

Investoranalysen 2016

Danske investorers syn på rådgivning og information i forbindelse med investeringsbeviser.



Indhold

▪	Introduktion.....	3
▪	Investorprofil.....	4
▪	Investortyper.....	5
▪	Information.....	6
▪	Rådgivning.....	9
▪	Sådan blev undersøgelsen gennemført.....	12
▪	Om TNS Gallup.....	13

Introduktion

Analyseinstituttet TNS Gallup har i september 2016 gennemført en analyse for Finansrådet og Investeringsfondsbranchen. Analysen undersøger private investorers syn på den information de får som ejere af investeringsbeviser, der er købt gennem landets banker, og deres behov for rådgivning i den forbindelse.

Formålet med analysen har været at få afdækket, hvordan branchen kan gøre det nemmere for private investorer at få et overblik over markedet og deres investeringsmuligheder. Analysen, som er baseret på svar fra flere end 2.000 investorer, er den hidtil mest omfattende undersøgelse af sin art.

Fire centrale konklusioner fra undersøgelsen er:

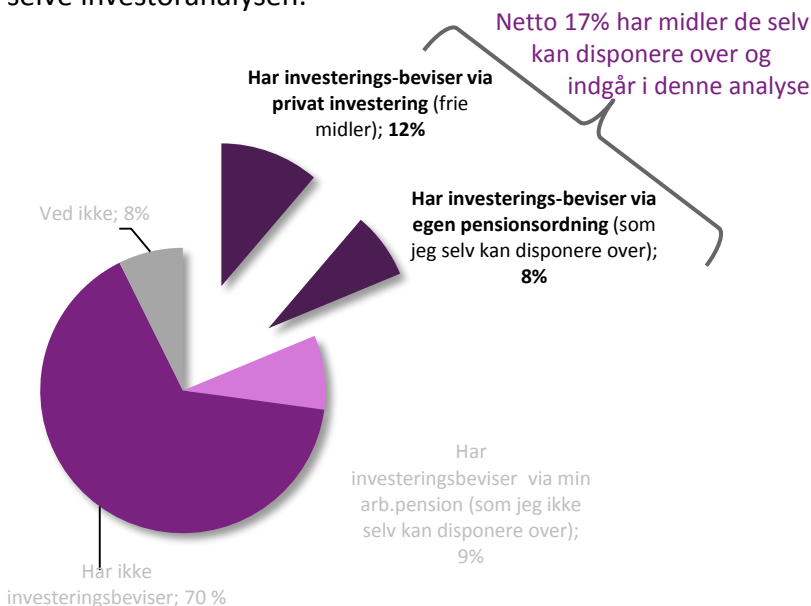
1. De fleste investorer benytter banken og deres bankrådgiver, når de køber og sælger investeringsbeviser. Hovedparten er tilfreds med de informationer, de får af deres rådgiver i banken. 6 % af investorerne er "ikke tilfredse" eller "slet ikke tilfredse".
2. Investorerne er generelt tilfredse med mængden af information i forbindelse med investeringsbeviser og finder generelt, at informationerne er overskuelige og forståelige. 4%-7% af investorerne er "ikke tilfredse" eller "slet ikke tilfredse" med disse parametre.
3. Investorerne har generelt stort behov for rådgivning og ønsker en individuel rådgivning i forhold til egen risikoprofil og økonomi.
4. De informationer, som skaber mest værdi for investorerne, er "afkast efter omkostninger" og "risikoen ved min investering".

Fakta: Investering gennem investeringsfonde giver investor adgang til løbende pleje og risikospredning. Investeringsfonde kan både bruges til fri opsparing og pensionsopsparing. Ifølge VP SECURITIES ejede 790.000 private danskere investeringsfonde for et samlet beløb på 441 mia. kroner ultimo 2015.

