

Onderzoek naar de Nederlandse particuliere belegger in 2016

Ontwikkeling van de voorkeur, hoop, angst en verwachting van de Nederlandse belegger (€ 50.000+)



Publicatiedatum: 6 oktober 2016

Uitgevoerd door TNS Nipo



Schroders

Inhoud

Wat komt er aan de orde

- Hoe is het gesteld met het **optimisme** van de belegger en waar vertrouwt hij zijn geld aan toe?
- Waardoor laat de belegger zich **beïnvloeden** en waar haalt hij zijn **kennis** vandaan?
- Hoe verhoudt het **gedrag** van de Nederlandse belegger (en **zijn mening over zichzelf**) zich met het buitenland? En wat betekent dat voor de beleggingsresultaten?
- Welke **regio's** zijn geliefd en uit de gratie, waar ligt het grootste risico, wat zijn de ontwikkelingen in beleggingsfondsen?
- **Pensioen**: hoe goed voorbereid is de Nederlandse belegger en welke **invloed** wil hij hebben op zijn **pensioenfonds**?
- Extra vraag: Wat dachten de Nederlanders kort na de Brexit-stemming over een **Nexit**?



Beleggingsvertrouwen en -optimisme

Hoe is het gesteld met het optimisme
van de belegger en waar vertrouwt hij
zijn geld aan toe?



Schroders

Wat verwachten beleggers van dit jaar?

Beleggingsvertrouwen veel lager dan vorig jaar; zorg sterk toegenomen

Heeft u over dit jaar meer of minder vertrouwen, vergeleken met vorig jaar	2016	2015
Veel meer vertrouwen, licht meer vertrouwen	31%	42%
Veel minder, licht minder vertrouwen	18%	15%
Indicator: verschil (meer-minder)	13%	27%

Gevraagd naar het vertrouwen in de beleggingsmogelijkheden

Voor dit jaar hebben beleggers minder vertrouwen dan vorig jaar.

Er lijkt sprake van een omslag, als gekeken wordt naar de mate van optimisme en pessimisme.

- De **Schroders Beleggersoptimisme Indicator** staat op dit moment op 13% tegen 27% vorig jaar. De indicator meet de verhouding tussen beleggers die meer en minder vertrouwen hebben en geeft daarmee een oordeel over het sentiment en de wijziging hierin.



Jongere beleggers (onder 50 jaar) zijn veel optimistischer dan ouderen. Beleggers met een groter vermogen (>€ 250.000) zijn nadrukkelijk somberder ingesteld.

Vraag: Hoeveel vertrouwen hebt u in de beleggingskansen voor 2015, vergeleken met vorig jaar?

Waarover maken beleggers zich zorgen?

Wereldpolitiek en Midden-Oosten zijn belangrijkste punten, plus de rente

Over welke drie punten maakt u zich als belegger het meeste zorgen?

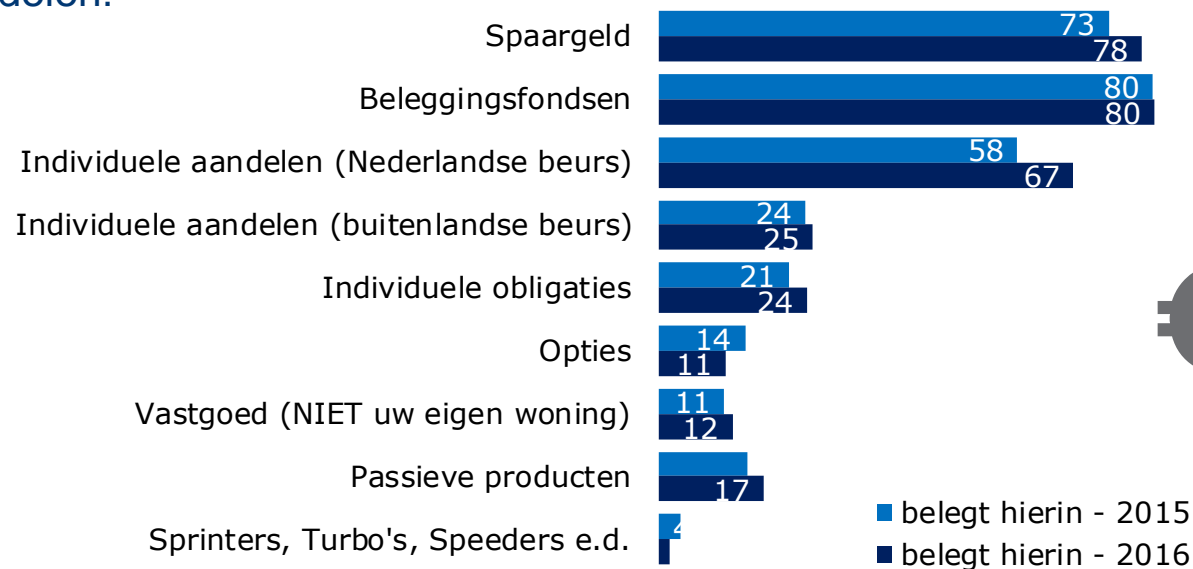


Vraag: Over welke drie van deze zaken maakt u zich het meeste zorgen als het gaat om uw spaargeld en beleggingen?

Onzekerheid neemt toe: voorkeur spaarrekening groeit

Ondanks bijna negatieve rente

- Vorig jaar was spaargeld op zijn retour in ruil voor beleggen. Dit jaar sterke terugkomst van spaargeld
- Hernieuwde opkomst Nederlandse aandelen, beweging is terug naar huis door individueel beleggen
- Schaarbeweging: belegger is bezorgd om risico, maar vergroot het risico juist door individuele aandelen!



Spaargeld maakt dit jaar 33% van de portefeuille uit, tegen 30% vorig jaar

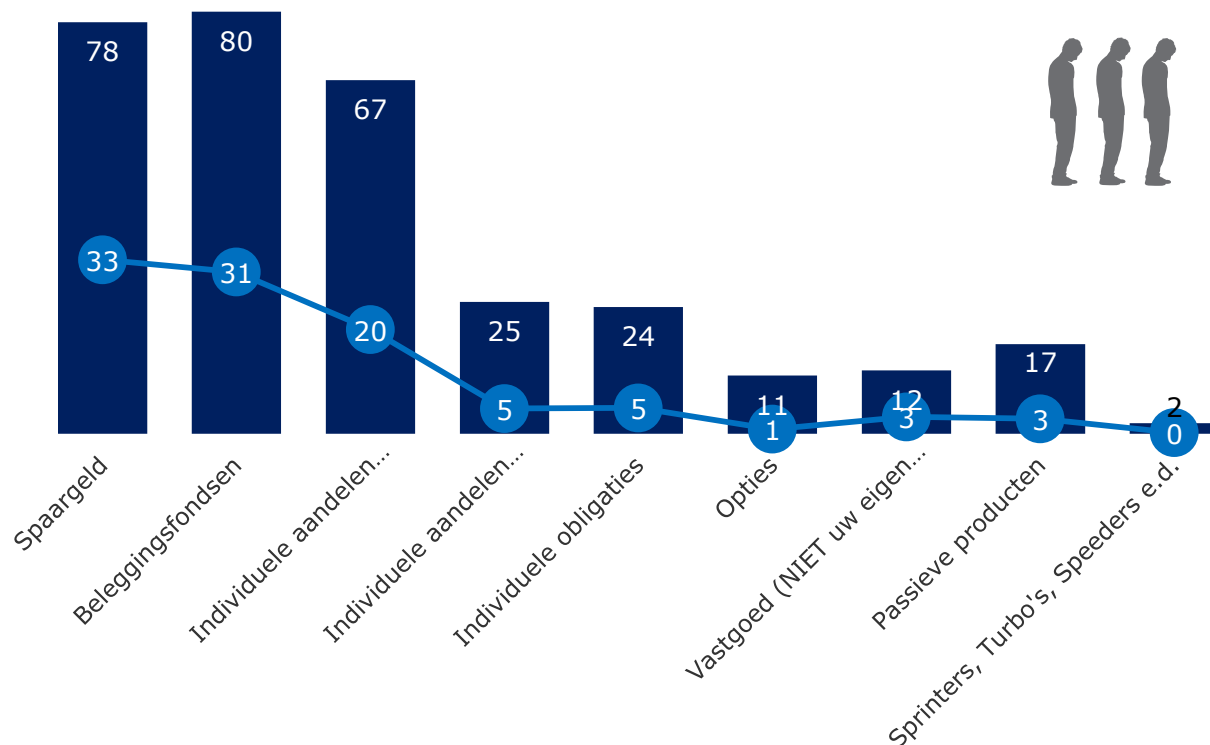
■ belegt hierin - 2015
■ belegt hierin - 2016

Vraag: In welke van de volgende beleggingsvormen belegt u momenteel?

Spaargeld ook grotere deel van de portefeuille

Sparen nam vorig jaar kleiner deel in dan beleggingsfondsen, nu niet meer

- Opvallende terugkeer van spaargeld, ondanks lagere rente (33% dit jaar, 30% in 2015)
- Beleggingsfondsen geven terrein prijs (was 36%, nu 31%). Percentage in individuele aandelen stijgt van 19% naar 20% van de portefeuille.



Beleggers <50 jaar hebben meer spaargeld en ook procentueel meer van hun portefeuille op spaarrekeningen staan: 40% van hun geld, tegen 32% van de portefeuille van ouderen.

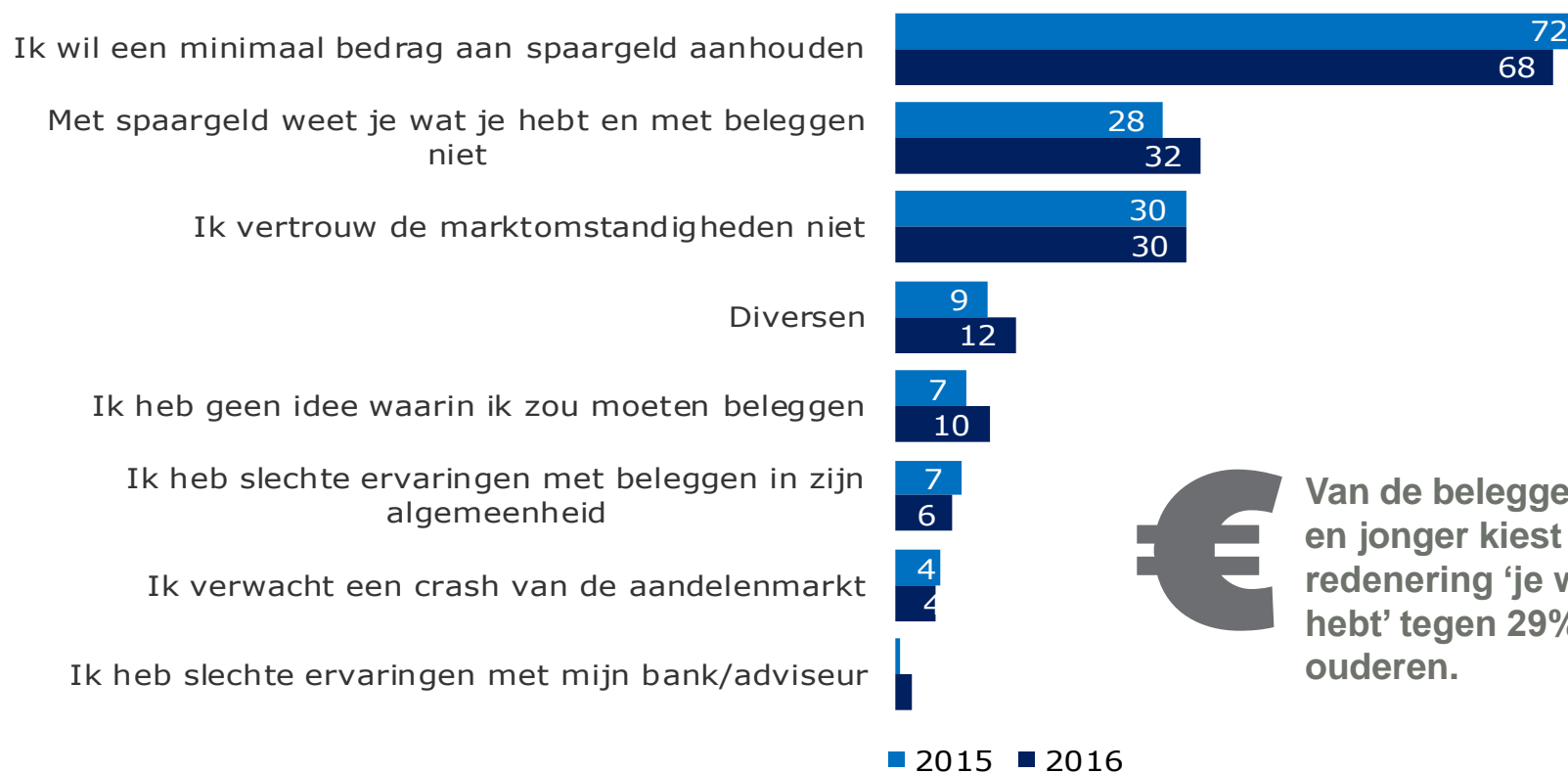
■ belegt hierin - 2016
● share of wallet

Vraag: kunt u aangeven, per beleggingsvorm hoeveel procent van uw beleggingen hierin is ondergebracht?

