HSLU Hochschule Luzern

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Investir durablement en Suisse:
diffusion, compréhension et pertinence des coûts et du rendement

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

Une étude de la Haute école de Lucerne en collaboration avec PostFinance

PostFinance

FH Zentralschweiz

Sommaire

Management Summary 3

1 Introduction 5

2 Investir en Suisse 8
2.1 La part des investisseuses et investisseurs dans la population reste stable depuis des années 8
2.2 Les investisseuses et investisseurs étoffent leurs portefeuilles de titres 10
2.3 De nombreuses personnes qui ne détiennent pas de placements ne prévoient pas non plus d'investir à l'avenir 11
2.4 Les banques cantonales et les Banques Raiffeisen sont les banques de placement les plus appréciées 13

3 Durabilité des placements 14
3.1 Définition des placements conformes aux critères ESG et des placements durables 14
3.2 Préférence ESG: pour 42% des personnes interrogées, les placements durables sont importants 15
3.3 La majorité ne comprend pas comment les banques définissent le «placement durable» 17
3.4 Pour la clientèle, la durabilité doit avoir un impact mesurable 18
3.5 La part de personnes qui investissent durablement augmente nettement 19
3.6 L'écart entre les préférences ESG et les placements ESG dans les portefeuilles de titres se réduit 22

4 Quels critères comptent: le rendement, les coûts ou la durabilité des placements? 23
4.1 Le rendement est également essentiel pour les produits durables 25
4.2 Les placements durables peuvent coûter plus cher que les placements conventionnels 30
4.3 Les placements durables peuvent offrir un moins bon rendement que celui des placements conventionnels 31
4.4 Les investisseuses et investisseurs s'attendent à des coûts plus élevés et à des rendements plus faibles pour les placements durables 32

5 Conclusion 35

Management Summary

Le marché suisse des placements continue de se développer. Ces dernières années, cette croissance a toutefois principalement résulté de l'augmentation des portefeuilles de titres existants. Alors que la part des investisseuses et investisseurs est d'environ 50% depuis des années, 53% des investisseurs et investisseuses ont acheté plus de titres qu'ils n'en ont vendu au cours des deux dernières années. Seuls 6% ont réduit leurs portefeuilles. L'écart de genre reste inchangé: 60% des hommes possèdent des titres, contre 42% des femmes. Parmi les personnes qui n'investissent pas actuellement, 14% prévoient de le faire au cours des deux prochaines années, ce qui correspond, en extrapolant, à environ 500'000 personnes.

Les placements durables sont très répandus sur le marché suisse des placements. En 2026, 65% des investisseuses et investisseurs indiquent investir, au moins en partie, de manière durable. Ce chiffre n'était que de 37% en 2024. Ces informations reposent toutefois sur des renseignements personnels et n'ont pas été vérifiées sur la base de dépôts de titres.

Quand on interroge les investisseuses et investisseurs sur leur intérêt pour les placements durables, 41% déclarent être intéressés. Depuis 2024/2025, cette préférence dite «ESG» doit être recueillie par les prestataires de services financiers auprès de l'ensemble de leur clientèle, dans le cadre de l'autorégulation, lors des conseils en placement et de la gestion de fortune. Parmi les investisseuses et investisseurs ayant une préférence ESG, la part de celles et ceux qui réalisent des placements durables est passée de 51% à 77% entre 2024 et 2026. Le recensement systématique de l'intérêt pour les placements durables par les prestataires de services financiers pourrait avoir contribué à cette forte hausse.

Malgré la large diffusion des placements durables, leur compréhension reste limitée: seuls 18% des personnes interrogées indiquent bien comprendre les définitions de la durabilité données par les banques. Même parmi les personnes qui déclarent investir sciemment de manière durable, ce chiffre n'est que de 31%. Des notions telles que les critères ESG (environnement, social et gouvernance) et les ODD (Objectifs de développement durable de l'ONU) sont encore peu connues.

Les attentes en matière de durabilité sont toutefois plus claires: quatre personnes interrogées sur cinq associent cette notion, dans le contexte économique, à un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société. Pour les banques, cela signifie qu'elles doivent distinguer clairement la prise en compte des risques liés à la durabilité et la recherche d'un impact positif, et présenter concrètement les objectifs de leurs produits.

Une analyse conjointe a permis d'étudier l'importance relative des rendements attendus, des coûts, des critères de durabilité et des prestataires dans le choix des produits. Il en ressort que le rendement attendu reste essentiel pour les placements. La durabilité des placements revêt toutefois une importance comparable à celle des coûts. Le simple fait de prendre en compte les risques financiers liés à la durabilité dans les placements renforce déjà considérablement l'attractivité d'une offre de placement. Le prestataire joue aussi un rôle important dans le choix individuel des produits, en particulier chez les personnes âgées.

Dans l'ensemble, les personnes interrogées sont disposées à renoncer à une partie de leur rendement ou à payer des frais plus élevés pour des placements durables. Si un produit de placement conventionnel affiche par exemple des frais (Total Expense Ratio) de 0.3%, un produit durable peut coûter jusqu'à 1% sans pour autant être moins souvent choisi. Il en va de même pour le rendement. Les personnes interrogées acceptent un rendement inférieur de jusqu'à 1.3 point de pourcentage pour des placements durables. Ce n'est que lorsque l'écart de rendement se creuse qu'elles privilégient en moyenne un produit conventionnel dans le cadre d'un choix de produit simulé.

Cette disposition élevée à accepter des pertes financières pourrait s'expliquer par les attentes des personnes interrogées. 36% estiment en effet que les placements durables entraînent des coûts plus élevés que les placements conventionnels. 43% s'attendent à des rendements plus faibles avec les placements durables. Ces désavantages ne sont toutefois pas systématiques. Les résultats de l'étude ne permettent pas de déduire un désavantage généralisé en matière de rendement. Ils ne mettent pas non plus en évidence d'éventuels surcoûts des placements durables. Les banques sont donc tenues de présenter de manière transparente les coûts et les perspectives de rendement, et d'expliquer clairement l'orientation de leurs produits en matière de durabilité.

La présente étude a été réalisée par la Haute école de Lucerne en collaboration avec PostFinance. Les chiffres reposent sur une enquête représentative menée auprès de 2004 personnes domiciliées en Suisse.

1 Introduction

En Suisse, la part des investisseuses et investisseurs est restée globalement stable durant ces quatre dernières années. Il y a toutefois eu d'importants changements dans les portefeuilles de titres: les placements durables ont nettement gagné en importance. Cette évolution pourrait s'expliquer par une sensibilisation accrue aux enjeux environnementaux et sociaux, une offre de produits plus étoffée et une meilleure prise en compte de la durabilité dans le conseil en placement et la gestion de fortune. L'évolution de la réglementation et de l'autorégulation des associations sectorielles ont également accompagné ce changement.

En Suisse, les directives de l'Association suisse des banquiers (ASB) et de l'Asset Management Association Switzerland (AMAS) constituent les principales normes sectorielles.[1] En vertu des règles d'autorégulation, les prestataires de services financiers sont tenus, depuis 2024 pour la nouvelle clientèle et depuis 2025 pour la clientèle existante, de collecter les préférences ESG dans le cadre du conseil en investissement et de la gestion de fortune, et de les comparer aux caractéristiques des solutions de placement proposées.[2] La modification du cadre juridique a profondément transformé les conditions de diffusion des produits de placement durables puisque, depuis 2024, les prestataires de services financiers ont sensibilisé activement une part importante des investisseuses et investisseurs à la question de l'investissement durable.[3]

Outre les conditions-cadres juridiques, l'offre de placements durables a elle aussi fortement évolué. Le volume des fonds durables ouverts au public en Suisse est ainsi passé de CHF 316 milliards à 1'363 milliards entre 2020 et 2026. En 2025, 1'900 fonds durables ouverts au public étaient disponibles en Suisse, ce qui correspond à environ 19% de tous les fonds ouverts au public de Suisse. Cette part est encore plus élevée dans les offres de fonds des banques de détail suisses. Une étude portant sur 26 banques de détail montre que 48% de ces fonds sont présentés comme durables.[4]

Le marché des placements durables s'est donc fortement développé sur le plan des conditions-cadres et de l'offre. La présente étude se concentre désormais sur la clientèle des prestataires de services financiers. Quelle est l'importance des placements durables pour la population suisse? Qui investit durablement et qui y renonce?

Compte tenu de la complexité du sujet pour la clientèle, il convient aussi de se demander ce que la population entend par «placements durables» et dans quelle mesure elle est familiarisée avec des concepts tels que les critères «ESG» et des référentiels comme les «ODD». Enfin, cette étude s'interroge sur l'importance des critères de durabilité par rapport aux coûts et aux rendements ainsi que sur le rôle du prestataire d'un produit.

Elle examine concrètement les questions suivantes:

- Combien de personnes en Suisse investissent dans des titres et comment leur comportement en matière de placement a-t-il évolué ces dernières années?
- Auprès de quelles banques la population suisse place-t-elle sa fortune?
- Quelle importance les personnes interrogées accordent-elles à la durabilité de leurs placements?

[1] Association suisse des banquiers (2025). Directives pour les prestataires de services financiers relatives à l'intégration des préférences ESG et des risques ESG ainsi qu'à la prévention de l'écoblanchiment dans le conseil en placement et la gestion de fortune. Asset Management Association Switzerland (2025). Autorégulation relative à la transparence et à la publication d'informations par les fortunes collectives se référant à la durabilité du 29.04.2024 (Version 2.2).

[2] ESG signifie critères environnementaux, sociaux et de gouvernance

[3] La présente étude utilise le terme couramment utilisé de «placement durable». Sauf indication contraire, ce terme englobe toutes les formes de placements durables et conformes aux critères ESG. Cette approche diffère des définitions des placements durables et conformes aux critères ESG, les solutions de placement durables constituant une sous-catégorie des solutions de placement ESG dont le périmètre est plus large. Voir à ce sujet la discussion sur les définitions des termes au chapitre 3.1.

[4] Stüttgen, M. & Mattmann, B. (2025). Étude Sustainable Investments 2025.

– Dans quelle mesure les investisseuses et investisseurs comprennent-ils ce que les banques entendent par «placements durables»?

– Quelle est la part de marché des placements durables et dans quelle mesure correspond-elle aux préférences ESG exprimées?

– Quelle est l'importance du rendement, des coûts et de la durabilité dans les décisions de placement?

– Dans quelle mesure les investisseuses et investisseurs sont-ils prêts à accepter des coûts plus élevés ou un rendement plus faible pour les placements durables et quelles sont leurs attentes par rapport à ces placements?

Les résultats reposent sur une enquête représentative menée auprès de 2004 personnes domiciliées en Suisse (cf. encadré sur la méthodologie et l'échantillon).

L'étude est divisée en trois parties. Le chapitre 1 étudie tout d'abord le comportement de la population suisse en matière de placement. L'accent est mis sur la part des investisseuses et investisseurs ainsi que sur les principales banques de placement. Le chapitre 2 met en lumière l'importance de la durabilité dans les décisions de placement. Il étudie notamment les préférences ESG, leur influence sur le choix de la banque ainsi que la compréhension et l'utilisation des placements durables. Enfin, le chapitre 3 analyse l'importance accordée au rendement, aux coûts et à la durabilité dans les décisions de placement. Il examine aussi si les investisseuses et investisseurs sont disposés à accepter des désavantages financiers au profit de placements durables.

Méthodologie et échantillon

L'étude repose sur une enquête menée auprès de 2004 personnes domiciliées en Suisse et âgées de 18 à 79 ans. Cette enquête a été réalisée en ligne du 2 au 14 juillet 2026. L'échantillon est représentatif de la population résidant en Suisse dans ces tranches d'âge en termes d'âge, de sexe et de région linguistique. L'enquête a été menée selon un système de quotas, avec une surreprésentation de la Suisse italophone afin de garantir une taille minimale des différents sous-groupes. Toutes les évaluations ont été pondérées en fonction de la répartition de la population. Quatre groupes ont été constitués pour les représentations par âge:

- **Génération Z (née de 1997 à 2008 / 18 à 29 ans)**

Selon les définitions courantes, la génération Z comprend généralement les années de naissance 1997 à 2012. Étant donné que la présente enquête porte exclusivement sur des personnes majeures, seules les personnes nées entre 1997 et 2008 sont prises en compte ici.

- **Génération Y (née de 1982 à 1996 / 30 à 45 ans)**
- **Génération X (née de 1967 à 1980 / 46 à 61 ans)**
- **Baby-boomers (nés de 1946 à 1964 / 62 à 79 ans)**

Le tableau 1 présente les statistiques descriptives de l'échantillon pondéré. Parmi les personnes interrogées, on compte environ 50 % de femmes et 50 % d'hommes. 24 % des personnes interrogées font partie de la catégorie d'âge des baby-boomers, 29 % de la génération X, 30 % de la génération Y et 18 % de la génération Z.

		Tous (n=2'004)	Titres Personnes sans placement (n=1'027)	Investisseuses et investisseurs (n=977)
Sexe	Hommes	50%	41%	59%
	Femmes	50%	59%	41%
Catégorie d'âge	Génération Z	18%	22%	13%
	Génération Y	30%	30%	30%
	Génération X	29%	30%	28%
	Baby-boomers	24%	18%	29%
Région linguistique	Suisse além.	71%	63%	79%
	Suisse rom.	25%	31%	18%
	Suisse ital.	4%	5%	3%
Formation	Aucun diplôme d'une haute école	47%	56%	38%
	Diplôme d'une haute école	53%	44%	62%
Fortune	< 50'000	25%	36%	15%
	50'000 – 250'000	29%	24%	33%
	> 250'000	15%	6%	23%
	Ne sais pas / pas de réponse	31%	34%	29%
Revenu	< 6'000	24%	31%	17%
	6'000 – 9'000	22%	22%	22%
	> 9'000	34%	25%	43%
	Ne sais pas / pas de réponse	21%	22%	19%
Zone d'habitation	Campagne	35%	36%	34%
	Ville	65%	64%	66%
Banque principale	UBS	17%	14%	20%
	Banques cantonales	27%	27%	27%
	Raiffeisen	26%	28%	24%
	PostFinance	16%	18%	13%
	Autres	15%	12%	17%

Tableau 1: Composition de l'échantillon selon des caractéristiques sélectionnées

2 Investir en Suisse

Avant que l'étude n'aborde les placements durables, ce chapitre étudie tout d'abord le comportement général en matière de placement en Suisse. Il montre qui investit dans des titres et comment la part des investisseuses et investisseurs a évolué ces dernières années. Il met aussi en évidence dans quelle mesure les personnes qui n'investissaient pas jusqu'à présent sont désormais disposées à le faire.

2.1 La part des investisseuses et investisseurs dans la population reste stable depuis des années

La part des personnes qui détiennent des titres financiers dans leur patrimoine disponible est restée stable en Suisse ces dernières années, aux alentours de 50%. L'Illustration 1 présente les résultats des enquêtes des années 2022, 2024, 2025 et 2026. Les données se basent sur des enquêtes menées par les instituts d'études de marché Demoscope (2022) et intervista (2024–2026). Les écarts entre les résultats des enquêtes ne dépassent pas 3 points de pourcentage au maximum. Il n'en ressort pas de tendance claire.

Les différences de participation aux marchés financiers entre les femmes et les hommes sont également restées stables ces quatre dernières années. La part des femmes détenant des titres s'élevait à 42% en 2026. Chez les hommes, elle était de 59%. Bien que les banques et autres prestataires de services financiers aient redoublé d'efforts ces dernières années pour inciter les femmes à investir, la part des investisseuses a peu évolué.

Comme l'ont déjà montré les enquêtes de 2022, 2024 et 2025, les femmes investissent toujours nettement moins souvent que les hommes. Cette différence se manifeste systématiquement dans certains sous-groupes, par exemple en fonction des générations, de

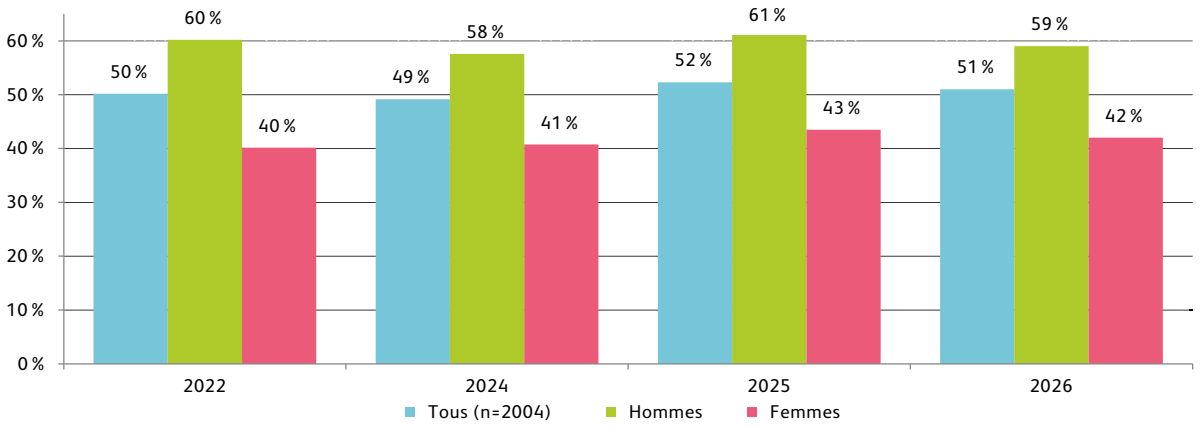


Illustration 1: Part des investisseuses et investisseurs dans la population suisse, de 2022 à 2026[5]

[5] Pour les enquêtes plus anciennes, voir: Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2022). Anlegen – warum (nicht)?, dans: Étude IFZ Retail Banking 2022. Éd.: Dietrich, A., Amrein, S., Lengwiler, C. & Passardi, M. Rotkreuz: Verlag IFZ. Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). Wie wichtig ist nachhaltiges Anlegen für Privatpersonen – und weshalb legen diese nachhaltig an? Dans: Étude IFZ Retail Banking 2024. Éd.: Dietrich, A., Amrein, S., Lengwiler, C. & Passardi, M. Rotkreuz: Verlag IFZ. Amrein, S., Rey, R., Dietrich, A. et Steinberger, A. (2025). Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz.

la propension au risque ou du niveau de formation. Ces dernières années aussi, l'écart entre la part d'investisseuses et la part d'investisseurs est resté stable dans la plupart des sous-groupes, à environ 10 à 20 points de pourcentage. Les femmes n'ont rattrapé leur retard que chez les personnes des générations Y et X diplômées d'une haute école. Chez les femmes de la génération Y diplômées d'une haute école, l'écart de genre s'est réduit, passant de 26 à 13 points de pourcentage depuis 2022. L'écart de genre chez les personnes de la génération X a reculé de 27 à 19 points de pourcentage entre 2022 et 2026. Les différences entre les femmes et les hommes restent donc importantes, même chez les personnes diplômées d'une haute école.