Investorprofil

17 % af danskerne investerer i investeringsbeviser

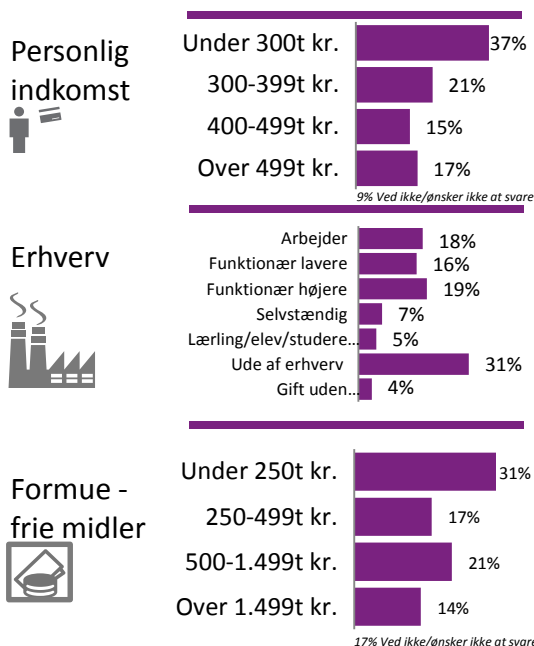
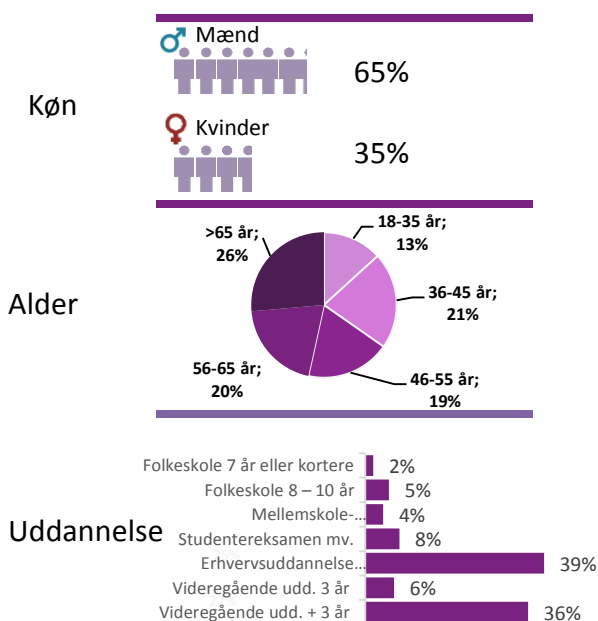
Analysen er foretaget repræsentativt i den danske befolkning blandt alle på 18 år eller mere. I alt svarede mere end 10.000 personer på undersøgelsen, hvoraf de 2.032 personer gik videre til selve investortanalysen.



Analysen dokumenterer, at i alt 17 % af danskerne over 18 år har købt investeringsbeviser for midler, de selv kan disponere over. De fleste har investeret via private investeringer. Investeringsbeviser købt i tilknytning til en arbejdsmarkedspension eller lignende (unit link) indgår ikke i undersøgelsen.

Investeringsbeviser benyttes af mange forskellige danskere

Analysen dokumenterer, at investeringsbeviser benyttes bredt af den danske befolkning. 65% af investorerne er mænd. Analysen viser, at aldersgruppen 46 år+ er overrepræsenteret i forhold til befolkningen, dog er alle aldersgrupper repræsenteret. Ude af erhverv (primært pensionister) udgør den største gruppe af de danske investorer. Analysen påviser, at investeringsbeviser ikke er forbeholdt personer med en høj personlig indkomst eller stor formue. Personer fra alle dele af Danmark er repræsenteret blandt investorerne.



Investortyper

Tre typer af investorer

Investorerne har vurderet sig selv og besvaret, om de enten er "Gør det selv investorer", "Rådgivningssøgende investorer" eller "Delegerende investorer".

GØR DET SELV



"Jeg udvælger selv mine investeringer og benytter ikke rådgivere".

