

Slechts één op de acht millennials belegt: 'Hun spaargedrag staat haaks op hun ondernemingszin'

MILLENNIALS "Millennials willen vlugger rendement halen. Daarom waren cryptomunten zo aantrekkelijk." ©

Uit onderzoek van **Keytrade Bank** bij duizend Belgische jongeren blijkt dat millennials financieel minder ambitieus zijn dan vorige generaties. Financieel succes betekent voor hen dat ze de levensstijl van hun ouders kunnen aanhouden. "Ze kopiëren daarom hun spaargedrag", zegt Steven De Backer, de woordvoerder van Keytrade Bank. Ook opvallend: veel jongeren kiezen niet zelf een bank, ze kiezen voor de bank van hun ouders. En omdat ze langer thuis blijven wonen, kunnen ze gemakkelijker sparen. Amper één op de vijf millennials die thuis wonen, moet daarvoor een financiële compensatie geven aan hun ouders. Daardoor kan 80 procent van de werkende Belgische millennials maandelijks 400 euro opzijzetten. Dat is een vijfde van hun inkomen.

Duurzaamheid en de waarden waarvoor een bedrijf staat, zijn enorm belangrijk voor deze generatie" Maarten Leyts, Trendwolves

"Weinig millennials maken gebruik van de fiscale voordelen van het pensioensparen. Die sense of urgency komt pas bij dertigplussers", stelt De Backer nog vast. "Jongeren zijn hoe dan ook minder met later bezig", zegt Maarten Leyts, de oprichter van het onderzoeksbureau Trendwolves. "Ze zijn volop bezig hun identiteit te ontwikkelen. Daarvoor trekken ze af en toe centen uit. Traditioneel gaat hun geld naar technologie, kleding en festivals. Jongeren reizen ook veel meer dan vroeger, ze zijn uit op belevingen en studeren vaker in het buitenland. Het is een levensfase waarin het volop beleven van het nu belangrijk is."

Haaien of kokosnoten

"Toch beseffen millennials dat ze moeten sparen en geld opzijzetten voor later", bevestigt Sven Sterckx, de voorzitter van de beleggersfederatie VFB. Hij neemt expliciet het woord sparen in de mond. "Het is blijkbaar een generatie die er minder toe komt te beleggen." Dat heeft een aantal oorzaken. De generatie van de millennials maakte tussen 2000 en 2010 de slechtste periode voor beleggingen in aandelen mee. "Eerst was er de technologiecrisis, die acht jaar later werd gevolgd door de financiële crisis. Als je in zo'n periode bent opgegroeid, zie je dat als een normaal risico, terwijl het een periode van uitzonderlijk grote dalingen was."

Aan de beursperikelen hielden de millennials de perceptie over dat beleggingen risicovol zijn en dat die slechts een beperkt rendement opbrengen. "Als ik vraag wat het gevaarlijkst is: een haai, een hond of een kokosnoot, dan antwoordt iedereen een haai. Als iemand wordt aangevallen door een haai, wordt dat breed uitgesmeerd in de media, maar er overlijden wel meer mensen door hondenbeten en vallende kokosnoten. Hetzelfde geldt voor millennials: door de media-aandacht voor de dalende beurs schatten ze het risico hoger in dan die in werkelijkheid is."

Uit een andere studie van Keytrade Bank bleek dit jaar dat de mogelijkheden om te beleggen inderdaad onderbenut blijven. Slechts één op de acht millennials belegt. "De interesse voor beleggingsproducten of aandelen wordt pas zichtbaar in de groep van 25 tot 35 jaar. Terwijl beleggen een interessante optie is voor millennials, omdat ze over voldoende tijd beschikken om de risico's te spreiden in de tijd", voegt De Backer eraan toe. "Net zoals de voorgaande generatie beginnen ze te

laat te investeren. Hun spaargedrag staat haaks op de ondernemingszin die ze over het algemeen aan de dag leggen."

