

The background of the slide is a blurred image of a person's hand holding a smartphone, with a bokeh effect of colorful lights in the background. A circular graphic with concentric, slightly wavy lines is centered over the smartphone.

Schroders

Global Investor Study 2019

Beleggersgedrag: wat kunnen we verwachten van Millennials?

Wim Nagler, Sales Director Belgium & Luxembourg bij Schroders

Beleggersgedrag: de komende generatie?

25.743 beleggers in 32 landen, met tenminste € 10.000 belegbaar vermogen



Millennials (18–37 jarigen)
vormen
de toekomst



**Inzicht in persoonlijke
gedragsneigingen en motieven
is belangrijk om de juiste
beleggingsbeslissingen te
nemen**



Waarom van belang?
Dit is, of beter gezegd wordt,
uw en onze (eind)klant

Millennials: een diamant met vele facetten

Hoe denkt uw klant van de toekomst



- Optimistisch over toekomstige rendementen
- Ontevreden over de resultaten uit het verleden
- Wil meer risico nemen om doelen te halen
- Is volatiel en impulsief
- Met een groot gebrek aan beleggingskennis

Bron: Schroders Global Investor Study 2019.

Naar de toekomst

Te optimistisch over wat beleggen gaat opleveren

Millennials

verwachten

11,5%

rendement

Rest van de beleggers

verwacht

9,8%

rendement



Naar het verleden

Meerderheid is ontevreden over de rendementen in het verleden

53%

heeft afgelopen 5 jaar zijn
beleggingsdoelstellingen **NIET**
gehaald



Waarom niet?

Ligt het aan de financieel adviseur, zichzelf of de beleggingsfondsen?

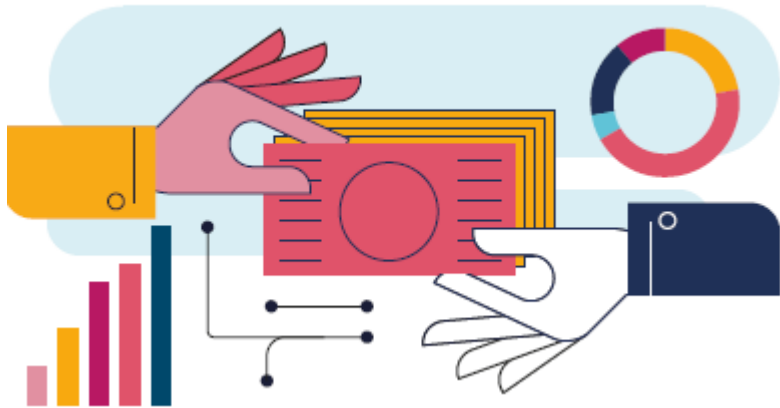
1. Ik heb niet genoeg risico genomen
2. Ik had langer belegd moeten blijven
3. Mijn beleggingsfonds(en) deed/deden het niet goed

Millennials: volatiel en impulsief

Onrustig gedrag in onrustige markten

82% wordt **onrustig** bij turbulentie en wijzigt het risicoprofiel

Jongeren zijn **impulsiever**: 15% neemt minder doordachte beslissingen (tegen 10% bij oudere beleggers)



Crypto's

Bij 23% in
portefeuille

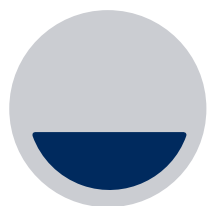
Crowdfunding

Bij 12% in
portefeuille

Millennials: meer traders dan beleggers

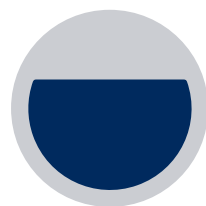
Schrikbarend korte beleggingshorizon

Millennials



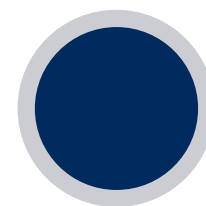
1,9 jaar

Gemiddeld



3,2 jaar

Oudere belegger



4 jaar

48%

van Millennials
zelfs **< 1 jaar**

Is de millennial nog te helpen?