RÅDGIVNINGSSØGENDE

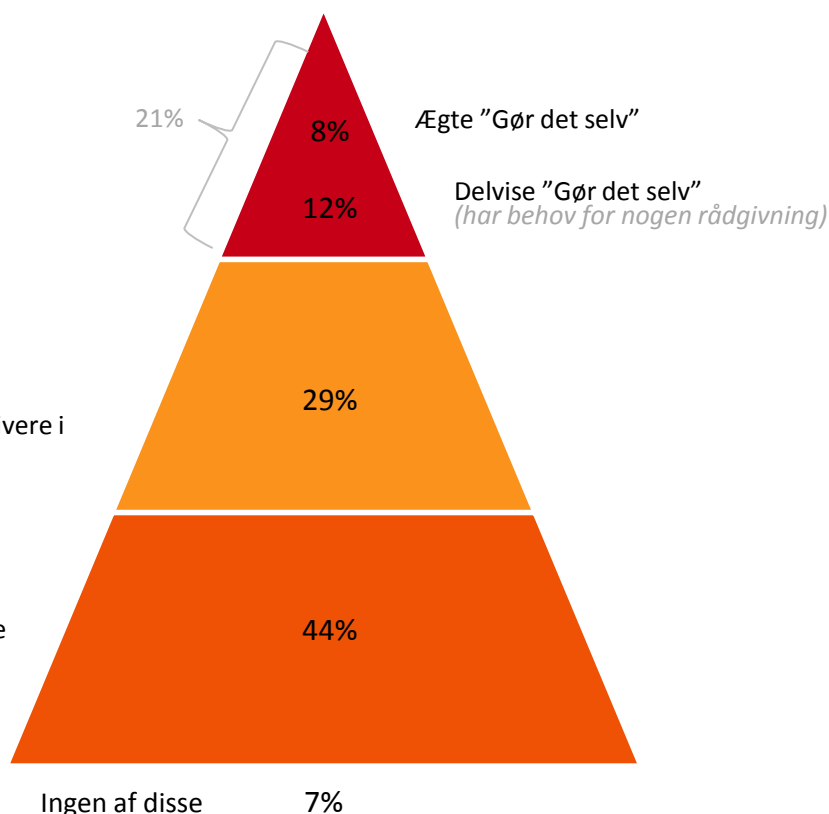


"Jeg ønsker at være en del af beslutningerne om mine investeringer og benytter rådgivere i forbindelse med dette."

DELEGERENDE



"Jeg overlader det til min bank/rådgiver at varetage mine investeringer inden for aftalte rammer."



Analysen viser, at 73 % af investorerne definerer sig selv som enten "Rådgivningssøgende investorer" eller "Delegerende investorer". Det er også her, man generelt finder de største rådgivningsbehov. Gruppen af "Gør det selv investorer" udgør 21 %. Næsten fire ud af fem "Gør det selv investorer" er mænd. Andelen af mænd blandt "Delegerende investorer" er til sammenligning kun 55 %.

"Gør det selv investorerne" er det segment, som anser sig selv som mest risikovillig. 34 % har svaret, at de er villige til at løbe en "meget høj risiko" eller "høj risiko", når de prioriterer mellem ønsket om et højt afkast og en lav risiko. Nedenfor ses fordeling af mænd og risikovillighed på tværs af segmenterne.

	Segment	Andel af alle	Andel af investor-typen, som er mænd	Andel af investor-typen, som er risikovillige
	Gør Det selv	21%	78%	34%
	Rådgivningssøgende	29%	70%	21%
	Delegerende	44%	55%	9%
	I alt	100%	65%	17%

