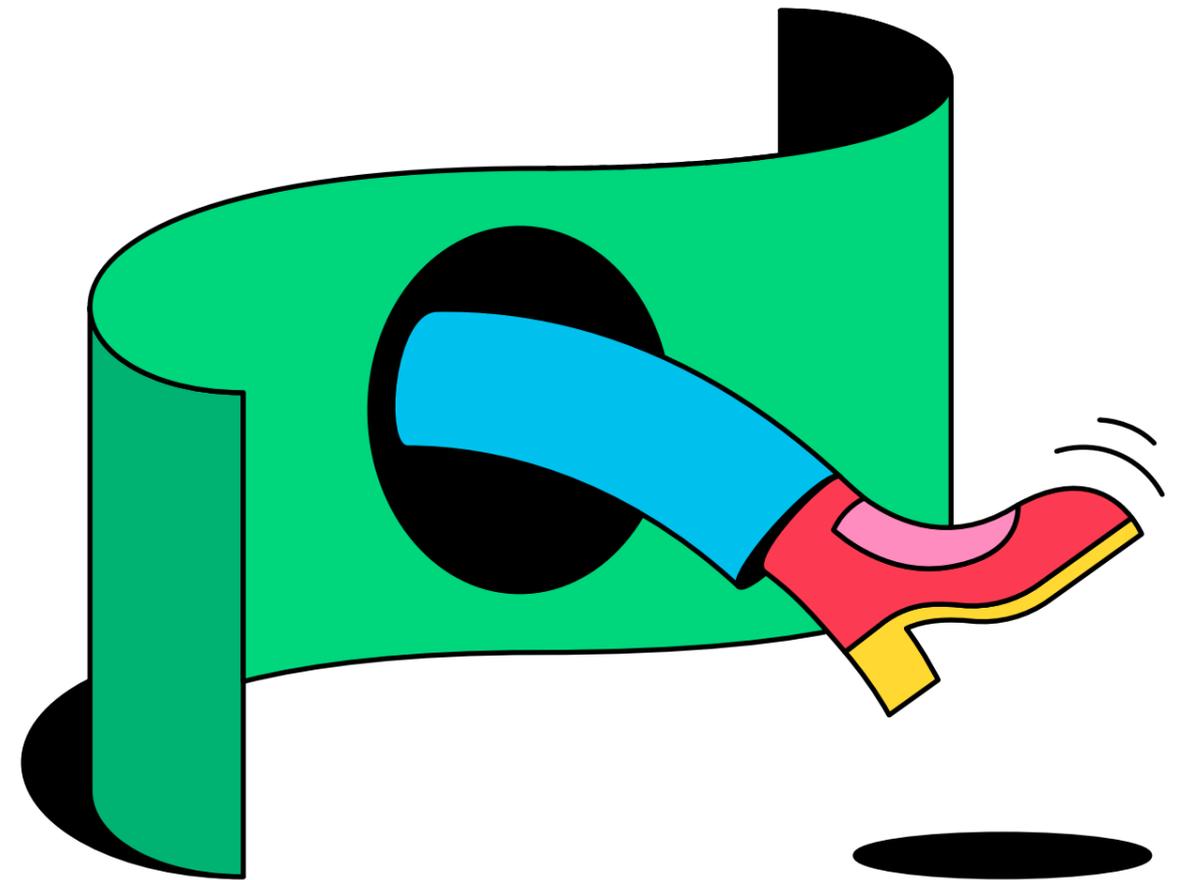
Différences entre les investisseurs et ceux qui n'investissent pas

Parmi les personnes qui investissent leur argent, les affirmations suivantes ont recueilli le plus d'approbation: «L'investissement durable est important pour moi» (59%), «Un conseil par un conseiller ou une conseillère serait important pour mes décisions de placement» (51%) et «Je m'intéresse aux marchés financiers» (44%). Toujours parmi les personnes qui investissent, deux sur cinq craignent également de faire des erreurs en plaçant leur argent – mais elles représentent 39% des personnes interrogées, et ainsi nettement moins que les personnes qui n'investissent pas (63%). Comme on pouvait s'y attendre, la confiance dans les marchés financiers est plus grande que chez les personnes qui n'investissent pas leur argent: «seulement» 32% trouvent que les bourses sont comme des casinos.