De taak van de vermogensbeheerder

Millennial vindt zichzelf - ondanks jonge leeftijd - geen beginner, ook niet gemiddeld.

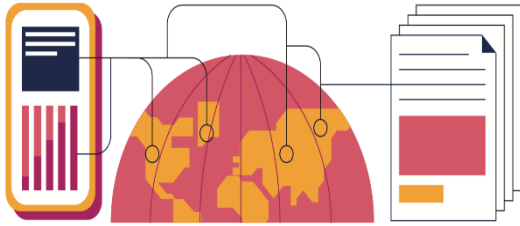
Hij is een **expert** (in eigen ogen)!

- **51%** ziet zich als **expert** tegenover 32% van de oudere beleggers
- **13%** beschouwt zich als **beginner** (tegenover 22% van de oudere beleggers)



Millennial is de ideale klant

Toekomst lacht de onafhankelijke vermogensbeheerder toe



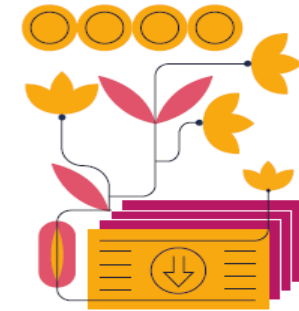
Belangrijk voor millennials

- Duurzaam beleggen
- Op maat gemaakte portefeuille
- Online toegang
- Persoonlijke service



Belangrijk voor oudere belegger

- Vermijden van verlies
- Voldoen aan rendementverwachtingen
- Genereren van verwachte inkomsten



Millennials hechten meer belang aan:

- Onafhankelijke aanbeveling van een betrouwbare derde partij
- Goede beoordelingen in online financiële media
- Aanbeveling:
 - Door hun financiële adviseur
 - Door familie en vrienden