Alors que la part des investisseuses en Suisse est restée globalement stable ces dernières années, des études allemandes indiquent une participation croissante des femmes au marché boursier. Ainsi, selon le Deutsches Aktieninstitut (2025), la part des femmes détenant des actions, des fonds en actions ou des ETF a progressé de 11.9% à 15.1% entre 2021 et 2025.[6] Ces résultats ne sont toutefois qu'en partie comparables aux données de la présente étude. En effet, celle-ci prend en compte l'ensemble des placements en titres alors que le Deutsche Aktieninstitut ne recense que les placements en actions, fonds en actions et ETF. Cependant, les résultats allemands indiquent que les jeunes femmes en particulier participent de plus en plus au marché des capitaux.

L'Illustration 2 indique la part des personnes interrogées qui détenaient en 2026 des placements en titres dans leur fortune disponible ainsi celle des personnes qui investissent uniquement en titres dans le cadre du pilier 3a. Outre les différences entre les sexes, des tendances claires apparaissent également en ce qui concerne l'âge, la région linguistique, le niveau de formation ainsi que le patrimoine et les revenus.

Avec l'âge, les Suisses investissent plus souvent dans des titres. Alors que 62% des baby-boomers détiennent des placements dans des titres (sans tenir compte du pilier 3a), cette part est inférieure de plus de 20 points de pourcentage chez la génération Z. On observe également de nettes différences entre les régions linguistiques: les personnes originaires de Suisse alémanique investissent plus souvent que celles résidant en Suisse francophone ou en Suisse italophone.

Par ailleurs, les personnes plus fortunées et celles à revenus élevés investissent beaucoup plus fréquemment. 79% des personnes interrogées disposant d'une fortune supérieure à CHF 250'000 investissent dans des titres. Seules 30% des personnes dont la fortune ne dépasse pas CHF 50'000 réalisent des investissements.

Chez les personnes diplômées d'une haute école, la part d'investisseuses et d'investisseurs est de 59%, contre 41% pour les personnes non diplômées. Comme le montre l'Illustration 2, les personnes ayant de meilleures connaissances financières[7] et une propension au risque plus élevée[8] investissent plus souvent sur les marchés financiers que celles disposant de moins bonnes connaissances financières et présentant une aversion au risque plus marquée.

---

[6] Deutsches Aktieninstitut (2026). Aktienanlage im Aufwind. Rückenwind für mutige Reformen. Aktionärszahlen 2025. Francfort-sur-le-Main: Deutsches Aktieninstitut. En ligne (03.09.2026): https://www.dai.de/detail/aktionaerszahlen-2025-aktienanlage-im-aufwind

[7] Les connaissances financières ont été vérifiées à l'aide de quatre questions: [1)] Supposons que vous ayez un solde de CHF 100 sur votre compte épargne. Ce solde est rémunéré au taux de 2% par an et vous le laissez sur votre compte pendant cinq ans. Quel sera le solde de votre compte épargne au bout de cinq ans (sans les frais)? a) Moins de CHF 102, b) Exactement CHF 102, c) Entre CHF 102 et CHF 109.99, d) Exactement CHF 110, e) Entre CHF 110 et CHF 120, f) Plus de CHF 120, g) Ne sais pas, h) Pas de réponse. [2)] Supposons que votre compte épargne rapporte un intérêt de 1% par an et que le taux d'inflation soit de 2% par an. Selon vous, dans un an, le solde de votre compte d'épargne vous permettra-t-il d'acheter autant, plus ou moins de choses qu'aujourd'hui? a) Plus, b) Autant, c) Moins, d) Ne sais pas, e) Pas de réponse. [3)] Quelle affirmation est correcte? Investir dans l'action d'une entreprise est en principe… a) …plus risqué que d'investir dans un fonds en actions. b) …aussi risqué que d'investir dans un fonds en actions. c) …moins risqué que d'investir dans un fonds en actions. d) Ne sais pas, e) Pas de réponse. [4)] Quel a été selon vous le rendement annuel moyen sur le marché suisse des actions ces 25 dernières années? (moyenne annuelle en pourcentage, dividendes inclus). Les illustrations classent les connaissances financières comme suit: «faibles» (0 à 1 réponse correcte sur 4), «moyennes» (2 à 3 réponses correctes) et «élevées» (4 réponses correctes).

[8] La propension au risque a été évaluée à l'aide de la question suivante: «Sur une échelle de 1 (aucun risque) à 6 (risque élevé), quel risque seriez-vous disposé(e) à prendre avec votre patrimoine financier?». Les illustrations classent la propension au risque comme suit: «faible/moyenne» (de 1 à 4 sur 6) et «élevée» (de 5 à 6 sur 6).

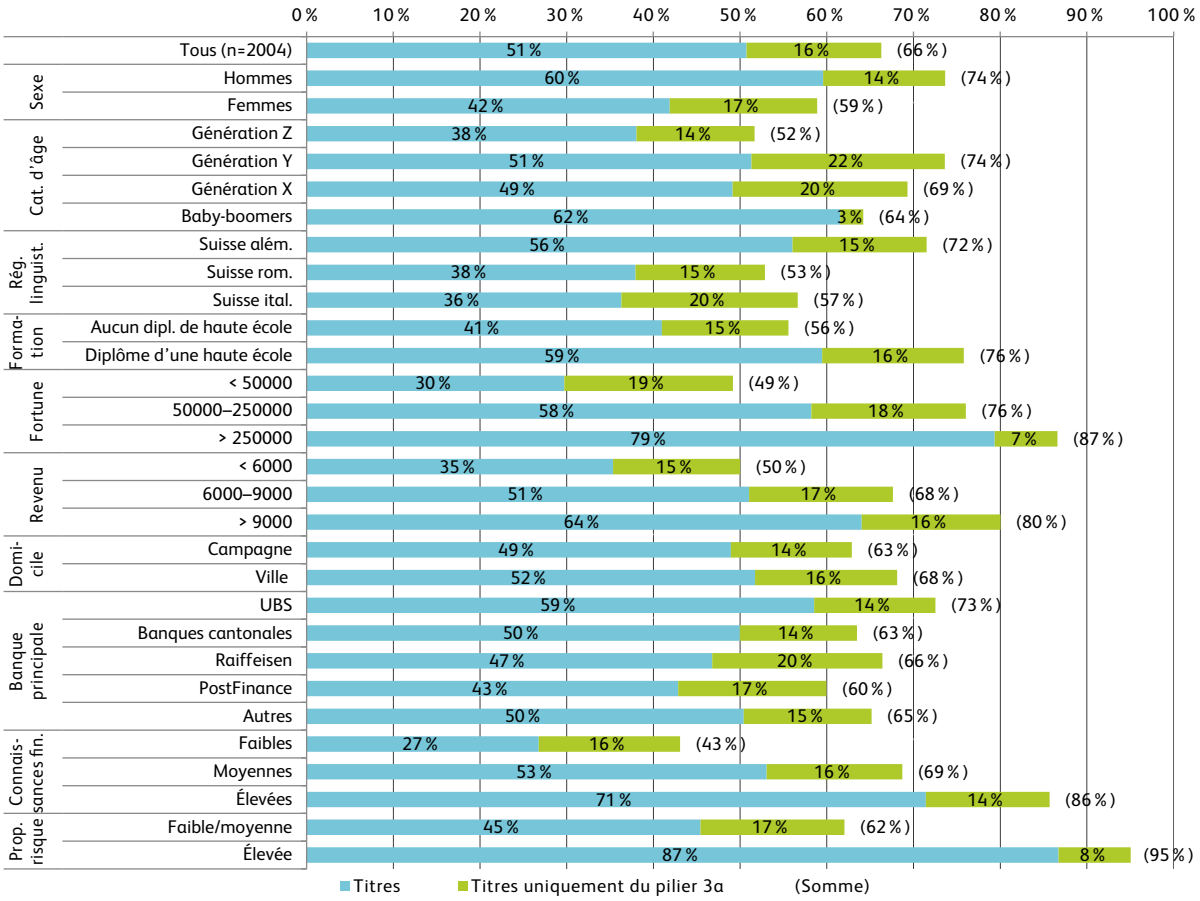


Illustration 2: Part des personnes détenant des titres

2.2 Les investisseuses et investisseurs étoffent leurs portefeuilles de titres

Outre la part des investisseuses et investisseurs, il est également intéressant d'examiner l'évolution de leurs portefeuilles de titres au cours des deux dernières années. L'Illustration 3 montre que beaucoup d'investisseuses et investisseurs ont développé leurs placements ces deux dernières années. 53% des personnes interrogées ont acheté «nettement plus» ou «plus» de titres qu'elles n'en ont vendu. Pour 41%, le portefeuille de titres est resté à peu près le même, la moitié d'entre elles n'ayant effectué aucune transaction. Seulement 6% des personnes ont vendu plus de titres qu'elles n'en ont acheté, réduisant ainsi leur portefeuille de titres. Bien que l'on puisse s'attendre à ce que la fortune soit davantage consommée avec l'âge, la part de «vendeurs nets» s'élève également à 6% chez les baby-boomers. Chez les personnes de 70 ans et plus, la part des «vendeurs nets» passe à 12%. La part de personnes qui étoffent leur portefeuille de titres est toutefois nettement plus faible chez les personnes plus âgées que chez les plus jeunes. Chez les baby-boomers, le niveau des «acheteurs nets» s'établit à 37% et chez la génération Z, à 69%.

20% des investisseuses et investisseurs n'ont effectué aucune transaction ces deux dernières années. Un modèle de régression a également été utilisé afin d'identifier les facteurs expliquant un comportement de type buy and hold (absence de transactions). Il en ressort que le comportement en matière de placement est significativement lié à la région linguistique (la pratique du buy and hold étant plus répandue en Suisse francophone et en Suisse italophone qu'en Suisse alémanique), à un niveau de connaissances financières plus faible ainsi qu'à une plus grande peur des pertes lors des placements.

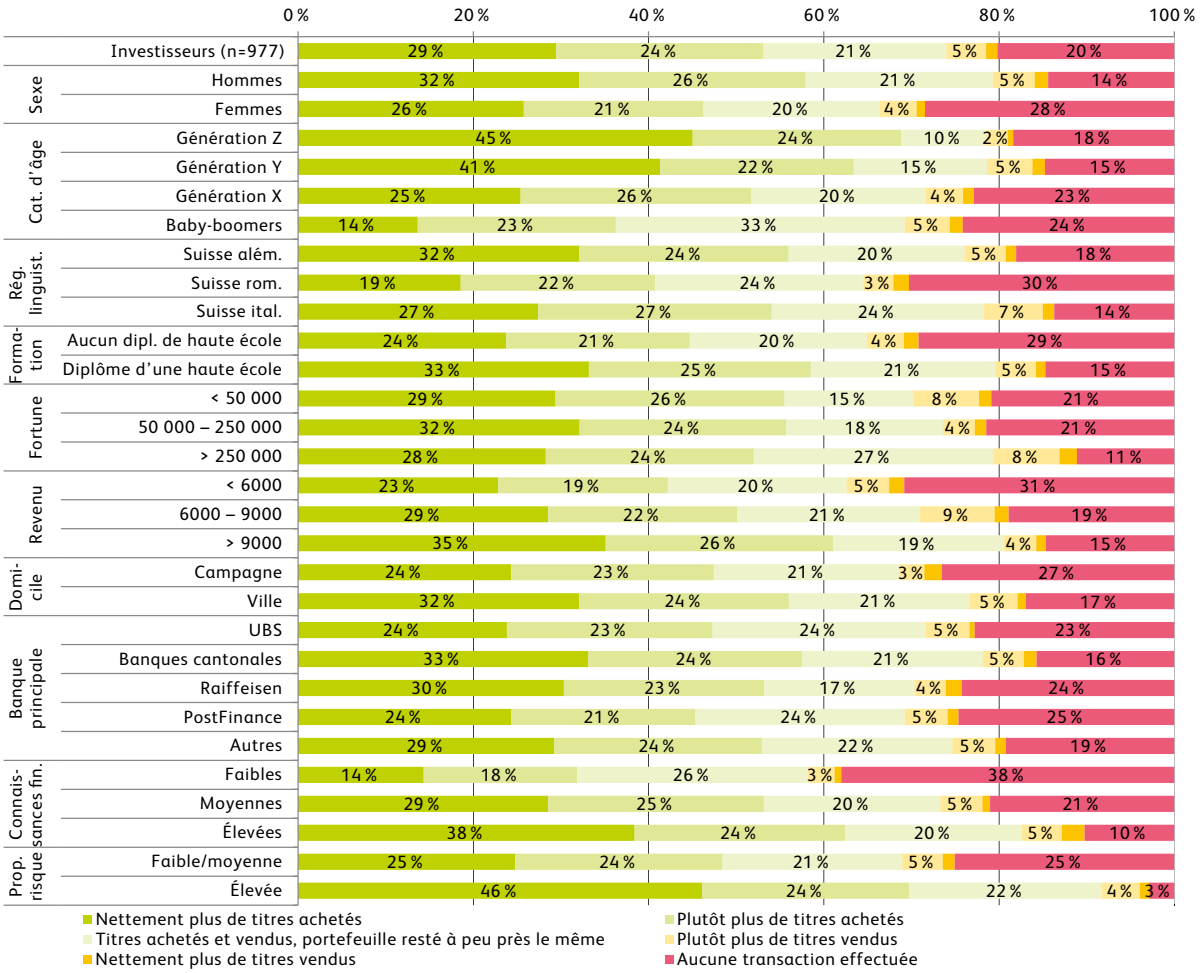


Illustration 3: Comportement des investisseuses et investisseurs au cours des deux dernières années

2.3 De nombreuses personnes qui ne détiennent pas de placements ne prévoient pas non plus d'investir à l'avenir

La plupart des personnes qui ne détiennent pas de placements actuellement ne prévoient pas non plus d'entrer sur le marché des titres au cours des deux prochaines années (cf. Illustration 4). 63% d'entre elles indiquent ne vouloir effectuer aucun investissement, par exemple en actions ou en fonds, durant cette période. 23% n'ont pas encore décidé si elles veulent investir ou non. 14% des personnes ne détenant pas de placements actuellement prévoient d'investir dans des titres au cours des deux prochaines années. À première vue, ce pourcentage peut paraître faible. Rapporté à l'ensemble de la population suisse âgée de 18 à 79 ans, il représente toutefois environ un demi-million de personnes qui souhaitent faire leur entrée sur le marché des titres durant ces deux prochaines années. Ce nombre considérable met en évidence le potentiel important de ce groupe cible pour les banques et les autres prestataires de services financiers.

Les personnes qui envisagent de se lancer dans les placements en titres sont généralement plutôt jeunes et de sexe masculin. Parmi la génération Z, 24% envisagent d'investir au cours des deux prochaines années. Avec l'âge, cette disposition à investir diminue sensiblement. Ce chiffre est encore de 17% pour la génération Y, de 10% pour la génération X et de 8% pour les baby-boomers.

Des différences marquées apparaissent également entre les sexes. Alors que 22% des hommes estiment

probable de faire leur entrée sur le marché financier, ce chiffre n'est que d'environ 10% chez les femmes. La disposition à investir est aussi plus élevée pour les personnes dont la fortune se situe entre CHF 50'000 et CHF 250'000 que pour celles dont la fortune est inférieure à CHF 50'000. Les résultats montrent donc que le plus grand potentiel de nouveaux investisseurs et investisseuses réside chez les hommes jeunes disposant d'une certaine marge de manœuvre financière.

Les raisons pour lesquelles certaines personnes ne réalisent pas de placements sont multiples. Le manque de moyens financiers constitue un obstacle majeur. Ainsi, 54% des personnes ne détenant aucun placement ont approuvé l'affirmation «Ma fortune est trop modeste pour investir sur les marchés financiers». Un modèle de régression multivarié montre que la probabilité d'investir au cours des deux prochaines années diminue de 11 points de pourcentage lorsque cette perception de «manque d'argent» est forte.