Si l'on compare directement les deux groupes, l'écart le plus important concerne l'approbation des déclarations «Mon patrimoine est trop faible pour investir sur le marché financier» (42% de différence), «Je manque de connaissances générales sur les produits de placement» (34% de différence) et «Mon horizon financier est trop court pour investir sur les marchés financiers» (30% de différence).

Les femmes ont moins confiance en elles en matière de placement

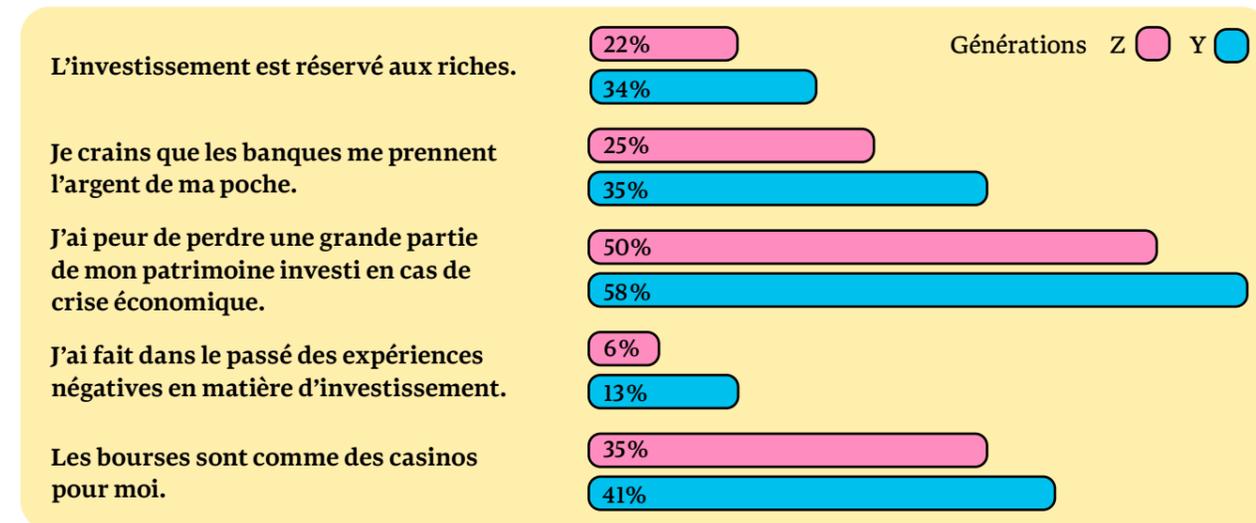
Les déclarations qui recueillent le plus d'adhésion sont les mêmes pour les deux sexes. Les femmes sont cependant plus nombreuses à les approuver. Alors que seuls 41% des hommes sont d'accord avec l'affirmation selon laquelle ils manquent de connaissances générales sur les produits de placement, ce chiffre atteint 65% chez les femmes. Il en va de même pour les déclarations dans la catégorie «peur»: 60% des femmes craignent de faire des erreurs en investissant, contre 42% des hommes. Cette auto-évaluation des femmes ne coïncide que partiellement avec une estimation objective des connaissances financières (voir page 15). Dans ce cas, 73% des femmes ont répondu correctement à au moins deux des trois questions, contre 89% des hommes. Une autre explication de l'écart d'investissement selon le genre (Gender Investment Gap), réside plutôt dans les différences d'intérêt pour les questions financières. Les hommes sont 45% à déclarer s'intéresser, voire beaucoup s'intéresser, à ce qui se passe sur les marchés financiers. Chez les femmes, seules 19% s'intéressent plutôt, voire beaucoup, aux marchés financiers.



Montant et méthode d'investissement: une question de génération

En principe, la proportion d'investisseurs augmente avec l'âge. Cela n'est guère surprenant et s'explique notamment par une augmentation du patrimoine et des revenus. De manière surprenante, la génération Z (née entre 1997 et 2004) affiche un pourcentage élevé d'investisseurs: dans ce groupe, autant de personnes

ont déclaré avoir placé leur argent que dans la génération Y (née entre 1981 et 1996). Si l'on compare le degré d'approbation des différentes déclarations de la génération Z et de la génération Y, on constate que la seconde semble avoir tendance à avoir moins confiance dans les marchés financiers que la première.



