ESG is persoonlijk

Onderzoek uit 2022 naar ESG-voorkeuren en -adviezen in Nederland

Nederlandse beleggers richten zich steeds meer op duurzaam beleggen.

Vermogensbeheerders die een hoogwaardige ESG-ervaring bieden, profiteren van enorme verbeteringen van klantloyaliteit, klantenbinding en beheerd vermogen.

Het merendeel van de Nederlandse beleggers vindt ESG belangrijk voor hun beleggingen.

Ruim 6 op de 10 beleggers hecht bij beleggen grote waarde aan ESG factoren.

ESG-factoren zijn belangrijk voor de meeste beleggers in alle leeftijdsgroepen en beleggingscategorieën.

Financiële dienstverleners kunnen profiteren van groeikansen.

Slechts 1 op de 6 van deze beleggers heeft een hoogwaardige ESG-beleggingservaring.

Beleggers met een dergelijke ervaring bezoeken hun adviseurs met sterkere klantloyaliteit en grotere klantenbinding en portefeuillegroei.

Hoogwaardige ESG-ervaring		Geen hoogwaardige ESG-ervaring
74%	Net Promoter Score	-18%
98%	Van plan om beheerd vermogen kommend jaar te vergroten	72%
3.8	Gemiddeld aantal referrals in het voorafgaande jaar	2.3

Adviseurs die in het hele klantrapport met klantgerichte tools, voorkeursgegevens en inzichten een persoonlijkere ervaring met duurzaam beleggen bieden, kunnen profiteren van de groeikansen op dit gebied.

3 componenten van een hoogwaardige ESG-ervaring

Duidelijke en klantgerichte adviseur
Adviseur geeft duidelijke uitleg over ESG-beleggen en spant zich in om belegger te helpen duurzaam te beleggen

Groot vertrouwen in juiste portefeuille
Belegger is vol vertrouwen dat zijn/haar voorkeuren volledig tot uiting komen in zijn/haar huidige portefeuille

Inzicht in impact
Belegger ontvangt regelmatig rapporten die duidelijk inzicht geven in de ESG-impact van zijn/haar beleggingen

Noodzakelijk: dichten van kloof tussen ESG-voorkeuren en portefeuille.

Goede afstemming van de ESG-voorkeuren van de belegger in zijn/haar portefeuille is van cruciaal belang voor een hoogwaardige ervaring.

Van de Nederlandse beleggers die geïnteresseerd zijn in ESG heeft slechts 21% er vertrouwen in dat zijn/haar portefeuille volledig is afgestemd op persoonlijke voorkeuren. Waarom?

Beleggers hebben behoefte aan ESG voorlichting...

Meer dan de helft van de beleggers weet niets over ESG-begrippen als negatieve uitsluiting of impactbeleggen

50 tot 60%

... en zij hebben hulp nodig bij het ontdekken van hun ESG-voorkeuren.

Van de beleggers die aangeven dat zij ESG eniguzins belangrijk, belangrijk of heel belangrijk vinden...

33% kan 33% aangeven hoeveel van hun portefeuille zij in ESG willen beleggen

25% weet 25% hoe hun individuele ESG-doelen tot uiting moeten komen in hun portefeuille

Dit benadrukt nog eens dat vermogensbeheerders beleggers moeten voorlichten en hen moeten helpen hun ESG-voorkeuren te ontdekken.

We hebben van een wetenschappelijke 'revealed preferences'-methode gebruikgemaakt om de ESG-voorkeuren van beleggers in kaart te brengen.

Bekijk hoe de 'revealed preferences' methode werkt.

We hebben vastgesteld dat ESG-voorkeuren heel persoonlijk zijn. Iedere belegger heeft een unieke reeks beleggingsvoorkeuren.

Vrouw, 49 jaar
Locatie: **Amsterdam**
Altruistische motieven: **79**
Beleggingsstijl: **Thematisch**

Man, 37 jaar
Locatie: **Den Haag**
Altruistische motieven: **29**
Beleggingsstijl: **Geïntegreerd**

Vrouw, 52 jaar
Locatie: **Eindhoven**
Altruistische motieven: **52**
Beleggingsstijl: **Evenwicht tussen thematisch & geïntegreerd**

We hebben van iedere belegger de altruistische motieven geïnventariseerd, evenals zijn/haar voorkeuren voor vijf duurzaamheidsthema's die zijn ontleend aan de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelen van de Verenigde Naties.

Ethisch gedrag · Natuurlijk kapitaal · Empowerment · Basisbehoeften · Klimaatverandering

De "Do's and Don'ts" van vermogensbeheerders

DOEN Meet consistent voorkeuren van beleggers met tools die individuele variatie kwantificeren

DOEN Biedt een scala van ESG-beleggingsopties aan die inspelen op alle beleggersvoorkeuren

DOEN Laat zien wat je doet - laat beleggers zien hoe hun voorkeuren worden vertaald in een portefeuille die het best bij hen past

Duidelijkheid en betrokkenheid van de adviseur is een ander kernonderdeel van een hoogwaardige ESG-ervaring.

Van de beleggers met tenminste enige interesse in ESG vindt...

slechts 43% dat hun adviseur zich voldoende inzet om hen te helpen duurzaam te beleggen

slechts 30% dat hun adviseurs de ESG begrippen en -termen duidelijk uitleggen

De "Do's and Don'ts" van vermogensbeheerders

NIET DOEN Verwachten dat hun adviseurs op slag ESG-experts worden

DOEN Adviseurs uitrusten met voorlichtingstools voor hun klanten die vertrouwen wekken en handvatten bieden voor zinvolle gesprekken over ESG

Het laatste onderdeel van een hoogwaardige ESG ervaring is om beleggers constant op de hoogte te houden van de impact van hun beleggingen.

Van de beleggers die ESG belangrijk vinden...

ontvangt regelmatig rapporten over de impact van hun beleggingen

geeft aan dat de ontvangen rapporten hen een uitstekend inzicht geven in de impact van hun ESG-beleggingen

De "Do's and Don'ts" van vermogensbeheerders

NIET DOEN Beleggers overdonderen met ESG-cijfers en -rapporten

DOEN Verstrek eenvoudige, zinvolle informatie over de impact van de unieke voorkeuren van iedere belegger

Over het onderzoek

We hebben onderzoek gedaan onder 317 Nederlandse beleggers die werken met financieel adviseurs, om inzicht te krijgen in hun voorkeuren, kennis en meningen op het gebied van duurzaam beleggen.

317 beleggers

'Revealed preferences' component

ESG-voorkeursparameters
- Altruistische motieven
- Voorkeuren ESG-thema's
- Voorkeuren negatieve uitsluiting
- Voorkeuren ESG-beleggingsstijl

Beleggersactiva tussen

€50k en €5m

- Bankadviseur
- Onafhankelijke adviseur
- Online met hulp van adviseur

Onderzoeksgegevens
- Demografische en financiële gegevens
- ESG-interesse en -kennis
- Kwaliteit van ervaring met duurzaam beleggen
- Sterkte van de relatie met adviseur

Onderzoekscomponent

CapitalPreferences

Het bieden van een hoogwaardige ESG-ervaring begint met inzicht in de unieke ESG-voorkeuren van iedere belegger, en het verwerven van deze voorkeuren door het hele adviestraject.

Voor meer informatie kunt u onze insight paper downloaden of contact met ons opnemen om te zien hoe de 'revealed preferences' methode werkt.

www.capitalpreferences.com | insights@capitalpreferences.com

Download volledige rapport

Demo aanvragen