

# Schroders

## Global Investor Study 2016

---

Beleggingsresultaten: niet wat u verwacht



**Schroders**

# Inhoudstafel

# Pagina

<b>Overzicht</b> .....	<b>3</b>
Met welk doel beleggen mensen?.....	4
Beleggingshorizon .....	4
Rendementsverwachtingen.....	5
Verwachte levensduur.....	6
<b>Redenen om te beleggen</b> .....	<b>7</b>
Particuliere beleggers .....	7
Adviseurs .....	7
Een bijzondere groep: de millennials .....	7
<b>Conclusie</b> .....	<b>8</b>

## Overzicht

Uiteindelijk gaat het om inkomen. Dat is een van de belangrijkste conclusies van de Global Investor Study die Schroders in 2016 uitvoerde.

Bijvoorbeeld om te kunnen stoppen met werken of de studie van de kinderen te bekostigen. Of gewoon als aanvulling op het salaris. Met welk doel dan ook, de meeste mensen beleggen om een inkomen te genereren, ook als ze dat niet meteen gaan gebruiken.

Uit het onderzoek blijkt helaas echter ook dat niet alle beleggers even goed beseffen wat er allemaal nodig is om voldoende kapitaal op te bouwen om het gewenste inkomen te verkrijgen. De ondervraagden blijken bijvoorbeeld vrij goed te weten hoe lang ze na hun pensionering nog te leven hebben, maar hebben vaak veel te hoge verwachtingen van het inkomen dat in de huidige situatie redelijkerwijs kan worden gegenereerd.

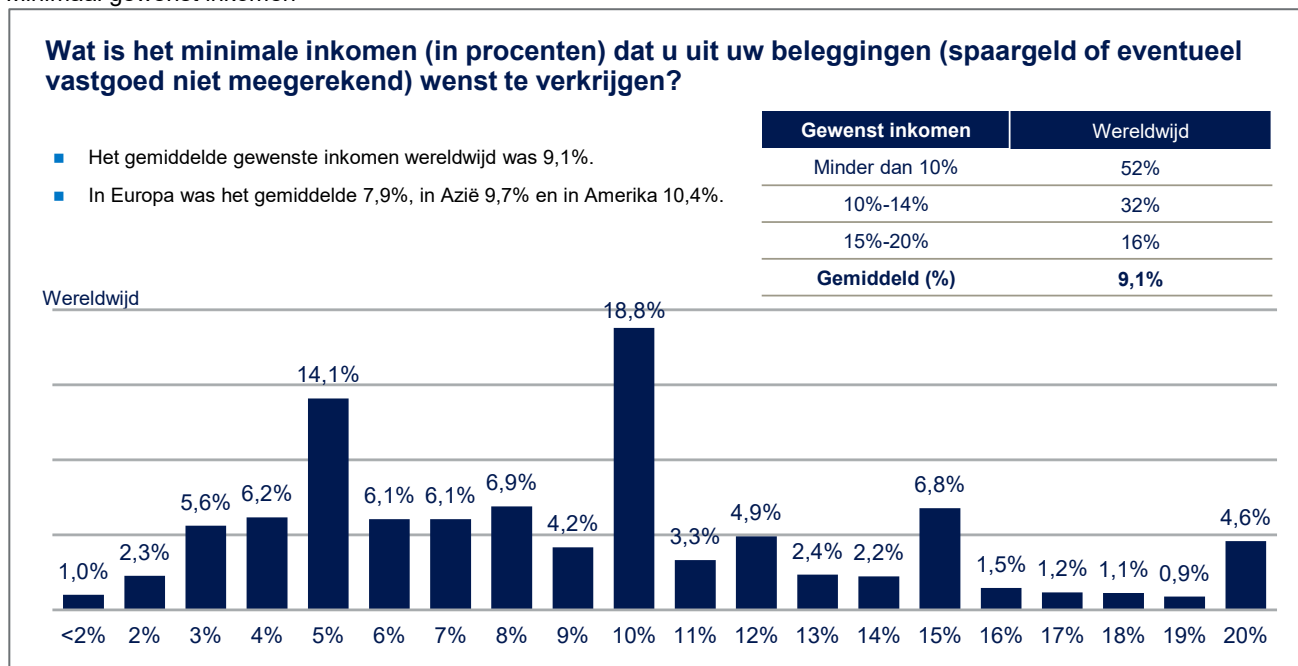
Neem bijvoorbeeld het pensioen, dat voor de meeste mensen uiteraard een hoofddoel blijft. Terwijl de respondenten aanvulling van het pensioen noemen als voornaamste reden om te beleggen en in het algemeen beseffen dat ze na hun pensionering nog twee decennia of meer te leven hebben, zijn er relatief weinig mensen die begrijpen hoeveel geld ze daar nu voor moeten reserveren. Om te bepalen hoeveel geld mensen na hun pensionering nodig hebben, moet rekening worden gehouden met zowel de levensverwachting als het beleggingsrendement. Beleggers lijken echter alleen van dit eerste aspect een realistisch beeld te hebben.

