

«Quelle place pour l'investissement socialement responsable dans les banques belges à l'horizon 2030 ? Focus sur les investisseurs particuliers »

Contexte

- Montée de l'ISR en Europe et en Belgique ces dernières années
- Questionnement relatif à l'offre ISR actuelle ainsi qu'aux enjeux qui conditionneront l'avenir du marché
- Absence d'étude axée sur l'ISR bancaire belge ayant pour objet les investisseurs particuliers



Méthodologie

- Revue de littérature et formulation de diverses propositions sur cette base
- Entretiens semi-directifs avec des experts du marché ISR bancaire belge
- Confrontation des avis d'experts avec la littérature : mise en évidence de consensus et divergences d'opinions
- Formulation de recommandations managériales pour les banques belges

Conclusions

- L'intérêt de mettre en place un cadre législatif fait débat : risque d'imposer un point de vue unique VS nécessité de créer un socle de qualité
- L'aptitude de l'offre ISR bancaire belge à évoluer sera déterminante : la capacité de quantifier l'impact extra-financier des investissements et la maîtrise du sujet ISR par les commerciaux bancaires représentent des enjeux majeurs
- Les alternatives à l'ISR bancaire (crowdfunding, business angels, coopératives à finalité sociale) devraient continuer à se développer sans toutefois représenter une concurrence pour le secteur bancaire d'un point de vue quantitatif
- Il existe un manque de confiance général de la population envers le secteur bancaire qui entraîne des exigences en termes de transparence d'autant plus élevées
- Plusieurs éléments font figure de consensus, à savoir :
 - La montée de l'ISR n'est pas le reflet d'un effet de mode, il existe un réel potentiel sur le marché
 - Les investisseurs particuliers vont jouer un rôle clé dans l'évolution de l'ISR => les « Millenials » (génération Y) et les HNWI (High Net Worth Individuals) seront les principaux moteurs de cette évolution
 - L'image de l'ISR souffre étant donné les idées reçues des investisseurs particuliers concernant ce type de produits. On retrouve notamment parmi celles-ci :
 - 1) La crainte d'une performance financière moindre que celle d'investissements classiques
 - 2) L'association de l'ISR au seul aspect environnemental
 - 3) La perception de la promotion de l'ISR faite par les banques comme prétexte à des fins marketing



Recommandations pour les banques belges

- Investir dans la mise en place d'outils permettant d'analyser de manière précise l'impact extra-financier des investissements et le quantifier
- Profiter de l'intérêt manifesté par la génération Y pour l'ISR en favorisant le dialogue financier intergénérationnel
- Investir dans la formation des commerciaux de manière à ce qu'ils se sentent suffisamment à l'aise avec la thématique de l'ISR
- Etre irréprochable sur le plan de la transparence et démontrer une RSE (Responsabilité Sociétale d'Entreprise) qui soit cohérente avec la démarche ISR proposée