'Zekerheid' van spaargeld wint aan kracht

Waarom kiezen beleggers voor sparen in plaats van beleggen?

Wat houdt u tegen uw spaargeld of een groter deel hiervan te gebruiken voor beleggingen?



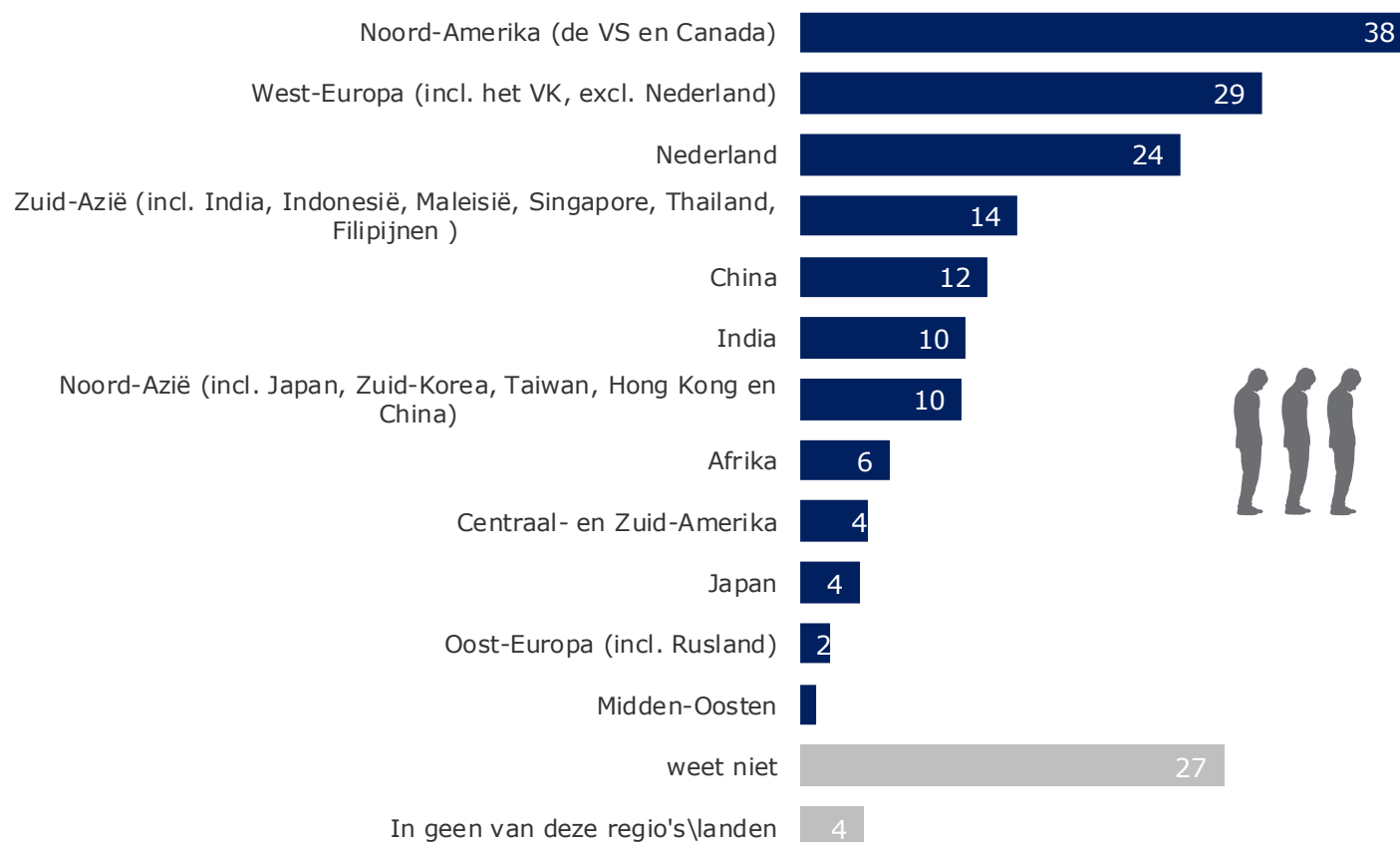
Van de beleggers van 50 jaar en jonger kiest 46% voor de redenering 'je weet wat je hebt' tegen 29% van de ouderen.

Vraag: Wat houdt u tegen om uw spaargeld of een groter gedeelte hiervan te gebruiken voor beleggingen? (Meer dan één antwoord mogelijk)

Belegger verwacht het van Amerika de komende maanden

VS functioneert als vluchthaven en krijgt vertrouwen

Welke regio's zullen in de komende zes maanden de grootste groei opleveren?



Beleggers onder de 50 jaar vinden niet dat Noord-Amerika de regio is van de toekomst, maar West-Europa. Bij die groep wordt Noord-Amerika slechts in 23% van de gevallen genoemd.

Vraag: Als u nu denkt aan uw beleggingen voor de komende zes maanden, welke regio's zullen volgens u dan waarschijnlijk de sterkste groei opleveren (max 3 antwoorden)



Belangrijkste invloeden op de belegger

Waardoor laat de belegger zich
beïnvloeden en waar haalt hij zijn kennis
vandaan?



Schroders

Onzekerheid leidt er **niet** toe dat beleggers advies vragen

Steeds vaker opereren beleggers zonder adviseur

Door welke van de volgende adviseurs laat u zich wel eens adviseren op het gebied van beleggen?

- Er is een trend gaande dat beleggers minder gebruik maken van een adviseur. Ten opzichte van vorige jaren is het aantal beleggers dat **geen** gebruik maakt van professioneel advies opgelopen van 52% in 2014, naar 55% in 2015 en 57% nu.
- Rol van de bank bij financieel advies is nog steeds behoorlijk, hoewel dalend. Zelfstandige partijen hebben slechts beperkt marktaandeel.



Van de beleggers met een vermogen onder de € 250.000 heeft maar liefst 69% geen enkele adviseur



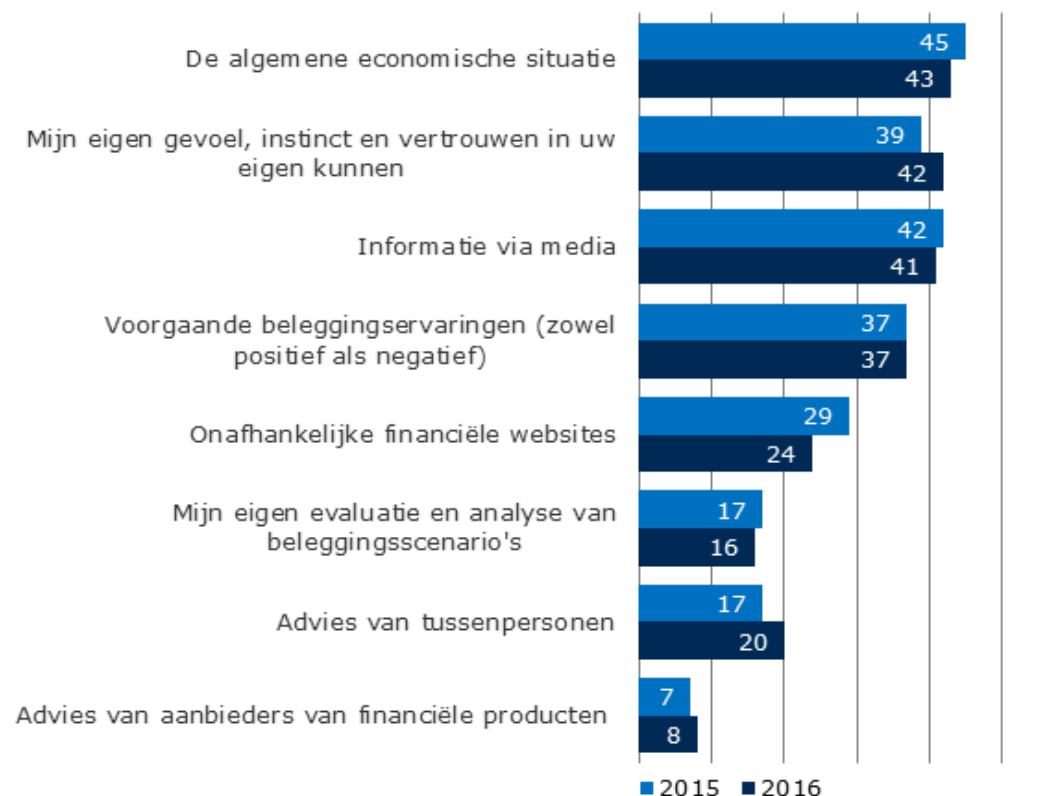
Vraag: Door welke van de volgende adviseurs laat u zich wel eens adviseren op het gebied van beleggen?

Waar zoekt de belegger dan houvast? Wat weegt zwaar?

Invloed van 'eigen gevoel en instinct' stijgt, media ook

Door welke van de volgende adviseurs laat u zich wel eens adviseren op het gebied van beleggen?

- Eigen gevoel en instinct stijgt, net als media, terwijl invloed financiële websites juist afneemt (maar nog wel van groot belang is)
- Adviseur speelt, relatief gezien, nauwelijks een rol



Vraag: Welke van deze zaken zijn voor u het meest van invloed bij het maken van beleggingsbeslissingen (max 3 antwoorden)



Nederlandse belegger vergeleken met het buitenland

Hoe verhoudt het gedrag van de Nederlandse belegger (en zijn mening over zichzelf) zich met beleggers uit andere landen?

En wat betekent dat voor de beleggingsresultaten?

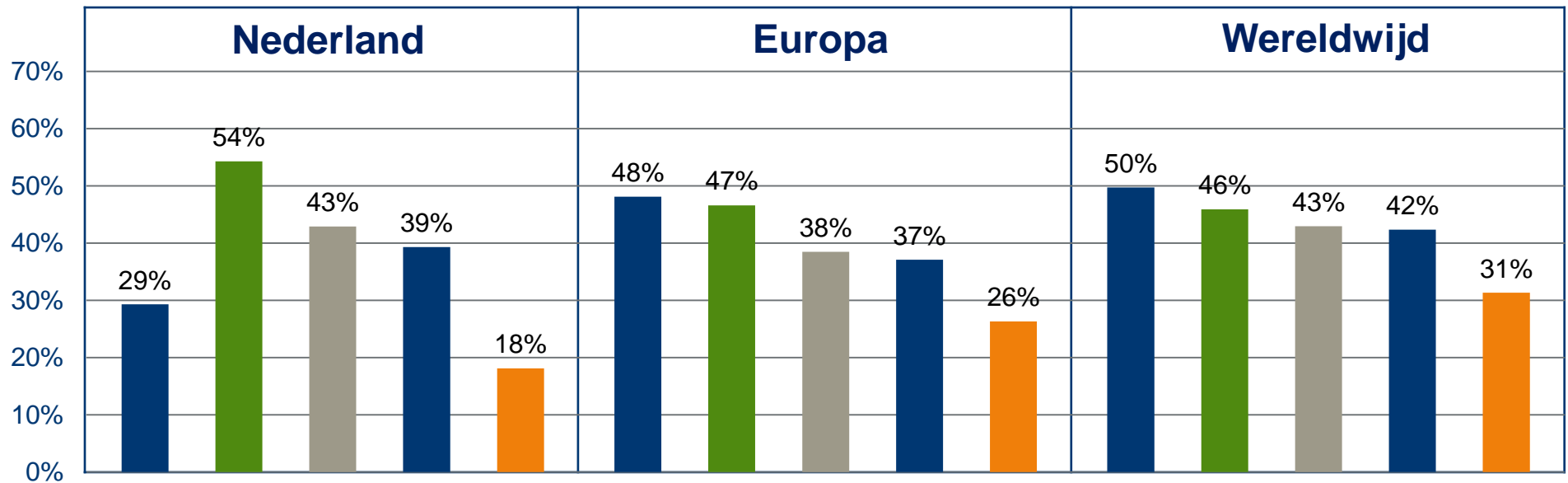


Schroders

Ook internationaal steekt Nederlandse belegger af

Doe-het-zelver optima forma, in vergelijking met alle andere landen

Bij een volgende beleggingsbeslissing, welke van de volgende stappen zult u hoogstwaarschijnlijk zetten? (meer dan een antwoord mogelijk) – afkomstig uit afzonderlijk onderzoek van Schroders wereldwijd***