Dit gebrek aan inzicht heeft verstrekken gevolgen voor hun financiële toekomstplanning, want het beïnvloedt zowel hun rendementsverwachtingen als de beleggingsperiode die ze voor afzonderlijke beleggingen willen aanhouden, zo blijkt uit het onderzoek.

Wat het eerste punt betreft, lijken zowel beleggers als financieel adviseurs vaak te hoge verwachtingen te hebben van het inkomen en het rendement op lange termijn. Wereldwijd geven particuliere beleggers aan een gemiddeld inkomen van 9,1% uit hun beleggingen te willen halen (zie grafiek hieronder); maar aangezien de rente zich in veel landen op of nabij een historisch dieptepunt bevindt, valt te vrezen dat veel mensen teleurgesteld zullen worden.

### Grafiek 1: Inkomen uit beleggingen – particuliere beleggers

Minimaal gewenst inkomen



Deze hoge verwachtingen zouden realistischer zijn als beleggers bereid zouden zijn meer risico te nemen om hun doelen te bereiken, maar uit het onderzoek blijkt dat kapitaalbehoud voor de meesten een belangrijke prioriteit blijft.

Wat de beleggingsperiode betreft, verwachten particuliere beleggers hun beleggingen gemiddeld drie jaar aan te houden, terwijl dit bij adviseurs ongeveer vier jaar is. Dit is prima voor cash en bepaalde soorten obligaties, maar zal vaak te kort zijn om tegenwicht te bieden aan de volatiliteit die eigen is aan de aandelenmarkt.

Minder dan een vijfde van de respondenten geeft aan beleggingen minstens vijf jaar aan te houden – de minimale realistische beleggingsduur voor aandelen. Dan is er nog bijzonder zorgwekkend nieuws uit de snel veranderende wereld van de 'millennials' ofwel 'generatie Y', van wie twee vijfde aangeeft beleggingen gewoonlijk minder dan een jaar aan te houden.



Het belangrijkste risico voor beleggers die zich laten leiden door deze twee misvattingen – dat hun beleggingen sneller groeien dan realistisch is en dat het uiteindelijk opgebouwde vermogen een veel hoger inkomen oplevert dan waarschijnlijk is – is dat ze lang niet genoeg bij elkaar zullen sparen om hun financiële doelen te bereiken. Over een periode van 20 tot 30 jaar kan er een enorm gat ontstaan, en dat maakt het verschil tussen verwachting en realiteit dat uit het onderzoek van Schroders naar voren komt, een echte reden tot zorg.

## Met welk doel beleggen mensen?

Kinderen zijn een belangrijke motivatie, zo blijkt uit het onderzoek. Bijna een kwart (23%) van de respondenten belegt ten behoeve van zijn kinderen en een vijfde wil kunnen bijdragen aan de studiekosten. Heel begrijpelijke wensen, want volgens het Britse Centre for Economics and Business Research<sup>1</sup> kost het grootbrengen van een kind tegenwoordig gemiddeld GBP 231.843 – een stijging van 65% sinds 2003.

