

PERCHÉ IN SVIZZERA, PAESE DELLE BANCHE, INVESTE SOLO LA METÀ DEGLI ADULTI



*Un'indagine completa sulle
abitudini di investimento
in Svizzera svolta da PostFinance
in collaborazione con la
Scuola universitaria di Lucerna
(HSLU) - Facoltà di Economia.*

Rapporto sugli investimenti di PostFinance, 2022

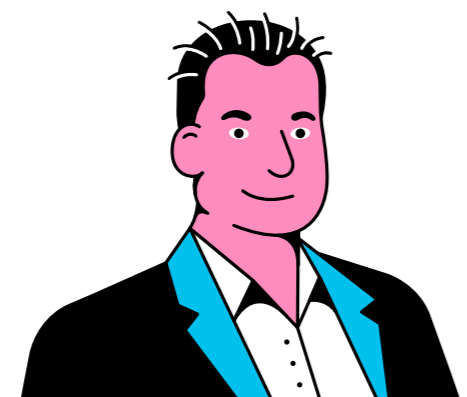
Prefazione e Management Summary	4-5
Chi investe in Svizzera e chi invece no?	6-7
I motivi per cui in Svizzera non si investe	8-13
Mancanza di conoscenze, paura e (percezione di un) patrimonio scarso: le motivazioni principali per cui le persone in Svizzera non investono	9
Differenze tra chi investe e chi non lo fa	10
Le donne sono più insicure negli investimenti	11
Modalità e importi di investimento: anche una questione generazionale	12
Più soldi, più sicurezza. Ma è davvero quel che serve?	13
Interesse e conoscenze in campo finanziario riducono le difficoltà di investimento	14-15
Conclusioni e commento finale	16-17
Metodologia	18
Descrizione del campione	18
Indice delle fonti	18

Prefazione

«Investire è una cosa da ricchi», «Tutte queste chiacchiere delle banche sugli investimenti mi danno sui nervi» e «In fatto di investimenti ci vedo poco chiaro»: nell'ambito della campagna di PostFinance del 2022 sul tema degli investimenti abbiamo dato la parola alle persone, chiedendo loro di spiegarci in modo del tutto sincero e personale perché non investono denaro o hanno smesso di farlo. Un'indagine su larga scala riguardo a questo tema non era mai stata svolta e in Svizzera i veri motivi dello scarso interesse verso gli investimenti rappresentano un campo di ricerca poco esplorato.

Nel sondaggio, svolto in collaborazione con la Scuola universitaria di Lucerna, sono stati dunque esaminati con un approccio scientifico i motivi per cui le persone in Svizzera investono, non lo fanno o hanno smesso di farlo. L'obiettivo è comprendere al meglio il rapporto della nostra clientela con il tema e le sue difficoltà, in modo da poterle fornire una consulenza e un'assistenza ottimali.

— Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance



Management Summary

I tempi in cui per investire era necessario rivolgersi a consulenti bancari di fiducia sono ormai lontani. Che sia via desktop o fuori casa tramite app, oggi le banche strutturano i loro prodotti di investimento in modo tale da offrire varie possibilità per investire il proprio denaro autonomamente 24 ore su 24. Nell'attuale contesto caratterizzato da tassi d'interesse bassi ci si aspetterebbe una maggiore attività in tal senso. Eppure all'incirca solo la metà delle economie domestiche svizzere al momento investe in titoli. La Scuola universitaria di Lucerna e PostFinance hanno voluto vederci chiaro sui motivi che scoraggiano le persone dall'investire il proprio denaro. Partendo da queste premesse, con un sondaggio rappresentativo della popolazione, che ha coinvolto oltre 3000 persone da tutta la Svizzera, si è pertanto cercato risposta alle domande qui di seguito.

Chi investe in Svizzera in linea generale?

L'investitore tipo è tendenzialmente uomo, appartiene alla generazione dei baby boomer (anno di nascita tra il 1948 e il 1964), proviene dalla Svizzera tedesca, ha un titolo di livello terziario (formazione professionale superiore o titolo universitario) e un patrimonio nonché un reddito superiori alla media. Ulteriori cifre e fatti sono disponibili a pagina 7.

Per quali motivi le persone in Svizzera non investono?

Oltre allo scarso interesse per i mercati finanziari, i principali motivi per cui le persone intervistate non investono sono un patrimonio ridotto (una percezione questa in alcuni casi soggettiva), poche conoscenze in materia finanziaria e la paura di commettere errori o subire perdite. Emergono tuttavia alcune differenze nelle varie fasce della popolazione: gli uomini investono più delle donne e lo stesso fanno le persone più adulte rispetto ai più giovani. I motivi sono approfonditi a pagina 9.

In che modo la situazione di investimento di una persona è correlata alle conoscenze e all'interesse che ha in materia finanziaria?

Il risultato è in linea con le aspettative: quanto più una persona avrà conoscenze e interesse in materia finanziaria, tanto più investirà. Ma come si misura nel concreto la cosiddetta «financial literacy», ossia le conoscenze finanziarie, e occorre veramente essere un genio della finanza per poter investire? Le risposte sono riportate a pagina 15.

CHI INVESTE IN SVIZZERA E CHI INVECE NO?