Information

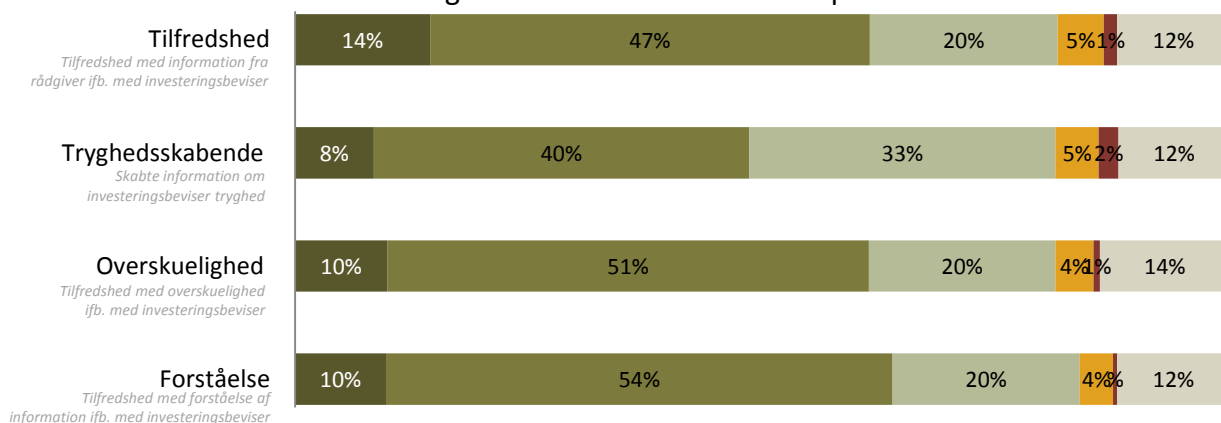
Der er generelt tilfredshed med mængden og kvaliteten af informationen

Investorerne bliver bedt om at vurdere kvaliteten og mængden af den information, de får om investeringsbeviser.

På områderne "tilfredshed", "forståelse", "tryghedsskabende" og "overskuelighed" er der en overvægt af tilfredse investorer. Kun 4-7 % er "ikke tilfredse" eller "slet ikke tilfredse" på disse områder, når de vurderer informationen. 12-14 % af investorerne har ingen holdning til kvaliteten af informationerne. Herudover er der en gruppe investorer, der udgør mellem 20 % og 33 %, som svarer "hverken eller", når de skal vurdere informationerne.

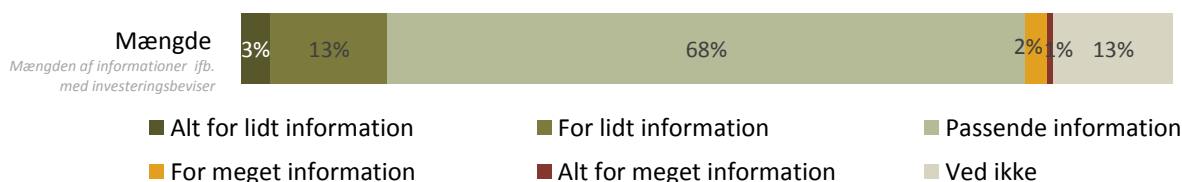
Et flertal af alle investorer (68 %) mener, at mængden af information er passende. 3 % mener, at der er "alt for meget" eller "for meget" information, mens 16 % ønsker mere information.

Overordnet vurdering af informationer blandt alle private investorer



■ Særdeles tilfreds ■ Tilfreds ■ Hverken eller ■ Ikke tilfreds ■ Slet ikke tilfreds ■ Ved ikke

95 % af alle investorer angiver, at de ikke savner informationer og meget få kan nævne konkret information, der savnes.



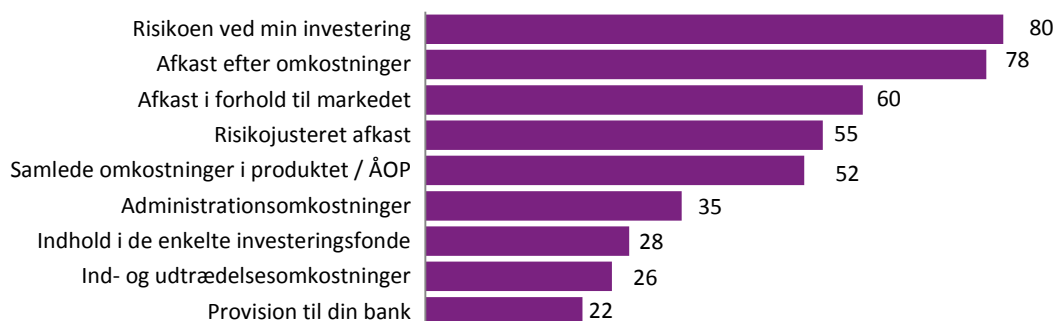
■ Alt for lidt information ■ For lidt information ■ Passende information
 ■ For meget information ■ Alt for meget information ■ Ved ikke