Voor de meeste mensen echter blijft het genereren van extra inkomen na hun pensionering het belangrijkste doel: bijna de helft (45%) van de respondenten belegt om hun pensioen aan te vullen. Vergelijkbare percentages beleggen overigens gewoon met het oog op vermogensgroei (44%) en/of aanvulling van hun salaris of andere vorm van inkomen (43%). Daarentegen zijn er volgens het onderzoek relatief weinig mensen die beleggingsinkomsten willen gebruiken als enige inkomensbron of om hun maandelijkse hypotheekrente of huur te betalen (12%).

In het VK zal het interessant zijn te zien hoe de opvattingen van de beleggers veranderen als er meer ervaring is opgedaan met het nieuwe pensioenstelsel, dat meer keuzevrijheid biedt. Als mensen meer mogelijkheden krijgen hun pensioen naar eigen inzicht te regelen, gaan ze misschien op een heel andere manier naar beleggen kijken.

## Beleggingshorizon

Meestal wordt voor aandelen een minimale beleggingsperiode van vijf jaar geadviseerd, omdat dit beleggers in staat stelt een normale marktcyclus met zijn ups en downs te doorlopen; hoewel, zoals altijd bij beleggen, niets gegarandeerd is.

Ter illustratie: uit een analyse<sup>2</sup> van het rendement van de S&P 500 tussen 1927 en 2014 door Ritholtz Wealth Management blijkt dat de Amerikaanse benchmark over 88% van alle vijfjaarlijkse perioden een positief rendement behaalde. Voor de goede orde: dit cijfer stijgt naar 94% voor 10-jaarlijkse perioden, en voor perioden van 20 jaar is nog nooit een negatief rendement opgetekend.

Toch blijkt uit het onderzoek van Schroders dat particuliere beleggers hun geld gemiddeld slechts 3,2 jaar in een afzonderlijke belegging willen vastzetten. Zoals de grafiek links laat zien, is minder dan een vijfde van de respondenten (18%) bereid beleggingen langer dan vijf jaar aan te houden, terwijl bijna een derde (31%) minder dan 12 maanden belegd blijft.

Dit komt overeen met de uitkomsten van eerdere onderzoeken waaruit blijkt dat beleggers steeds meer op de korte termijn gericht zijn. Volgens de jongste enquête van Investment Association Asset Management<sup>3</sup>, waaruit overigens een iets langere beleggingsperiode van gemiddeld 4 tot 4,5 jaar naar voren kwam, heeft dit veel te maken met technologische ontwikkelingen en de opkomst van beleggingsplatforms, die het voor beleggers en hun adviseurs veel gemakkelijker maken de performance van beleggingen te volgen en ze te kopen en verkopen.

Tot op zekere hoogte is het kortetermijndenken dat bij particuliere beleggers overheerst, ook bij financieel adviseurs terug te vinden. Hoewel de gemiddelde geadviseerde beleggingsperiode 4,3 jaar is, raadt ruim de helft (52%) hun klanten aan beleggingen minder dan vier jaar aan te houden, zoals de grafiek rechts aantoont.

---

<sup>1</sup><http://www.cebr.com/>.

<sup>2</sup><http://awealthofcommonsense.com/2015/03/whats-considered-long-term-in-the-stock-market/>.

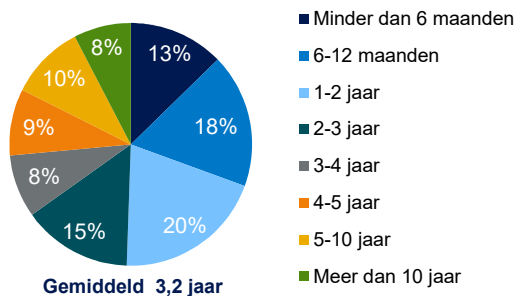
<sup>3</sup><http://www.theinvestmentassociation.org/assets/files/research/2015/20150914-ams2014-2015-fullsurvey.pdf> (Figuur 61).