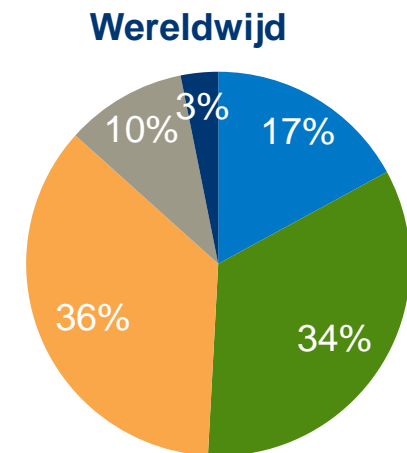
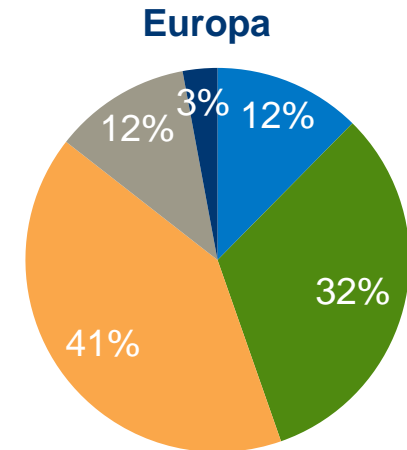
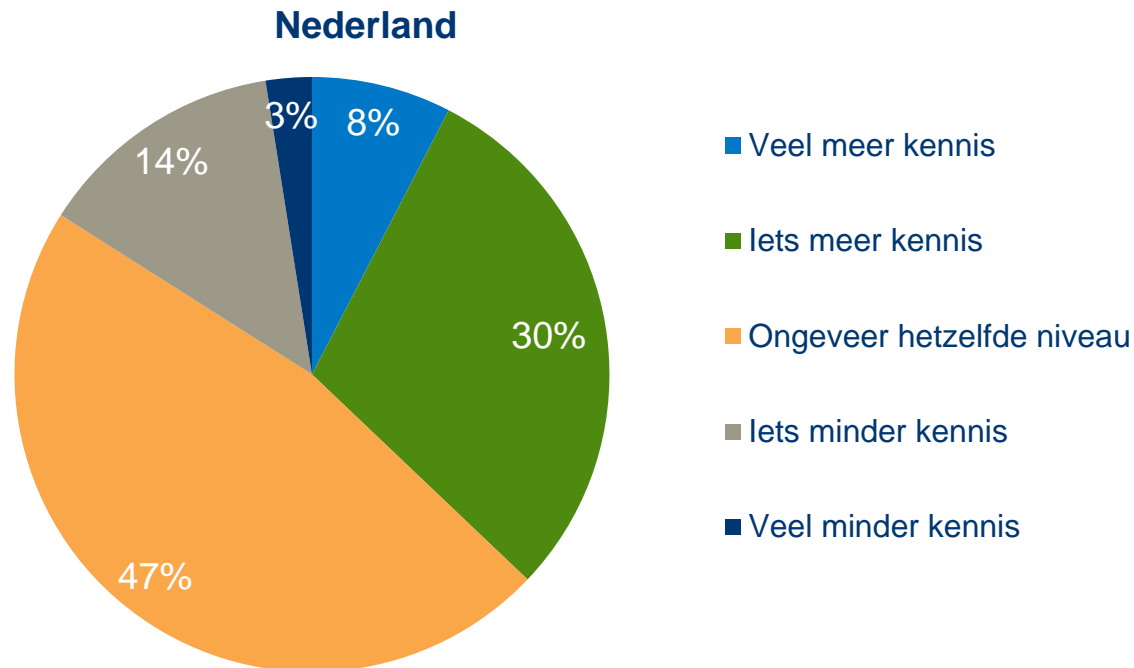
- Een financieel adviseur of tussenpersoon raadplegen
- Eigen research met behulp van financiële websites
- Eigen research met behulp van websites van asset managers
- Eigen research met behulp van website van banken en commissionairs
- Raadplegen van vrienden en familie

Heeft de Nederlandse belegger een grote eigendunk?

Niet in eigen beleving. Nederlander is **niet** sterk overtuigd van eigen kennis

Als u eerlijk naar uzelf kijkt, welke omschrijving past dan het beste bij uw kennis van beleggen, vergeleken met de 'gemiddelde belegger'.

Belegger ziet zich als gemiddeld en zeker niet beter



Logische conclusie: belegger wil kennis vergroten?

Ehm, wacht.... nee, toch niet...

Overweegt u uw kennis van beleggen te vergroten op een van de volgende manieren?
(meer dan één antwoord mogelijk)

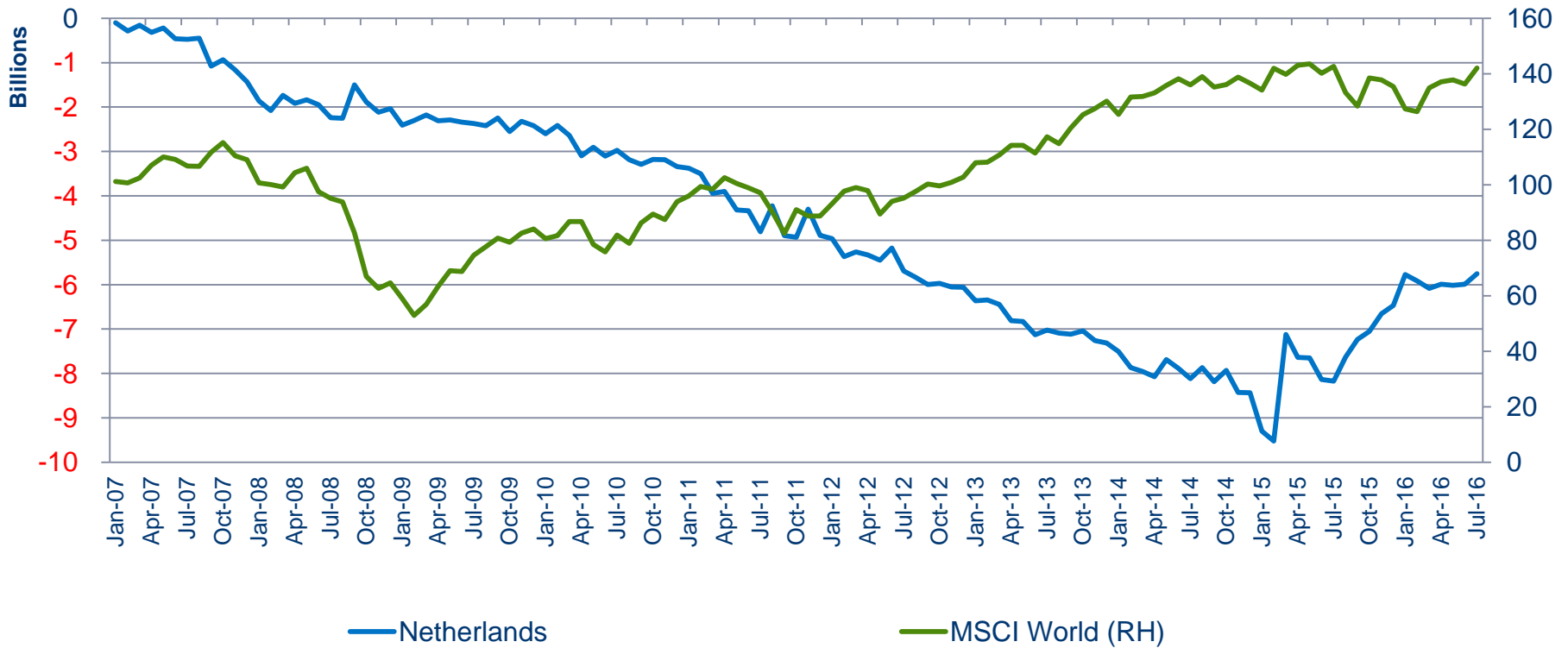
Niet echt nodig om advies te vragen, eigenlijk helemaal niet nodig (zie onderste antwoord)

	Nederland	Europa	Wereldwijd
Door in gesprek te gaan met een financieel adviseur/tussenpersoon	25%	38%	43%
Door meer tijd vrij te maken om eigen research te doen via onafhankelijke financiële websites	32%	38%	42%
Het bijwonen van seminars van aanbieders van beleggingsproducten	27%	31%	37%
Deelnemen aan online sessies en seminars	22%	29%	36%
Financiële video's online bekijken	22%	27%	34%
Informatie die wordt verstrekt door de overheid tot me nemen	14%	22%	27%
Ik zou graag meer informatie over beleggen hebben gekregen toen ik nog studeerde	14%	19%	20%
Deelnemen aan betaalde seminars en congressen van aanbieders van beleggingsproducten	11%	14%	20%
Op een andere manier	3%	3%	4%
Nee, is het niet nodig mijn kennis van beleggen te verbeteren	29%	15%	11%

De hamvraag: wat is het gevolg voor de resultaten

Het gaat uiteindelijk om de knikkers, niet om het spel

Nederlandse belegger blijkt 'tegen de stroom in' te beleggen, maar is daarin dus niet echt succesvol – grafiek toont inflows van beleggingsfondsen tegen de MSCI World Index



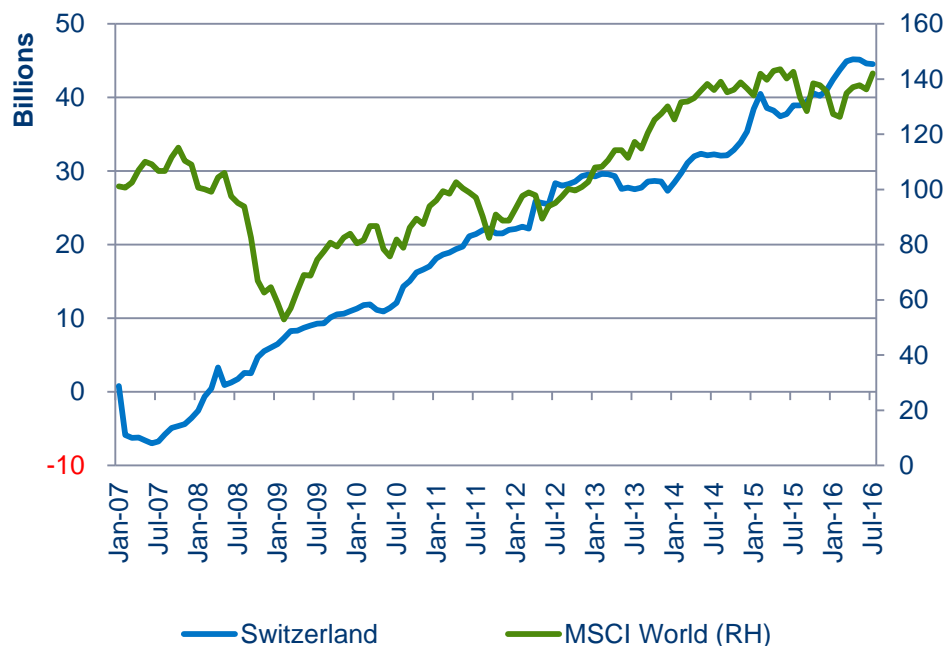
Bron: Morningstar Direct Fund flows Nederland (domestic) afgezet tegen MSCI World index

Andere landen veel gelijkmatiger

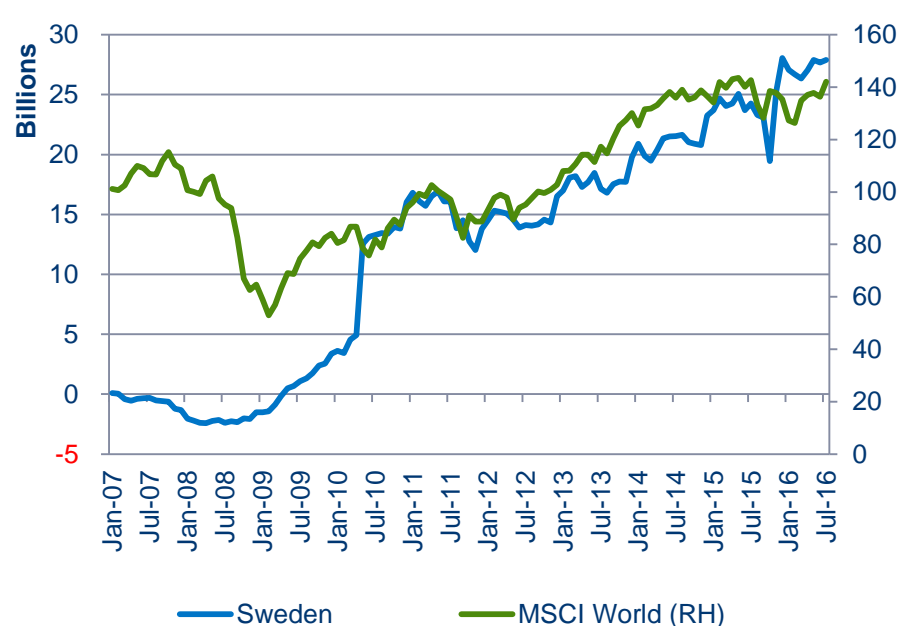
Zweden en Zwitserland lichtende voorbeelden