Outre les conditions financières, la peur des pertes et l'intérêt porté aux questions financières jouent également un rôle important. Une forte propension au risque augmente de 30 points de pourcentage la probabilité d'investir dans des titres. Toutefois, parmi les personnes ne détenant pas de placements, on trouve majoritairement des personnes réfractaires au risque. Il en va de même pour l'intérêt porté aux questions financières: un intérêt marqué pour les marchés financiers augmente de 20 points de pourcentage la probabilité d'investir. Or, on constate un manque d'intérêt largement répandu pour les marchés financiers. 65% des personnes ne détenant pas de placement déclarent ne manifester que peu ou pas d'intérêt pour les marchés financiers. Des études antérieures montrent aussi

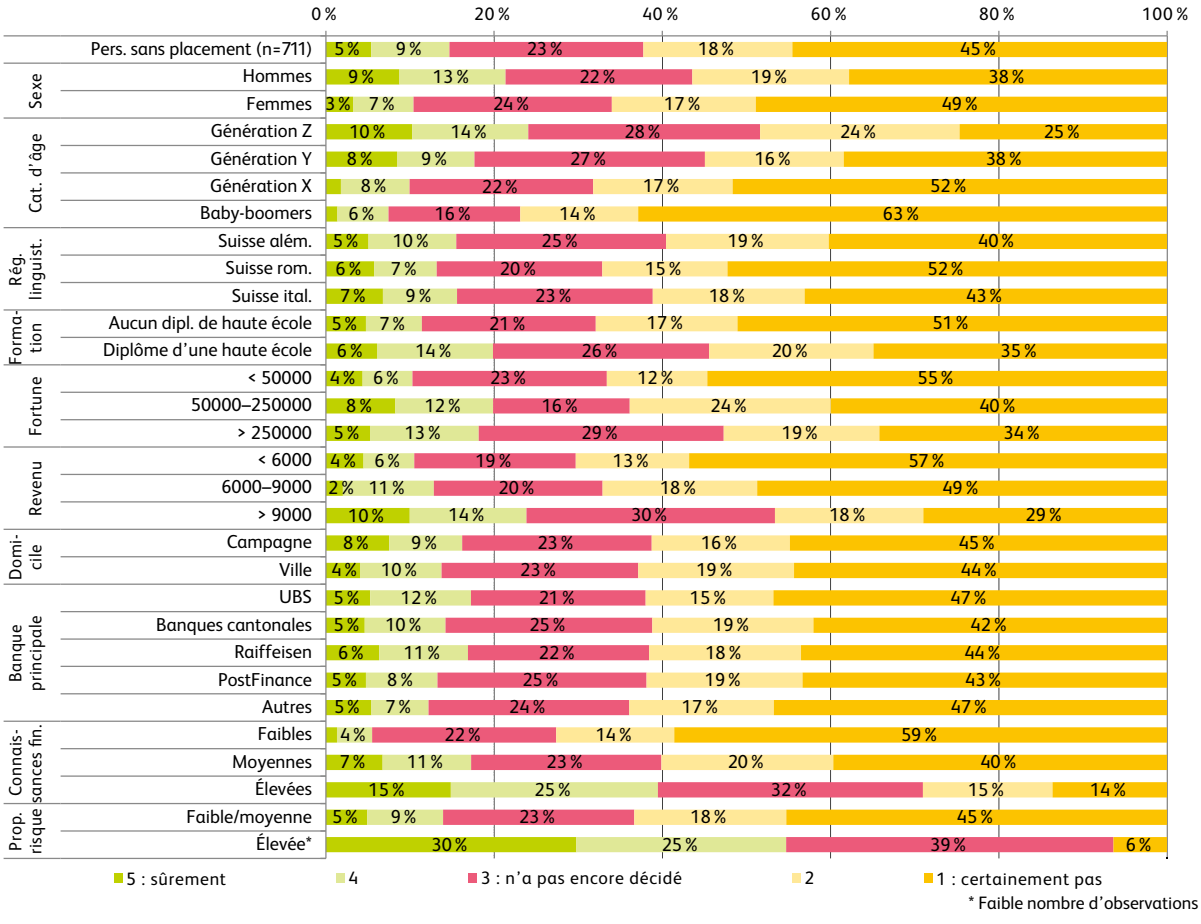


Illustration 4: Probabilité d'investir dans des titres au cours des deux prochaines années

que des effets de perception, tels que l'idée selon laquelle investir serait complexe et contraignant, réduisent sensiblement la probabilité d'investir dans des titres.[9]

2.4 Les banques cantonales et les Banques Raiffeisen sont les banques de placement les plus appréciées

L'Illustration 5 indique à quelle fréquence quelles banques (ou quels groupes bancaires) sont choisis comme banque principale pour les placements (banque de placement principale). L'illustration montre les dix banques avec les parts de marché les plus élevées. De plus, les parenthèses indiquent à quelle fréquence ces banques sont utilisées comme banque principale, c'est-à-dire pour la tenue de compte et le trafic des paiements.

Pour leurs placements, les investisseuses et investisseurs recourent le plus souvent aux banques cantonales. 21% des personnes interrogées désignent une banque cantonale comme leur principale banque de placement. 19% utilisent les Banques Raiffeisen et 17% UBS. PostFinance arrive ensuite avec 10%. Swissquote ainsi que les banques du groupe des banques régionales et les caisses d'épargne sont chacune utilisées comme principale banque de placement par 5% des personnes interrogées tandis que 4% citent VZ Banque de Dépôt.

4% encore utilisent la banque sur smartphone Yuh comme principale plateforme de placement. Yuh a été fondée conjointement par PostFinance et Swissquote en 2021, puis rachetée intégralement par Swissquote en 2025. Au total, Swissquote et Yuh sont donc mentionnées par 9% des personnes sondées. Cela montre que Swissquote a acquis une position importante dans les activités de placement suisses, tant en direct que par l'intermédiaire de Yuh.

La question de savoir si la banque principale est également utilisée comme banque de placement varie considérablement selon le type de banque. Au total, 70% des investisseuses et investisseurs effectuent leurs placements auprès de leur banque principale. Ce pourcentage est le plus élevé chez Raiffeisen (89%), UBS (86%) et les banques cantonales (84%). Il est aussi élevé chez PostFinance, avec 79%.

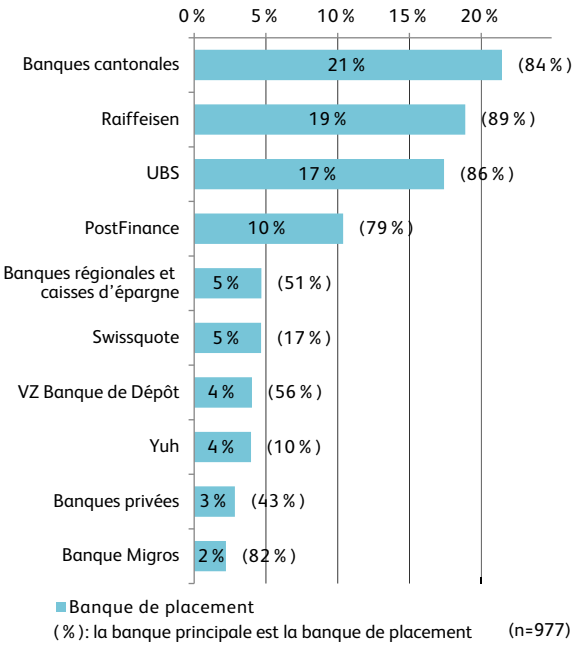


Illustration 5: Banque de placement principale des investisseuses et investisseurs en Suisse (entre parenthèses: part des personnes qui utilisent cette banque comme banque principale)

Toutefois, il est nettement inférieur avec les banques régionales et les caisses d'épargne (51%) ainsi qu'avec les banques privées (43%). Les néobanques et les courtiers en ligne jouent un rôle nettement moins important en tant que banque principale (visible sous une forme non agrégée dans l'Illustration 5). 21% des investisseuses et investisseurs interrogés indiquent qu'une néobanque est leur banque principale. Chez les courtiers en ligne, cette part est de 13%. Ce schéma est compréhensible. Dans les banques universelles telles qu'UBS, Raiffeisen et les banques cantonales, les opérations de placement sont, historiquement parlant, étroitement liées à la relation de banque principale. En revanche, les courtiers et, parfois aussi, les néobanques sont choisis de manière ciblée pour le négoce de titres, sans qu'il existe parallèlement une relation de banque principale complète (y c. trafic des paiements).

[9] Amrein, Rey, Dietrich & Steinberger (2025). P. 16.

3 Durabilité des placements

Après avoir consacré le chapitre précédent aux questions fondamentales sur le comportement en matière de placement, nous nous intéressons maintenant au rôle de la durabilité dans les décisions de placement. En Suisse, les exigences spécifiques relatives à l'intégration des préférences ESG dans le conseil en placement ne sont pas inscrites dans des dispositions légales ou réglementaires, mais dans les directives d'autorégulation de l'ASB et de l'AMAS. Les prestataires de services financiers doivent collecter et prendre en compte les préférences ESG de leur clientèle dans le cadre de la gestion de fortune et du conseil en placement, en tenant compte du portefeuille de chaque cliente ou client. Ces exigences devaient être mises en œuvre d'ici début 2024 pour les nouvelles relations de clientèle et d'ici début 2025 pour les relations de clientèle existantes.[10]

Ne relèvent pas du champ d'application des directives les relations execution-only, dans lesquelles la banque exécute ou transmet uniquement des ordres initiés par la clientèle, sous fournir de conseil, ainsi que le conseil en placement portant sur des transactions individuelles, sans prise en compte de l'ensemble du portefeuille. La clientèle institutionnelle est également entièrement exclue du champ d'application de ces directives. La clientèle professionnelle est en principe concernée mais peut renoncer à certaines obligations d'information, de documentation et de reddition des comptes. La version élargie des directives, en vigueur depuis septembre 2024, précise en outre les conditions auxquelles une solution de placement peut être qualifiée de durable et renforce la prévention de l'écoblanchiment.[11]

3.1 Définition des placements conformes aux critères ESG et des placements durables

Les directives de l'ASB établissent une distinction claire entre les solutions de placement ESG et les solutions de placement durables. La définition des placements poursuivant des objectifs de durabilité repose sur la position du Conseil fédéral de 2022.[12] Les solutions de placement durables constituent un sous-ensemble des solutions de placement ESG, dont la définition est plus large. Alors qu'une solution de placement ESG tient compte des critères ESG, une solution de placement qualifiée de durable doit, outre les objectifs financiers, poursuivre au moins l'un des objectifs de durabilité suivants:

– l'alignement, y compris la transition, avec un ou plusieurs objectifs de durabilité spécifiés, ou

– une contribution à la réalisation d'un ou de plusieurs objectifs de durabilité spécifiés.[13]

Les objectifs de durabilité poursuivis sont déterminés en fonction d'un cadre de référence bien défini et d'indicateurs spécifiés pouvant être utilisés pour les mesurer et les surveiller. Les cadres de référence peuvent être, entre autres, des critères fixés par un organisme public ou non, des pratiques sectorielles généralement reconnues ou des critères développés par le prestataire de services financiers. La simple prise en compte de critères ESG, par exemple dans le seul but d'optimiser le profil risque-rendement financier, ne suffit donc pas pour qualifier une solution de placement de durable.

La définition plus restrictive de ce terme et le renforcement des exigences visant à prévenir l'écoblanchiment limitent l'utilisation de la désignation «solution de placement durable». Les prestataires de services financiers ne peuvent utiliser ce terme que si les exigences correspondantes sont respectées. Dans la pratique, il s'avère que les banques utilisent différents termes dans le contexte des placements durables et conformes aux critères ESG, par exemple «placements responsables», «placements efficaces» ou des termes anglais tels que «responsible», «sustainable» ou «impact investing».

Il est important d'établir une délimitation claire entre les solutions de placement conformes aux critères ESG et les solutions de placement durables pour éviter

[10] ASB (2025). AMAS (2025).

[11] ASB (2025).

[12] Conseil fédéral (2022). Position du Conseil fédéral en matière de prévention de l'écoblanchiment dans le secteur financier, p. 3.

[13] ASB (2025). Art. 8.

l'écoblanchiment. Dans le même temps, cette terminologie nuancée peut accroître la complexité pour la clientèle, d'où l'importance d'une communication claire des prestataires de services financiers. Les directives de l'ASB définissent également la notion de «préférences ESG». Il s'agit des attentes des clientes et clients quant à l'intégration éventuelle de caractéristiques ESG dans leurs solutions de placement et, le cas échéant, quant à la nature de ces caractéristiques. Les directives ne définissent pas de questions concrètes sur la manière de collecter les préférences ESG. Les prestataires de services financiers doivent toutefois déterminer et documenter s'il existe des préférences ESG et, le cas échéant, lesquelles. Ils doivent ensuite vérifier si elles correspondent aux caractéristiques ESG de la solution de placement proposée. Si une solution de placement recommandée s'écarte des préférences exprimées, cela doit être clairement communiqué au client ou à la cliente et documenté en conséquence. La forme concrète de l'enquête peut aller d'une simple question binaire à une classification plus détaillée en plusieurs profils ESG.

Une étude menée par la Haute école de Lucerne auprès de 89 banques suisses exerçant des activités de gestion de fortune montre que, dans la pratique, l'enquête reste généralement simple. Sur les 85 banques qui ont fourni des informations sur la méthode d'enquête, 58% utilisent une ou deux questions individuelles. 26% posent trois questions ou plus, tandis que 16% laissent leur clientèle sélectionner directement un profil ESG.[14] La présente étude, tout comme des études antérieures menées par la Haute école de Lucerne auprès de la clientèle bancaire en Suisse, pose une seule question pour collecter les préférences ESG (cf. chapitre 3.2).

Il existe peut-être un décalage entre les définitions de l'ESG et de la durabilité au niveau de l'autorégulation et les connaissances actuelles de la population sur ces définitions. On ne peut pas supposer qu'un large public connaisse ces définitions. La présente étude en tient compte à travers une approche en deux étapes: dans un premier temps, les préférences ESG et les connaissances sur les placements durables ont été recueillies. Le terme «placement durable» n'a délibérément pas été défini plus précisément afin d'évaluer la compréhension intuitive des personnes interrogées (cf. chapitre 3). Il a également été choisi de ne pas établir de distinction entre les placements conformes aux critères ESG et les placements durables.

Dans un deuxième temps, une analyse conjointe a permis d'examiner l'importance accordée à la durabilité ou à la conformité ESG d'un placement par rapport à ses coûts totaux, son rendement attendu et au prestataire du produit (cf. chapitre 4). Afin que cette comparaison repose sur une compréhension commune, des définitions concrètes des différents niveaux de durabilité ont été présentées aux personnes interrogées avant qu'elles ne fassent leurs choix.

3.2 Préférence ESG: pour 42% des personnes interrogées, les placements durables sont importants

La présente étude, tout comme des études antérieures de l'Institut pour les services financiers de Zoug (IFZ), mesure les préférences ESG en demandant aux personnes interrogées si elles sont d'accord avec l'affirmation suivante: «Les placements durables sont importants pour moi». Elles évaluent cette affirmation sur une échelle de 1 à 5 (1 = «pas du tout d'accord», 5 = «tout à fait d'accord»). Au moment de l'enquête, les personnes interrogées n'ont reçu aucune autre explication ou définition du terme «durabilité».

L'Illustration 6 montre les préférences ESG des personnes interrogées. Pour 42 % d'entre elles, les placements durables sont importants. Elles ont attribué à l'affirmation la note 4 («d'accord») ou 5 («tout à fait d'accord»). 30 % indiquent que la durabilité n'est pas importante à leurs yeux. Elles ont répondu 1 («pas du tout d'accord») ou 2 («plutôt pas d'accord»). 29 % des personnes interrogées se disent neutres à l'égard de ce thème.

Au total, les valeurs des préférences ESG ont été relevées à quatre reprises au cours des cinq dernières années. Elles se situaient entre 42 et 54%. Étant donné que deux sociétés d'études de marché différentes ont été sollicitées pour ces enquêtes, il convient de faire preuve de prudence dans l'interprétation des résultats. Dans l'ensemble, les préférences ESG sont restées stables ces dernières années. En 2026, la préférence ESG a légèrement diminué et s'inscrit à peu près au niveau de 2024.

[14] Mattmann, B., Stüttgen, M., Agnesens, T. (2026): Comment les banques suisses mettent en œuvre les directives ESG dans la gestion de fortune. Haute école de Lucerne – Économie. État de l'enquête: 4e trimestre 2025. P. 16. En ligne (14.08.2026): https://www.swissbanking.ch/fr/themes/sustainable-finance/autoregulations-en-matiere-de-finance-durable

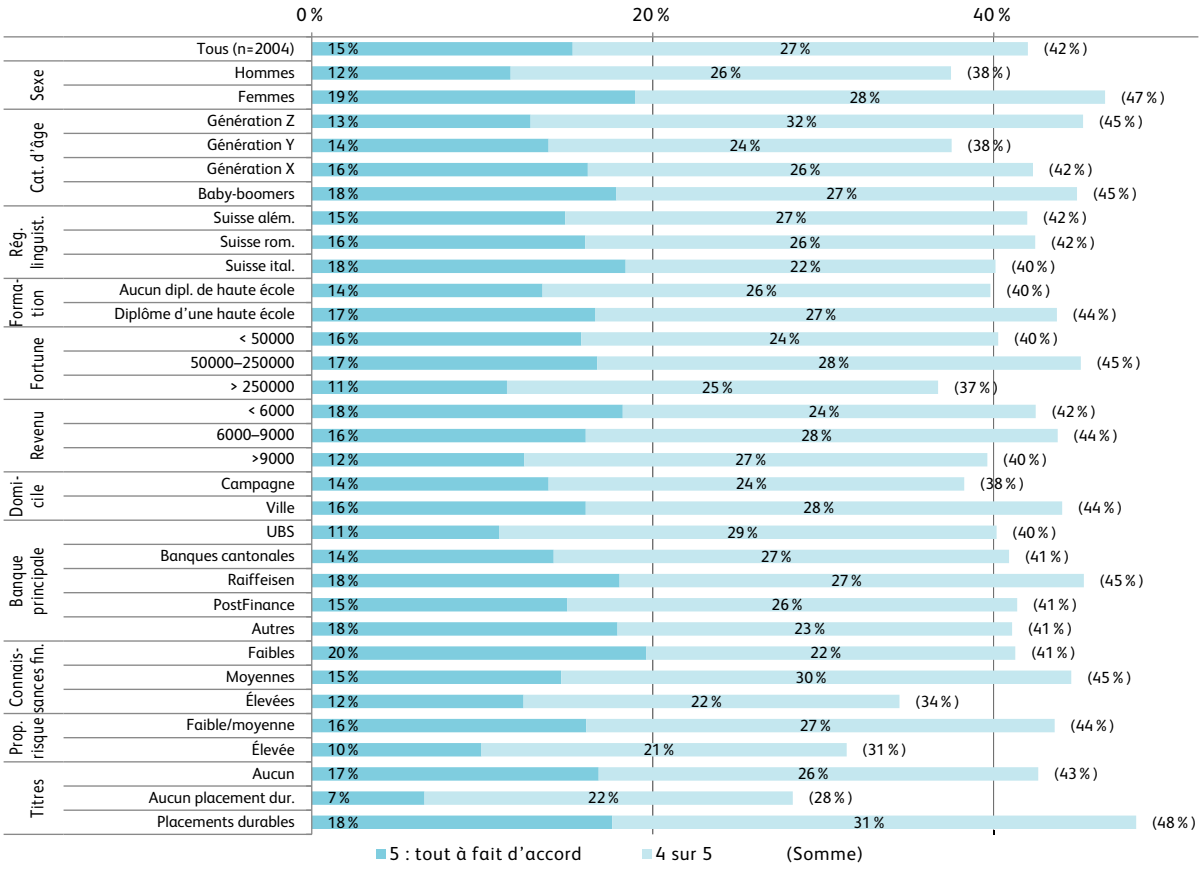


Illustration 6: Préférences ESG selon différents attributs (réponses 4 et 5 à l'affirmation: «Les placements durables sont importants pour moi»)

L'analyse des relations bancaires révèle que la clientèle de Raiffeisen présente la préférence ESG la plus élevée (45%). Les clientes et clients des banques cantonales et de PostFinance ont en moyenne une préférence ESG de 41%, et ceux d'UBS de 40%.