## Grafieken 2 en 3: Beleggingsperiode

Beleggingsduur

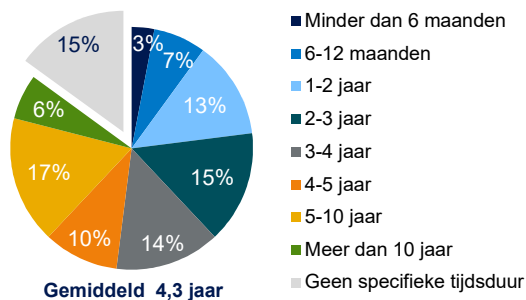
### Particuliere beleggers:

hoe lang houdt u uw beleggingen (eventuele pensioenregelingen of vastgoedinvesteringen die u heeft, niet meegerekend) gemiddeld aan? Anders geformuleerd, hoe lang laat u uw geld in een bepaalde belegging zitten?



### Adviseurs:

als u uw klanten een compartiment aanraadt, hoe lang (gemiddeld) adviseert u hen dan dit aan te houden?



Dit komt misschien omdat ze ook andere beleggingen dan aandelen adviseren, zoals obligaties, of omdat ze de behoefte voelen te buigen voor de wens van de klant. Er valt nog het nodige te doen om beleggers en hun adviseurs te overtuigen van de waarde van een langere beleggingsperiode voor aandelen, zodat ze kunnen profiteren van het rendement-op-rendement effect.

## Rendementsverwachtingen

Een vrij zorgwekkende bevinding uit de rondvraag van Schroders is dat de rendementsverwachtingen van veel beleggers thuishoren in een vervlogen tijdperk, toen de rente gewoonlijk 5% of meer bedroeg. Het minimale inkomen dat beleggers wereldwijd naar eigen zeggen uit hun beleggingen zouden willen verkrijgen, is 9,1% per jaar terwijl het minimum dat adviseurs voor hun klanten hopen te genereren slechts lichtelijk realistischer is, gemiddeld 7,9% per jaar.

Daarbij moet aangetekend worden dat deze uitkomsten enigszins vertekend zijn door een relatief klein cohort beleggers met zeer hoge verwachtingen. Zoals de onderstaande grafiek laat zien, streeft 18% van de adviseurs naar een rendement van 10% terwijl 7% maar liefst 20% of meer op het oog heeft. Daar staat tegenover dat bijna de helft (49%) een reëler inkomen van 2% tot 5% verwacht. Dit ligt helaas anders bij de particuliere beleggers, van wie 28% naar een rendement van 2% tot 5% streeft en 16% op 15% of meer mikt.

## Grafiek 4: Beleggingsinkomen - adviseurs

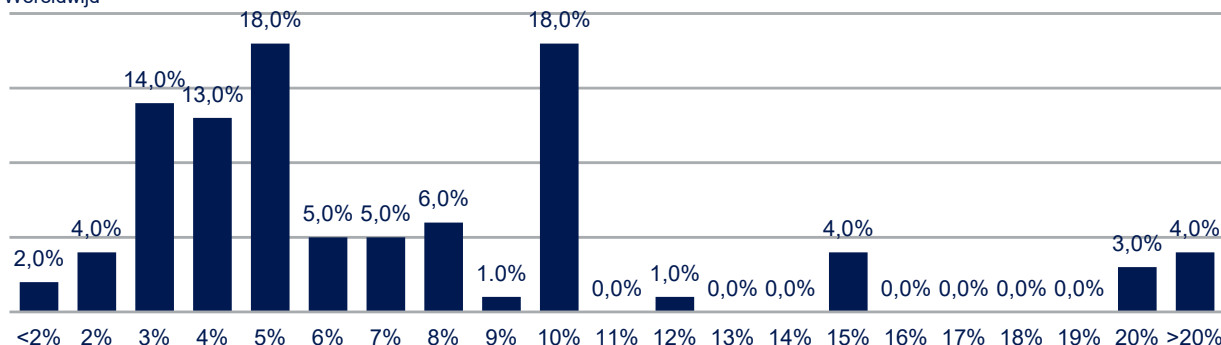
Minimaal gewenst inkomen voor klanten

**Wat is het minimale inkomen (in procenten) dat uw klanten naar uw mening uit hun beleggingen (exclusief spaargeld en eventueel vastgoed) zouden moeten behalen?**

- Het gemiddelde gewenste inkomen wereldwijd was 7,9%.
- Het wereldwijde gemiddelde van de beleggers (ondervraagde particuliere beleggers) was 9,1%.