Landelijke fundflows meer in lijn met marktontwikkeling

Zwitserland



Zweden



Bron: Morningstar Direct Fund flows (domestic) afgezet tegen MSCI World index

Nederlandse belegger staat voor een uitdaging

Hij wil meer zelf doen, maar is minder succesvol, en loopt dus meer risico

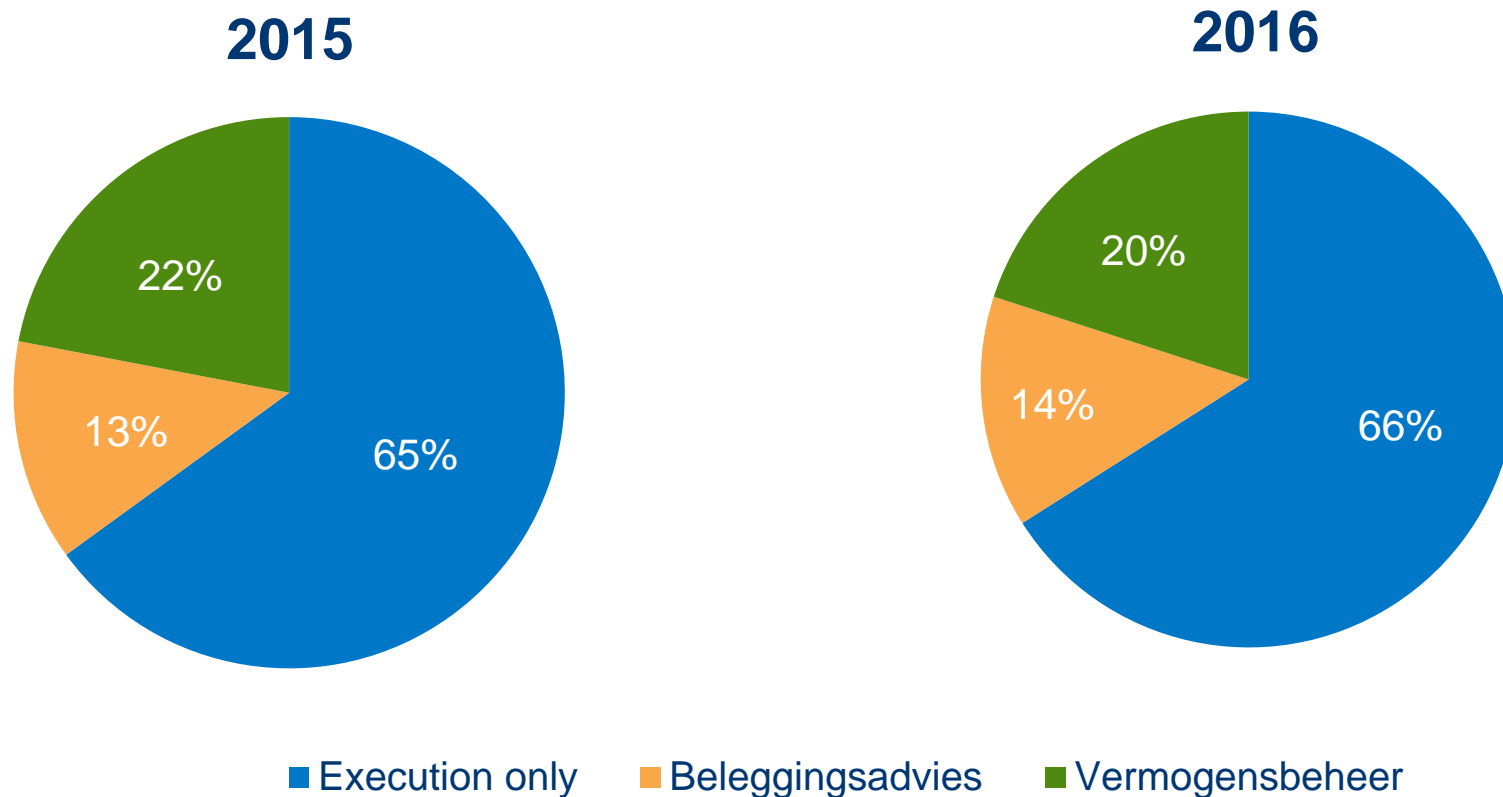
Tot slot

- Beleggers willen of kunnen geen advies (meer) krijgen
- Zelf doen leidt tot onverantwoord gedrag: onderbuikgevoel en individuele aandelen (beide meer risicovol), geen advies
- De vraag is: heeft regelgeving tegenovergesteld effect?

Verdeling hoe de belegger opereert

Execution-only, beleggingsadvies en vermogensbeheer

Execution only groeit licht tot 66% (gestage groei van 62% 2 jr geleden)



Vraag: welk deel van uw beleggingsportefeuille belegt u zelf en welk deel laat u beleggen?



Voorkeurslanden en regio's

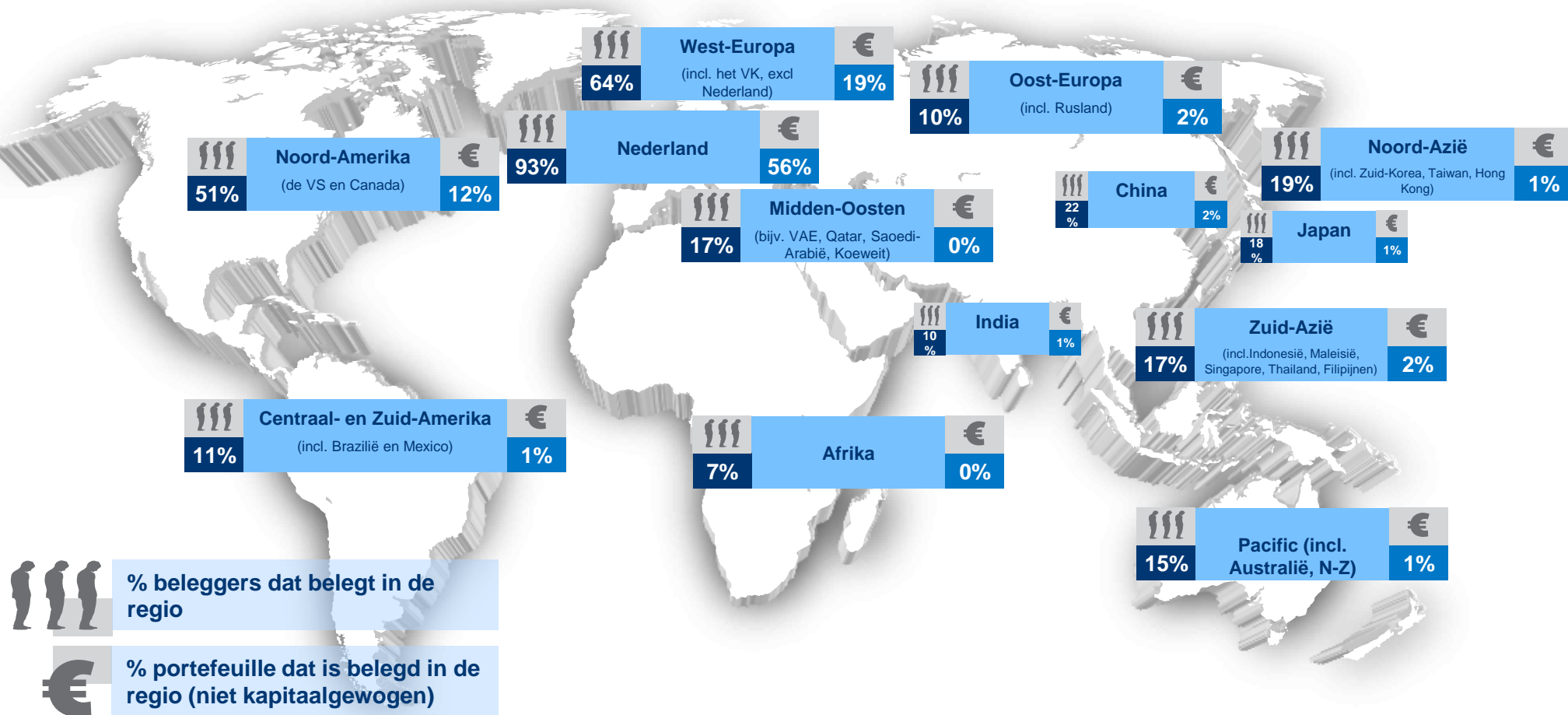
Welke regio's zijn geliefd en uit de gratie, waar ligt het grootste risico, wat zijn de ontwikkelingen in beleggingsfondsen?



Schroders

Beleggers kiezen voor ontwikkelde markten

Grootste gedeelte belegt in West-Europa en VS



- Vraag 1: In welke van de volgende landen of regio's belegt u momenteel, al dan niet via een beleggingsfonds?
- Vraag 2: Hoe hebt u uw belegd vermogen verdeeld over deze regio's. Kunt u dat in een percentage per regio aangeven?

Beleggers kiezen voor ontwikkelde markten

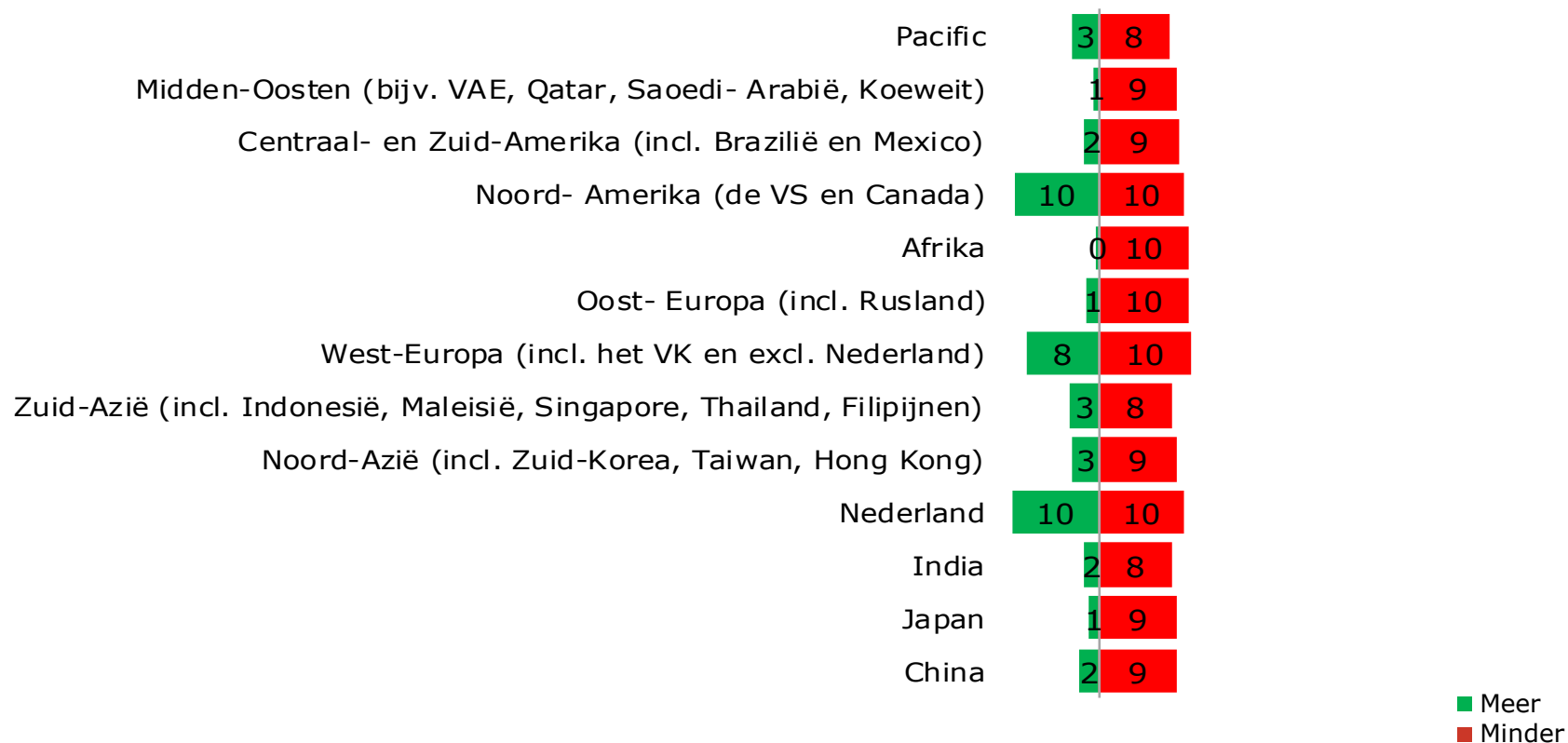
-  Beleggers hebben een **uitgesproken voorkeur voor aandelen uit ontwikkelde markten.**
- Dat komt niet alleen tot uitdrukking in de **grote huidige positie** in **Nederland, West-Europa** en **Noord-Amerika**, maar ook in het voornemen van 10% van de beleggers om deze weging in die gebieden per saldo **verder op te hogen.**
- Beleggers zijn van plan om de blootstelling aan alle andere regio's juist per saldo terug te brengen. Zie volgende pagina.