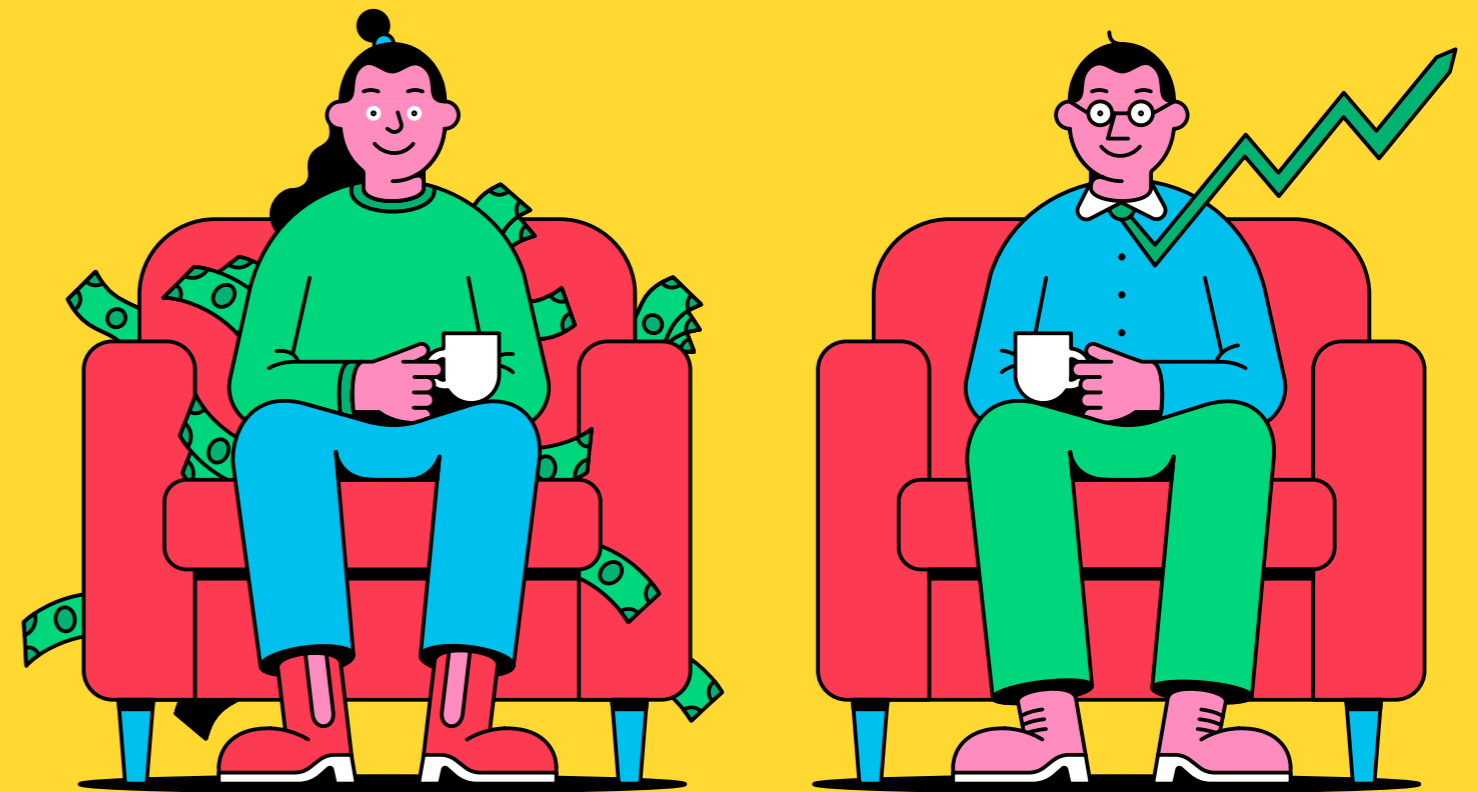
Se si dovesse definire un prototipo di chi investe in titoli, sarebbe un uomo di più di 58 anni proveniente dalla Svizzera tedesca. Questa persona avrebbe inoltre un livello di formazione elevato e un patrimonio superiore a 100'000 franchi, oppure un reddito del nucleo familiare oltre i 7'000 franchi al mese.

Dal sondaggio emerge che al momento possiede titoli circa la metà di tutte le economie domestiche svizzere, mentre un altro 13% li ha posseduti in passato. Questa percentuale è dunque lievemente inferiore rispetto agli Stati Uniti¹, ma superiore in confronto alla maggior parte dei paesi membri dell'UE².

Le donne investono decisamente meno di frequente rispetto agli uomini (40% vs 60%) e il possesso di

titoli aumenta con l'avanzare dell'età. Nella Svizzera tedesca investe una più ampia fetta di popolazione (55%) rispetto alla Svizzera romanda (39%) e al Ticino (38%).

Formazione, patrimonio e reddito influiscono anch'essi in modo rilevante sulla situazione di investimento: ad esempio, investe il 70% di coloro che hanno un reddito del nucleo familiare mensile superiore a 12'000 franchi. Tra i baby boomer (anno di nascita 1948–1964) con un titolo di livello terziario a investire è il 72% delle persone, percentuale che scende al 50% in presenza di un livello di formazione inferiore. Associando il livello di formazione elevato a un profondo interesse per i mercati finanziari, la quota tra le persone intervistate arriva perfino all'87%.