Une analyse de régression multivariée a été réalisée afin de déterminer quels facteurs peuvent expliquer la préférence ESG. Il est intéressant de noter que le sexe est le facteur d'influence le plus fort pour la préférence ESG. Les femmes affichent une préférence beaucoup plus élevée pour les placements durables, que ce soit en tant qu'investisseuses ou parmi l'ensemble des personnes participantes. Le fait d'être une femme augmente la préférence ESG de 7.7 points de pourcentage (ensemble des personnes interrogées) et de 8.9 points de pourcentage (parmi les investisseuses et investisseurs uniquement). Cette influence est très significative sur le plan statistique.

Dans le même temps, la valeur explicative du modèle est globalement faible: le R^2 n'est que de 6% environ. Cela signifie que les différences individuelles dans la préférence ESG ne s'expliquent, que dans une très faible mesure, par les attributs sociodémographiques et financiers classiques. Une étude menée en 2024 a montré que ce sont notamment les valeurs personnelles (p.ex. l'attitude vis-à-vis de la durabilité), les normes subjectives (attitudes de l'entourage) et le contrôle du comportement (p.ex. la conviction qu'un comportement durable peut changer quelque chose) qui renforcent de manière significative la préférence ESG et peuvent expliquer une grande partie de la variance.[15]

[15] Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). P. 58.

3.3 La majorité ne comprend pas comment les banques définissent le «placement durable»

La délimitation entre ESG, ODD ou durabilité selon les directives de l'ASB ainsi que la mise en œuvre pratique de ces exigences par les banques sont difficiles à comprendre pour la clientèle (cf. introduction au chapitre 3). Il a donc été demandé aux personnes si elles comprenaient comment les banques définissent les placements durables (cf. Illustration 7).

Seules 18% sont plutôt d'accord ou tout à fait d'accord avec l'affirmation «Je comprends bien comment les banques définissent les placements durables». En revanche, 56% indiquent que cette affirmation ne s'applique plutôt pas ou pas du tout à elles. Ainsi, plus de la moitié de la population estime ne pas comprendre ce que les banques entendent par «placements durables». Même parmi les personnes qui investissent sciemment dans des placements durables, leur définition est plutôt méconnue. 31% sont d'accord avec cette affirmation.

Les 17 Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies constituent un référentiel pour classer la durabilité. Dans leur pratique de placement et dans leur communication avec la clientèle, les banques suisses

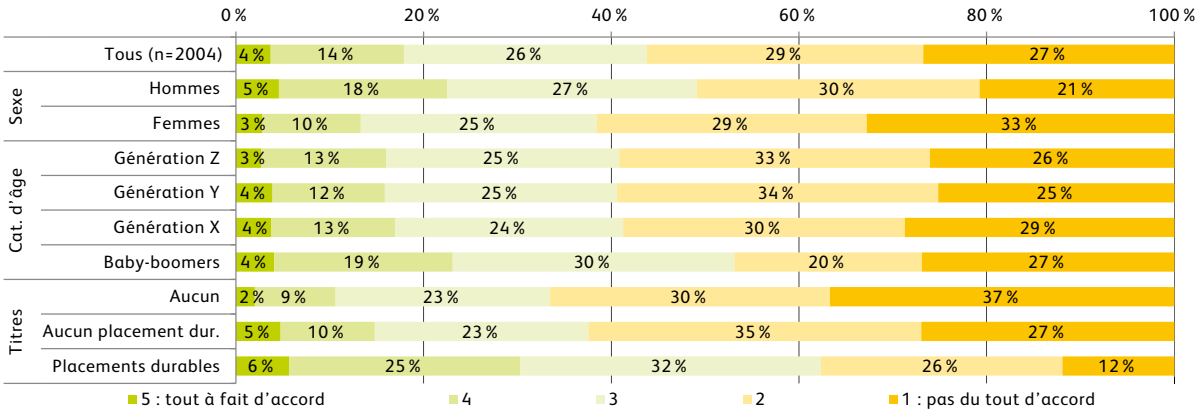


Illustration 7: Adhésion à l'affirmation «Je comprends bien comment les banques définissent les placements durables.»

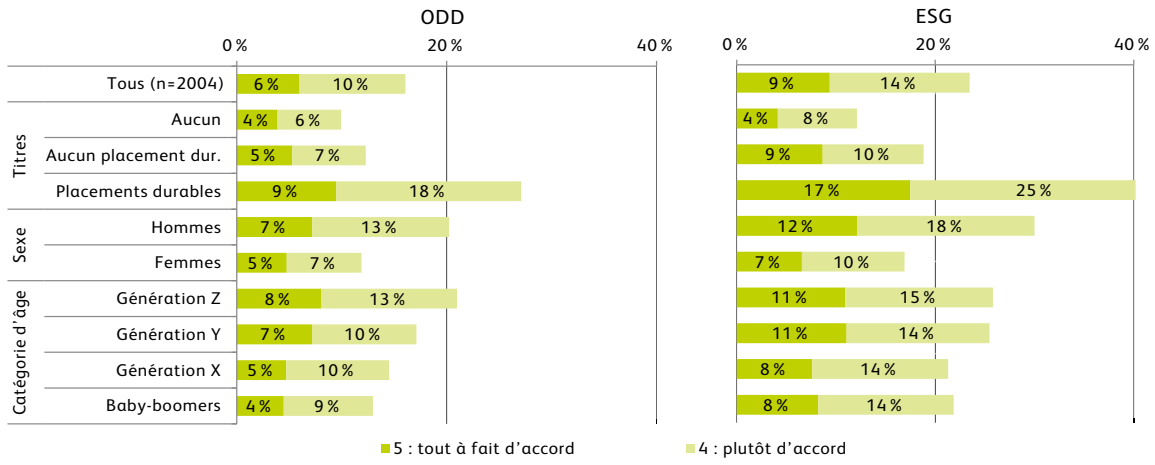


Illustration 8: Adhésion à l'affirmation «Je connais le concept ESG/des ODD en matière de placements durables.»

utilisent toutefois nettement plus souvent le terme «ESG» que la terminologie des ODD. Indépendamment de leur diffusion dans la pratique de placement, tant le concept ESG que le référentiel des ODD sont plutôt peu connus de la clientèle. L'Illustration 8 montre qu'à peine un quart des personnes interrogées (23%, échelles de 4 et 5) connaissent le concept ESG dans le contexte des placements durables. Seules 16% des personnes interrogées connaissent le référentiel des ODD. Les investisseuses et investisseurs connaissent plus souvent les ODD et le concept ESG que les personnes ne détenant aucun placement. Les personnes qui investissent durablement connaissent encore un peu plus ces notions. 42% des investisseuses et investisseurs durables connaissent le concept ESG. Le référentiel des ODD est connu par 27%.

3.4 Pour la clientèle, la durabilité doit avoir un impact mesurable

Comme indiqué ci-dessus, une majorité des personnes interrogées déclarent ne pas comprendre comment les banques suisses définissent les «placements durables». Le concept ESG et le référentiel des ODD sont également peu connus dans ce contexte. L'étude a donc cherché à déterminer ce que la population suisse entend par «durabilité» dans un contexte économique. Les personnes interrogées devaient indiquer sous quelles conditions elles considèrent qu'une entreprise agit de manière durable. Les trois réponses proposées se basaient sur la distinction établie dans les directives de l'ASB, à savoir entre les solutions de placement conformes aux critères ESG et les solutions de placement durables assorties d'objectifs de durabilité spécifiés.

L'Illustration 9 montre les réponses possibles et le degré d'adhésion de la population à chacune d'elles. Plusieurs réponses étaient possibles, raison pour laquelle les pourcentages indiqués ne totalisent pas 100%.

Quatre personnes interrogées sur cinq associent l'action durable d'une entreprise au fait qu'elle a un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société. Cela correspond à l'interprétation la plus large de la durabilité parmi les réponses possibles. Environ un tiers des personnes interrogées considère déjà qu'une entreprise agit de manière durable dès lors qu'elle prend en compte des facteurs environnementaux et sociaux susceptibles d'avoir une incidence négative sur son évolution financière. En revanche, un cinquième des personnes sondées considère la durabilité comme purement économique: selon elles, une entreprise agit de manière durable si elle poursuit des objectifs financiers qui assurent sa pérennité à long terme.

Les femmes associent plus souvent que les hommes les actions durables d'une entreprise à un impact positif mesurable (82% contre 76%). Les hommes associent en revanche plus souvent à la durabilité la prise en compte de facteurs environnementaux et sociaux qui peuvent représenter des risques financiers pour l'entreprise.

La forte importance accordée à un impact perceptible en matière de durabilité rejoint les résultats d'une

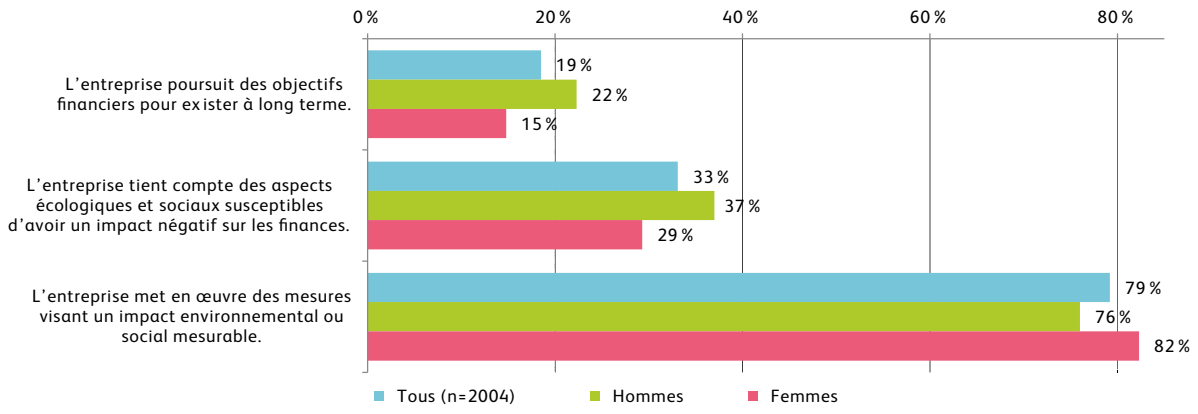


Illustration 9: Compréhension de la durabilité

étude réalisée en 2024.[16] À l'époque, des analyses de régression multivariées avaient été menées afin d'examiner les facteurs associés à la probabilité qu'une personne investisse de manière durable. Outre les connaissances en matière de placements durables, les valeurs des investisseuses et investisseurs ainsi que la conviction de pouvoir influencer les choses par leur comportement de placement étaient associées très positivement aux placements durables.

Du point de vue des auteurs, les résultats suggèrent que les personnes sont davantage enclines à investir de manière durable lorsqu'elles sont convaincues que leurs décisions de placement peuvent réellement avoir un impact. Il est donc important que les prestataires de services financiers présentent clairement, à l'aide d'indicateurs appropriés, l'impact visé par les placements durables. Une présentation crédible et, si possible, mesurable de l'impact peut contribuer à renforcer la confiance dans les placements durables et inciter d'autres investisseuses et investisseurs à s'y intéresser.

3.5 La part de personnes qui investissent durablement augmente nettement

L'Illustration 10 montre pour les années 2024 et 2026 la part des investisseuses et investisseurs qui, selon leur propre estimation, investissent au moins en partie dans des placements durables. En 2026, cette part s'élève à 65%. 60% des personnes interrogées déclarent investir en partie de manière durable et 5% exclusivement. En 2024, cette part était encore de 37%. Parmi ces personnes, 33% avaient investi en partie et 4% exclusivement dans des placements durables. En 2026, la part indiquée est donc supérieure de 28 points de pourcentage à celle de 2024. En revanche, la part des personnes investissant exclusivement de manière durable est restée relativement stable, passant de 4 à 5%. La hausse est donc presque entièrement imputable aux personnes qui déclarent investir en partie de manière durable.

La forte hausse de la part de personnes déclarant investir de manière durable doit toutefois être interprétée avec prudence, et ce pour plusieurs raisons. D'une part, les questions des enquêtes de 2024 et 2026 étaient différentes. En 2026, nous avons demandé quelle était la part concrète des placements durables (cf. Illustration 11). Ces valeurs ont été regroupées et agrégées dans les catégories «en partie» et «exclusivement» pour la comparaison avec 2024. En 2024, en revanche, la question était simplement «Détenez-vous délibérément des placements durables?» avec les options de réponse «oui, en partie», «oui, exclusivement» et «non». D'autre part, les données des personnes interrogées se basent sur leurs propres déclarations et ne correspondent donc pas nécessairement à la part réelle de personnes investissant durablement. De plus, bon nombre de personnes ne savent pas exactement si leurs placements sont durables. Les différentes conceptions de ce que recouvre la notion de placement durable peuvent également influencer ces résultats.

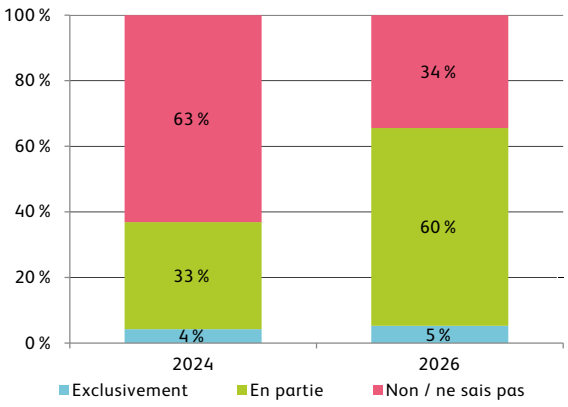


Illustration 10: Part des personnes déclarant investir de manière durable[17]

Par ailleurs, les résultats se basent sur les déclarations faites par les personnes interrogées elles-mêmes et peuvent donc être influencés par un comportement de réponse dicté par les normes sociales. Les personnes interrogées pourraient, consciemment ou inconsciemment, déclarer investir durablement parce que cela est perçu positivement par la société.

Malgré ces limites, l'évolution de l'offre de produits indique également que les placements durables ont gagné en importance en Suisse ces dernières années. Ainsi, certaines banques de détail proposent désormais

[16] Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). P. 60 ss.

[17] Données de l'année 2024: Dietrich, Amrein & Rey (2024)

uniquement des produits durables pour leurs fonds ouverts au public. Au 30 juin 2025, c'était le cas de Raiffeisen, des Banques cantonales d'Argovie, de Thurgovie, de Zoug, de Glaris et de Neuchâtel ainsi que de la Banque Alternative Suisse.[18] Les clientes et clients peuvent donc investir dans des produits durables sans même en avoir conscience ni se considérer comme des investisseuses ou investisseurs durables. Outre une éventuelle surestimation liée aux déclarations des personnes interrogées, une sous-estimation est donc également envisageable.

L'effet de cette réorientation vers les fonds durables se reflète clairement dans les afflux de nouveaux fonds. Entre mi-2024 et mi-2025, 69% des nouveaux fonds des banques de détail ont été investis dans des fonds internes durables.[19] Ces afflux de fonds ne permettent pas de déterminer directement le nombre de personnes qui investissent de manière durable. Les chiffres montrent toutefois que les produits durables jouent un rôle central dans les 27 banques étudiées.

L'Illustration 11 montre les parts des placements durables par rapport au portefeuille global en 2026, selon différentes caractéristiques sélectionnées. Les placements durables représentent souvent moins de 25% du portefeuille ou entre 25 et 50% de celui-ci. Au total, 46% des investisseurs et investisseuses détiennent des titres durables dans l'une de ces deux fourchettes. En revanche, les pourcentages très élevés de placements durables sont plutôt rares. Seuls 19% des investisseuses et investisseurs indiquent détenir au moins 50% de placements durables dans leur portefeuille.

Les personnes diplômées d'une haute école détiennent une plus grande proportion de placements durables que celles qui ne le sont pas. En revanche, dans la catégorie de revenus la plus élevée, la part des personnes qui déclarent ne pas détenir de placements durables est particulièrement importante. Des différences apparaissent également entre les régions linguistiques. En Suisse italophone, les faibles parts de placements durables dans les portefeuilles sont nettement plus fréquentes qu'en Suisse alémanique.