Pas op: millennial is niet honkvast

Onafhankelijk online platform staat hoog op verlanglijstje

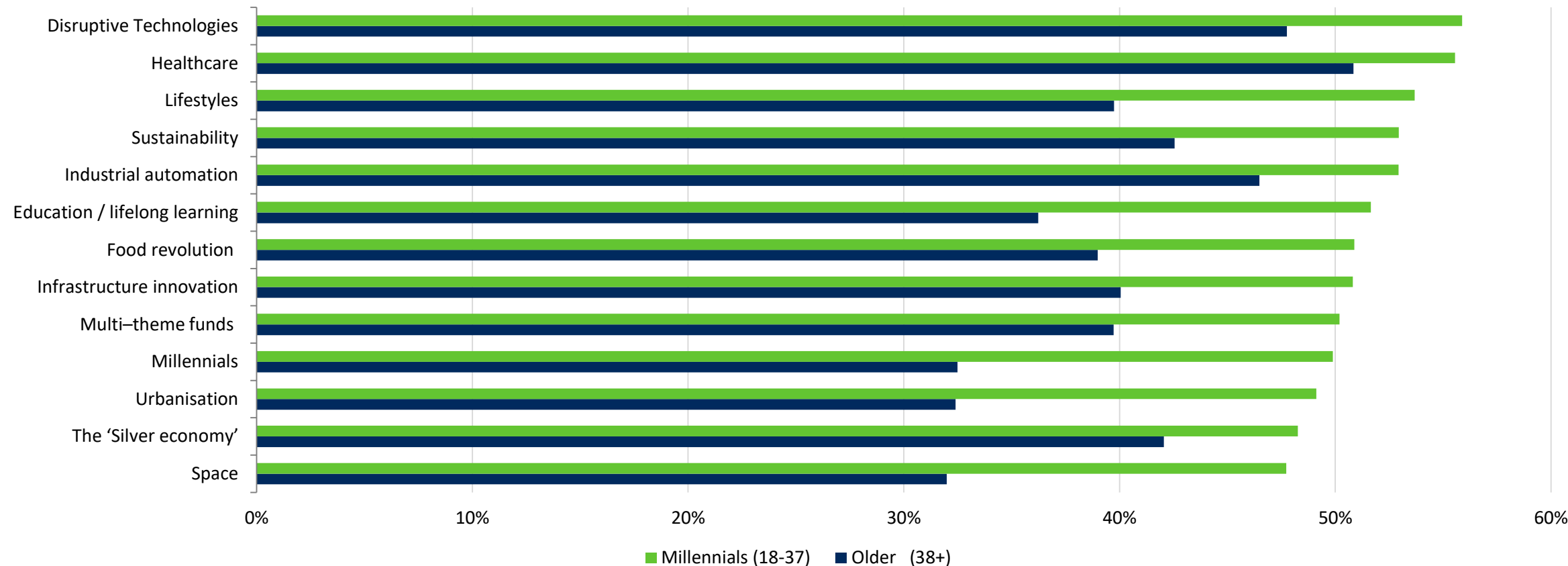


Millennial wenst een online platform waarop alle beleggingen en andere geldzaken bij elkaar te vinden zijn

...maar dan wel afkomstig van een onafhankelijke derde organisatie

Millennials houden van thema's

Thematisch beleggen spreekt millennials meer aan dan oudere beleggers



Storytelling belangrijk
Liever gespecialiseerde fondsen: regio of thema. Minder Multi-Asset.

Bron: Schroders Global Investor Study 2019.

The background of the slide is a dark, out-of-focus photograph of a person's hand holding a smartphone. The phone's screen is lit up, and the background is filled with colorful bokeh lights in shades of yellow, green, and purple. A large, semi-transparent circular graphic with a hatched pattern is centered over the phone. In the top left corner, the word "Schroders" is written in a white, sans-serif font.

Schroders

Communiceren met Millennials | Hoe doen we dat bij Schroders?

Tania Jeronimo Cabral, Head of Marketing Benelux

Millennials

Wie zijn ze?

- Masters in multi-tasking
- Tech-savvy
- Browsers niet Kopers
- Creatieve probleemoplossers
- Advies-zoekenden
- Famously Frank
- Streven naar transparantie
- Prijs kieskeurig
- Ambitieuus
- Maatschappelijk bewust

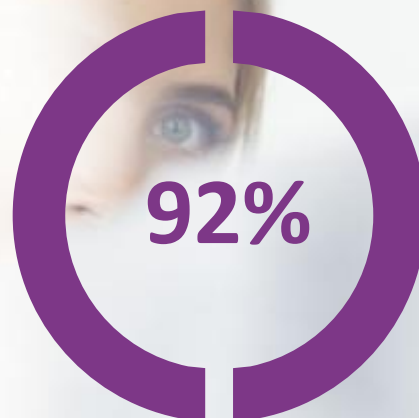
Bron: Schroders.

Grote behoefte aan financiële educatie



**Hebbent behoefte aan
meer kennis
over beleggen.**

**Millennials willen hun beleggingskennis
verbeteren**



**Millennials
(18–35)**

vs.



**Beleggers van
36+**

Communiceren met Millennials

Hoe doen we dat bij Schroders? 2 voorbeelden



MoneyLens

Geschreven door Millennials
voor Millennials



InvestIQ

Financiële
educatie

MoneyLens

Door millennials voor millennials

moneylens.com

Link

investIQ

Financieele educatie,
met een
persoonlijke touch

invest IQ

Delen

Welk type belegger bent u?

Bij beleggen is het niet alleen belangrijk wat u weet, maar ook wie u bent. Of u nu een doorgewinterde belegger bent of pas begint: neem even de tijd om uzelf beter te leren kennen.

Doe de investiQ-test



Hoe u de ware belegger in uzelf leert kennen

Ontdek diepere, krachtigere inzichten over uw beleggingsbeslissingen.

Wie u bent: uitleg over uw karaktereigenschappen als belegger

Bekijk de video's.

Laat meer zien

Wat u weet: basiskennis voor de belegger

Bezoek onze educatie-hub.