Information - fortsat

Afkast efter omkostninger samt investeringens risiko er det vigtigste

Investorerne er ikke i tvivl, når de skal prioritere nytteværdien af de forskellige informationer: Det vigtigste er "Risikoen ved min investering" samt "Afkast efter omkostninger". De to områder kommer ud side om side og med et stort spring ned til områder som "Afkast i forhold til markedet" og "Risikojusteret afkast". Lavest blandt de listede informationer scorer "Provision til din bank". Tæt forfulgt af "indholdet i de enkelte investeringer" og "Ind-og udtrædelsesomkostninger".

Prioritering af væsentligste informationer – relativ nytteværdi



Investorerne betaler en pris for at investere gennem investeringsfonde. Omkostningerne går fra i investorernes afkast og er et vigtigt parameter for mange investorer. Analysen viser, at blandt informationer der vedrører omkostninger, er det information om "samlede omkostninger", der skaber mest værdi for investorerne. De enkelte underkomponenter – eksempelvis engangsomkostningerne ved køb og salg – er mindre interessante for investorerne. "Gør det selv investorer" efterspørger lidt mere detaljeret information end de to øvrige investor-typer, men forskellen er ikke markant.

*Den relative nytteværdi er et matematisk udtryk for et parameters relative betydning sammenlignet med de øvrige parametre. Det beregnes ud fra investorernes svar på i alt 10 prioriteringsopgaver mellem de respektive parametre. Metodikken – kaldet Maximum Difference Scaling – gør det muligt direkte at sammenligne de enkelte værdisætninger med hinanden, således at en parameter med nytteværdi på fx 44 er halvt så vigtigt som en nytteværdi på 88.

Information - fortsat

Investorerne vil have informationen fra deres bankrådgiver

Analysen bekræfter, at banken har en vigtig rolle i forhold til at informere investorerne. Som det fremgår af skemaet, mener 74 % af de "Rådgivningssøgende investorer" og "Delegerende investorer", at rådgiveren i banken er den vigtigste budbringer af information (prioritet 1, 2 eller 3).

Selv blandt "Gør det selv investorer" angiver 28 %, at de foretrækker at bruge rådgiveren, men de fleste peger på "finansielle hjemmesider" og "aviser/magasiner", når de søger information på egen hånd.

Præference for modtagelsesform – Total 1., 2. og 3. prioritet	Alle	Gør det selv	Rådgivning	Delegerende
Fra rådgiver i min bank	62%	28%	74%	74%
Skriftlige dokumenter som gennemgås til møder med rådgiver i bank	46%	12%	54%	61%
Skriftligt via fysisk fremsendte/udleverede dokumenter	41%	37%	43%	45%
Selv opsøge informationer via finansielle hjemmesider	41%	79%	45%	22%
Selv opsøge informationer via aviser og magasiner	34%	70%	35%	18%
Via generalforsamlinger/investormøder/informationsmøder	20%	30%	20%	17%
Ved ikke	19%	14%	10%	21%