Elles sont en revanche similaires chez les femmes et les hommes. Les hommes déclarent toutefois un peu plus souvent ne pas détenir de placements durables (8% contre 3% chez les femmes). La principale différence réside dans le fait que les femmes répondent plus souvent «ne sais pas» que les hommes à la question sur la part concrète de placements durables dans leur portefeuille. 36% des investisseuses ont indiqué ne pas connaître la part de placements durables qu'elles détiennent. Chez les hommes, ce chiffre n'était que de 24%. Cela met en évidence une limite des renseignements personnels. Une partie des personnes interrogées ignore si et dans quelle mesure leurs propres placements sont considérés comme durables.

En complément, une analyse de régression a permis d'examiner quelles caractéristiques présentaient un lien significatif sur le plan statistique avec la part des placements durables dans le portefeuille. Cette analyse met en évidence une corrélation significative sur le plan statistique avec la relation bancaire: les clientes et clients de Raiffeisen indiquent plus souvent détenir des parts élevées de placements durables dans leur portefeuille. Cela pourrait être lié à l'offre de produits, étant donné que Raiffeisen ne propose que des produits durables pour ses fonds ouverts au public. D'autres facteurs sont également significatifs sur le plan statistique: un niveau plus élevé de connaissances financières est associé à une probabilité plus faible de détenir une part importante de placements durables. Pour la préférence ESG, on observe la corrélation positive attendue: plus la préférence pour la durabilité est forte, plus la part déclarée de placements durables dans le portefeuille est élevée.

Il va de soi que la préférence ESG est liée à la probabilité d'investir de manière durable. Dans le cadre du conseil en placement et de la gestion de fortune, les banques doivent, depuis 2024, systématiquement collecter les préférences ESG des nouveaux clients et clientes et, depuis 2025, de la clientèle existante. Les personnes qui recourent à ces prestations sont donc amenées à aborder la question de la durabilité lors d'un entretien de conseil ou de l'attribution d'un mandat de gestion de fortune. Des enquêtes antérieures ont montré qu'en Suisse, environ 55% des investisseuses et investisseurs gèrent en grande partie leurs placements eux-mêmes. Ils prennent leurs décisions de placement sans conseil de la banque et n'ont aucun mandat de gestion de fortune. 26% des investisseuses et investisseurs se font conseiller pour leurs décisions de placement et 20% délèguent leurs décisions de placement à des presta-

[18] Stüttgen & Mattmann (2025), p. 27

[19] Stüttgen & Mattmann (2025)

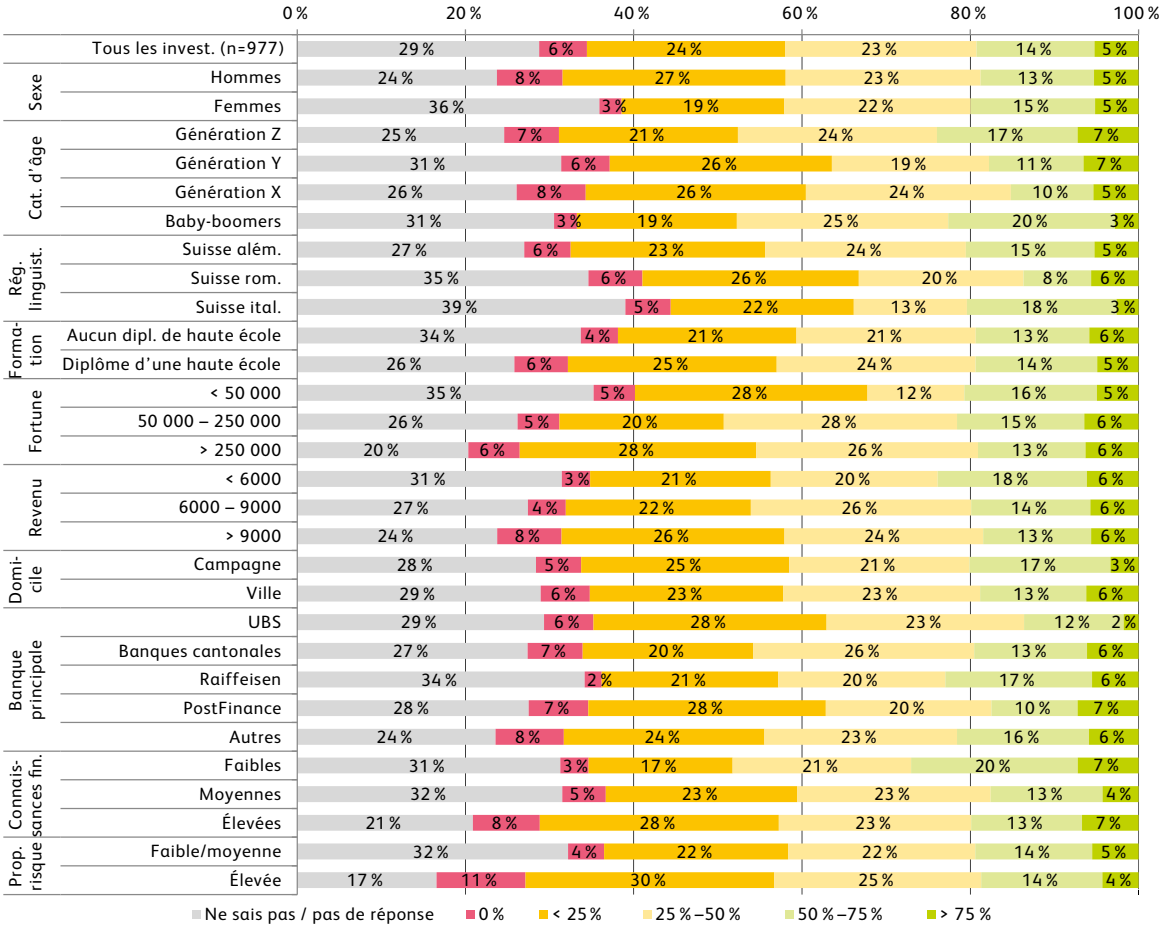


Illustration 11: Part de placements durables dans le portefeuille de titres

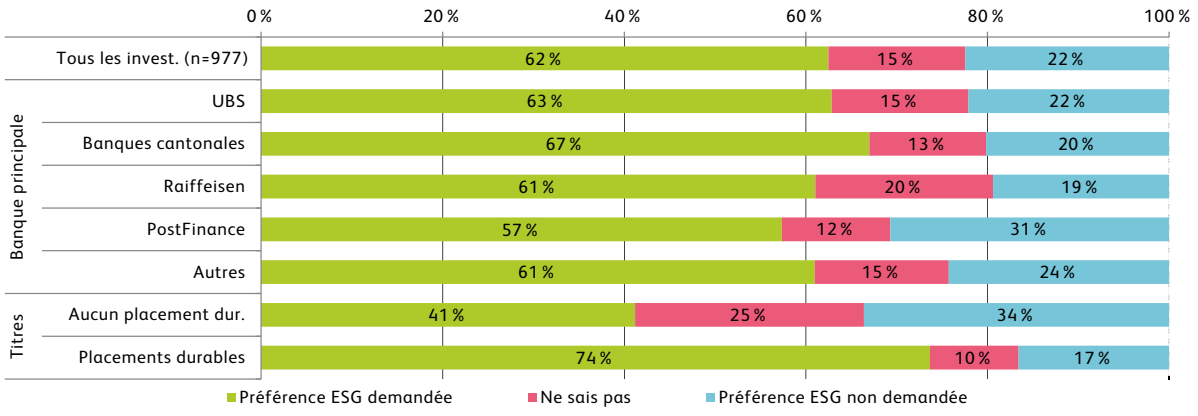


Illustration 12: Collecte des préférences ESG auprès des investisseuses et investisseurs

taires de services financiers par le biais de mandats de gestion de fortune.[20] Pour ces quelque 46%, la collecte des préférences ESG s'avère pertinente.

Dans la présente étude, 62% des investisseuses et investisseurs indiquent que leur banque a déjà collecté leurs préférences ESG (cf. Illustration 12). 22% déclarent que leur banque ne leur a pas encore demandé ces préférences. 15% disent ne pas le savoir. Ce pourcentage de 62% semble élevé par rapport aux données antérieures sur le recours au conseil en placement et à la gestion de fortune. Toutefois, une comparaison directe n'est pas possible, car la présente enquête n'a porté ni sur le modèle de placement, ni sur l'existence d'un mandat de conseil ou de gestion de fortune. De plus, ces données reposent sur les souvenirs des personnes interrogées.

3.6 L'écart entre les préférences ESG et les placements ESG dans les portefeuilles de titres se réduit

Comme expliqué précédemment, 42% des investisseuses et investisseurs ont exprimé une préférence ESG, c'est-à-dire un intérêt pour les placements durables. Ces personnes qui ont des préférences ESG investissent-elles effectivement de manière durable? Dans le cadre du conseil en placement et de la gestion de fortune, les caractéristiques ESG de la solution de placement recommandée doivent en principe correspondre aux préférences exprimées, pour autant que cela ne porte pas atteinte aux objectifs de placement généraux. En cas de divergences, la clientèle doit en être informée avant la transaction et cette information doit être documentée. Les données de notre enquête ne permettent toutefois pas de vérifier si cette mise en adéquation a été effectuée au cas par cas, et de quelle manière.

L'écart entre les préférences ESG exprimées et les placements correspondants s'est cependant réduit. Lors de l'enquête de l'été 2024, 49% des investisseuses et investisseurs avec des préférences ESG déclaraient encore ne pas détenir de placements durables. À l'été 2026, ce chiffre est tombé à 23%. À l'inverse, parmi les personnes ayant des préférences ESG, la part d'investisseuses et d'investisseurs durables est passée de 51 à 77%.

Une explication possible est que les banques collectent désormais de manière plus systématique les préférences ESG et en tiennent compte lors du choix des solutions de placement («matching» ou adéquation entre les préférences et les produits de placement). Il n'est toutefois pas possible de déterminer précisément dans quelle mesure cela a contribué à l'augmentation observée. Parmi les personnes qui expriment à la fois des préférences ESG et détiennent des placements durables, 78% indiquent toutefois que leurs préférences ESG ont été recueillies. Cette part est donc nettement supérieure à la moyenne de 62% des investisseuses et investisseurs chez lesquels les préférences ESG ont été collectées (cf. Illustration 12).

Il est intéressant de noter que de nombreuses personnes sans préférences ESG détiennent aussi «malgré tout» des produits durables. En 2024, une personne sur quatre sans préférence ESG détenait des placements durables. Ce chiffre a progressé pour atteindre 58% en 2026. Une explication possible réside dans l'évolution de l'offre de produits de certaines banques, dont certaines ne commercialisent plus que des fonds durables pour leurs fonds ouverts au public. Ainsi, même les personnes sans préférences ESG peuvent détenir ces fonds dans leur portefeuille.

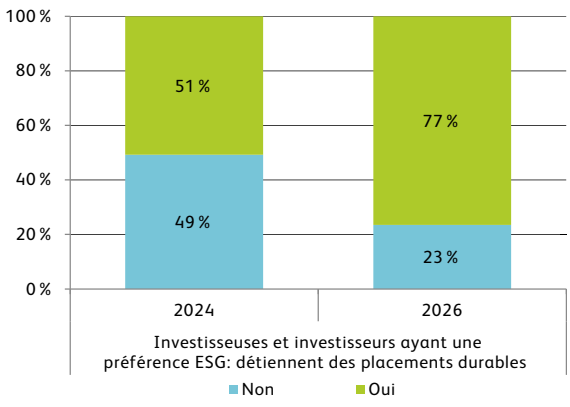


Illustration 13: Préférences ESG et investissement dans des placements durables, 2024 vs 2026

[20] Amrein, Rey, Dietrich & Steinberger (2025).

4 Quels critères comptent: le rendement, les coûts ou la durabilité des placements?

Comme nous l'avons vu précédemment, de nombreux investisseurs et investisseuses ont un avis positif sur les placements durables. Toutefois, quelle importance accordent-ils à la durabilité par rapport à d'autres caractéristiques des produits telles que les coûts, le rendement et le prestataire d'un produit de placement? Les chapitres 4.1 à 4.3 examinent la question des coûts que la clientèle est prête à payer pour la durabilité. Le chapitre 4.4 se concentre dans un deuxième temps sur les attentes des investisseuses et investisseurs en termes de coûts et de rendements des produits durables. Partent-ils du principe que les placements durables coûtent plus cher et génèrent de moins bons rendements?

Une analyse conjointe basée sur les choix a été réalisée pour examiner les préférences en matière de produits de placement durables. Cette méthode consiste à décomposer les produits ou les services en plusieurs caractéristiques (appelées attributs, p. ex. le rendement ou les coûts) et leurs niveaux possibles (p. ex. rendement faible ou élevé). À partir de ces niveaux, différents produits hypothétiques sont élaborés, qui sont ensuite présentés aux personnes interrogées dans plusieurs scénarios de choix. Les personnes interrogées n'évaluent donc pas les différents attributs de manière isolée, mais choisissent à chaque fois l'une des offres globales proposées ou décident de n'en retenir aucune.

Cette méthode reproduit des situations de décision relativement proches de la réalité, car même lors de décisions de placement réelles, il faut mettre en balance différentes caractéristiques. Un produit de placement peut, par exemple, offrir un rendement attendu plus élevé tout en étant associé à des coûts supérieurs, provenir d'une banque très connue et tenir compte de critères de durabilité. Les personnes interrogées sont ainsi contraintes de fixer des priorités et de prendre en considération les conflits d'objectifs. Contrairement aux questions directes, pour lesquelles le rendement ou les coûts sont par exemple évalués individuellement sur une échelle, l'analyse conjointe permet donc aussi de déterminer l'importance relative de différents attributs du produit.

Cet avantage est particulièrement important dans l'étude des placements durables. Lors d'une enquête directe, les personnes interrogées pourraient en effet surestimer l'importance de la durabilité, car les comportements durables sont perçus positivement par la société (voir les remarques du chapitre 3.5 sur le biais de désirabilité sociale dans les réponses). La mise en balance des différents attributs dans l'analyse conjointe permet de voir si les personnes interrogées choisissent une offre durable même si celle-ci entraîne des niveaux moins attrayants pour d'autres caractéristiques.

Dans le cadre de l'enquête, les personnes interrogées ont été soumises à douze exercices de choix. Dans chaque exercice, elles devaient imaginer qu'elles gagnaient CHF 20'000 à la loterie. Elles pouvaient ensuite décider d'investir cette somme dans l'une des nombreuses offres de placement hypothétiques ou de ne pas investir.

À partir des décisions prises, on estime ce que l'on appelle des «valeurs d'utilité partielle» pour les différents niveaux d'attributs. Elles indiquent dans quelle mesure un niveau donné influe sur l'attractivité d'une offre de placement, autrement dit augmente ou diminue la probabilité qu'elle soit choisie. Il est en outre possible de déterminer l'importance relative de chaque attribut dans le processus décisionnel. Sur cette base,

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Rendement attendu (annuel)	3.0%	5.0%	7.0%		
Coûts totaux (TER annuel)	0.3%	0.8%	1.3%		
Durabilité	Aucun critère de durabilité pris en compte	Prise en compte des risques financiers liés à la durabilité	Impact mesurable sur l'environnement et/ou la société		
Prestataire	PostFinance	Banque cantonale	Raiffeisen	UBS	Swissquote

Illustration 14: Matrice conjointe: attributs et niveaux

on peut simuler des décisions entre différentes offres de placement. Ce faisant, on adopte la perspective d'un prestataire de produits, ici en l'occurrence, des banques. Les résultats de l'analyse conjointe donnent des indications sur l'évolution de la probabilité moyenne qu'une offre de placement soit choisie lorsque certaines de ses caractéristiques sont modifiées (par exemple, lorsque les coûts augmentent).

Quatre attributs ont été pris en compte dans l'analyse: le rendement attendu, les coûts totaux, la durabilité et les prestataires (cf. Tableau 1). Le rendement annuel attendu avait pour valeurs 3.0%, 5.0% et 7.0%. Les coûts totaux annuels, exprimés en tant que «Total Expense Ratio» (TER), se sont élevés à 0.3%, 0.8% et 1.3%. Ainsi, un niveau faible, un niveau moyen et un niveau élevé ont été pris en compte pour ces deux attributs.

L'attribut durabilité comportait lui aussi trois niveaux. Les personnes interrogées ont reçu les informations suivantes concernant les trois variantes des produits de placement durables proposés:

1. **Aucun critère de durabilité pris en compte:** les placments ne tiennent compte d'aucun critère de durabilité.

2. **Prise en compte des risques financiers liés à la durabilité:** les placements tiennent compte des risques financiers résultant de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (p. ex. pertes financières potentielles dues à des événements météorologiques extrêmes ou à des grèves liées à de mauvaises conditions de travail).

3. **Recherche d'un impact mesurable sur l'environnement/la société:** les placements visent un impact mesurable sur l'environnement et/ou la société (p.ex. réduction des émissions de CO_2, diminution de la consommation d'eau, création de logements abordables, accès à l'éducation ou aux soins de santé).

Le quatrième attribut était le prestataire du produit de placement. Il y avait PostFinance, une banque cantonale, Raiffeisen, UBS et Swissquote. Ces niveaux représentent ainsi les cinq banques (ou groupes bancaires) les plus utilisés par les investisseuses et investisseurs. Au total, 73% des personnes interrogées ont recours à ces cinq prestataires comme banque de placement principale (cf. chapitre 2.4).

En combinant les trois niveaux de rendement, les trois niveaux de coûts, les trois orientations de la durabilité et les cinq prestataires, on obtient 135 profils de produits possibles qui ont été présentés aux personnes interrogées.