Gewenst inkomen	Wereldwijd
Minder dan 10%	69%
10%-14%	21%
15%-20%	11%
Gemiddeld (%)	7,9

Wereldwijd



Om deze inkomensverwachtingen in context te plaatsen: in alle belangrijke markten – het VK, de eurozone, de VS, Japan – is de rente 0,5% of lager. Eind mei 2016 was het effectieve rendement op de 10-jaars staatsobligatie minder dan 2% in zowel het VK als in de VS, en negatief in de eurozone en Japan.

Tegelijkertijd rendeert de MSCI World index minder dan 3% en de FTSE All-Share minder dan 4%. Over veel langere termijn laat de *Barclays Equity Gilt Study*<sup>4</sup> waarin de cijfers over meer dan 100 jaar werden geanalyseerd, een gemiddeld rendement zien van 5,1% per jaar voor de aandelenmarkten en 1,2% voor de obligatiemarkten.

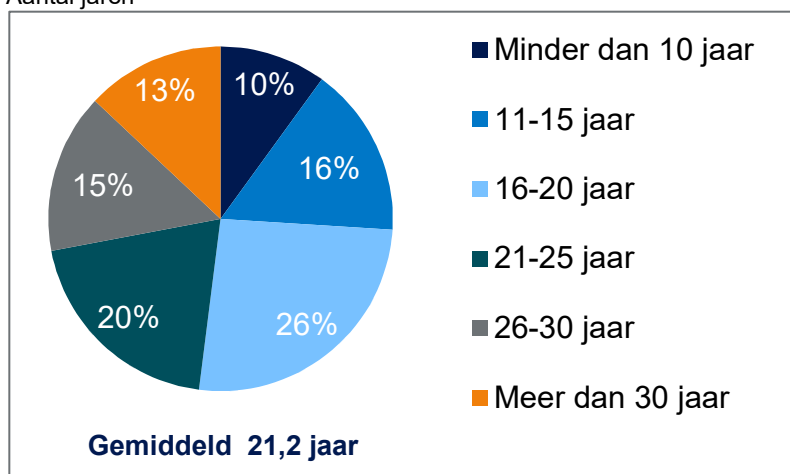
Het is duidelijk dat beleggers en hun adviseurs het rendement dat hun beleggingen kunnen opleveren, schromelijk overschatten, en dat kan verstrekende gevolgen hebben voor hun financiële planning en spaargedrag. Immers, wie 20 jaar lang € 200 spaart bij een rendement van 9,1% per jaar, heeft dankzij het rendement-op-rendement effect aan het einde van de rit € 135.286 vergaard. Maar bij een meer realistisch uitgangsperscentage van 4% is het eindbedrag slechts € 73.354.

## Verwachte levensduur

Anders dan bij rendementsverwachtingen hebben mensen, zo blijkt uit het onderzoek, wel een vrij realistische kijk op het aantal jaren dat ze na hun pensionering nog zouden kunnen leven. Zoals uit onderstaande grafiek blijkt, is het gemiddelde antwoord iets meer dan 21 jaar; slechts 10% verwacht na pensionering korter dan 10 jaar te leven terwijl 13% denkt nog langer dan 30 jaar voor zich te hebben.

### Grafiek 5: Levensverwachting na pensioen

Aantal jaren



In het VK komt dat gemiddelde van 21 jaar vrijwel overeen met de cijfers in het recentste rapport van het Office of National Statistics (ONS)<sup>5</sup>, waaruit blijkt dat mannen en vrouwen die tussen 2012 en 2014 65 jaar worden, gemiddeld nog 18 tot 20 jaar te leven hebben.