Déclarations sur le thème des placements affichant le plus grand écart en termes de taux d'approbation entre la génération Z et la génération Y

La part des investisseurs de la génération Z (née entre 1997 et 2004) est étonnamment élevée. Cela pourrait aussi s'expliquer par le fait que de nombreuses personnes de cette génération ont grandi pendant une période marquée par de fortes hausses des cours sur les marchés boursiers. Pour de nombreuses personnes de cette génération, les chutes de cours de la dernière crise financière (2007 à 2009) sont un lointain souvenir.

– Prof. Andreas Dietrich, auteur de l'étude, HSLU

Une grande différence entre les générations apparaît en matière de décisions de placement: les jeunes investisseurs font davantage confiance à leurs amis et à leurs parents, alors que seuls 6% des baby-boomers font appel à leur cercle d'amis pour cela. Cette génération est plus encline à consulter un conseiller en placement (55%), contre 26% des personnes interrogées

appartenant à la génération Z. Le recours aux plateformes en ligne et aux médias sociaux est également fortement lié à l'âge. 33% des membres de la génération Z ont recours à ces offres pour prendre des décisions de placement. Chez les baby-boomers, ce chiffre n'est que de 4%.

Depuis l'affaire GameStop, distributeur américain de jeux vidéo, et les tweets d'Elon Musk, le grand public a pu constater que les valeurs financières pouvaient être manipulées par les médias sociaux. La jeune clientèle est pour l'heure encore bien plus réceptive que les investisseurs plus âgés. Mais pour de nombreux investisseurs, les explications et les conseils des professionnels de l'investissement resteront importants à l'avenir.

– Prof. Andreas Dietrich, auteur de l'étude, HSLU

Toutes générations confondues, plus de la moitié des personnes interrogées accordent de l'importance au thème de la durabilité en matière d'investissement. Contrairement à l'âge, il semble y avoir un lien avec le niveau d'éducation et la situation économique. L'aspect intéressant de ce thème réside dans les différences entre les personnes qui ont déjà investi et celles qui ne l'ont pas fait. Parmi les investisseurs interrogés, le

taux d'approbation de la déclaration «L'investissement durable est important pour moi» est étonnamment plus élevé dans la génération des baby-boomers que parmi les générations plus jeunes. En revanche, les jeunes qui n'investissent pas sont nettement plus nombreux à affirmer qu'ils le feraient «s'il existait une large offre de produits de placement durables».



Plus d'argent, plus de sécurité – est-ce vraiment nécessaire?

Dans le cadre de l'enquête, nous avons également demandé aux personnes qui n'investissent pas à quelles conditions elles pourraient envisager de le faire. 62% ont répondu qu'elles seraient plus enclines à investir si elles disposaient de plus d'argent. Ce serait le cas pour 56% si le risque de perte était limité. Et la moitié des personnes interrogées préféreraient investir s'il existait des offres gratuites pour cela.

La plupart des clientes et des clients ne sont pas encore suffisamment sensibilisés au coût réel de l'investissement. Ce mélange d'ignorance et de «confort» fait que de nombreuses personnes ont tendance à payer trop cher et que certaines personnes ont le «sentiment» que placer est trop cher. Mais désormais, tous les types d'investisseurs ont la possibilité d'investir leur argent à moindre coût. Il peut être intéressant d'investir de l'argent même à partir de simplement 5'000 francs. Il peut également être judicieux d'investir régulièrement un montant fixe sur une longue période. Cette stratégie permet de réduire le risque d'investir la totalité des actifs disponibles au «mauvais» moment.

– Prof. Andreas Dietrich, auteur de l'étude, HSLU

LES CONNAISSANCES ET L'INTÉRÊT POUR LA FINANCE RÉDUISENT LES OBSTACLES À L'INVESTISSEMENT

Avec un total de 31% de personnes interrogées d'accord avec la déclaration «Je m'intéresse aux marchés financiers», l'intérêt pour les marchés financiers est plutôt faible au sein de la population suisse. Les femmes s'intéressent nettement moins à l'évolution des marchés financiers: 59% ne s'intéressent pas ou plutôt pas au sujet, contre 33% pour les hommes. L'intérêt pour les marchés financiers augmente avec le niveau d'éducation, l'âge, ainsi que le patrimoine et les revenus. La différence entre les investisseurs et les autres montre que l'intérêt pour la finance a une influence directe sur le statut d'investissement. Il y a 25% de différence entre les deux groupes à propos de la déclaration «Je m'intéresse aux marchés financiers».