Les importances relatives indiquées pour les attributs des produits sont calculées à partir des valeurs d'utilité partielle moyennes. Ces valeurs sont des estimations indiquant les niveaux d'un attribut que les personnes interrogées privilégient plus ou moins. Dans un premier temps, on calcule la moyenne de ces valeurs par niveau pour l'ensemble des personnes interrogées. Ensuite, pour chaque attribut, on détermine la différence entre la moyenne la plus élevée et la moyenne la plus basse. Cette différence est appelée l'étendue. Sa part dans la somme des étendues de tous les attributs donne l'importance relative de chaque attribut. Les importances de tous les attributs totalisent 100%. Elles se rapportent aux niveaux étudiés et dépendent du degré de divergence entre ceux-ci.

Ce mode de calcul peut masquer les différences entre les personnes. Le prestataire en est l'illustration: certaines personnes interrogées préfèrent par exemple les produits de Raiffeisen, d'autres ceux d'UBS ou de l'un des autres prestataires. Pour chacune de ces personnes, le prestataire peut jouer un rôle important dans le choix du produit. Lors du calcul des valeurs moyennes, ces préférences divergentes peuvent toutefois en partie s'annuler. Les valeurs d'utilité moyennes des prestataires peuvent ainsi être relativement proches, alors que les préférences individuelles sont très marquées.

Par conséquent, la faible importance relative du prestataire dans l'analyse globale ne signifie pas nécessairement qu'il joue un rôle mineur dans le choix individuel d'un produit. Les différences de préférences entre les prestataires peuvent contribuer à ce résultat. Il n'est toutefois pas possible de déterminer l'ampleur de cet effet à partir des seules importances relatives agrégées. Comme les importances totalisent 100%, une étendue plus faible chez le prestataire influe également sur les importances relatives des autres attributs.

Une autre méthode de calcul consiste à déterminer d'abord l'importance relative pour chaque personne, puis à faire la moyenne des importances individuelles. Cette méthode indique l'importance moyenne d'un attribut dans le choix individuel d'un produit, indépendamment du niveau privilégié par la personne. Le calcul utilisé ci-après décrit en revanche les étendues relatives dans le profil de préférence moyen. Ces deux indicateurs répondent donc à des questions différentes.

L'avantage de la présentation utilisée ici tient au fait que les importances indiquées sont directement liées aux valeurs d'utilité partielle moyennes représentées. Elles montrent les attributs des produits pour lesquels il existe des différences particulièrement importantes entre les évaluations moyennes des niveaux. Les valeurs d'utilité partielle indiquent en outre quels niveaux concrets sont plus ou moins privilégiés. Pris dans leur ensemble, ces résultats aident les prestataires de produits à évaluer quelles modifications concrètes apportées à un produit de placement seraient les mieux accueillies, en moyenne, par les personnes interrogées, par exemple une réduction des coûts annuels.

Afin de mettre en évidence les différences entre les groupes de clientèle, nous indiquons également les valeurs d'utilité partielle moyennes et les importances qui en découlent pour différents sous-groupes. Il s'agit notamment de groupes démographiques et de groupes définis en fonction de leur relation avec leur banque principale (cf. tableau 2). L'importance relative agrégée du prestataire est plus élevée dans certains groupes que dans d'autres. Cela peut également s'expliquer par le fait que les membres d'un groupe ont des préférences plus convergentes quant aux prestataires. Même au sein des sous-groupes, des préférences divergentes peuvent encore s'annuler partiellement. Un encadré à la fin du chapitre 4.1 illustre dans quelle mesure les importances calculées au niveau individuel, puis moyennées, diffèrent des importances calculées à partir des valeurs d'utilité partielle moyennes.

4.1 Le rendement est également essentiel pour les produits durables

L'Illustration 15 présente les résultats de l'analyse conjointe avec les valeurs d'utilité correspondantes des niveaux dans les quatre attributs que sont le rendement, les coûts, la durabilité et le prestataire. Ces valeurs montrent dans quelle mesure les différents niveaux des attributs contribuent à l'attractivité d'une offre. Plus la valeur d'utilité partielle est élevée, plus une offre présentant ce niveau sera choisie (pour autant que les autres attributs restent les mêmes). L'utilité globale d'une offre résulte de la somme de ses valeurs d'utilité partielle et s'élève au maximum à 100 points. Les valeurs ont été standardisées de manière que le niveau le moins privilégié d'un attribut reçoive la valeur zéro. Une valeur nulle ne signifie donc pas qu'un niveau n'a pas d'utilité ou qu'il est fondamentalement rejeté, mais simplement qu'il a la plus faible utilité au sein de l'attribut.

L'analyse se base sur les décisions de 1839 personnes interrogées qui ont participé à l'enquête conjointe. Parmi les niveaux étudiés, le rendement attendu est le critère qui influence le plus le choix d'un produit de placement. Son importance relative agrégée s'élève à 41%. Viennent ensuite les coûts totaux, avec 25%, et la durabilité, avec 23%. La durabilité est donc presque aussi importante que les coûts dans la décision de placement. Avec 12%, le prestataire affiche la plus faible importance relative. Comme expliqué précédemment, ce résultat peut toutefois aussi être lié à la méthode d'analyse utilisée.

S'agissant du rendement attendu, l'utilité moyenne progresse avec l'augmentation du rendement. Un rendement attendu annuel de 3% sert de référence, avec une valeur d'utilité de 0. Pour un rendement de 5%, la valeur d'utilité passe à 24, et à 41 pour un rendement de 7%. En ce qui concerne les coûts totaux, on observe, comme on pouvait s'y attendre, la tendance inverse. Un faible ratio annuel de coûts totaux de 0.3% obtient la valeur d'utilité la plus élevée (25). Avec des coûts de 0.8%, la valeur est encore de 16, tandis que le ratio de coûts le plus élevé, de 1.3%, est le moins attractif, avec une valeur d'utilité de 0.

La prise en compte de la durabilité accroît également nettement l'utilité moyenne d'un produit de placement. Lorsque la durabilité n'est pas explicitement prise en compte, la valeur d'utilité est de 0. La prise en compte des risques liés à la durabilité la porte à 17. Si le placement vise à produire un impact mesurable sur l'environnement et/ou la société, la valeur d'utilité passe à 23. En moyenne, les personnes interrogées privilégient donc les produits de placement axés sur l'impact plutôt que les deux autres niveaux de durabilité. Fait intéressant: le plus grand gain d'utilité résulte déjà de la prise en compte des risques liés à la durabilité. Le gain d'utilité lié à la recherche d'un impact mesurable est nettement plus faible, puisque la valeur d'utilité ne passe que de 17 à 23. Cela indique que la prise en compte des risques financiers liés à la durabilité joue un rôle particulièrement important dans la préférence pour les placements durables. Un impact mesurable dépassant ce cadre génère une utilité supplémentaire, mais moindre.

S'agissant du prestataire, ce sont surtout les différences entre les prestataires de produits qui sont intéressantes. Raiffeisen obtient une valeur d'utilité moyenne de 12. Elle est suivie de près par les banques cantonales (10). PostFinance, Swissquote et UBS affichent des valeurs d'utilité nettement inférieures

de 3.1 (PostFinance), 1.6 (Swissquote) et 0 (UBS). À caractéristiques de produit égales, les offres de Raiffeisen et des banques cantonales sont donc, en moyenne, davantage privilégiées que celles des autres prestataires étudiés.

L'importance relativement faible du prestataire ne signifie toutefois pas que la relation bancaire ou la marque sont sans importance pour la clientèle. Premièrement, cet attribut est soumis aux limites méthodologiques évoquées précédemment, car des préférences divergentes à l'égard des prestataires peuvent en partie s'annuler lors du calcul des moyennes. Deuxièmement, l'analyse conjointe repose sur une sélection hypothétique de produits pour laquelle les coûts de changement et les habitudes de la clientèle ne sont pas explicitement pris en compte. Troisièmement, l'attachement à un établissement dans le domaine des placements est probablement moins fort que lors du choix de la banque principale, puisque les investisseuses et investisseurs peuvent répartir leurs placements entre plusieurs prestataires. Enfin, même dans le cadre de l'expérience, le choix du prestataire d'un produit de placement ne doit pas nécessairement être interprété comme un changement de relation bancaire. Ainsi, les produits de placement d'un prestataire donné peuvent, par exemple, être aussi souscrits par l'intermédiaire d'une autre banque. Dans ces conditions, les caractéristiques concrètes du produit, telles que le rendement, les coûts et la durabilité, semblent peser davantage dans le choix que le prestataire lui-même.

Dans l'ensemble, les résultats montrent que les critères financiers jouent un rôle central dans le choix des produits. C'est le rendement attendu qui a le plus d'influence, mais les coûts revêtent aussi une grande importance. La durabilité contribue également fortement à l'attractivité d'un produit de placement et est presque aussi importante que les coûts lors du choix du produit. C'est en passant de la non prise en compte explicite de la durabilité à la prise en compte les risques liés à la durabilité que l'on observe le plus fort gain d'utilité de l'attribut «durabilité». En revanche, le gain d'utilité d'un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société est moindre.

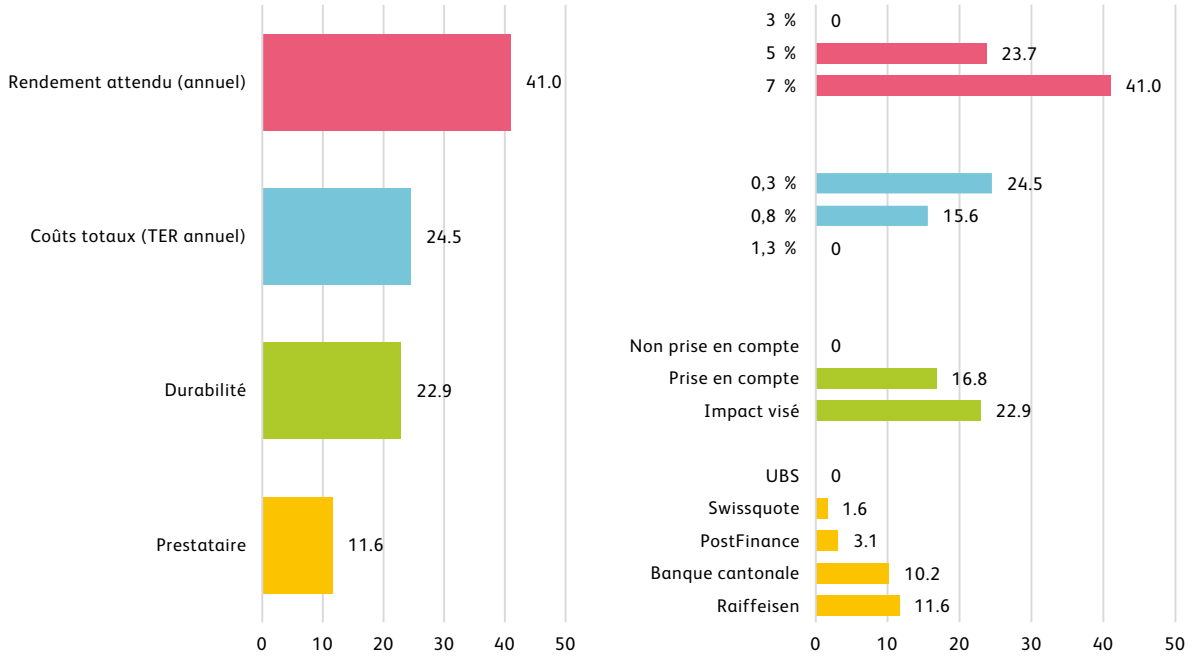


Illustration 15: Importance relative agrégée des attributs et valeurs d'utilité partielle moyennes standardisées des niveaux (n=1'839)

Le Tableau 2 montre l'importance relative agrégée des attributs selon des caractéristiques démographiques et d'autres critères. L'évaluation repose sur les réponses des 1839 personnes qui ont participé à l'enquête conjointe. Les valeurs élevées sont en vert, les valeurs faibles en rouge.

On constate tout d'abord que le rendement présente en moyenne l'importance relative la plus élevée dans tous les groupes étudiés.

En matière de durabilité, les femmes enregistrent une importance relative agrégée nettement plus élevée que les hommes. Ce constat concorde avec les résultats concernant les préférences ESG, qui sont plus élevées chez les femmes que chez les hommes (cf. chapitre 3.2). Si le rendement reste le critère le plus important pour les femmes, la durabilité arrive immédiatement en deuxième position. Les hommes sont, quant à eux, nettement plus axés sur le rendement. Les coûts occupent la deuxième place. Chez les hommes, la durabilité a une importance relative agrégée nettement inférieure à celle du rendement et des coûts.

Pour les personnes fortunées, les attributs «rendement» et «coûts» ont une importance relative plus élevée que pour les personnes disposant d'une fortune plus faible. Il en va de même pour le revenu. Même chez les personnes ayant des connaissances financières approfondies et une propension au risque élevée, les rendements importants et les coûts bas ont une importance relative supérieure à la moyenne.

Les préférences varient également d'une génération à l'autre. Avec l'âge, les facteurs financiers (rendement, coûts) semblent un peu moins importants. En revanche,

		Attribut			
		Rendite	**Kosten**	**Nachhaltigkeit**	**Anbieter**
	Tous (n=1'839)	40.9	24.5	22.9	11.6
Sexe	Hommes	46.7	25.8	18.2	9.3
	Femmes	34.1	22.9	28.6	14.4
Catégorie d'âge	Génération Z	42.7	25.8	24.0	7.5
	Génération Y	44.3	26.8	19.6	9.3
	Génération X	40.7	22.2	23.8	13.3
	Baby-boomers	31.7	21.4	27.3	19.6
Région linguistique	Suisse além.	41.1	24.9	22.6	11.4
	Suisse rom.	40.1	23.1	24.0	12.8
	Suisse ital.	42.0	23.0	22.9	12.0
Formation	Aucun diplôme d'une haute école	37.7	23.3	23.9	15.1
	Diplôme d'une haute école	43.3	25.3	22.1	9.3
Fortune	< 50'000	39.7	23.8	24.0	12.5
	50'000 – 250'000	40.5	23.6	23.4	12.5
	> 250'000	45.6	26.3	19.2	9.0
Revenu	< 6'000	34.5	21.4	26.9	17.2
	6'000 – 9'000	39.2	24.0	24.0	12.7
	> 9'000	46.3	26.3	19.5	8.0
Domicile	Campagne	41.6	24.4	21.1	12.9
	Ville	40.6	24.5	23.9	11.0
Banque principale	UBS	44.3	26.8	20.8	8.1
	Banques cantonales	40.0	23.4	21.2	15.4
	Raiffeisen	35.9	20.9	22.9	20.3
	PostFinance	39.4	23.3	25.1	12.2
	Autres	40.6	26.4	21.5	11.6
Connaissances financières	Faibles	30.6	20.5	28.3	20.6
	Moyennes	39.8	24.0	23.9	12.3
	Élevées	48.8	27.5	17.8	5.9
Propension au risque	Faible/moyenne	38.5	23.6	25.0	13.0
	Élevée	52.2	28.6	13.7	5.5
Titres	Aucun	36.7	22.2	26.4	14.7
	Aucun placement dur.	48.3	27.6	16.3	7.9
	Placements durables	42.2	25.6	22.2	10.1

Tableau 2: Importance relative agrégée des attributs selon des caractéristiques démographiques et d'autres critères (n=1'839)

la durabilité et les prestataires ont une importance relative plus élevée. Chez les baby-boomers aussi, le rendement revêt la plus grande importance relative (32%). La durabilité n'a toutefois qu'une importance légèrement inférieure (27 points). Avec respectivement 21% et 20%, les coûts et les prestataires ont une importance quasi-équivalente.

De nettes différences apparaissent dans l'analyse en fonction de la relation de banque principale. La clientèle de Raiffeisen accorde au prestataire une importance aussi élevée que les coûts et la durabilité. L'importance relative de ces trois attributs s'inscrit entre 20 et 23%. Chez la clientèle d'UBS, l'importance agrégée du prestataire est en revanche plus faible.

L'analyse des sous-groupes montre que la pondération relative du rendement, des coûts, de la durabilité et des prestataires varie selon le groupe de personnes. Dans tous les groupes étudiés, le rendement présente en moyenne l'importance relative la plus élevée. Mais la durabilité est relativement plus importante, surtout chez les personnes âgées et les femmes. La pertinence du prestataire joue également un rôle relativement important dans le choix du produit, en particulier pour la clientèle de Raiffeisen.

Aperçu des préférences individuelles des clientes et clients

Les analyses du chapitre 4.1 donnent aux prestataires de produits des indications sur les modifications susceptibles d'accroître l'attractivité moyenne d'un produit de placement. Dans cet encadré, nous nous intéressons aux préférences individuelles des clientes et clients. Pour cela, nous calculons d'abord l'importance relative des attributs du produit pour chaque personne, puis nous déterminons la moyenne de ces importances. Cette méthode montre par exemple l'importance que les personnes interrogées accordent en moyenne au prestataire dans le choix du produit, indépendamment du fait qu'elles préfèrent Raiffeisen, UBS ou un autre prestataire. Nous répondons ainsi au problème lié au fait que la pertinence du prestataire semble relativement faible dans l'analyse ci-dessus, pour des raisons méthodologiques.

De plus, nous réalisons une analyse de régression distincte pour chacun des quatre attributs du produit, à savoir le rendement, les coûts, la durabilité et le prestataire (cf. Tableau 3). Ainsi, nous examinons si, et dans quelle mesure, leur importance individuelle est liée à des attributs personnels tels que le sexe, l'âge ou la fortune.