<sup>4</sup>[https://wealth.barclays.com/en\\_gb/smartinvestor/better-investor/investing-lessons-from-114-years-of-data.html](https://wealth.barclays.com/en_gb/smartinvestor/better-investor/investing-lessons-from-114-years-of-data.html)

<sup>5</sup><https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/birthsdeathsandmarriages/lifeexpectancies>

# Redenen om te beleggen

## Particuliere beleggers

De inflatie vóór blijven is een belangrijk argument om het extra risico van de aandelen- of obligatiemarkten te accepteren nu de spaarrente in veel gevallen verwaarloosbaar is. Het onderzoek van Schroders bevestigt dat veel beleggers deze mening zijn toegedaan en particuliere beleggers noemen dit en kapitaalbehoud als de twee belangrijkste redenen om te beleggen. Zoals de grafiek hieronder aangeeft, scoren beide een 7,9 (op een schaal van 10).

## Grafiek 6: Redenen om te beleggen

Relatief belang



Slechts iets minder belangrijk voor deze groep zijn vermogensgroei (7,8) en lage kosten, dat een 7,5 scoort – net als ‘in het verleden behaalde resultaten’ (hoezeer de product-disclaimers hiertegen ook waarschuwen). Verbazingwekkend misschien is dat het rechtstreekse inkomen uit een belegging een relatief lage prioriteit heeft: het eindigde als negende van de 11 keuzemogelijkheden.

## Adviseurs

Zoals kan worden verwacht van mensen die klanten moeten helpen hun financiële doelen te bereiken, hanteren adviseurs in het algemeen dezelfde prioriteiten bij het adviseren van beleggingsproducten. Ook voor hen heeft kapitaalbehoud de hoogste prioriteit met een score van 7,9 – dit keer samen met vermogensgroei – en het onmiddellijke inkomen de laagste (6,4).

Net als hun klanten vinden adviseurs in het verleden behaalde rendementen (7,5) en de reputatie van een vermogensbeheerder (7,4) belangrijke overwegingen bij de selectie van beleggingen, en vinden ze lage kosten minder belangrijk (negende van de elf mogelijke antwoorden).

## Een bijzondere groep: de millennials

De ‘millennials’, ook wel ‘generatie Y’ genoemd, zijn geneigd het anders te doen. Uit de jongste Millennial Survey van Deloitte<sup>6</sup> bijvoorbeeld blijkt dat millennials – mensen die tussen begin jaren 1980 en 2000 zijn geboren – anders denken over bedrijven. In het algemeen staan ze wantrouwig tegenover ‘big business’ en zijn ze, in dezelfde geest, minder trouw aan hun werkgever dan eerdere generaties.

Dit betekent voor vermogensbeheerders dat een aparte benadering nodig is. Millennials zijn niet alleen minder bereid beleggingen langere tijd aan te houden of trouw te blijven aan bepaalde merken, maar zijn ook geneigd vaker van baan te wisselen waardoor het opbouwen van een bedrijfspensioen bemoeilijkt wordt. Dit blijkt duidelijk uit de uitkomsten van de Global Investor Study 2016 van Schroders.

<sup>6</sup><http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/millennialsurvey.html>

Zo geven millennials aan hun beleggingen gemiddeld ruim een jaar korter aan te houden dan de oudere respondenten (2,3 jaar tegenover 3,9 jaar), terwijl twee vijfde van hen (41%) toegeeft een beleggingsperiode van nog geen 12 maanden te hanteren.

Tot op zekere hoogte is dit begrijpelijk, omdat hun behoeften meer in de nabije toekomst liggen – ze zullen bijvoorbeeld willen sparen voor de aankoop van een huis, hebben een gezin met opgroeiende kinderen of willen hun salaris of inkomen aanvullen. Met hun pensioeninkomen daarentegen houden ze zich – ook zoals te verwachten – nog helemaal niet bezig.

In het algemeen hebben de millennials dezelfde redenen om te beleggen als oudere beleggers – een rendement dat hoger is dan de inflatie en kapitaalbehoud – en verwachten ze gemiddeld na pensionering niet veel langer te leven dan oudere beleggers (21,5 tegenover 21 jaar).

Wel rekenen ze na hun pensionering vaker op andere inkomensbronnen dan een pensioenuitkering, en misschien wel het grootste verschil tussen deze en oudere beleggers is het minimale inkomen dat ze uit hun beleggingen zouden willen verkrijgen.