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

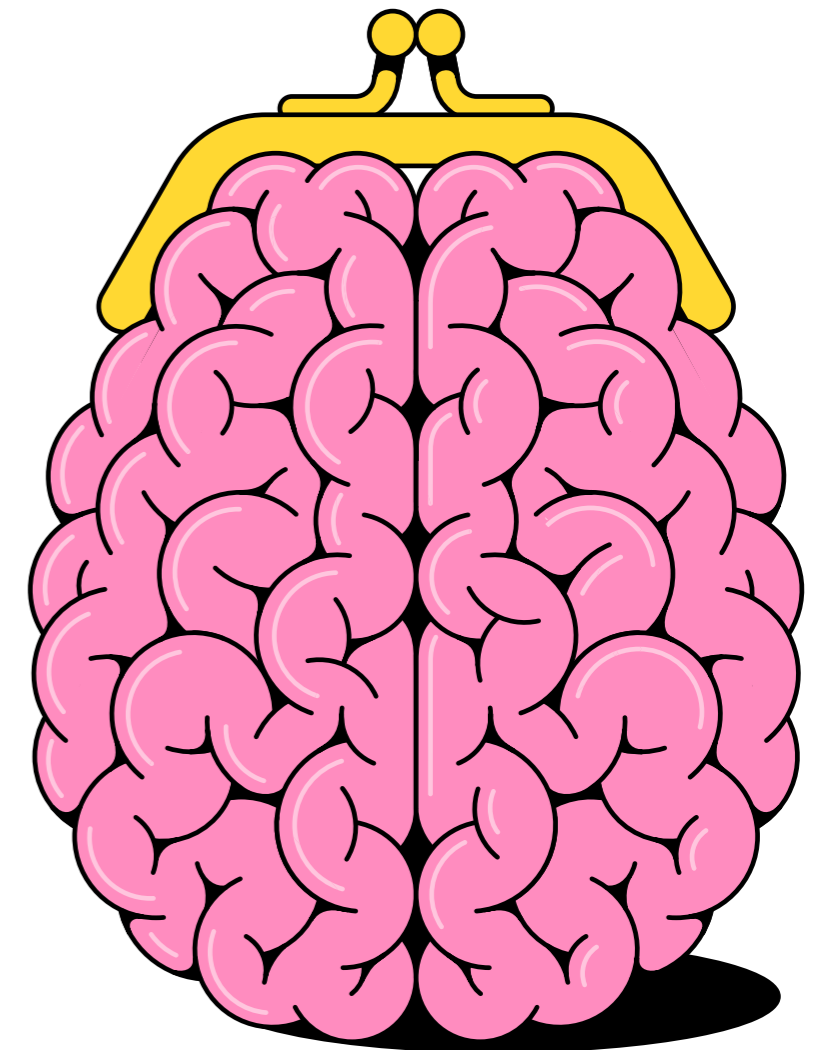
² European Central Bank (ECB): «The Household Finance and Consumption Survey: Results from the 2017 wave». In: ECB Statistics Paper Series No. 36/2020. Francoforte sul Meno, 2020

