Raportul EY Global Wealth Research Report: Apetitul milenialilor europeni pentru investiții mai riscante pe piața volatilă actuală este mai mare decât cel al grupurilor de vârstă mai mari

- **Apetitul pentru risc al investitorilor europeni din generația Millenials este de 1,5 ori mai mare decât al generației baby boomers, pe fondul unei piețe volatile și este însoțit de un apetit mai mare pentru schimbarea furnizorilor de servicii de gestionare a averii sau pentru mutarea activă a banilor**
- **40% dintre investitorii privați din Europa susțin că gestionarea averii a devenit mai complexă în ultimii doi ani, protecția averii și gestionarea inflației fiind prioritare**
- **Atunci când au nevoie de consultanță, aproape jumătate (47%) dintre clienții europeni ai administratorilor de averi private optează pentru sesiuni virtuale (în creștere de la 14% în 2021), urmați de 30% care preferă interacțiunea față în față (în scădere de la 33% în 2021), în timp ce 23% se orientează către internet (în creștere de la 18% în 2021)**

Apetitul investitorilor europeni „mileniali” (cei născuți între 1981 și 1996) de a face investiții mai riscante pe fondul volatilității pieței este mai mare decât cel al generațiilor de dinaintea lor, potrivit raportului EY Global Wealth Research Report 2023, deoarece investitorii mai tineri

răspund mai activ la evenimentele externe din piață și sunt influențați de acestea.

Raportul, care a intervievat peste 2.600 dintre clienții companiilor care administrează averi personale la nivel global, inclusiv 600 din Europa, a constatat că peste o treime dintre milenialii europeni (38%) aleg investiții mai riscante, comparativ cu doar un sfert (24%) dintre „baby boomeri" (cei născuți între 1946 și 1964). Acest lucru se întâmplă în ciuda faptului că peste jumătate (57%) dintre milenialii intervievați au declarat că nevoile lor de investiții au devenit mai complexe (față de 35% dintre cei din generația „baby boom"). Un procent de35% dintre ei recunosc că nu se întâlnesc suficient de des cu consilierul lor pentru a-și revizui obiectivele, ceea ce îi face să fie mai puțin pregătiți (o cifră care scade la 20% în rândul celor din generația „baby boom").

Peter Latos, Partener, liderul departamentelor de Consultanţă, Strategie şi Tranzacţii, EY România: *„Deși investitorii europeni din generația milenialilor au un apetit pentru risc mai ridicat decât cei din generația baby boom, aceștia apelează mai rar la consultanță din partea consilierului lor financiar, în ciuda faptului că nevoile lor de investiții au devenit mai complexe în ultimii ani. Timpul va arăta ce impact au aceste comportamente asupra creării de avere pe termen lung pentru investitorii mileniali. Raportul subliniază, de asemenea, provocarea consilierilor care administrează averi personale de a păstra investitorii europeni din generația milenialilor, care sunt de două ori mai predispuși să schimbe furnizorii sau să mute banii decât cei din generația baby boomers*".

Apetitul pentru consultanță crește

Pe fondul incertitudinii economice prelungite, cererea de consiliere profesională pentru interpretarea șocurilor economice, de piață și politice este în prezent crescută

pentru mulți investitori. Cu toate acestea, cererea europeană este în urma mediei mondiale. Sondajul a arătat că 38% dintre milenialii europeni și 34% dintre cei din generația „boomers” caută în mod activ sfaturi de la consilierul lor financiar ca răspuns la instabilitatea sau incertitudinea politică, comparativ cu 42% și, respectiv, 33% la nivel global.

De asemenea, sondajul a constatat că mai mult de jumătate (51%) dintre milenialii europeni caută în mod regulat consultanță financiară independentă suplimentară ca răspuns la volatilitatea portofoliului, comparativ cu 58% în cadrul acestui grup de vârstă la nivel global.

În ceea ce privește canalele preferate pentru a primi consultanță, 47% dintre toți investitorii europeni caută să vorbească cu consilierii în mod virtual, 30% optează pentru interacțiunea față în față, iar 23% se orientează către internet sau aplicații. Acest lucru s-a schimbat de la precedentul raport EY Global Wealth Research Report din 2021, care a constatat că 14% dintre clienții europeni de averi private preferau consilierea virtuală, 33% preferau interacțiunea față în față, iar 18% se uitau la internet sau aplicații.

Investitorii mileniali aleg să își mute mai des banii

Raportul a constatat, de asemenea, că apetitul de a schimba sau de a muta banii de la un administrator la altul este cel mai mare în cazul investitorilor mai tineri. S-a constatat că milenialii de pe piețele europene sunt de peste două ori mai predispuși să schimbe, să adauge un nou administrator sau să mute banii (71%), decât cei din generația baby boom (32%). Acest lucru este similar la nivel global, unde 73% dintre investitorii mileniali intenționează să schimbe, să adauge un nou administrator sau să mute bani de la furnizorul lor actual de gestionare a averii în următorii trei ani, comparativ cu 29% dintre baby boomeri.

Investițiile în clase de active mai noi – cum ar fi FinTech, digital și cripto – sunt în creștere, iar clienții europeni de averi private se orientează către piața FinTech și cea a alternativelor. Cererea de consultanță profesională pentru aceste clase de active este, de asemenea, mai mare decât în domeniile tradiționale, iar angajamentul investitorilor față de FinTech-uri este așteptat să crească cu 12% în următorii trei ani.