Millennials verwachten gemiddeld een inkomen van 10,2% per jaar, wat aanzienlijk meer is dan de 8,4% die oudere beleggers verwachten. Bovendien zouden veel minder millennials (41% tegenover 60%) tevreden zijn met een inkomen van 10%, terwijl een veel groter aandeel (20% tegenover 13%) hoopt op een onrealistisch jaarlijks rendement van 15% of meer.

## Conclusie

Tot vrij korte tijd geleden werd aangenomen dat het uitzonderlijk soepele monetaire beleid waarmee de wereldwijde financiële crisis te lijf gegaan werd, van tijdelijke aard was. Vroeg of laat, zo werd algemeen gedacht, zou de economische groei weer aantrekken, zou de rente weer stijgen en zou een zekere normaliteit – in elk geval in de zin van het beleidsklimaat van voor de crisis – terugkeren.

Nu, acht jaar later, lijkt dit echter verder weg dan ooit. In de VS is de rente weliswaar voorzichtig verhoogd, maar omdat de inflatie overal ter wereld zeer laag blijft hebben weinig landen haast om het voorbeeld van de Federal Reserve te volgen. Sterker nog, de Japanse en Europese beleidsmakers houden stevig vast aan hun versoepelingsbeleid.

Als dit de nieuwe werkelijkheid is, staat veel beleggers nog een pijnlijk aanpassingsproces te wachten. Aangezien de rente wereldwijd tot minder dan 1% is gedaald, is het vrijwel onmogelijk een jaarlijks rendement van 8% of 9% te behalen zonder een flinke hoeveelheid risico te nemen. En als beleggers voorrang geven aan kapitaalbehoud en een te korte beleggingsperiode aanhouden, is de kans om dit inkomensniveau te behalen in het huidige economische klimaat zeer klein.

Uit de Global Investor Study 2016 van Schroders komen rendementsverwachtingen naar voren die thuishoren in een vervlogen tijdperk, en dat moet iedereen die zich met financiële planning bezighoudt, zorgen baren.

Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat veel beleggers eigenlijk niet weten hoe veel en hoe lang ze moeten sparen. Tegelijkertijd is de gemiddelde beleggingsperiode vrij kort; kennelijk trekken ze zich weinig aan van de mantra dat aandelenbeleggingen bij voorkeur voor langere termijn moeten worden gedaan.

Dit alles vormt een uitdaging voor vermogensbeheerders, die voor de lastige opgave staan om enerzijds de verwachtingen van de beleggers bij te sturen en anderzijds hen te overtuigen van de voordelen van sparen en beleggen voor langere termijn.

---

### Noten: Over de Global Investor Study 2016 van Schroders

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 vertegenwoordigen de opvattingen van beleggers in de landen waarop het onderzoek betrekking heeft.

**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.

Uitgegeven door Schroder Investment Management Limited, 31, GreshamStreet, London, EC2V7QA, geautoriseerd en gereguleerd door de Financial Conduct Authority.

Ten behoeve van uw veiligheid kunnen telefoongesprekken worden opgenomen of beluisterd.

Gegevens van derden zijn eigendom van de verstrekker van de gegevens en mogen niet worden verspreid, overgenomen of voor een ander doel worden gebruikt zonder toestemming van de verstrekker. Gegevens van derden worden verstrekt zonder enige garantie. Noch de verstrekker van de gegevens noch de uitgever van dit document kunnen aansprakelijk worden gesteld voor gegevens van derden. Het prospectus en/of [www.schroders.nl](http://www.schroders.nl) bevatten aanvullende disclaimers ten aanzien van gegevens van derden.

FTSE International Limited ("FTSE") © FTSE 2016. "FTSE®" is een handelsmerk van London Stock Exchange Plc en The Financial Times Limited en wordt door FTSE International Limited onder licentie gebruikt. Alle rechten op de FTSE-indices en / of FTSE-beoordelingen berusten bij FTSE en/of de licentiegevers. FTSE en zijn licentiegevers zijn op geen enkele wijze aansprakelijk voor onjuistheden of omissies in de FTSE-indices en / of FTSE-beoordelingen of onderliggende gegevens. Verdere verspreiding van FTSE-gegevens is niet toegestaan zonder de uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van FTSE.

0616/NL0616