- Vraag 1: In welke van de volgende landen of regio's belegt u momenteel, al dan niet via een beleggingsfonds?
- Vraag 2: U geeft aan dat u in onderstaande regio's belegt (al dan niet via een beleggingsfonds). Hoe hebt u uw belegd vermogen verdeeld over onderstaande regio's? Kunt u dat in een percentage per regio aangeven?

Waar vloeit concreet meer geld naartoe, komende maanden?

VS en thuismarkt zijn veilige havens

Nieuw geld naar Noord-Amerika, Nederland en Europa (hoewel ook ontrekkingen). Overmacht Noord-Amerika minder groot dan je op grond van de positieve verwachtingen zou denken.



Vraag: Kunt u per land/regio aangeven of u hier in de komende 6 maanden meer/minder of evenveel gaat beleggen?

Wat voor invloed heeft advies op de keuze voor regio's?

- Het hebben van een adviseur maakt **een enorm groot verschil in oriëntatie op andere gebieden en regio's**. Zo hebben beleggers met adviseur in 32% van de gevallen buitenlandse aandelen in portefeuille, tegen 20% van de beleggers zonder adviseur.
- Beleggers zonder adviseur hebben **46% van hun geld in Nederland ondergebracht**, tegen 38% van de beleggers met adviseur. Ook het percentage van beleggers die buiten de landsgrenzen kijkt, is veel groter bij degenen met adviseur.
- Beleggingen in **China** komen **bijna twee keer** zo vaak voor bij beleggers met adviseur, en ook het percentage dat belegt in de VS is veel hoger.
- Beleggers met adviseur hebben **even vaak Nederlandse aandelen** in portefeuille, maar bij beleggers die hun beleggingen zelf regelen en **geen gebruik maken van een adviseur** is het procentuele deel van de portefeuille met 23% een stuk hoger dan de 14% bij de beleggers met adviseur.

- Vraag 1: In welke van de volgende landen of regio's belegt u momenteel, al dan niet via een beleggingsfonds?
- Vraag 2: U geeft aan dat u in onderstaande regio's belegt (al dan niet via een beleggingsfonds). Hoe hebt u uw belegd vermogen verdeeld over onderstaande regio's? Kunt u dat in een percentage per regio aangeven?

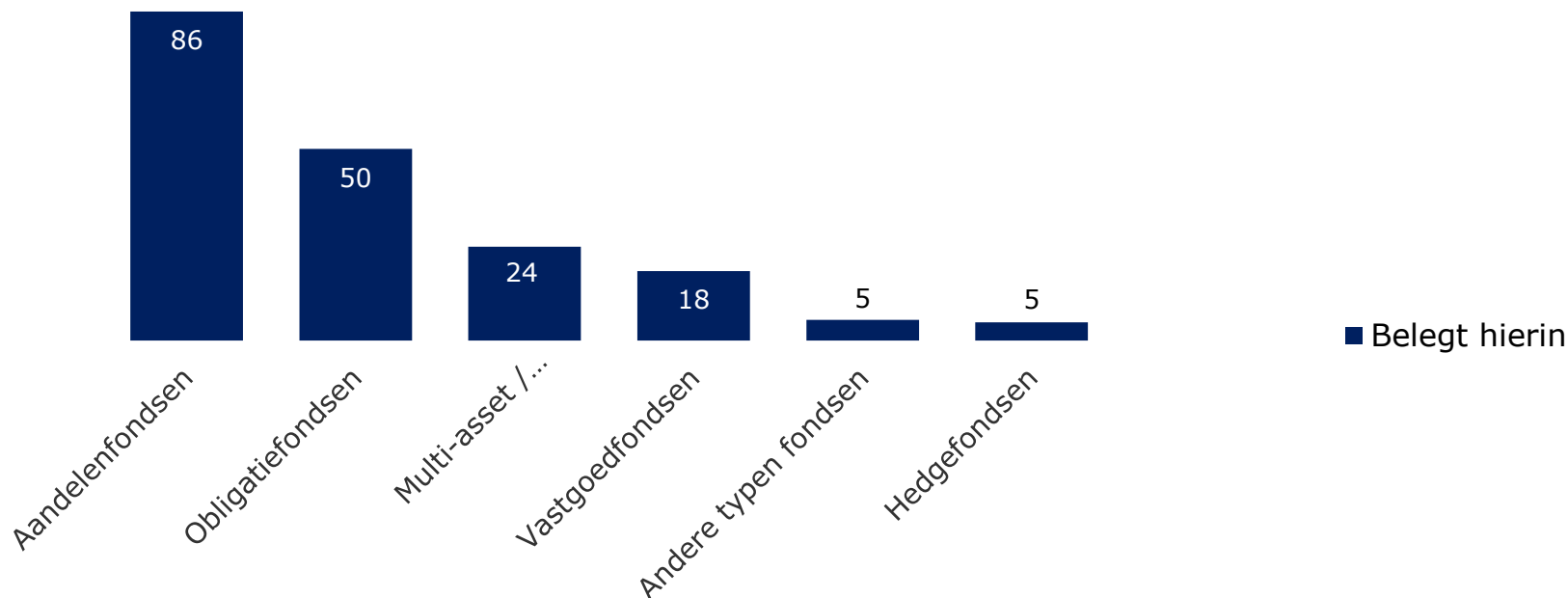
Inzoomen op beleggingsfondsen: wat is er veranderd?

Welke fondssoort is het meest populair dit jaar?

Gevraagd aan beleggers die beleggingsfondsen in portefeuille hebben:

In welk van de volgende typen fondsen belegt u?

- De lage rente maakt obligatiefondsen niet minder populair dan een jaar geleden
- Opvallende daling in vastgoedfondsen: van 29% naar 18% (van de beleggers heeft deze fondsen in portefeuille).

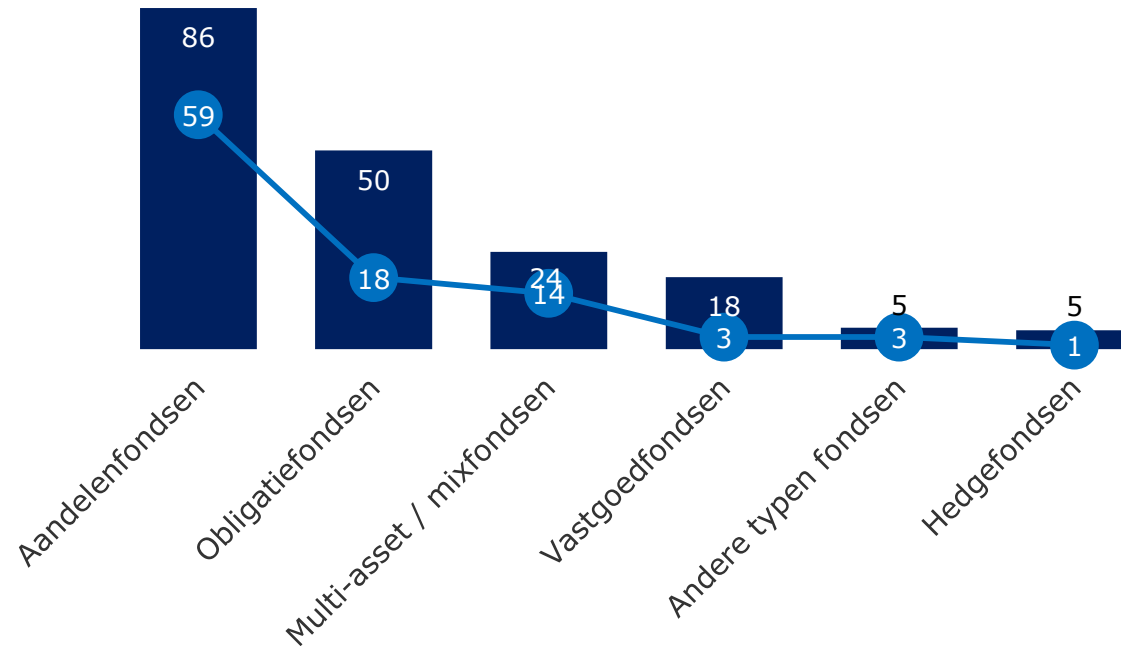


Vraag: In welke van de volgende typen beleggingsfondsen belegt u?

Portefeuilleverdeling over de beleggingsfondsen

Aandelenfondsen domineren procentueel binnen beleggingsfondsbeleggers

- Aandelenfondsen nemen ook qua verdeling van het vermogen nog steeds het grootste deel in (59%), gevolgd door obligatiefondsen die zelfs iets stijgen. Multi asset/mix doen het procentueel nog goed en blijven in de lift zitten.
- Percentage vermogen in vastgoedfondsen daalt van 5,6% naar 3,4%



Van de beleggers die gebruik maken van een adviseur heeft 24% vastgoedfondsen in bezit, tegen 14% van de beleggers die het zelf doen.

Bij beleggers met een vermogen van € 250.000 of meer is het percentage dat vastgoedfondsen bezit 28%, tegen 9% van de minder vermogende beleggers

■ Belegt hierin

● share of wallet binnen beleggingsfondsportefeuille

Vraag: In welke van de volgende typen beleggingsfondsen belegt u en met welk deel van uw vermogen?



Inspraak bij pensioenfondsen

**Pensioen: hoe goed voorbereid is de
Nederlandse belegger en welk invloed
wil hij hebben op zijn pensioenfondsen?**



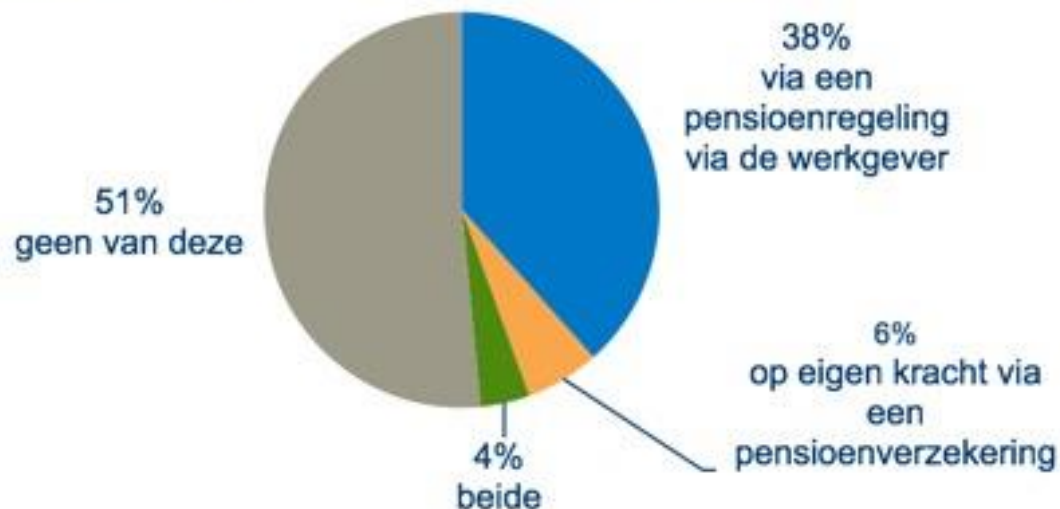
Schroders

Hoe hebben Nederlanders hun pensioen geregeld

Helft van de ondervraagden heeft geen pensioenregeling (al deels met pensioen)

Ongeveer de helft van de ondervraagde beleggers heeft een pensioenregeling via zijn werkgever of bedrijfstak, of heeft zelf iets afgesloten. De andere helft heeft geen gestructureerd pensioen.