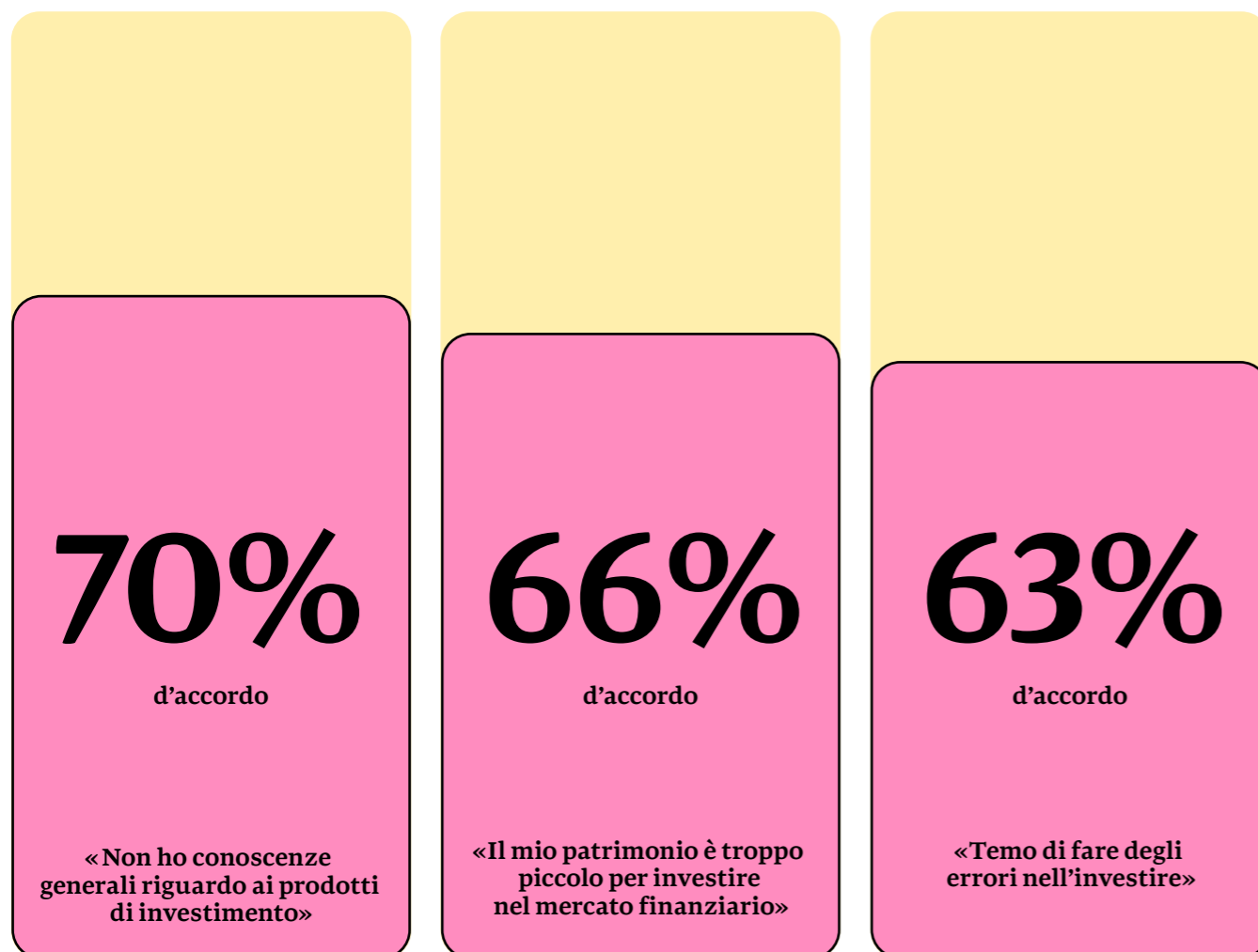
I MOTIVI PER CUI IN SVIZZERA NON SI INVESTE

Alle persone intervistate è stato chiesto di valutare 22 affermazioni riguardanti le difficoltà negli investimenti, assegnando a ognuna un punteggio da 1 («Non si applica») a 5 («Si applica»). Oltre a 20 affermazioni classificabili a livello tematico nelle categorie paura, fiducia, conoscenze, situazione economica e offerta, con «Mi interesso ai mercati finanziari» e «Gli investimenti sostenibili sono importanti per me» sono stati indagati rispettivamente l'interesse in campo finanziario e l'esigenza di sostenibilità.

Mancanza di conoscenze, paura e (percezione di un) patrimonio troppo scarso: le motivazioni principali per cui le persone in Svizzera non investono

«Non ho conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento», «Il mio patrimonio è troppo piccolo per investire nel mercato finanziario» e «Non so come funziona in pratica il processo di investimento» sono le affermazioni che hanno riscontrato maggiore approvazione tra le persone intervistate che non investono. Seguono immediatamente due affermazioni riguardanti il tema della paura: «Temo di fare degli errori nell'investire» e «Temo di perdere gran parte del mio capitale investito nel contesto di una crisi economica». Anche le altre affermazioni appartenenti alla categoria della paura e delle conoscenze hanno ottenuto consensi relativamente elevati. Di conseguenza un patrimonio troppo esiguo, la mancanza di conoscenze e la paura di perdere capitale o fare errori sembrano essere i motivi principali per i quali le persone intervistate non investono il loro denaro. In parte si tratta però di valutazioni soggettive, dato che una persona su cinque con un patrimonio superiore a 100'000 franchi, che nell'ambito del presente rapporto è considerato un patrimonio elevato, si è dichiarata d'accordo con l'affermazione «Il mio patrimonio è troppo piccolo per investire nel mercato finanziario».





Tre affermazioni di chi non investe con i valori di consenso più alti della media

Mentre le affermazioni delle categorie paura, conoscenze e situazione economica hanno ottenuto consensi tra il 45% e il 70%, la fiducia nei mercati finanziari sembra non essere una motivazione particolarmente rilevante per chi decide di non investire. Quasi la metà dei non-investitori e delle non-investigatrici intervistati concorda con l'affermazione «Le borse sono come i casinò per me», mentre il 41% considera gli investimenti «solo per i ricchi». Con un 36% di consensi, un buon terzo delle persone intervistate che non investono teme che le banche ne approfittino per «spremere» soldi.