Risico schuwen

Hoewel ze risicoschuw zijn, heeft deze generatie veel mogelijkheden om het beter te doen dan de vorige generaties. Niemand voor hen had toegang tot zoveel bedrijfsgegevens en andere informatie. Ze hebben alle troeven in handen om goede beleggers te worden. "Door de ontwikkeling van apps en de beschikbaarheid van gedetailleerde informatie kunnen ze zich makkelijker en beter informeren dan de vorige generatie op die leeftijd", legt De Backer uit.

Als ze wel beleggen, merkt Sterckx dat ze naar duurzaamheid zoeken. Het weerspiegelt hun interesse in alles wat lokaal, ambachtelijk en biologisch is. "Iets wat vroeger veel minder naar voren kwam", aldus Sterckx. Dat kan Leyts alleen maar bevestigen. Millennials kijken bij een product, een bedrijf of een belegging niet alleen meer naar de waarde van het product, maar ook naar de waarde voor de samenleving. "Duurzaamheid en de waarden waarvoor een bedrijf staat, zijn enorm belangrijk voor deze generatie."

Open voor technologie

Millennials waren tieners toen de economie en de beurzen een duikvlucht namen, maar ze hebben wel geld nodig om huizen te bouwen, kinderen op te voeden en hun toekomst voor te bereiden. Uit Amerikaans onderzoek blijkt dat millennials chronische stress hebben over geld. Dat ze niet voldoende sparen, te veel uitgeven en te weinig plannen, baart hen de meeste zorgen. "Ze zagen hoe hun ouders worstelden toen de economie het minder goed deed. Dat willen ze vermijden. Deze generatie wil controle over alle levensdomeinen en gebruikt een veelheid aan technologie, zoals apps en wearables, om dat te bereiken", weet Leyts. "Hun financiën controleren met de hulp van technologie is daarom vanzelfsprekend. Apps, banken en fintech helpen hen om een goed inzicht te krijgen in hun uitgavenpatroon en hun financiële doelen te bereiken."

Hun spaargedrag staat haaks op de ondernemingszin die millennials over het algemeen aan de dag leggen" **Sven Sterckx, VFB**

Omdat ze is opgegroeid met technologie, is het ook de eerste generatie die bereid is robotadvies te aanvaarden. "In vroegere studies zagen we dat slechts 15 à 20 procent van de ondervraagden technisch advies van een robot wilde", zegt Sterckx. "De overgrote meerderheid wilde interactie met een echte persoon."

In de Verenigde Staten laten robotadviseurs zoals Betterment en Acorns hun klanten al voor 1 dollar beleggen, tegen lagere kosten dan bij de traditionele financieel adviseurs. "Micro-investerings-apps leggen de lat lager door het beleggingsproces te automatiseren", legt Leyts uit. "Die technologie voldoet perfect aan hun behoeften, omdat ze het gebruiksgemak, de transparantie en de personalisering combineren. Zulke apps doen hen beseffen dat investeren niet zo moeilijk is als ze dachten."

Minder geduld

Dat vertrouwen in de technologie verklaart deels ook de opmars van cryptomunten. "Millennials hebben iets minder geduld", zegt Sterckx. "Als ik vroeger iets wilde weten, ging ik nog naar de bibliotheek. Zij hoeven het maar te googelen. Ze hebben kortere communicatiegolven en handelen sneller. Dat zien we ook bij beleggen. Ze willen vlugger rendement halen. Daarom waren de cryptomunten zo aantrekkelijk voor millennials, althans toch tot het einde van vorig jaar."

Is het voor deze generatie moeilijker om een fortuin op te bouwen? "Ze starten met meer schulden dan wij", legt Sterckx uit. "Een groter deel van hun fortuin gaat naar het verwerven van een huis. De rente is wel laag, maar ze gaan veel schulden aan om een huis te kopen. Daardoor nemen ze een iets defensievere houding aan. Maar als millennials beseffen dat beleggen iets voor de lange termijn is en niet voor het korte gewin, ligt de wereld voor hen open."