Hoe men op dit moment pensioen opbouwt



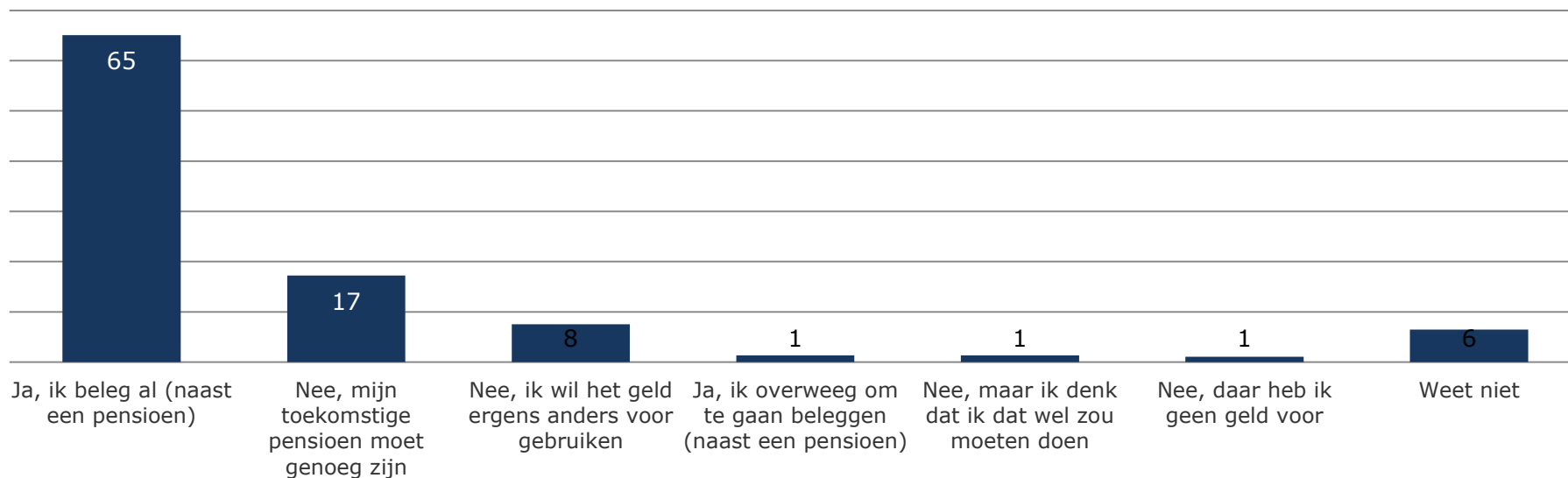
€ Beleggers onder de 50 jaar zijn nog voor ca 75% aangesloten bij een standaardpensioenfonds. Slechts 20% heeft geen standaardpensioenregeling.

Vraag: Bouwt u op het ogenblik pensioen op via een pensioenregeling van uw werkgever of op eigen kracht via een pensioenverzekering?

Beleggers bewust van noodzaak extra pensioen

Belegt/spaart u al extra naast uw huidige pensioen/verzekering?

Van de beleggers blijkt 65% al extra geld opzij te zetten en te beleggen om straks voldoende geld te hebben bij pensionering.



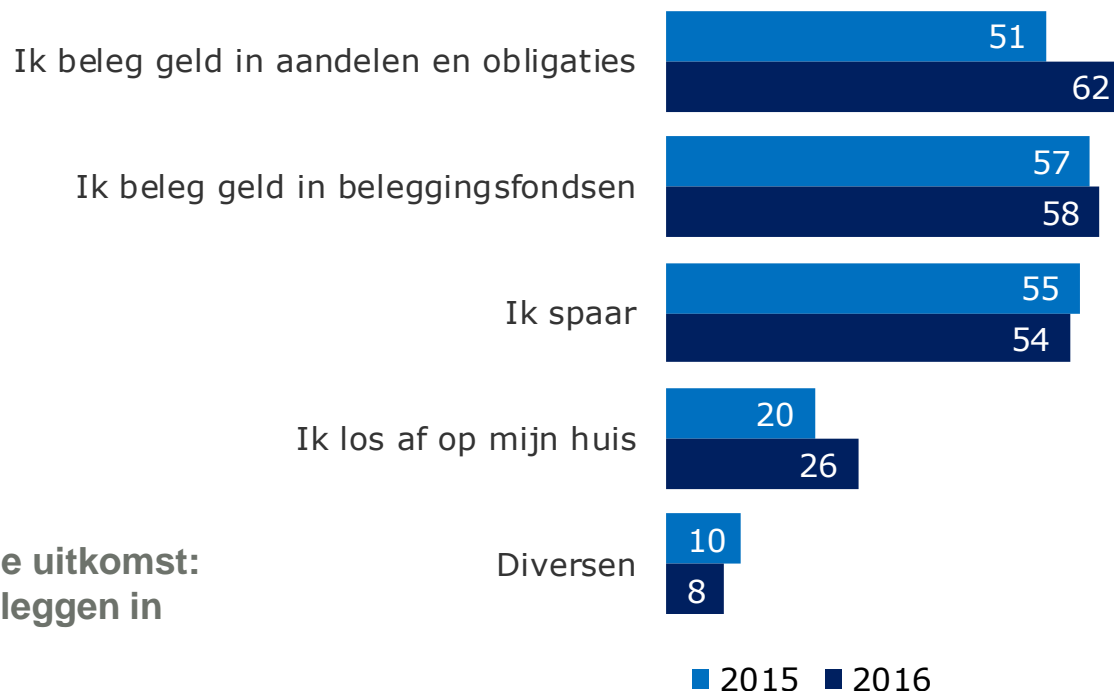
Pensioenbewustzijn bij beleggers onder de 50 jaar is ongeveer gelijk als bij beleggers die ouder zijn dan 50 jaar.

Vraag: Overweegt u om naast een eventueel pensioenfonds of verzekeraar waar u nu uw pensioen opbouwt, te zorgen voor (extra) inkomsten voor uw pensioen in de toekomst door geld opzij te zetten in beleggingen?

Hoe wordt aanvullend pensioen opgebouwd?

Merendeel belegt voor aanvullend pensioen

Voor het eerst wordt er voor pensioenopbouw meer belegd in individuele aandelen en obligaties dan gespaard. Dit jaar enorme sprong in zelf beleggen.



Vorig jaar (2015) was de uitkomst:
55% sparen en 57% beleggen in fondsen



Van de beleggers met een vermogen van minder dan €250.000 kiest een derde ervoor af te lossen op zijn huis.

Vraag: Kunt u aangeven hoe u extra geld opzij zet of zou willen gaan zetten voor uw aanvullend pensioen?

Nederlandse beleggers willen meer invloed op pensioen

Bijna de helft wil meer zeggenschap, ook over de beleggingen

- Maar liefst 41% van de Nederlandse beleggers die aangesloten is bij een pensioenfonds of –verzekering wil graag meer eigen verantwoordelijkheid dragen, ook voor het beleggingsbeleid. De anderen laten die beslissingen graag bij het pensioenfonds liggen en de experts.
- Met name bij beleggers in de jongere leeftijden is de wil tot ‘zelf doen’ duidelijk aanwezig.

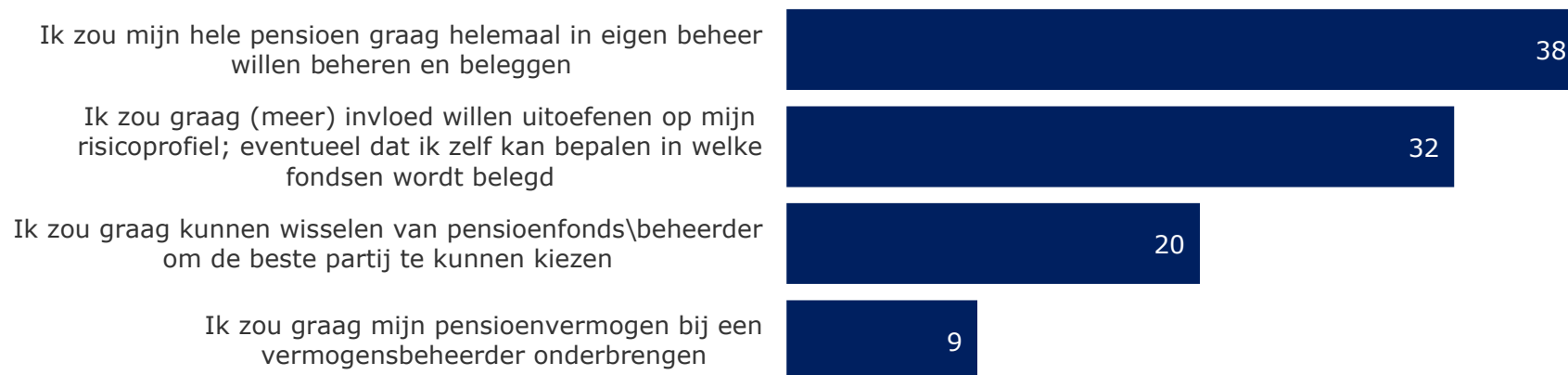



Vraag: Zou u graag meer zeggenschap krijgen over uw opgebouwde pensioenvermogen dat nu door een pensioenfonds of verzekeraar wordt beheerd en belegd?

Welke invloed willen beleggers op pensioenfondsen?

Autonomie voert de boventoon

Van de groep die zelf verantwoordelijkheid wil dragen voor het beleggingsbeleid, wil ruim **eenderde deel zijn hele pensioen graag zelf beleggen**. Een iets kleiner deel (32%) wil graag **meer invloed** op zijn risicoprofiel en bijvoorbeeld zelf fondsen uitkiezen. Nog eens 20% wil **minder vergaande** invloed, maar zou graag de mogelijkheid hebben om gemakkelijk te wisselen van pensioenfondsen.



 **Let wel: dit gaat om beleggers die een pensioen opbouwen, en die meer invloed zouden willen hebben. En omdat ze al beleggingservaring hebben, zal dit percentage groter zijn dan bij de gemiddelde Nederlander**

Vraag: U hebt geantwoord dat u wel behoefte hebt aan meer zeggenschap over uw pensioenvermogen bij het pensioenfonds. Kunt u aangeven hoe dit moet worden ingevuld?



Brexit > Nexit?

Extra vraag: Wat dachten de Nederlanders kort na de Brexit-stemming over een Nexit?



Schroders

Nederlandse beleggers willen absoluut geen Nexit

Nauwelijks interesse en bijna helf ondervraagden wil snellere integratie

Nederlandse beleggers zien een vertrek van Nederland uit de EU, of zelfs lossere banden, op dit moment **niet** zitten. De schok van het Britse Brexit zat op het moment van enquêteren (begin augustus) nog duidelijk hoog bij beleggers.



Opvallend is hoe ouder de belegger, des te meer afwijzender zij zijn over een Nexit.

Vraag: In juni hebben de Britten voor een Brexit gestemd. Na de Brexit was er in de Nederlandse media ook sprake van een Nexit. Denkt u dat het voordelig is als Nederland uit de Europese Unie zou stappen?