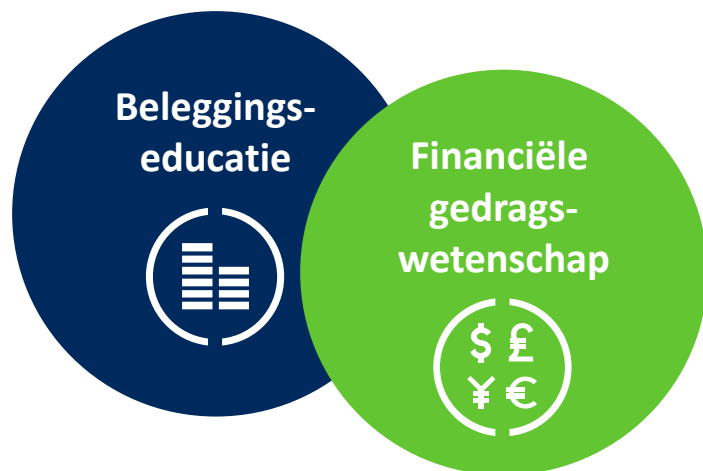
Meer weten



BELEGGEN BEGRIJPEN

Beleggen in een notendop

Schroders investIQ



investIQ geeft u inzicht in uw gedragskenmerken en helpt u uw kennis te vergroten om tot betere, goed onderbouwde beleggingsbeslissingen te komen.



Met de investIQ-test wordt vastgesteld tot welk van de 4 beleggerstypen u behoort en hoe u scoort vergeleken met de andere respondenten.



De test is ontwikkeld samen met Decision Technology, een gedragswetenschappelijk adviesbureau dat in 2002 werd opgericht aan de Universiteit van Warwick.

investIQ test

Wat voor
soort belegger
ben jij?

investIQ

U hebt een leuk bedrag geërfd. U gaat het zelf beleggen.

Wat gaat u hoogst waarschijnlijk doen?

0%



Optie A

Met familie, vrienden en andere mensen praten om te vragen wat zij aanraden en hoe zij hun geld belegd hebben



Optie B

Grondig onderzoek naar uw beleggingsmogelijkheden doen op basis van financiële data en productbeschrijvingen

Alleen A

Vooraf A

Een
combinatie
van beide

Vooraf B

Alleen B



investIQ

Educatie-hub



BELEGGEN BEGRIPEN

Leer hoe u met beleggen uw geld aan het werk kunt zetten.



WAT WIL IK MET MIJN BELEGGINGEN BEREIKEN?

Begrijp hoe uw levensfase van invloed is op uw beleggingskeuzes.



WELKE SOORTEN BELEGGINGEN ZIJN ER?

Leer meer over aandelen, obligaties en alternatieven beleggingen en hoe ze van elkaar verschillen.



HOE KAN IK BELEGGEN?

Zelf doen of professioneel advies? Direct vs. indirect?

WOORDENBOEK HOEK

In de beleggingswereld wordt (helaas) heel veel jargon gebruikt. Wij leggen een aantal veel gebruikte begrippen uit.

investIQ

9

Behavioural Valkuilen (Biases) Video's



Gepersonaliseerd karakterprofiel

Vastgesteld op basis van individuele scores



- De belangrijkste gedragskenmerken van uw type plus een gedetailleerde samenvatting

Voordelen, nadelen en tips



- Voor- en nadelen van uw type worden opgesomd en uitgelegd
- U krijgt praktische tips om met uw eigenschappen en gedragsneigingen om te gaan