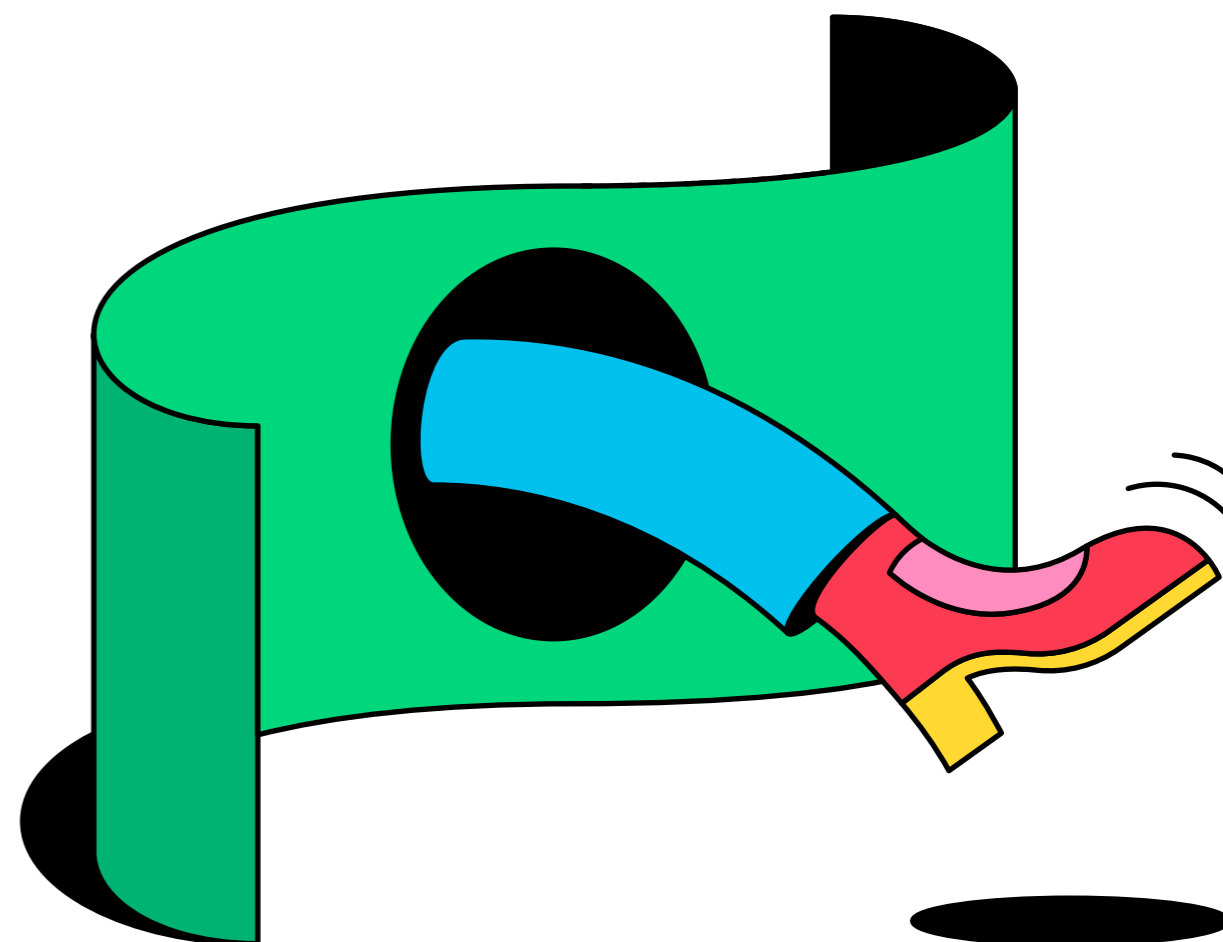
Differenze tra chi investe e chi non lo fa

Tra coloro che investono il proprio denaro hanno ottenuto più approvazione le seguenti affermazioni: «Gli investimenti sostenibili sono importanti per me» (59%), «La consulenza di un professionista è/sarebbe importante per le mie decisioni di investimento» (51%) e «Mi interessa ai mercati finanziari» (44%). Anche in questo gruppo due persone su cinque temono di fare errori nell'investire, ma con una percentuale del 39%, che è di molto inferiore rispetto a quella di chi non possiede titoli (63%). Come era prevedibile, la fiducia nei mercati finanziari è maggiore rispetto a coloro che non investono: «solo» il 32% considera le borse come i casinò.

Procedendo a un confronto diretto tra i due gruppi, la divergenza più significativa si riscontra nel consenso alle affermazioni «Il mio patrimonio è troppo piccolo per investire nel mercato finanziario» (42% di differenza), «Non ho conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento» (34% di differenza) e «Il mio orizzonte di investimento è troppo breve per investire nei mercati finanziari» (30% di differenza).