Onderzoeksopzet

Schroders Beleggingsbarometer 2016



Schroders

Onderzoeksopzet

Online

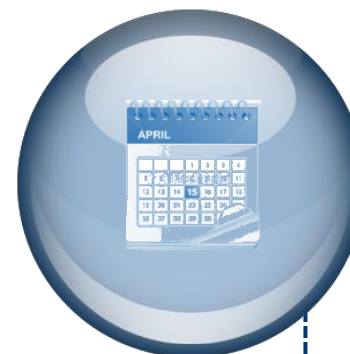
Ondervraagde doelgroepen

Totaal aantal deelnemers: 372
Particuliere vermogende beleggers met een vrij belegbaar vermogen van meer dan €50.000



Historie

Dit is de zesde keer dat de Schroders Beleggings-barometer wordt uitgevoerd



Uitgevoerd door:

Schroders/TNS Nipo Finance

Veldwerkperiode

1 augustus t/m 12 augustus 2016

Onderzoeksgroep - 1

- TNS NIPO heeft 372 particuliere beleggers met een vrij belegbaar vermogen van minstens €50.000 ondervraagd die al dan niet gebruik maken van een beleggingsadviseur



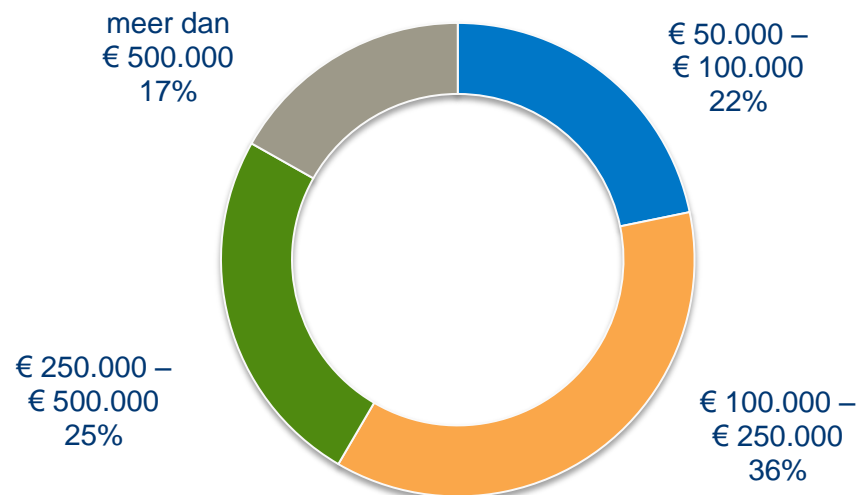
43% maakt **gebruik** van een adviseur. Dit aantal daalt al jaren

Hoe hoger het vermogen, des te vaker een adviseur

> € 500.000 en meer **64%**

> € 50.000-€ 100.000 **30%**

Belegd vermogen



Onderzoeksgroep - 2

- TNS NIPO heeft 372 particuliere beleggers met een vrij belegbaar vermogen van minstens € 50.000 ondervraagd die al dan niet gebruik maken van een beleggingsadviseur



88% man

12% vrouw

Leeftijdverdeling



3% 30 - 39 jaar

12% 40 - 49 jaar

22% 50 - 59 jaar

63% 60 jaar en ouder



Samenvatting

Schroders Beleggingsbarometer 2016



Schroders

Samenvatting (1/5)

Beleggers ondervinden onrust maar zien VS als groeimotor en veilige haven

- Nederlandse beleggers* maken zich op dit moment niet druk over de uitkomst van de spannende Amerikaanse presidentsverkiezingen en zien de Amerikaanse markt als de meest kansrijke voor het komende halfjaar qua groei, terwijl het risico er het laagst wordt geacht. De Amerikaanse markt is samen met de Nederlandse en West-Europese, de markt waar beleggers het meeste geld in zeggen te willen investeren. De Amerikaanse markt wordt zodoende gezien als vluchthaven, in een tijd waarin de bezorgdheid over de toekomst onder beleggers juist toeneemt en er sprake is van een opmerkelijke daling van het vertrouwen.
- Opvallend is dat de Schroders Beleggersoptimisme Indicator met 13% op 'zwaar weer' staat, tegen 27% vorig jaar. Deze indicator meet de verhouding tussen beleggers die meer en minder vertrouwen hebben en geeft daarmee een oordeel over het sentiment en de wijziging hierin**. Een andere aanwijzing voor toenemende onzekerheid onder beleggers is de stijging van het percentage spaargeld in een markt waarin de rentevergoeding extreem laag is. Beleggers kiezen met name voor vertrouwde regio's zoals West-Europa en de VS, terwijl Oost-Europa en Rusland juist heel laag scoren. Zorgen bestaan er over de internationale politieke situatie en de ontwikkelingen in het Midden-Oosten.

Samenvatting (2/5)

Nederlandse belegger is wars van advies en kan eigen boontjes doppen

- De belegger heeft opvallend genoeg in deze onzekere tijden geen behoefte aan een beleggingsadviseur, of heeft er geen toegang tot. Het aantal beleggers dat zegt gebruik te maken van een adviseur, daalt al jarenlang, en is dit jaar nog verder afgenomen van 45% naar 43%. Een deel van de daling zal te wijten zijn aan verandering van strategie bij de banken waardoor de minimumvermogensgrens voor adviesgesprekken gestegen is. Maar daarnaast blijken Nederlandse beleggers een enorm groot vertrouwen in hun eigen beleggingscapaciteiten te hebben.

Ook internationaal steekt Nederland sterk af

- Uit een afzonderlijk Europese vergelijkend onderzoek dat onlangs door Schroders is uitgevoerd spreekt dat overduidelijk***. In geen enkel ander Europees land zijn beleggers minder geneigd om een adviseur te raadplegen dan in Nederland. Gevraagd wie bij zijn volgende beleggingsbeslissing een extern adviseur zoals een bank of tussenpersoon zou raadplegen, antwoord slechts 29% van de ondervraagde Nederlandse beleggers hier ja op. In landen als Italië, Frankrijk en Rusland ligt dit percentage twee keer zo hoog. En zelfs vrienden en familie worden nauwelijks geraadpleegd door Nederlandse beleggers.***

Samenvatting (3/5)

Nederlandse beleggers vinden het niet nodig hun kennis te vergroten.....maar.....

- Nog extremer worden de verschillen tussen Nederlandse en Europese beleggers als de vraag luidt of men zijn kennis van beleggen zou willen vergroten. Verschillende mogelijkheden worden gegeven, onder meer opnieuw het raadplegen van een adviseur, maar ook andere mogelijkheden zoals het volgen van cursussen of het bekijken van online video's. In bijna alle categorieën eindigt de Nederlandse belegger onderaan. Uitzondering vormt het laatste antwoord ('Nee het is voor mij niet nodig mijn kennis over beleggen te verdiepen'). Dit wordt door maar liefst 29% van de Nederlandse beleggers gekozen. In veel andere landen blijft dit percentage onder de 10%, terwijl in landen met veel zelfstandige beleggers zoals Zweden en Duitsland, dit tussen de 16% en 21% beweegt***.
- Maar wie zou denken dat de Nederlandse belegger trots is op zijn beleggingskennis en zich een betere belegger dan anderen acht, komt bedrogen uit. Gevraagd naar de omschrijving van zijn beleggingscapaciteiten, antwoord slechts 37% van de beleggers dat zij een beter dan gemiddeld begrip hebben dan andere beleggers en daarmee bevinden de Nederlanders zich absoluut onderaan het klassement. Beleggers uit andere landen vinden zichzelf in veel grotere mate betere beleggers dan anderen***.

Samenvatting (4/5)

Beleggers willen meer invloed op beleggingsbeleid pensioenfondsen

- In de Nederlandse enquête is ook onderzocht hoe beleggers aankijken tegen hun pensioen. Ongeveer 40% van de ondervraagden die aangesloten is bij een pensioenfonds of – verzekering, wil graag meer verantwoordelijkheid hebben voor de beleggingsbeslissingen binnen de pensioenportefeuille. De rest laat die beslissingen echter graag bij het pensioenfonds liggen en vertrouwen de experts. Van de groep die zelf beleggingsbeslissingen wil nemen, wil ruim eenderde deel zijn hele pensioen graag zelf beleggen.
- Een iets kleiner deel wil graag meer invloed op zijn risicoprofiel en bijvoorbeeld zelf fondsen uitkiezen. Nog eens 20% wil zelf minder vergaande invloed, maar zou wel graag willen kunnen wisselen van pensioenfonds. In alle gevallen geldt echter dat de pensioengerechtigde grotere invloed krijgt en dat de hij door zijn beslissingen zelf de verantwoordelijkheid draagt voor een hogere of lagere uitkering op latere leeftijd.

Samenvatting (5/5)

Noten

***Over het onderzoek Schroders Beleggingsbarometer**

De Schroders Beleggingsbarometer is voor het zevende jaar opgezet door Schroders en uitgevoerd door Kantar TNS onder een grote groep particuliere beleggers met een vrij belegd vermogen van meer dan €50.000 die al dan niet gebruik maakt van een beleggingsadviseur. Doel van het onderzoek is meer inzicht krijgen in de voorkeuren en ideeën van Nederlandse belegger en zijn idee van risico en verwachtingen voor de toekomst.

*** De Schroders Beleggersoptimisme Indicator is de resultante van de uitkomst van de vraag of beleggers voor dit jaar meer of minder vertrouwen hebben in de beleggingskansen. Het percentage beleggers met (veel) minder vertrouwen wordt afgetrokken van het percentage beleggers met (veel) meer vertrouwen.*

*****Over de Schroders Global Investor Study 2016**

In opdracht van Schroders voerde Research Plus Ltd tussen 30 maart en 25 april 2016 een onafhankelijk online onderzoek uit onder 20.000 beleggers uit 28 landen in alle delen van de wereld, waaronder Australië, Brazilië, Canada, China, Duitsland, Frankrijk, India, Italië, Japan, Nederland, Spanje, het VK en de VS. 'Beleggers' wordt in dit onderzoek gedefinieerd als mensen die de komende 12 maanden minstens €10.000 (of het equivalent daarvan) willen beleggen en die de laatste vijf jaar veranderingen in hun beleggingen hebben aangebracht. Deze personen zijn representatief voor de opvattingen van beleggers in de landen waarop het onderzoek betrekking heeft.

Contact

Meer informatie over de Schroders Beleggingsbarometer?