Il en va de même pour les connaissances financières. Pour le déterminer, trois questions (voir encadré) ont été posées. Le constat est que plus le nombre de réponses correctes est élevé, plus la personne est susceptible d'être un investisseur. On peut donc déduire un lien entre les connaissances financières et le statut d'investissement.

L'évaluation montre qu'au total 56% des personnes interrogées ont pu répondre correctement aux trois questions. Cette valeur est plus élevée qu'aux États-Unis (30%)³, similaire à celle relevée en Allemagne (53%)⁴ et supérieure à celle de nombreux pays de l'OCDE⁵. Elle est plus faible chez les femmes, les personnes interrogées ayant un revenu plus faible, les personnes

plus jeunes et celles ayant un niveau d'éducation moins élevé. Les personnes interrogées semblent avoir tendance à bien s'auto-évaluer. Parmi les personnes qui ont répondu «Je suis d'accord» à la question «Je manque de connaissances générales sur les produits de placement», 38% ont répondu correctement aux trois questions sur les connaissances financières. Parmi les personnes qui ont répondu «Je ne suis pas d'accord», elles sont 68% à avoir répondu correctement aux trois questions. Il est intéressant de noter que la majorité des personnes interrogées (76%) ayant répondu correctement aux trois questions, ont déclaré ne «plutôt pas» manquer de connaissances générales sur les produits de placement.

Quiz: testez vos connaissances financières

Dans la recherche, il existe trois questions standard⁶ qui sont généralement utilisées pour évaluer les connaissances financières («financial literacy») (appelées «Big Three»). Les questions permettent donc une comparaison internationale des études sur ces connaissances. Voici le «Big Three»:

1

Supposons que vous ayez un avoir de 100 francs sur votre compte d'épargne. Cet avoir est rémunéré à 2% par an et vous le laissez sur le compte d'épargne pendant cinq ans. Quel est le solde de votre compte d'épargne après cinq ans? (Il n'y a pas de frais de tenue de compte au cours des cinq ans.)

2

Supposons que le taux d'intérêt de votre compte d'épargne soit de 1% par an et que le taux d'inflation soit de 2% par an. Selon vous, au bout d'un an, le solde de votre compte d'épargne vous permettra-t-il d'acheter autant, plus ou moins qu'aujourd'hui?

3

Selon vous, l'affirmation suivante est-elle vraie ou fausse: «Investir dans les actions d'une seule entreprise est moins risqué que d'investir dans un fonds d'actions.»

Auriez-vous eu juste à toutes les réponses? Vous trouverez les solutions à la page 18.

³ Lusardi, A., et Mitchell, O. S.: «Financial literacy and retirement planning in the United States». Dans: Journal of Pension Economics and Finance 10, 509-525. Cambridge, 2011

⁴ Bucher-Koenen, T., et Lusardi, A.: «Financial literacy and retirement planning in Germany». Dans: Journal of Pension Economics and Finance 10, 565-584. Cambridge, 2011

⁵ Brown, M., et Graf, R.: «Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland». Dans: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. Saint-Gall, 2013

⁶ Lusardi, A., et Mitchell, O. S.: «Financial literacy and planning: Implications for retirement well-being». Dans: Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace, 17-39. Oxford, 2011

Synthèse

La perception d'un patrimoine insuffisant et d'un faible niveau de connaissances, associée à la peur des pertes ou de commettre une erreur, sont des raisons importantes pour lesquelles près de la moitié des personnes en Suisse n'investissent pas dans des titres. Elles sont beaucoup plus nombreuses que les investisseurs à penser que leur patrimoine est trop faible pour investir sur les marchés financiers, qu'elles n'ont pas de connaissances générales sur les produits de placement ou que leur horizon d'investissement est trop court pour investir sur les marchés financiers. Les femmes sont nettement plus nombreuses que les hommes à être d'accord avec l'affirmation selon laquelle elles manquent de connaissances générales sur les produits de placement et qu'elles craignent de faire des erreurs en investissant.