Resultaten vergeleken met de volledige groep respondenten



- 9 individuele gedragskenmerken worden vergeleken met de volledige groep respondenten
- Aangegeven wordt of u laag, gemiddeld of hoog scoort ten opzichte van het groepsgemiddelde
- Bij elke score wordt een korte toelichting gegeven

investIQ testresultaten | Millennials

De nuchtere optimist



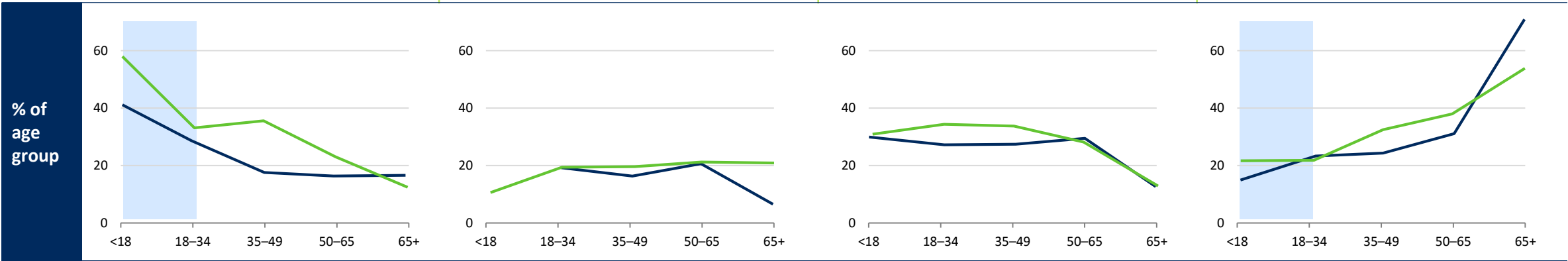
De meningenjager



De waakzame planner



De solist



Bron: Schroders, per 7 September 2019.
¹Omvat de Europese landen waar de test online is: Duitsland, Frankrijk, Italië, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Verenigd Koninkrijk, Zweden.

Schroders | investIQ

Schroders investIQ
www.schroders.be/investIQNL



Belangrijke informatie

Over de Schroders Investor Study 2019

In opdracht van Schroders voerde Research Plus Ltd. tussen 4 april en 7 mei 2019 een onafhankelijk online onderzoek uit onder 25.743 mensen uit 32 regio's verspreid over de hele wereld. "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 tien jaar veranderingen in hun beleggingen hebben aangebracht; deze personen vertegenwoordigen de opvattingen van beleggers in de landen waarop het onderzoek betrekking heeft. Waar mogelijk werden gepensioneerde beleggers in elk land extra aangespoord mee te doen.

Belangrijke informatie

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld ter informatie. Het materiaal is niet bedoeld als aanbod of uitnodiging om een financieel instrument of effect te kopen of te verkopen of een bepaalde beleggingsstrategie te volgen. De verstrekte informatie vormt geen beleggingsadvies, beleggingsaanbeveling of beleggingsonderzoek en is niet afgestemd op de specifieke omstandigheden van enige ontvanger. Het materiaal is niet bedoeld als financieel, juridisch of fiscaal advies en mag niet worden gebruikt als basis hiervoor. De vermelde informatie wordt geacht betrouwbaar te zijn, maar de juistheid of volledigheid wordt door Schroders niet gegarandeerd. Schroders is niet aansprakelijk voor onjuistheden in feiten of meningen. De opvattingen en informatie in Deze presentatie mogen niet worden gebruikt als basis voor individuele beleggingsbeslissingen 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.

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

Schroders is een data controller met betrekking tot uw persoonsgegevens. In ons Privacybeleid, dat u kunt raadplegen op www.schroders.com/en/privacy-policy, vindt u informatie over de wijze waarop Schroders uw persoonsgegevens kan verwerken. Als u geen toegang hebt tot deze website, is ons Privacybeleid op aanvraag verkrijgbaar.

Uitgegeven door Schroder Investment Management (Europe) S.A., 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxembourg. Registered No. B 37.799. Ten behoeve van uw veiligheid kunnen telefoongesprekken worden opgenomen of beluisterd.



EST. 1804



Contact

Hein Kuijpers

Head Intermediary Netherlands

hein.kuijpers@schroders.com

Tânia Jerónimo Cabral

Head of Marketing Benelux

tania.jeronimo@schroders.com

T +31 (0)20 305 28 40

www.schroders.nl