Frans Gunnink

Pers- en mediarelaties

frans.gunnink@sharpefinancial.com

+31 (0)6 29 541 542

Tânia Jerónimo Cabral

Head of Marketing Benelux

tania.jeronimo@schroders.com

+31 (0)20 305 2840

Michel Vermeulen

Algemeen Directeur Benelux

michel.vermeulen@schroders.com

+31 (0)20 305 2840

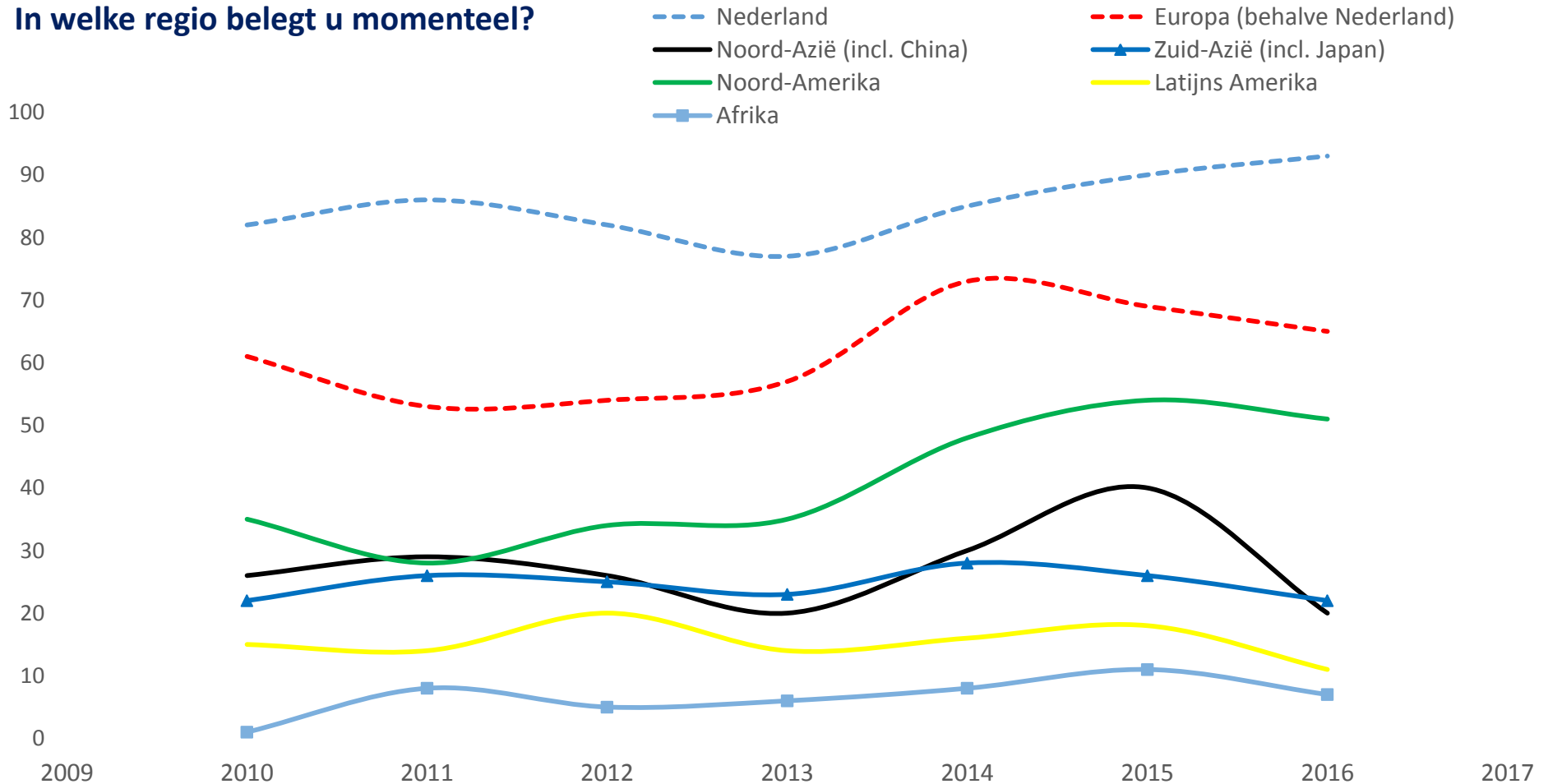
Appendix



Schroders

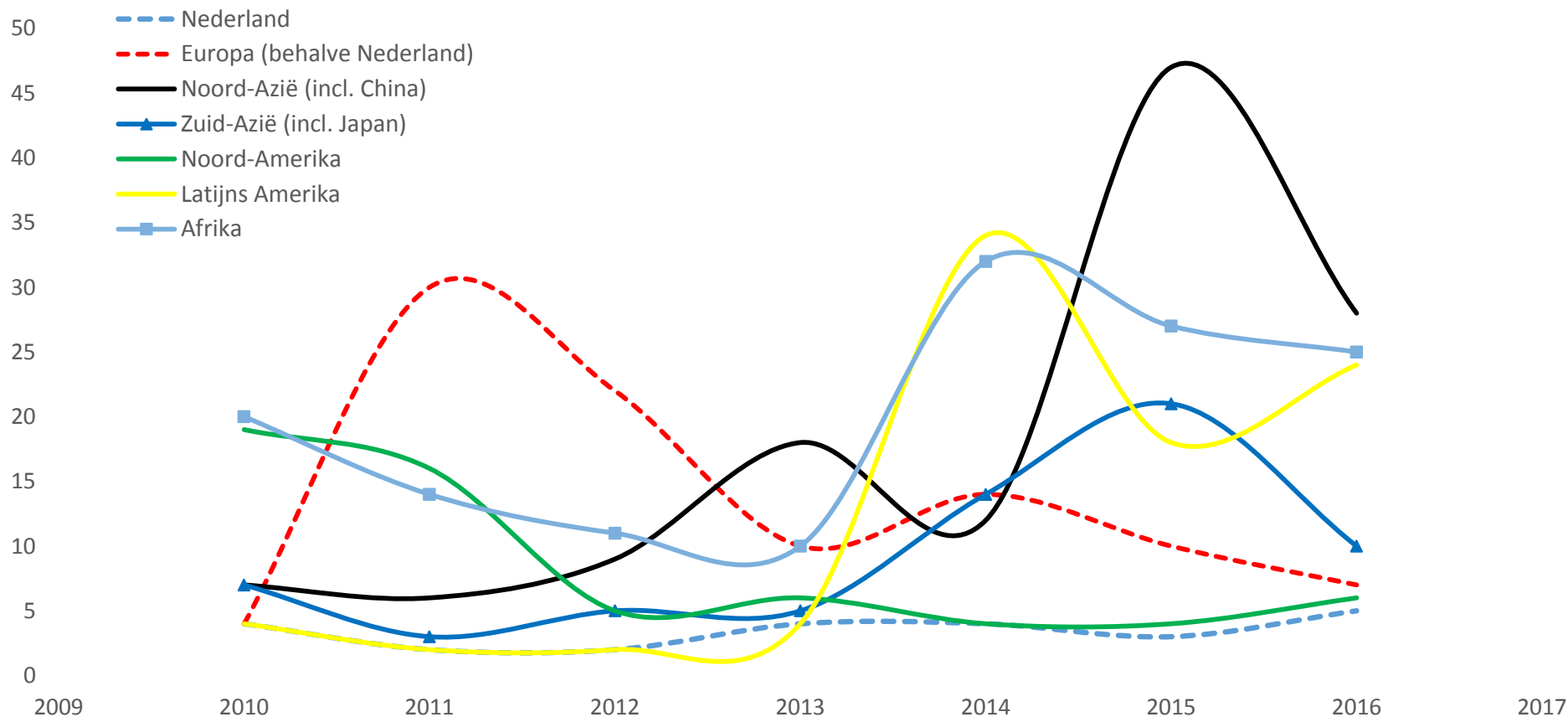
Bijlage: hoe wordt er geografisch belegd – langjarig

In welke regio belegt u momenteel?



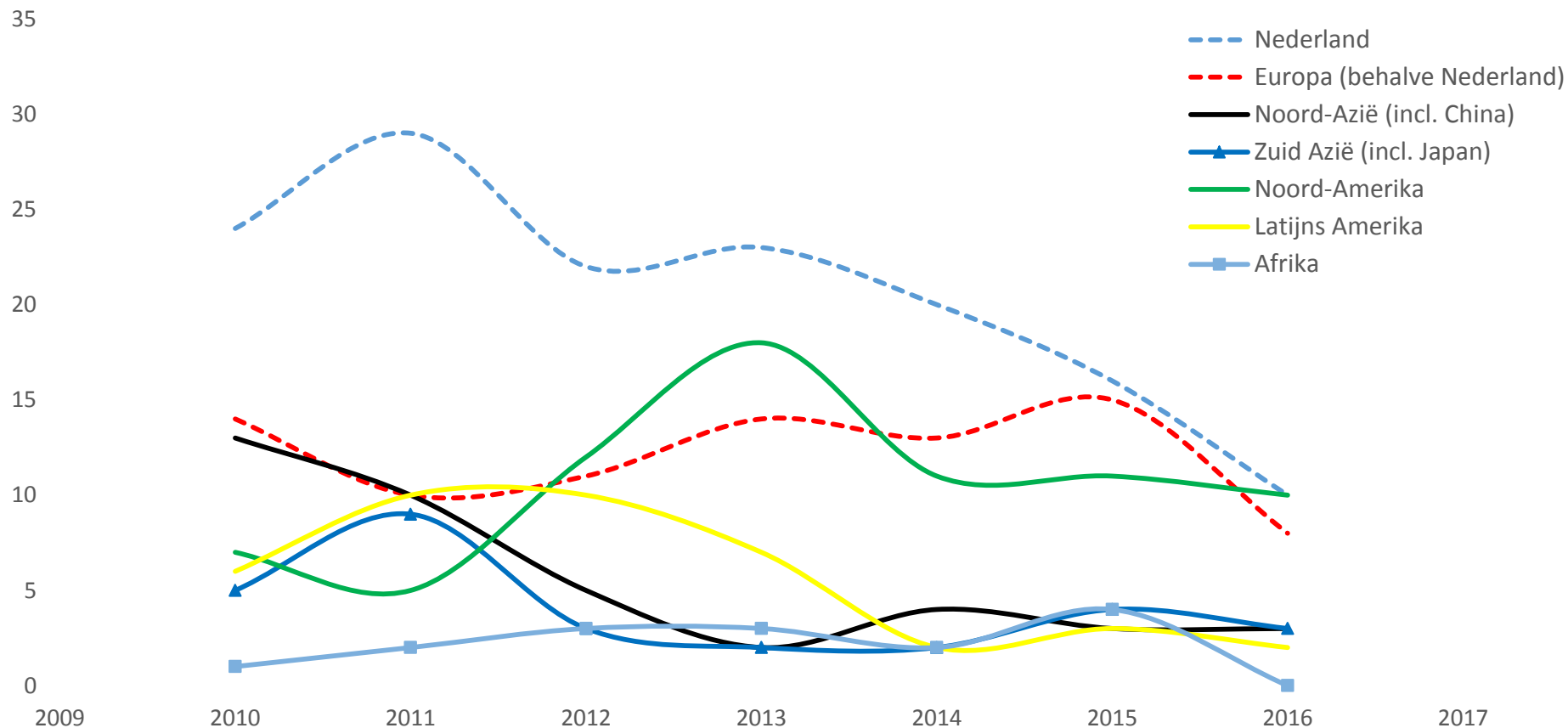
Bijlage: waar zien beleggers het grootste risico – langjarig

Ontwikkeling gepercipieerd risico per regio



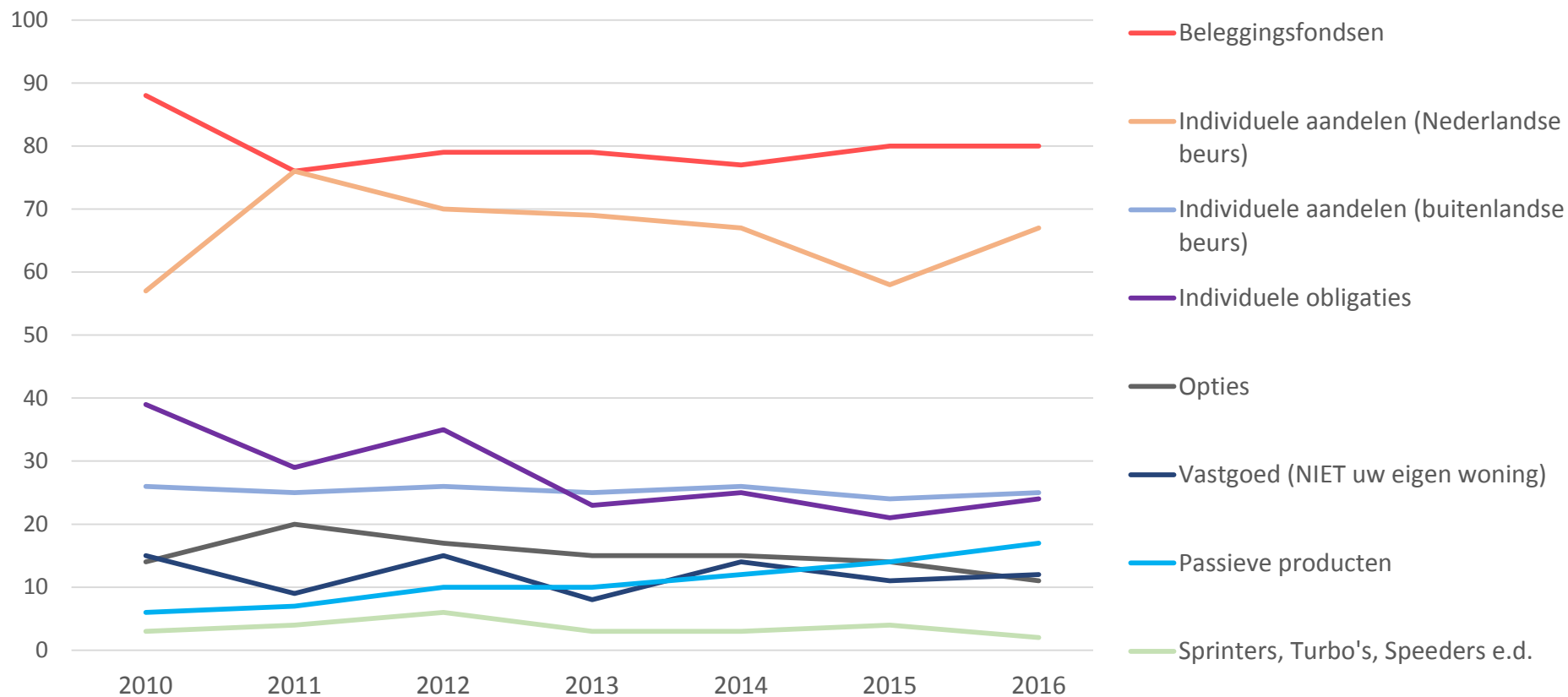
Bijlage: waar wordt in toekomst meer belegd – langjarig

In welke regio verwacht u in de komende 6 maanden meer te gaan beleggen?



Bijlage: verhouding tussen asset classes – langjarig

Ontwikkeling penetratie asset classes



Disclaimer

Belangrijke informatie

Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie en is niet bedoeld als promotiemateriaal. Het is geen aanbod of verzoek om een financieel instrument te kopen of te verkopen. Het materiaal is niet bedoeld als en mag niet worden gebruikt als basis voor boekhoudkundig, juridisch of fiscaal advies of beleggingsadvies. De opvattingen en informatie in dit document zijn niet bedoeld als basis voor afzonderlijke beleggings- en/of strategische beslissingen.

In het verleden behaalde resultaten zijn geen betrouwbare leidraad voor de toekomstige resultaten. De koersen van aandelen en de daaruit gegenereerde inkomsten kunnen zowel dalen als stijgen, en het is mogelijk dat beleggers het oorspronkelijk geïnvesteerde bedrag niet terugkrijgen.

Dit document geeft de meningen en opvattingen van Schroders weer. Deze kunnen veranderen.

Uitgegeven door Schroder Investment Management Benelux, World Trade Center, Tower A, Level 5, Strawinskylaan 521, 1077 XX Amsterdam. Ten behoeve van uw veiligheid kunnen telefoongesprekken worden opgenomen of beluisterd.