Le donne sono più insicure negli investimenti

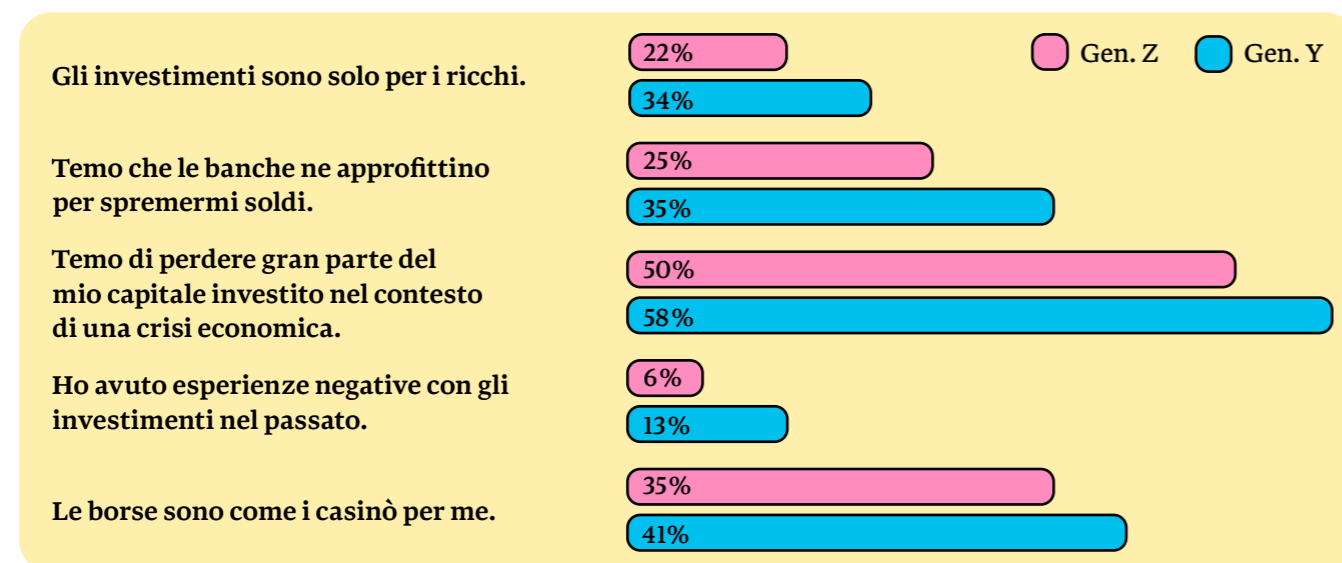
Le affermazioni che hanno ottenuto il massimo dei consensi sono le stesse per entrambi i sessi. Tuttavia, le donne si sono dimostrate d'accordo in una percentuale più elevata. Mentre solo il 41% degli uomini concorda di non avere abbastanza conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento, per le donne la percentuale è del 65%. Una situazione simile si riscontra nella categoria della paura: il 60% delle donne teme di fare errori nell'investire rispetto al 42% degli uomini. Questa autovalutazione delle donne trova conferma solo se messa in relazione con la rilevazione oggettiva delle conoscenze finanziarie (cfr. pagina 15), nell'ambito della quale il 73% delle donne e l'89% degli uomini hanno risposto correttamente a due delle tre domande. Il «gender investment gap» si spiega di certo anche con il diverso interesse nei confronti delle tematiche finanziarie. Gli uomini che hanno dichiarato di interessarsi molto o abbastanza per ciò che accade sui mercati finanziari sono stati il 45%, mentre tra le donne la percentuale è solo del 19%.



Modalità e importi di investimento: anche una questione generazionale

In linea di massima, il numero di investitori e investitrici aumenta con l'età. Il dato non sorprende e si spiega soprattutto con la crescita contemporanea di patrimonio e reddito. La percentuale di persone della generazione Z (anno di nascita dal 1997 al 2004) che investe è inaspettatamente elevata: in questo gruppo

ha dichiarato di possedere titoli lo stesso numero di persone rispetto alla generazione Y (anno di nascita dal 1981 al 1996). Se si confrontano i consensi alle varie affermazioni di entrambe le generazioni, emerge che la generazione Y tende ad avere meno fiducia nei mercati finanziari rispetto alla generazione Z.



Affermazioni sul tema degli investimenti con le maggiori discrepanze nel consenso tra la generazione Z e la generazione Y

La quota di persone della generazione Z (anno di nascita dal 1997 al 2004) che investe è inaspettatamente elevata. Questo può dipendere dal fatto che molte di queste persone sono cresciute in un periodo caratterizzato da forti rialzi delle quotazioni sui mercati azionari. Per molte di loro i crolli delle quotazioni dell'ultima crisi finanziaria (2007-2009) sono infatti lontani nel tempo.

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, autore dello studio, HSLU

Un'importante differenza nel modo in cui le generazioni prendono le loro decisioni di investimento è che i giovani investitori e le giovani investitrici preferiscono fidarsi di amici e genitori, mentre solo il 6% dei baby boomer coinvolge la cerchia di amici. Questa generazione preferisce rivolgersi a consulenti in materia

nel 55% dei casi rispetto al 26% degli intervistati della generazione Z. L'utilizzo delle piattaforme online e dei social media è anch'esso collegato alla differenza di età: il 33% della generazione Z sfrutta queste offerte per prendere le proprie decisioni di investimento, a fronte di un 4% per i baby boomer.

Almeno dallo scoppio del caso del rivenditore di videogiochi statunitense GameStop e ripetutamente con i tweet di Elon Musk, al grande pubblico appare chiaro che i singoli titoli finanziari possono essere influenzati dai social media. La clientela più giovane al momento è nettamente più affine a quest'ambito rispetto a investitori e investitrici di generazioni più mature. Anche in futuro, tuttavia, le spiegazioni e le prestazioni di consulenza dei professionisti del settore manterranno la loro rilevanza per molte delle persone che investono.

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, autore dello studio, HSLU

Gli investimenti sostenibili sono importanti per oltre la metà delle persone intervistate, a prescindere dalla loro generazione. Questa esigenza non sembra essere legata all'età, quanto piuttosto al livello di formazione e alla situazione economica. In merito alla questione, risultano interessanti le differenze emerse tra chi possiede già dei titoli e chi non ha investimenti. Tra coloro

che investono, l'affermazione «Gli investimenti sostenibili sono importanti per me» ha sorprendentemente ottenuto maggiori consensi nella generazione dei baby boomer rispetto a quelle più giovani. Al contrario, tra chi non investe sono stati soprattutto i giovani ad affermare che lo farebbero «se esistesse un'ampia gamma di prodotti di investimento sostenibili».



Più soldi, più sicurezza. Ma è davvero quel che serve?

Il sondaggio chiedeva anche ai non-investitori e alle non-investitrici in quali circostanze ipotizzavano di poter investire. Il 62% ha affermato che tenderebbe a investire se avesse più soldi. Il 56% lo farebbe se il rischio di perdite fosse limitato e la metà delle persone intervistate tendenzialmente se l'investimento fosse gratuito.