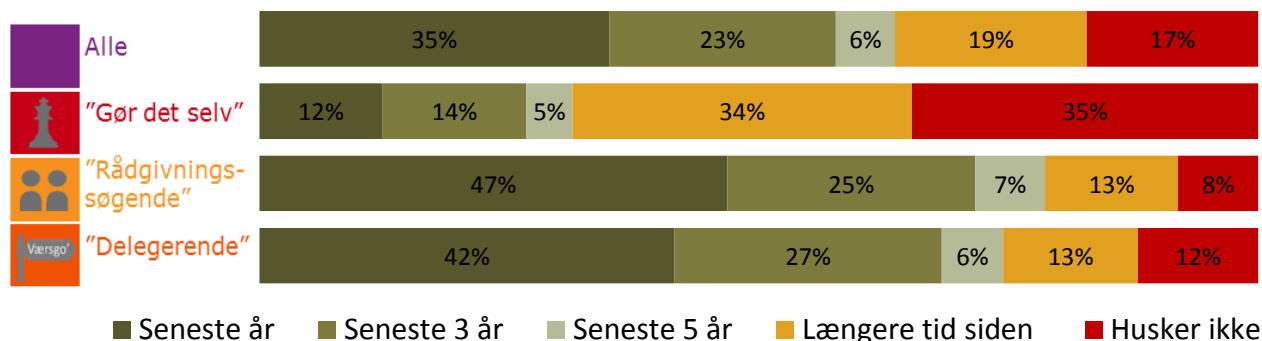
Investorerne er blevet bedt om at prioritere ovenstående udsagn alt efter, hvordan de foretrækker at få information eller inspiration omkring investeringsbeviser.

Rådgivning

Investorerne benytter i stort omfang banken, når de skal investere

Analysen viser, at investorerne i stort omfang bruger banken, når de skal investere. Blandt "alle investorer" har 35 % brugt banken inden for det seneste år. Målt over tre år er tallet 58 %. Tallet er klart højest for de investorer, der angiver, at de investerer på basis af rådgivning eller er delegerende. Blandt disse investorer har flere end to ud af tre brugt banken inden for de seneste tre år.

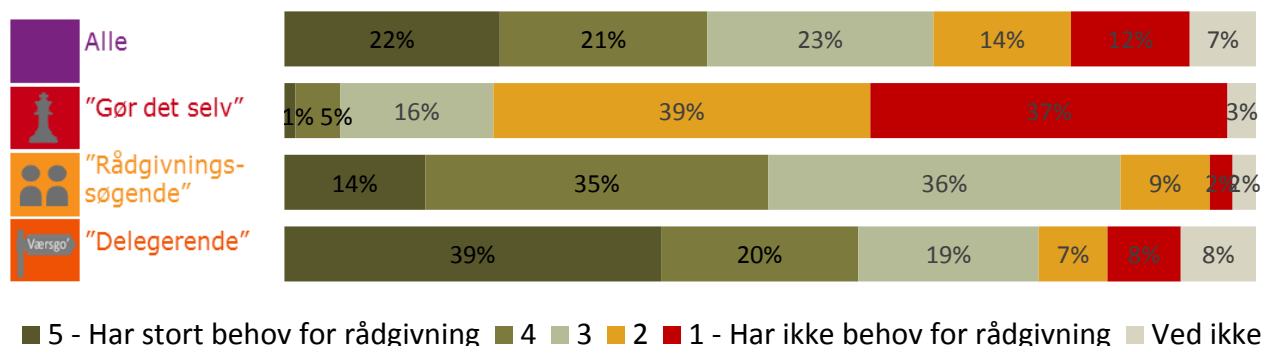
Frekvens i rådgivning



Stor spredning i behovet for rådgivning blandt de tre investortyper

Rådgivningsbehovet er forskelligt blandt de forskellige investortyper. Blandt "Delegerende investorer" mener hele 39 %, at de har "stort behov for rådgivning". For "Gør det selv investorer" mener 6 %, at de har et "stort behov for rådgivning".