Avec une importance relative moyenne de 29.6%, le prestataire arrive en tête des quatre attributs de produit étudiés. Des différences particulièrement marquées apparaissent en fonction de la génération, des connaissances financières et de la relation de banque principale. Si l'on tient compte des autres facteurs examinés, l'importance du prestataire est plus élevée de 13.3 points de pourcentage pour la génération X et de 19.4 points de pourcentage pour les baby-boomers que pour la génération Z. En revanche, les personnes qui répondent correctement aux quatre questions sur les connaissances financières accordent au prestataire une importance inférieure de 16.9 points de pourcentage par rapport aux personnes ayant moins de deux bonnes réponses. La relation de banque principale joue également un rôle: pour la clientèle de la banque cantonale et de Raiffeisen, l'importance du prestataire est supérieure de 4.1 et de 7.6 points de pourcentage à celle de la clientèle d'UBS. En résumé, le prestataire est plus important pour les personnes

âgées et la clientèle de Raiffeisen et des banques cantonales. Il l'est moins pour les personnes ayant de solides connaissances financières, un intérêt marqué pour les questions financières et un revenu élevé.

Le rendement et les coûts sont plus importants pour les personnes ayant de meilleures connaissances financières. Chez les personnes interrogées ayant de solides connaissances financières, l'importance relative du rendement est supérieure de 12.3 points de pourcentage et celle des coûts de 6.3 points de pourcentage par rapport aux personnes qui ont moins de connaissances financières. Une propension au risque élevée va également de pair avec une pondération plus forte de ces deux attributs. Chez la génération X et les baby-boomers, le rendement et les coûts ont en revanche une importance relative plus faible que chez la génération Z. Associés aux résultats concernant le prestataire, ces constats suggèrent que les priorités diffèrent selon les groupes lorsqu'il s'agit de choisir un produit: les personnes ayant des connaissances financières sont plus attentives aux attributs financiers des produits, tandis que les générations plus âgées accordent plus d'importance au prestataire.

D'autres corrélations apparaissent en matière de durabilité. Les femmes accordent à cet attribut une importance supérieure de 4.5 points de pourcentage à celle que lui accordent les hommes. De même, les personnes ayant un diplôme de degré tertiaire et celles domiciliées en ville attachent également plus d'importance à la durabilité que les groupes de référence correspondants. Cependant, une forte propension au risque va de pair avec une diminution de 4.9 points de pourcentage de l'importance relative de la durabilité. Les personnes qui détiennent exclusivement des titres conventionnels accordent 4.7 points de pourcentage de moins à la durabilité que les personnes sans titres. En revanche, aucune différence significative sur le plan statistique n'est constatée pour les personnes interrogées qui investissent durablement par rapport aux personnes sans titres.

		Attribut			
		Rendement	**Coûts**	**Durabilité**	**Prestataire**
	Importance relative moyenne	**27.6**	**16.9**	**25.8**	**29.6**
	R^2 de la régression	**24%**	**16%**	**10%**	**26%**
Sexe	Femmes (vs hommes)	-3.27 ***	0.35	4.45 ***	-1.53
Âge (vs génération Z)	Génération Y	-2.01	-0.73	-3.43 ***	6.18 ***
	Génération X	-6.93 ***	-5.89 ***	-0.52	13.34 ***
	Baby-boomers	-13.80 ***	-7.30 ***	1.70	19.41 ***
Rég. linguistique (vs Suisse além.)	Suisse rom.	-1.55	-1.41 **	1.54 *	1.42
	Suisse ital.	3.08 **	-0.57	-0.35	-2.15
Formation (vs aucune)	Diplôme d'une haute école	1.36	0.18	2.33 ***	-3.87 ***
Fortune (vs < 50)	50'000 – 250'000	-2.23 *	-1.57 *	1.18	2.62 **
	> 250'000	-1.55	-0.71	0.72	1.54
Revenu (vs < 6)	6'000 – 9'000	1.81	1.49 *	0.16	-3.45 **
	> 9'000	5.11 ***	2.28 ***	-1.48	-5.92 ***
Domicile (vs campagne)	Ville	-1.83 **	-1.16 *	2.75 ***	0.24
Connaissances financières (vs faibles)	Moyennes	6.36 ***	3.84 ***	0.93	-11.13 ***
	Élevées	12.28 ***	6.33 ***	-1.69	-16.92 ***
Propension au risque (vs faible)	Moyenne	1.33	0.79	-0.31	-1.81
	Élevée	6.52 ***	3.54 ***	-4.93 ***	-5.13 **
Banque principale (vs UBS)	Banque Cantonale	-2.42 *	-1.97 **	0.29	4.11 ***
	Raiffeisen	-5.07 ***	-3.65 ***	1.12	7.60 ***
	PostFinance	-1.54	-0.73	2.05	0.22
	Autres	-3.47 **	-0.11	2.30	1.28
Intérêt pour les questions financières (vs faible)	Moyen	3.13 ***	2.08 ***	-1.85 *	-3.36 ***
	Élevé	6.51 ***	3.96 ***	-6.11 ***	-4.36 ***
Titres (vs aucun)	Aucun placement dur.	3.53 ***	2.35 ***	-4.67 ***	-1.21
	Placements durables	-0.69	0.79	0.49	-0.59

Tableau 3: Régression pour le rendement, les coûts, la durabilité et les prestataires sur la base des préférences individuelles

4.2 Les placements durables peuvent coûter plus cher que les placements conventionnels

L'analyse précédente a montré que parmi les niveaux étudiés, le rendement attendu a en moyenne l'influence relative la plus importante sur le choix d'un produit de placement. Les préférences en matière de produits de placement restent toutefois très individuelles. Les coûts et la durabilité sont également importants pour la décision. Pour certains groupes de personnes, le prestataire joue aussi un rôle important. Mais dans quelle mesure les investisseuses et investisseurs sont-ils sensibles aux variations des coûts? Continuent-ils à opter pour un placement durable si celui-ci est plus cher qu'un produit conventionnel? Et à partir de quel surcoût le produit de placement conventionnel est-il privilégié?

L'Illustration 16 montre comment le choix des produits de placement durables évolue lorsque les coûts augmentent. On distingue deux niveaux concernant la durabilité: la prise en compte des risques financiers liés à la durabilité et la recherche d'un impact positif mesurable sur l'environnement et/ou la société. Le produit de référence en termes de coûts est un produit de placement conventionnel avec des coûts annuels (TER) de 0.3%.

L'analyse montre jusqu'à quel surcoût les investisseuses et investisseurs privilégient un produit de placement durable par rapport à un produit de référence conventionnel. Le ratio des coûts totaux du produit conventionnel reste constant à 0.30%, tandis que les coûts du produit durable augmentent progressivement. Les autres caractéristiques du produit restent inchangées.

Sans surcoût, environ 66% des personnes interrogées choisissent le produit qui tient compte des risques financiers liés à la durabilité. Cette part est également appelée «take-rate». Pour un produit de placement durable ayant un impact positif supplémentaire mesurable sur l'environnement et/ou la société, le «take rate» est un peu plus élevé (69%).

Comme on pouvait s'y attendre, le «take rate» du produit durable diminue avec l'augmentation des coûts (courbe descendante), tandis que celui du produit conventionnel augmente (courbe ascendante). La somme des deux courbes n'est pas de 100%, car les personnes interrogées avaient également la possibilité de ne choisir aucun des deux produits.

Un produit de placement durable qui tient compte des risques financiers liés à la durabilité est plus souvent choisi que le produit de référence conventionnel tant que son surcoût ne dépasse pas 0.73 point de pourcentage. Si le produit conventionnel affiche un TER de 0.3%, le produit durable peut donc présenter un TER allant jusqu'à 1.03% pour être choisi aussi souvent que lui par la clientèle.

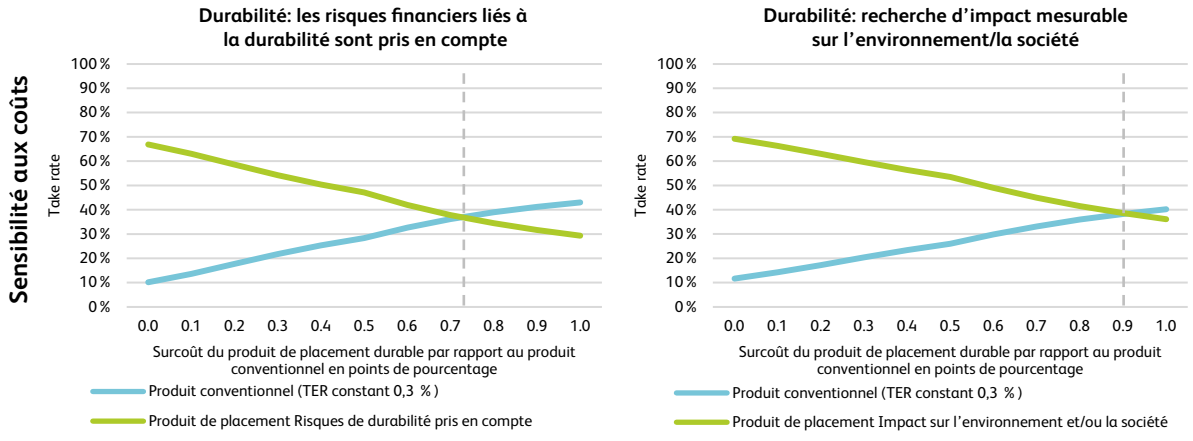


Illustration 16: Analyses de sensibilité aux variations des coûts des placements durables

La disposition implicite à payer est encore plus élevée lorsque le produit durable vise un impact mesurable sur l'environnement et/ou la société. Jusqu'à une majoration de près de 0.91 point de pourcentage, le produit est choisi plus souvent que l'offre conventionnelle. Cela correspond à un ratio des frais totaux (TER) d'environ 1.21%. Un impact mesurable accroît de 0.18 point de pourcentage le surcoût que les investisseuses et investisseurs sont prêts à payer par rapport à la simple prise en compte des risques liés à la durabilité.

Les résultats montrent donc que, dans le cadre du choix de produits simulé, les investisseuses et investisseurs sont disposés à accepter des coûts plus élevés pour des produits de placement durables. Cette disposition à payer davantage est plus marquée si le produit ne se limite pas à prendre en compte les risques liés à la durabilité, mais vise aussi un impact mesurable sur l'environnement ou la société. Dans le même temps, la demande de produits de placement durables diminue à mesure que les coûts augmentent.

L'analyse précédente a montré que les coûts et la durabilité d'un produit de placement influencent le choix du produit dans des proportions similaires. Malgré l'importance qu'ils accordent aux critères financiers, les investisseuses et investisseurs sont disposés à accepter des coûts plus élevés pour les produits de placement durables. L'étape suivante consiste à déterminer s'ils sont également prêts à accepter un rendement attendu plus faible.

4.3 Les placements durables peuvent offrir un moins bon rendement que celui des placements conventionnels

L'Illustration 17 montre dans quelle mesure le rendement attendu d'un produit de placement durable peut être inférieur à celui d'un produit conventionnel avant que celui-ci ne soit choisi plus fréquemment. Les valeurs négatives indiquent un désavantage en termes de rendement du produit durable, exprimé en points de pourcentage.

Dans le cas d'un produit de placement qui tient compte des risques financiers liés à la durabilité, on observe une disposition remarquable à renoncer à une partie du rendement. Si le rendement attendu du produit durable est inférieur d'un point de pourcentage à celui de l'offre conventionnelle, le produit durable est toujours plus souvent choisi (environ 39%) que le produit conventionnel (take-rate de 30%). Avec un désavantage de rendement d'environ 1.32 point de pourcentage, les deux produits sont choisis à peu près à la même fréquence qu'un produit conventionnel.

La disposition à renoncer à une partie du rendement est encore plus forte pour un produit ayant un impact positif mesurable sur l'environnement et/ou la société. Avec un rendement inférieur d'un point de pourcentage, son take rate est d'environ 46%. Ce n'est qu'avec un désavantage de rendement d'environ 1.8 point de pourcentage que les deux produits sont choisis à une

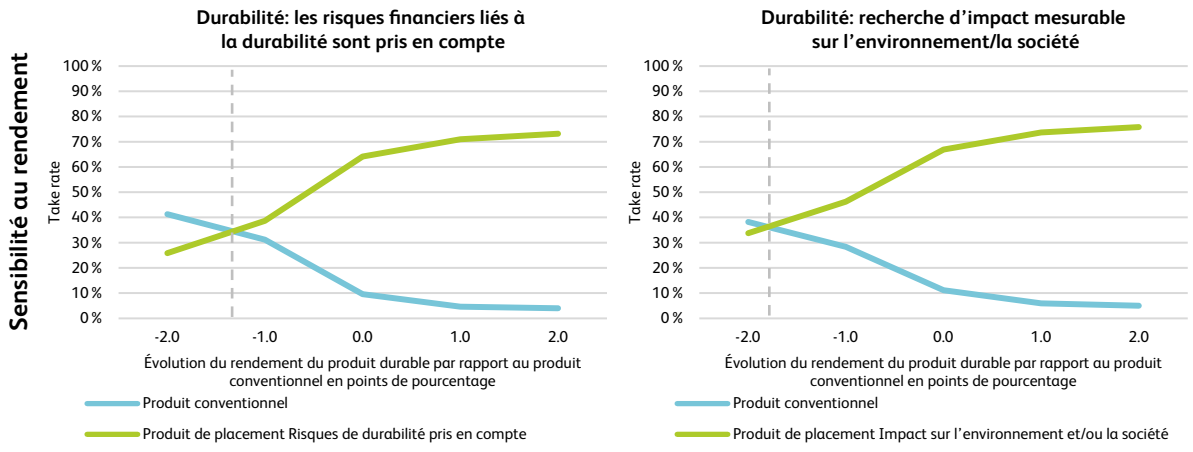


Illustration 17: Analyses de sensibilité aux variations de rendement des placements durables

fréquence à peu près identique. La recherche d'un impact mesurable augmente ainsi le désavantage de rendement que les investisseuses et investisseurs sont prêts à accepter.

Il est intéressant de noter que l'effet supplémentaire d'une augmentation des rendements s'atténue nettement. Si le rendement attendu d'un produit qui tient compte des risques liés à la durabilité est supérieur d'un point de pourcentage à celui d'un produit conventionnel, 70% des personnes interrogées optent pour l'option durable. Si le rendement supplémentaire atteint deux points de pourcentage, le take rate n'augmente que faiblement à 72%. La part des personnes qui continuent à opter pour le produit conventionnel malgré un rendement plus élevé du placement durable reste donc relativement stable. Cela peut indiquer qu'il existe un groupe de personnes qui refusent les placements durables indépendamment du profil de rendement ou qui privilégient en principe d'autres caractéristiques des produits conventionnels.

Dans l'ensemble, les résultats montrent que pour une part considérable des personnes interrogées, le niveau de durabilité apporte une valeur ajoutée pouvant en partie compenser des coûts plus élevés ou un rendement attendu plus faible. Les investisseuses et investisseurs sont disposés à accepter à la fois des coûts plus élevés et un rendement attendu plus faible si un produit de placement tient compte des risques de durabilité. Cette acceptation est légèrement plus marquée si un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société est aussi visé. Elle n'est toutefois pas illimitée: le produit conventionnel est plus souvent choisi dès lors que les désavantages en termes de coûts ou de rendement dépassent certains seuils.

4.4 Les investisseuses et investisseurs s'attendent à des coûts plus élevés et à des rendements plus faibles pour les placements durables

Selon les auteurs, la disposition des investisseuses et investisseurs à accepter des coûts plus élevés ou à renoncer à une partie du rendement en faveur des placements durables est relativement élevée. Elle est toutefois conforme aux résultats d'études empiriques antérieures.[21] Les résultats présentés ici peuvent être liés aux attentes potentiellement répandues des investisseuses et investisseurs concernant les coûts et les rendements des placements durables. Partent-ils du principe que les placements durables coûtent plus cher et ont des rendements plus faibles?

L'Illustration 18 indique si les personnes interrogées s'attendent à ce que les placements durables entraînent des coûts plus élevés ou plus faibles que les placements conventionnels. 36% d'entre elles s'attendent à ce que les placements durables occasionnent des coûts plus élevés. 35% s'attendent à ce que les coûts soient à peu près identiques. 13% estiment que les placements durables sont moins coûteux que les placements conventionnels. Les personnes interrogées sont donc nettement plus nombreuses à s'attendre à des coûts plus élevés qu'à des coûts plus faibles.

Chez les investisseuses et investisseurs qui effectuent déjà des placements durables, l'idée que les coûts sont identiques est particulièrement répandue. 46% s'attendent à ce que les placements durables et conventionnels coûtent à peu près le même prix. Les personnes ayant de meilleures connaissances financières misent, elles aussi, plus souvent sur des coûts identiques.

[21] Baker, M. P., Egan, M., & Sarkar, S. K. (2024, novembre 21). Demand for ESG. https://doi.org/10.2139/ssrn.4284023. Barber, B. M., Morse, A., & Yasuda, A. (2021). Impact investing. Journal of Financial Economics, 139 (1), 162–185. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.07.008. Bauer, R., Ruof, T., & Smeets, P. (2021). Get Real! Individuals Prefer More Sustainable Investments (S. Van Nieuwerburgh, Ed.). The Review of Financial Studies, 34 (8), 3976–4043. https://doi.org/10.1093/rfs/hhab037. Heeb, F., Kölbel, J. F., Paetzold, F., & Zeisberger, S. (2023). Do Investors Care about Impact? The Review of Financial Studies, 36 (5), 1737–1787. https://doi.org/10.1093/rfs/hhac066.