Gran parte della clientela è ancora troppo poco informata sul costo degli investimenti. Questo mix di mancanza di conoscenze e comodità fa sì che molte persone paghino cifre tendenzialmente troppo elevate e alcune abbiano la sensazione che investire sia oltremodo costoso. Eppure, ogni tipologia di investitore e investitrice ha ormai a disposizione anche possibilità poco onerose e può valere la pena investire il proprio patrimonio già a partire da 5'000 franchi. È anche ragionevole investire regolarmente un importo fisso sul lungo periodo, così da ridurre il rischio di collocare tutto il patrimonio disponibile nel momento «sbagliato».

– Prof. Dr. Andreas Dietrich, autore dello studio, HSLU

INTERESSE E CONOSCENZE IN CAMPO FINANZIARIO RIDUCONO LE DIFFICOLTÀ DI INVESTIMENTO

Con un complessivo 31% di consensi all'affermazione «Mi interessa ai mercati finanziari», dal sondaggio emerge che la popolazione svizzera ha un interesse piuttosto scarso nei confronti dei mercati finanziari. Alle donne l'andamento del mercato finanziario importa decisamente meno: il 59% ha dichiarato di non interessarsi al tema o di non farlo abbastanza, contro il 33% degli uomini. Con l'aumentare dell'età, della formazione, del patrimonio e del reddito cresce anche l'interesse. Confrontando le risposte dei due gruppi intervistati, i 25 punti percentuali che separano i consensi all'affermazione «Mi interessa ai mercati finanziari» dimostrano quanto l'interesse in campo finanziario influisca direttamente sulla situazione di investimento.

Si riscontra una situazione analoga anche riguardo alle conoscenze finanziarie. Per rilevarle, sono state poste alle persone intervistate tre domande (cfr. box). Il risultato dimostra che chi ha risposto correttamente a più domande possiede più investimenti. Se ne deduce che le conoscenze finanziarie sono collegate alla situazione di investimento.

Dall'analisi emerge che nel complesso il 56% delle persone intervistate ha risposto correttamente a tutte e tre le domande. Questo valore è più elevato rispetto agli Stati Uniti (30%)³ e a molti altri paesi dell'OCSE⁴, ma simile nel confronto con la Germania (53%)⁵. Il risultato si evidenzia poi più basso per le donne, le persone più giovani oppure

con un reddito o un livello di formazione inferiori. Le persone intervistate tendenzialmente sanno fornire una buona autovalutazione. Il 38% di coloro che all'affermazione «Non ho conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento» hanno dichiarato «Si applica» ha risposto correttamente a tutte le tre domande nozionistiche. Lo stesso ha fatto il 68% di chi ha risposto a questa affermazione con «Non si applica». È interessante notare che la maggior parte delle persone che ha risposto correttamente a tutte e tre le domande ha dichiarato «Non si applica molto» all'affermazione sulla mancanza di conoscenze (76%).

Quiz: metta alla prova le sue conoscenze finanziarie

La ricerca utilizza tre domande standard⁶, chiamate «big three», impiegate di norma per rilevare le conoscenze finanziarie («financial literacy»), in modo che vi sia una comparabilità internazionale tra gli studi in ambito finanziario. Le «big three» sono le seguenti.

1
Supponiamo che Lei abbia un saldo di 100 franchi nel Suo conto di risparmio. Questo saldo le procura interessi al tasso del 2% annuo e lo lascia sul conto di risparmio per cinque anni. Dopo cinque anni, secondo Lei, quale sarà il saldo contenuto nel Suo conto di risparmio? (Non ci sono commissioni sul conto durante i cinque anni.)

2
Supponiamo che il tasso di interesse sul Suo conto di risparmio sia dell'1% all'anno e il tasso di inflazione sia del 2% all'anno. Pensa che tra un anno sarà in grado di acquistare di più o di meno con i soldi del Suo conto di risparmio rispetto a oggi?

3
Ritiene che la seguente affermazione sia vera o falsa: «Investire in azioni di una singola società è meno rischioso che investire in un fondo comune di investimento azionario?»

Avreste risposto correttamente a tutte le domande? Le soluzioni si trovano a pagina 18.

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

⁴ Brown, M., e Graf, R.: «Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland». In: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. San Gallo, 2013

⁵ Bucher-Koenen, T., e Lusardi, A.: «Financial literacy and retirement planning in Germany». In: Journal of Pension Economics and Finance 10, 565–584. Cambridge, 2011

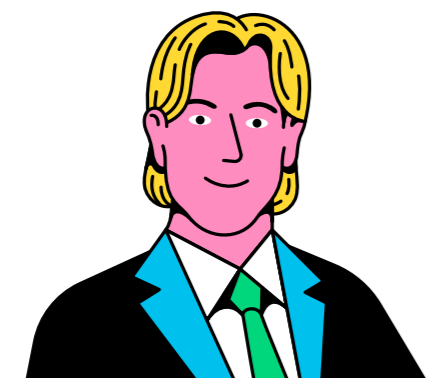
⁶ Lusardi, A., e Mitchell, O. S.: «Financial literacy and planning: Implications for retirement well-being». In: Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace, 17–39. Oxford, 2011

Conclusioni

La percezione di un patrimonio esiguo e le scarse conoscenze in materia, combinate con la paura di subire perdite o fare errori, sono le motivazioni principali per cui circa la metà delle persone in Svizzera non investe in titoli. Rispetto a chi lo fa, i non investitori e le non-investitrici ritengono più di frequente di avere un patrimonio troppo limitato per investire nel mercato finanziario, di non disporre di conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento o di avere un orizzonte di investimento troppo breve per investire nei mercati finanziari. Le donne sono convinte di non avere conoscenze generali riguardo ai prodotti di investimento e temono di fare errori nell'investire con una percentuale molto più elevata rispetto agli uomini.