Rådgivningsbehov

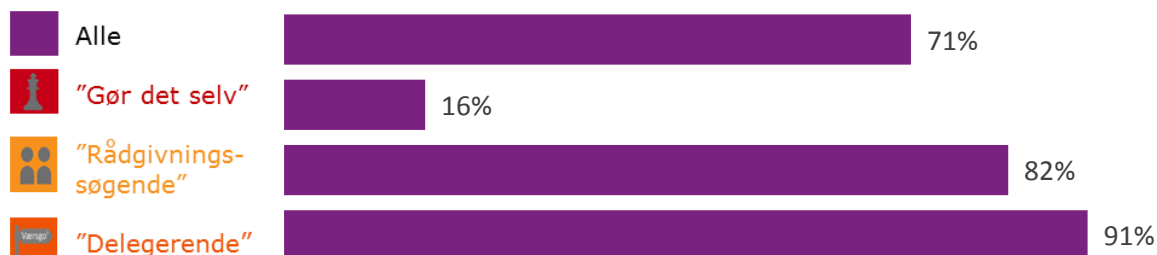


Rådgivning - fortsat

Banken er investorernes primære rådgivningskanal ved køb og salg

71 % af alle investorer anvender banken som rådgiver i forbindelse med køb og salg af investeringsbeviser. For "Rådgivningssøgende investorer" og "Delegerende investorer" er tallet henholdsvis 82 % og 91 %. Analysen bekræfter, at banken er investorernes primære rådgivningskanal.

Rådgivere der anvendes ifb. Køb og salg – bank/bankrådgiver



Når investorerne skal pege på supplerende informationskilder i forbindelse med køb/salg, kommer bankernes hjemmesider ind på en førsteplads med 22 %. Herefter følger artikler m.v. i aviser/magasiner og investeringsforeningernes hjemmesider. 52 % indhenter ikke supplerende information, men trækker typisk på bankrådgiveren.

Investorerne har især behov for individuel rådgivning.

Når investorerne skal prioritere mellem de forskellige typer af rådgivning, er "min risikoprofil" og "min økonomi" vigtigst. Der er dog store forskelle mellem investortyperne. De "Delegerende investorer" (udgør 44 % af alle investorer) har størst behov for denne personlige, individualiserede rådgivning.

Prioritering af væsentligste rådgivningshjælp – *relativ nytteværdi

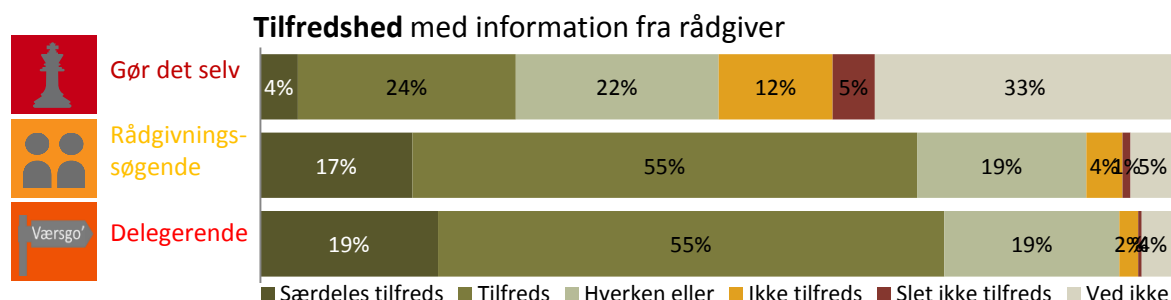


*Den relative nytteværdi er et matematisk udtryk for et parameters relative betydning sammenlignet med de øvrige parametre. Det beregnes ud fra investorernes svar på i alt 10 prioriteringsopgaver mellem de respektive parametre. Metodikken – kaldet Maximum Difference Scaling – gør det muligt direkte at sammenligne de enkelte værdisætninger med hinanden, således at en parameter med nytteværdi på fx 44 er halvt så vigtigt som en nytteværdi på 88.

Rådgivning - fortsat

De fleste er tilfredse med den information, de får fra deres rådgiver

Blandt de investorer, som systematisk trækker på rådgivning (alle undtagen "Gør det selv investorer") er næsten tre ud af fire investorer "særdeles tilfredse" eller "tilfredse" med den information, de har fået fra deres rådgiver. "Gør det selv investorerne" er generelt mere kritiske over for rådgivningen, og langt flere har ingen holdning til rådgivningen. 28 % af "Gør det selv investorerne" er "særdeles tilfredse" eller "tilfredse" med rådgivningen.



