

Investitorii mileniali europeni își controlează mai strict finanțele personale decât generațiile mai în vârstă (studiu)

Apetitul pentru investiții mai riscante în actualul context de piață volatil este considerabil mai mic în rândul investitorilor europeni din generația X, cei născuți între 1965 și 1980, comparativ cu generațiile mai în vârstă și, de regulă, mai înstarite, releva un raport de specialitate, dat marți publicității.

Potrivit celui mai recent studiu EY Global Wealth Research Report, ediția 2025, investitorii cu vârste între 30 și 40 de ani tind să exercite un control mai strict asupra portofoliilor și să își convertească capitalul investit în lichidități în actualul context economic.

Raportul, care a sondat aproape 3.600 de clienți ai serviciilor de administrare de patrimoniu la nivel global, dintre care peste 1.000 din Europa, a constatat că performanța investițiilor reprezintă principala preocupare a investitorilor de toate vârstele, urmată de inflație, care duce la creșterea costului vieții și la reducerea puterii de cumpărare.

Totodată, volatilitatea pieței și riscurile geopolitice se situează pe locurile al treilea și, respectiv, al patrulea în topul motivelor de îngrijorare ale investitorilor.

"Incertitudinea de pe piețele financiare duce întotdeauna la o prudență sporită în rândul investitorilor și la consolidarea măsurilor de gestionare a riscurilor, însă aspectul interesant care a reieșit din aceste date recente este că generațiile mai în vârstă, în mod obișnuit și mai înstarite, sunt în prezent mai puțin active, bazându-se mai mult pe consultanții lor. Având în vedere faptul că investitorii reacționează la socurile de pe piață și la recesiune, este esențial ca furnizorii de servicii de administrare de patrimoniu să mențină o comunicare solidă și să fie întotdeauna pregătiți să explice clar strategiile de gestionare a riscurilor atât pentru investițiile pe termen scurt, cât și pentru cele pe termen lung", a afirmat Roopalee Dave, lider EY UK&I Wealth Management, citat în comunicat.

Datele studiului au relevat că, în ultimii doi ani, 28% dintre investitorii mileniali și-au convertit capitalul din portofoliu în numerar, comparativ cu 16% dintre investitorii din generația X și 21% dintre cei din generația baby boomers.

În ceea ce privește gestionarea patrimoniului de către investitorii privați europeni, 46% dintre investitorii mileniali au spus că au achiziționat active cu protecție la inflație în ultimul an, față de 27% dintre investitorii din generația X și 29% dintre cei din generația baby boomers.

În pofida acestor temeri, 69% dintre investitorii europeni au afirmat că sunt în continuare dispuși să ia decizii de investiții "pe baza unei intuiții". Cu toate acestea, 41% dintre milenarii europeni susțin că au crescut numărul întâlnirilor de planificare cu consultanții financiari în ultimul an, precizează sursa citată.

Investițiile în clase de active netraditionale, precum activele alternative și criptoactivele, sunt în creștere, potrivit datelor studiului, în special în rândul persoanelor cu vârste între 44 și 60 de ani. 47% dintre investitorii europeni din generația X au declarat că dețin în prezent investiții în active digitale, comparativ cu 36% dintre milenarii și 14% dintre baby boomers.

"Chiar și motivele de îngrijorare comune asociate categoriilor de investiții alternative pot influența nivelul și evoluția acestora, ca dovadă că 45% dintre investitorii europeni menționează că principala barieră riscul mai

ridicat al acestora, urmat de comisioanele mari (38%) si de lipsa de claritate în ceea ce priveste profilul risc-randament (37%)", sustin autorii raportului.

Potrivit cercetarii, aceste date sugereaza ca o mai buna informare a clientilor cu privire la optiunile de investitii alternative ar putea fi benefica si ar putea avea drept rezultat o rata de adoptare mai mare.

"Cresterea pietei investitiilor alternative este semnificativa, întrucât multi investitori mileniali doresc sa își gestioneze mai activ patrimoniul acumulat. Este esential ca administratorii de patrimoniu sa dispuna de competentele necesare pentru a oferi consultanta atât în legatura cu categoriile de active emergente, cât si cu cele traditionale. Având în vedere ca multi clienti cauta în mod activ sa își diversifice portofoliile si sa schimbe furnizorii pentru a obtine randamente mai mari, administratorii de patrimoniu cu cele mai ridicate niveluri de agilitate si digitalizare vor fi, cel mai probabil, cei care vor avea succes în acest mediu competitiv", a adaugat Roopalee Dave.

EY furnizeaza, prin intermediul celor peste 1.000 de angajati din România si Republica Moldova, servicii integrate de audit, asistenta fiscala, juridica, strategie si tranzactii, consultanta catre companii multinationale si locale.