Nel confronto tra le generazioni, emerge che in genere si investe in misura maggiore con l'avanzare dell'età, tranne per la generazione Z che acquista titoli con la stessa frequenza di quella Y. Un'altra differenza significativa legata all'età emerge dalla domanda sulle persone a cui ci si rivolge per chiedere consigli sugli investimenti: i giovani si affidano ad amici e genitori nonché ai social media e alle piattaforme online, mentre le generazioni più mature preferiscono richiedere la consulenza di professionisti.

Gli investimenti sostenibili sono in linea di massima un tema importante per coloro che hanno un livello di formazione più elevato e una situazione economica migliore, per quanto complessivamente interessino alla metà delle persone intervistate. La scelta di investire dipende anche fortemente dalle conoscenze finanziarie e dall'interesse per i mercati finanziari, fattori che sono presenti oltre la media negli uomini, nelle persone con reddito e patrimonio elevato o con un titolo di livello terziario.



È importante che si faccia in modo di aumentare in diversi modi l'interesse per i mercati finanziari e quindi che crescano anche le competenze finanziarie in Svizzera.

- Prof. Dr. Andreas Dietrich, autore dello studio, HSLU

Commento finale

L'indagine dimostra che investire denaro può suscitare molti timori. La preoccupazione di sbagliare per ignoranza è comprensibilmente elevata, e anche la convinzione secondo cui per investire servono un patrimonio elevato e profonde conoscenze specialistiche è difficile da sradicare. Eppure si può investire in titoli già a partire da piccoli importi e acquisire in poco tempo conoscenze sufficienti per poter decidere quale strategia è maggiormente in linea con le esigenze personali.

Può quindi valere la pena investire in modo mirato e in base alle proprie esigenze e possibilità. E saremo lieti di poter aiutare tanti futuri investitori e tante future investitrici a farlo.

— Philipp Merkt, Chief Investment Officer PostFinance

Metodologia

Sondaggio rappresentativo della popolazione e analisi quantitativa (studio principale):
focus sulla clientela privata (nessun cliente aziendale)

Descrizione del campione

Popolazione residente in tutta la Svizzera (di lingua italiana, tedesca e francese) che utilizza internet con un'età compresa tra i 18 e 74 anni (73% della popolazione svizzera complessiva)

Studio ad hoc con supporto informatico (base di indirizzi: panel online DemoSCOPE Community e panel partner di DemoSCOPE [Bilendi])

Periodo di rilevamento: dal 14 al 25 aprile 2022

Controllo delle quote (regione linguistica, età, sesso, formazione) per raggiungere una dimensione del campione (n) complessiva di 3000 con la seguente suddivisione per regione linguistica:

Svizzera di lingua tedesca: n = 2000 (n = 2070 non ponderati)

Svizzera di lingua francese: n = 750 (n = 801 non ponderati)

Svizzera di lingua italiana: n = 250 (n = 291 non ponderati)

Dimensione del campione dopo la rettifica dei dati: 3162 persone

Per la categorizzazione in base all'età sono stati creati quattro gruppi.

Generazione Z (anno di nascita 1997–2004 / 18–25 anni)

Secondo la definizione sono comprese tutte le persone nate fino al 2012, ma nel campione sono state considerate solo quelle maggiorenni

Generazione Y (anno di nascita 1981–1996 / 26–41 anni)

Generazione X (anno di nascita 1965–1980 / 42–57 anni)

Baby boomer (anno di nascita 1948–1964 / 58–74 anni)

Secondo la definizione sono comprese tutte le persone nate dal 1946, ma nel campione sono state considerate solo quelle fino ai 74 anni

Indice delle fonti

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

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

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

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

In: Numeracy 6, Iss. 2: Article 6. San Gallo, 2013

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

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

In: ECB Statistics Paper Series No. 36/2020. Francoforte sul Meno, 2020

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Soluzioni domande finanziarie «Big three»

1) 110.41 franchi 2) Meno di oggi 3) Falso

Colophon

Editrice:
PostFinance SA

Collaborazione scientifica HSLU:

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

Scuola universitaria di Lucerna – Facoltà di Economia, Istituto per servizi finanziari di Zugo (IFZ)

Layout e realizzazione:

Jung von Matt LIMMAT

Illustrazioni:

Till Lauer

Chiusura redazionale:

6.10.2022

Il nostro rapporto su internet:

postfinance.ch/rapporto-investimenti

Copyright:

la presente pubblicazione è protetta dal diritto d'autore, ma può essere citata indicando come fonte:

«Rapporto sugli investimenti di PostFinance», 2022. Tutti i diritti riservati.