"Gør det selv investorer" benytter sig også af banken og den tilknyttede infrastruktur

Analysen viser også, at de investorer, der karakteriserer sig selv som "Gør det selv investorer" – og dermed har tilkendegivet, at de "selv udvælger deres investeringer, og ikke benytter rådgivere" søger rådgivning om centrale emner som f.eks. "skat" og "overblik over muligheder". 38 % af disse selvhjulpne investorer svarer, at de **ikke** har brug for rådgivning. Seks ud af ti "Gør det selv investorer" har altså brug for en eller anden form for rådgivning.

Områder, man har behov for rådgivning om	"Gør det selv"
Hjælp til skat i forbindelse med investeringer	28%
Hjælp til at give mig overblik over mine muligheder	24%
Hjælp til information om- og valg af konkrete produkter	23%
Inspiration til hvilke andre kilder jeg kan benytte	23%
Hjælp til valg af sammensætning	18%
Forklaring af fagtermer	14%
Forklaring og uddybning af risikoen	9%
Hjælp til den faktiske handel/transaktion	8%
Hjælp til løbende forklaring af afkast på mine investeringer	8%
Ingen / Har ikke behov for rådgivning	38%

Sådan blev undersøgelsen gennemført

Kvantitativ fase

- Gennemført på TNS Gallup's eget internetpanel: GallupForum
- Netto 2032 interviews blandt investorer med investeringsbeviser
- Undersøgelsen er baseret på en landsrepræsentativ stikprøve på mere end 10.000 personer 18 år+
- Gennemført i september 2016

Tidligere undersøgelse

Input til 2016 undersøgelsen stammer fra den foregående kvalitative del af undersøgelsen fra 2014, hvor der blev afholdt 4 fokusgruppe med investorer i København og Kolding for at kunne afdække de vigtigste aspekter omkring information til investorerne.

Om TNS Gallup

- TNS Gallups undersøgelser er med til at danne beslutningsgrundlag i de virksomheder og det samfund, vi betjener. Disse undersøgelser understøtter ofte vidtrækkende kommercielle eller politiske beslutninger. En høj kvalitet i vores undersøgelser er derfor af essentiel betydning for vores omverden. Derfor er det væsentligt at medarbejdernes adfærd, såvel internt som eksternt i forhold til kunder og samarbejdspartnere, tager udgangspunkt i en grundholdning om at sikre en gennemgribende høj kvalitet. Denne kvalitet opretholdes ved løbende evaluering og forbedring af vores kvalitetsledelsessystem gennem input fra virksomhedens medarbejdere. Derfor har alle TNS Gallups medarbejdere forståelse af og tager ansvar for at kvalitetspolitikken følger med virksomhedens udvikling.
- TNS Gallup sørger for efteruddannelse af medarbejderne, da kontinuerlig udvikling af viden og kompetence er en nødvendighed for at skabe kvalitet. Dette gøres ved træning i indland såvel som udland. TNS University er her en vigtig faktor og TNS Gallups primære uddannelsescenter. Ved at investere i medarbejderne investeres også i vore kunder.
- Vi ønsker at opretholde og udvikle vores position som Danmarks største analyseinstitut og vidensleverandør til det danske erhvervsliv, og gennem vores medlemskab af den internationale medie gigantkoncern WPP at være i stand til at udføre opgaver over hele verden.
- Det er TNS Gallups ufravigelige strategi at levere viden baseret på data af høj kvalitet, som overholder de retningslinjer der er fastlagt af Gallups ISO 9001 og 20252 systemer, ESOMAR / EFAMRO's europæiske kvalitetsstandarder, retningslinjer fra Datatilsynet samt interne retningslinjer i TNS og WPP.