Si l'on considère les différentes générations, on constate que le degré d'investissement augmente en principe avec l'âge – à l'exception de la génération Z, qui investit aussi souvent que la génération Y. Une autre différence notable entre les générations concerne le conseil en matière de décisions de placement: les jeunes investisseurs font davantage confiance à leurs amis et à leurs parents, ainsi qu'aux médias sociaux et aux plateformes en ligne, tandis que les générations plus âgées ont tendance à consulter un conseiller en placement.

Le thème de la durabilité en matière d'investissement a tendance à être important pour les personnes ayant un niveau d'éducation plus élevé et une meilleure situation financière, mais au total pour environ la moitié des personnes interrogées. Le fait qu'une personne investisse ou non dépend en outre fortement de ses connaissances financières et de son intérêt pour les marchés financiers. Ces deux facteurs semblent être plus récurrents que la moyenne chez les hommes, les personnes disposant d'un revenu et d'un patrimoine élevés, ainsi que chez celles ayant un diplôme du degré tertiaire.



*Il importe de renforcer de
différente façon l'intérêt pour
les marchés financiers et,
dans la foulée, les connais-
sances financières en Suisse.*
– Prof. Andreas Dietrich, auteur de
l'étude, HSLU

Conclusion

L'enquête le montre: placer de l'argent peut être très intimidant. L'inquiétude de faire une erreur par ignorance est compréhensible et la croyance qu'il faut une fortune importante et une vaste expertise pour investir est tenace. Il est possible d'investir dans des titres avec de petits montants et d'acquérir suffisamment de connaissances, même en peu de temps, pour pouvoir décider quelle stratégie de placement est adaptée à ses besoins personnels.

Cela peut s'avérer payant de placer de l'argent de façon ciblée, selon ses propres besoins et possibilités. Nous sommes impatients de pouvoir accompagner de nombreux futurs investisseurs.

– Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance

Méthodologie

Enquête représentative auprès de la population et analyse quantitative (étude principale): étude axée sur la clientèle privée (hors clientèle professionnelle)

Description de l'échantillon

Population résidente de toute la Suisse (Suisse alémanique, romande et italienne) âgée de 18 à 74 ans et utilisant Internet (correspond à 73% de la population suisse totale)

Étude ad hoc, assistée par ordinateur (base d'adresses: panel en ligne DemoSCOPE Community ainsi que panel de partenaires de DemoSCOPE [Bilendi])

Période de l'enquête: du 14 au 25 avril 2022

Pilotage des quotas (région linguistique, âge, sexe, formation) pour atteindre une taille d'échantillon (n) de 3'000 au total avec la répartition suivante par région linguistique:

Suisse alémanique n = 2'000 (n = 2'070 non pondéré)

Suisse romande: n = 750 (n = 801 non pondéré)

Suisse italienne: n = 250 (n = 291 non pondéré)

Taille de l'échantillon après correction des données: 3'162 personnes

Quatre groupes ont été formés pour la catégorisation par âge:

Génération Z (née entre 1997 et 2004 / 18–25 ans)

Selon la définition, jusqu'à l'année de naissance 2012, mais dans l'échantillon, seules les personnes âgées de 18 ans et plus sont prises en compte.

Génération Y (née entre 1981 et 1996 / 26–41 ans)

Génération X (née entre 1965 et 1980 / 42–57 ans)

Baby-boomers (nés entre 1948 et 1964 / 58–74 ans)

Selon la définition, ils sont nés à partir de 1946, mais l'échantillon ne comprend que des personnes âgées de 74 ans ou moins.

Bibliographie

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

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

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

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

Dans: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. Saint-Gall, 2013

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DOI: <http://dx.doi.org/10.1093/9780199696819.003.0002>

Solutions aux questions «Big Three»

1) 110.41 francs 2) Moins qu'aujourd'hui 3) Faux

Impressum

Édition:

PostFinance SA

Collaboration scientifique HSLU:

Prof. Andreas Dietrich, Simon Amrein, Reto Rey

Haute école de Lucerne – Économie, Institut des services financiers (IFZ), Zoug

Concept de présentation et mise en œuvre:

Jung von Matt LIMMAT

Illustrations:

Till Lauer

Clôture de rédaction:

6.10.2022

Notre rapport sur Internet:

postfinance.ch/rapport-investissement

Copyright:

La présente publication est protégée par les droits d'auteur, mais peut être citée à condition d'en mentionner la source: «Rapport de PostFinance sur l'investissement»; 2022. Tous droits réservés.