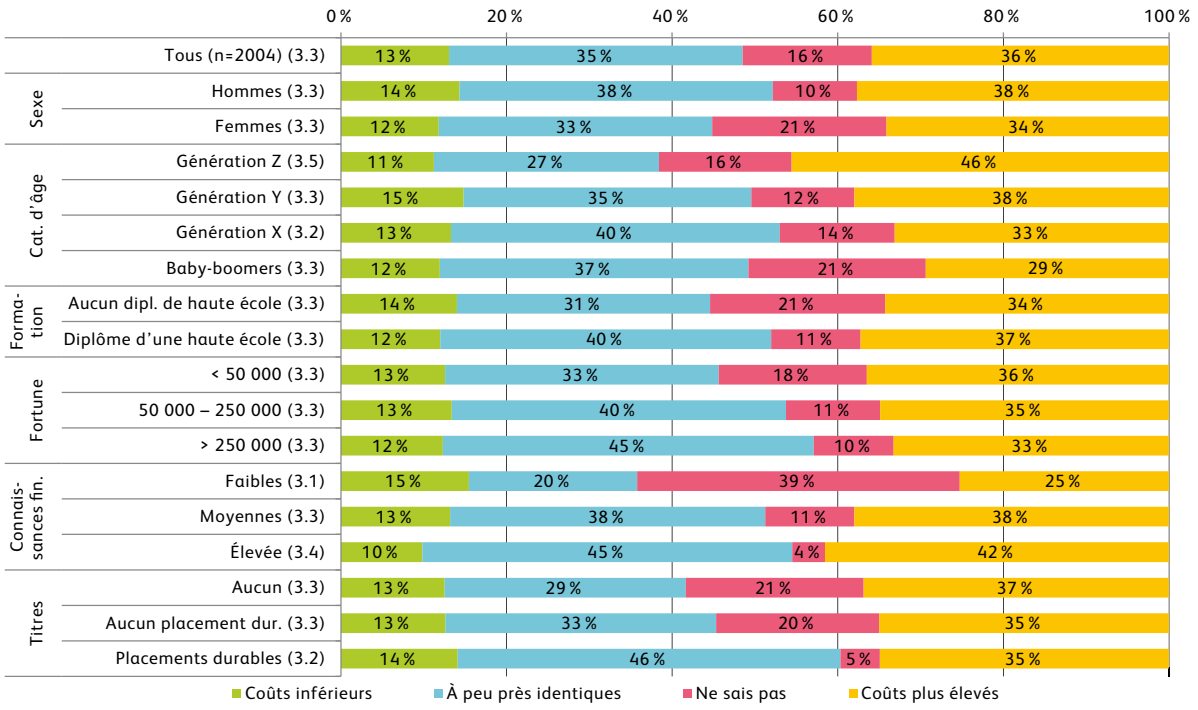


Illustration 18: Attentes concernant les coûts des placements durables

L'attente selon laquelle les placements durables coûtent plus cher n'est pas nécessairement corroborée par les frais effectifs des fonds. L'examen des critères de durabilité peut certes entraîner un surcroît de travail lié à la sélection. Cela ne signifie toutefois pas que les fonds durables appliquent des frais plus élevés. Une étude des fonds ESG aux États-Unis montre qu'il n'y a pas de corrélation entre ces deux aspects.[22] Il est intéressant de noter que les fonds ESG aux États-Unis présentent même des coûts inférieurs à ceux des fonds conventionnels comparables. Il n'existe actuellement aucune étude publiée sur ce sujet en Suisse.

S'agissant du rendement des placements durables également, les attentes des investisseuses et investisseurs devraient jouer un rôle important dans leur décision de choisir ou non un produit de placement durable. L'Illustration 19 montre si les personnes interrogées s'attendent à ce que les placements durables offrent des rendements plutôt inférieurs ou supérieurs à ceux des placements conventionnels. 43% d'entre elles tablent sur un rendement plus faible des placements durables. Seules 17% des personnes interrogées s'attendent à ce que les placements durables génèrent un meilleur rendement. Les femmes misent moins souvent sur un rendement inférieur. En revanche, les personnes fortunées et celles disposant de meilleures connaissances financières s'attendent plus souvent à des rendements inférieurs.

L'idée largement répandue selon laquelle les placements durables ont des rendements moins élevés n'est pas étayée par la littérature empirique. La littérature présente des résultats contrastés. D'une part, les entreprises durables sont potentiellement moins touchées par les catastrophes environnementales, les

[22] Black, A. J., & Kölbel, J. (2025). Pricing Differentiated Funds: The Puzzle of ESG Fund Fees. https://doi.org/10.2139/ssrn.5053416

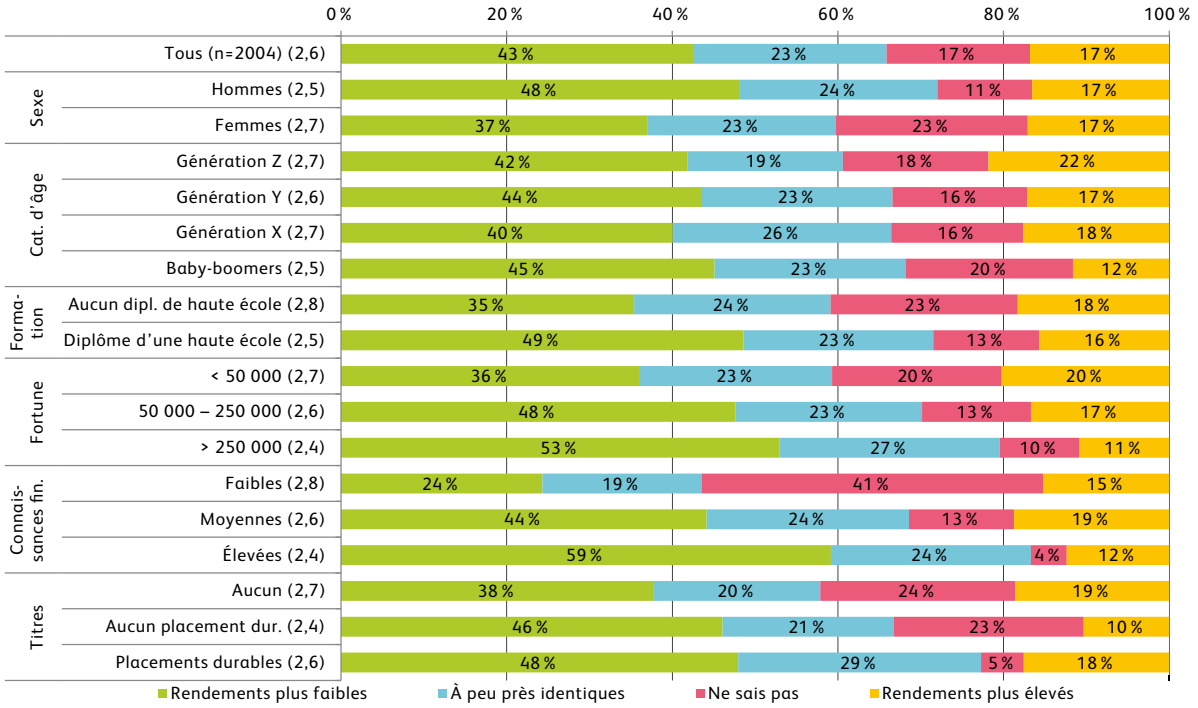


Illustration 19: Attentes en matière de rendement des placements durables

litiges ou les atteintes à la réputation. Les fonds durables peuvent ainsi afficher une plus grande résilience, par exemple en temps de crise. D'autre part, les critères de durabilité peuvent restreindre le choix des placements et donc la diversification.[23] Une méta-analyse portant sur 153 études empiriques n'a pas permis de mettre en évidence ni une surperformance, ni un rendement inférieur des placements durables par rapport aux placements conventionnels.[24]

[23] Pástor, Ľ., Stambaugh, R. F., & Taylor, L. A. (2021). Sustainable investing in equilibrium. Journal of Financial Economics, 142(2), 550–571. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.12.011. Pástor, Ľ., Stambaugh, R. F., & Taylor, L. A. (2022). Dissecting green returns. Journal of Financial Economics, 146(2), 403–424. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.07.007. Henke, H.-M. (2016). The effect of social screening on bond mutual fund performance. Journal of Banking & Finance, 67, 69–84. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.01.010. Nofsinger, J. R., et Varma, A. (2014). Socially responsible funds and market crises. Journal of Banking & Finance, 48, 180–193. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.016

[24] Hornuf, L., & Yüksel, G. (2024). The performance of socially responsible investments: A meta-analysis. European Financial Management, 30, 1012–1061. https://doi.org/10.1111/eufm.12439

5 Conclusion

Les résultats de l'étude présentés ci-dessus permettent de tirer les neuf conclusions suivantes:

Le marché des placements se développe en profondeur mais pas en largeur
En Suisse, la part des investisseuses et investisseurs reste stable depuis des années, à environ 50%. Dans le même temps, 53% des investisseuses et investisseurs ont acheté plus de titres qu'ils n'en ont vendu au cours des deux dernières années. Seuls 6% ont réduit leurs portefeuilles. Ces dernières années, la croissance sur le marché des placements a donc principalement résulté de l'élargissement des portefeuilles de titres existants plutôt que de l'arrivée sur le marché de nouveaux investisseurs et investisseuses effectuant leurs premiers placements en titres.

C'est un élément stratégiquement important pour les banques: à court terme, le plus grand potentiel réside davantage dans l'approfondissement des relations de placement existantes que dans l'acquisition de nouveaux investisseurs et investisseuses. Les banques ayant une forte présence dans les opérations bancaires quotidiennes (opérations de base avec comptes et cartes) peuvent en outre profiter des relations de clientèle existantes pour acquérir des avoirs en titres qui étaient jusqu'à présent placés auprès d'autres banques.

L'écart de genre persiste – les femmes investissent moins que les hommes
Malgré les efforts déployés par les banques et d'autres prestataires de services financiers pour inciter davantage de femmes à investir, l'écart de genre demeure pratiquement inchangé depuis des années. Alors que 60% des hommes possèdent des titres, cette part est de 42% chez les femmes, soit 18 points de pourcentage de moins. Les efforts déployés jusqu'à présent par les prestataires de services financiers ne suffisent donc pas à combler cet écart.

Pour inciter davantage de femmes à investir, il ne suffit pas de mener des campagnes marketing ponctuelles. Des efforts conséquents et à long terme sont nécessaires, par exemple au niveau de la formation financière, du conseil, de la conception des produits et de la manière d'aborder la clientèle. La constitution d'une base d'investisseuses plus large devrait prendre du temps. Compte tenu du potentiel considérable du marché, les banques ont cependant tout intérêt à investir davantage et à long terme dans ce domaine.

Le potentiel de croissance est limité, mais substantiel
Seules 14% des personnes ne détenant actuellement aucun placement prévoient de commencer à investir au cours des deux prochaines années. Ce pourcentage peut sembler plutôt faible à première vue, mais il représente, par extrapolation, environ 500'000 personnes. Ce potentiel est toutefois inégalement réparti entre les groupes de clientèle. La probabilité de se lancer dans les placements est particulièrement élevée chez les jeunes générations qui manifestent un intérêt pour les questions financières, une certaine propension au risque et qui disposent de revenus plus élevés. La croissance prévisible devrait donc surtout provenir de personnes qui cultivent d'ores et déjà une certaine proximité avec les thèmes liés au placement.

Pour les banques, le défi consiste désormais à exploiter ce potentiel tout en touchant de nouveaux groupes de clientèle. Les personnes peu intéressées et fortement réticentes aux pertes sont nettement majoritaires parmi les personnes ne détenant aucun placement. Des informations claires, l'acquisition de connaissances financières et des offres simplifiées pour se lancer pourraient également contribuer à lever les obstacles existants pour ces segments.

Les placements durables se développent plus rapidement que la compréhension que les personnes en ont

Les placements durables sont désormais largement répandus dans les activités de placement suisses. 41% des investisseuses et investisseurs expriment un intérêt pour les placements durables. 65% des investisseuses et investisseurs interrogés déclarent détenir au moins en partie des placements durables. Cette valeur très élevée doit toutefois être interprétée avec prudence. Elle repose sur les renseignements personnels des personnes interrogées et n'a pas été vérifiée sur la base de dépôts de titres.

Bon nombre de clients et clientes ne savent pas exactement ce que les banques entendent par «placements durables». Seules 18% des personnes interrogées indiquent bien comprendre les définitions de la durabilité données par les banques. Parmi les personnes qui disent investir sciemment de manière durable, 31% déclarent comprendre ces définitions. Les notions d'ESG et d'ODD sont également peu connues. À peine une personne sur quatre connaît le concept ESG dans le contexte des placements durables. 16% des personnes interrogées connaissent le référentiel des ODD.

Il existe donc un important décalage entre la diffusion des placements durables et la compréhension des notions et définitions utilisées. Selon leurs propres dires, de nombreuses personnes investissent déjà de manière durable, mais peinent à cerner les concepts et les délimitations utilisés. Les banques doivent expliquer clairement les objectifs de durabilité d'un produit, comment ils sont mis en œuvre et en quoi les différentes approches se distinguent.

L'autorégulation a probablement contribué à augmenter le nombre d'investisseuses et d'investisseurs dans les placements durables en Suisse

L'autorégulation des banques pourrait être l'un des facteurs ayant favorisé la diffusion des placements durables en Suisse. Depuis 2024 et 2025, elle impose la collecte des préférences ESG de la clientèle dans le cadre du conseil en placement et de la gestion de fortune. Ces préférences ESG doivent être mises en œuvre avec les produits de placement correspondants. En 2024, seule une personne sur deux ayant une préférence ESG détenait des placements durables. Deux ans plus tard, ce chiffre est passé à trois personnes sur quatre. La collecte des préférences pourrait avoir contribué à cette évolution. La comparaison des deux enquêtes ne permet toutefois pas de déterminer dans quelle mesure cette collecte a contribué à cette augmentation.

La clientèle veut de l'impact plutôt que des termes techniques

Alors que les définitions réglementaires et internes aux banques des placements durables sont difficiles à comprendre pour de nombreuses personnes, les attentes de la clientèle sont en réalité assez claires: quatre personnes interrogées sur cinq associent la notion de durabilité dans le contexte économique à un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société. La simple prise en compte des risques liés à la durabilité ne correspond qu'en partie à la conception que de nombreux clients et clientes se font de la durabilité. Il semble donc important que les banques établissent une distinction claire afin de mieux guider les investisseuses et investisseurs.

Il convient toutefois de distinguer cette conception générale de la durabilité du choix concret des produits de placement. Dans l'analyse conjointe, la plus forte augmentation de la valeur d'utilité partielle apparaît déjà entre un produit conventionnel et un produit qui tient compte des risques liés à la durabilité. La recherche supplémentaire d'un impact positif mesurable renforce encore l'attractivité ; cependant le gain d'utilité supplémentaire est nettement plus faible. La prise en compte fondamentale de la durabilité différencie donc davantage les préférences en matière de produits que l'orientation supplémentaire vers l'impact.

[25] La «clientèle self-execution» est exclue de l'enquête sur les préférences ESG.

Le rendement reste essentiel, les besoins sont individuels

Le rendement reste un critère central dans le choix du produit. Mais la durabilité est également importante et a une importance relative similaire à celle des coûts. Pour de nombreuses personnes interrogées, la prise en compte des risques liés à la durabilité crée déjà une valeur ajoutée significative par rapport à un produit conventionnel. Un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société renforce encore l'attractivité.

L'analyse des préférences individuelles du point de vue de la clientèle montre toute l'importance accordée au prestataire. En calculant la moyenne des importances relatives individuelles, on constate que le prestataire occupe une place aussi centrale que le rendement. La clientèle de Raiffeisen et des banques cantonales, en particulier, privilégie les produits de sa propre banque.

Les préférences varient également en fonction de la génération et des connaissances financières. La génération X et les baby-boomers sont plus attentifs au prestataire que la génération Z. Les personnes plus fortunées, ayant de solides connaissances financières et celles plus disposées à prendre des risques accordent davantage d'importance au rendement et aux coûts et moins au prestataire.

Les femmes, les personnes ayant un niveau d'éducation supérieur ainsi que la population urbaine accordent plus d'importance au thème de la durabilité que les groupes de référence correspondants.

Au vu des résultats présentés, il semble judicieux pour les prestataires de produits d'adapter davantage leur approche aux différents segments de clientèle. Selon le groupe cible, l'accent peut être mis davantage sur les avantages financiers, l'orientation vers la durabilité ou la qualité du prestataire. Il est donc essentiel de mieux connaître ces préférences et de mettre davantage en avant les caractéristiques correspondantes des produits dans la communication et le conseil.

Il est acceptable de payer davantage pour investir durablement

L'une des conclusions notables de l'étude est la disposition comparativement élevée de nombreuses personnes à accepter des désavantages financiers pour investir dans des produits de placement durables. Dans les décisions examinées, les personnes interrogées acceptent des coûts plus élevés ou un rendement attendu plus faible lorsqu'un produit prend en compte les risques liés à la durabilité. Cette disposition est encore plus marquée si le placement vise aussi un impact positif mesurable sur l'environnement ou la société. La durabilité n'est donc pas considérée comme une simple prestation supplémentaire souhaitable, mais revêt pour de nombreuses personnes une valeur financière concrète.

De nombreux clients et clientes s'attendent à ce que les placements durables coûtent plus cher et aient un moins bon rendement

36% des personnes interrogées s'attendent à des coûts plus élevés pour les placements durables et 43% à un rendement plus faible. Les résultats présentés dans l'étude ne permettent pas de déterminer directement si ces attentes influencent la disposition à payer. Mais une partie de cette disposition à payer pourrait s'expliquer par le fait que de nombreuses personnes s'attendent d'emblée à subir des désavantages financiers liés à la durabilité des placements, sous la forme de coûts plus élevés et de rendements plus faibles. Dans la pratique, les produits de placement durables ne sont pas forcément plus chers que les produits conventionnels. S'agissant du rendement, les études menées jusqu'à présent ne permettent pas non plus de déterminer clairement si les placements durables obtiennent systématiquement des résultats meilleurs ou moins bons. Les valeurs déterminées dans notre étude indiquent donc avant tout quels désavantages financiers les personnes seraient prêtes à accepter au nom de la durabilité, et non qu'elles doivent effectivement les accepter dans la pratique.

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

AACSB ACCREDITED

ISBN 978-3-907379-88-2

11-2026