

Diferențe în comportamentul investițional al generațiilor: Milenialii și Gen Z prefera investițiile riscante și netradiționale, în timp ce generațiile X și baby boomers sunt mai reticente



Gestionarea modului în care comportamentul investitorilor se modifica în timp este esențială în contextul în care oțera informații cu privire la posibilele schimbări de la nivelul piețelor. Se estimează ca în următorii douăzeci de ani, numai în Statele Unite vor fi transferate active în valoare de aproximativ 72 de trilioane de dolari de la generația baby boomers (nascută între 1946 și 1964) către generațiile mai tinere.

Gestionarea acestor active de către cei cărora le vor fi transmise va avea un efect asupra performanței pieței bursiere, a sectorului imobiliar, a marfurilor și a întreprinderilor mici și mijlocii.

Conform unui studiu realizat de Bank of America¹ în care au fost incluse peste 1.000 de persoane din Statele Unite cu averi nete mai mari de trei milioane de dolari (excluzând proprietatea personală), s-a constatat că există schimbări semnificative în modul în care generațiile milenialilor (1981 - 1996) și Z (1997 - 2012) își concep alocarea activelor, comparativ cu generațiile X (1965 - 1980) și baby boomers.

72% dintre generațiile mai tinere cred că nu mai este posibil să se obțină randamente peste medie ale investițiilor folosind doar acțiuni și obligațiuni. Dacă ne uităm la investitorii mai în vârstă, doar 28% dintre aceștia împărtășesc aceeași opinie.

Iar această convingere a investitorilor din generațiile milenialilor și Z este vizibilă în modul în care aceștia își alocă fondurile către diferite active. În medie, acțiunile și obligațiunile reprezintă doar 47% din portofoliile lor de investiții, comparativ cu 74% în cazul celor cu vârsta de 44 de ani și peste. Investitorii mai tineri consideră că alte instrumente, precum cryptomonedele - către care alocă în medie 14% din portofoliul lor - și investițiile alternative - cu o medie de 17% din alocări - sunt mai profitabile decât instrumentele de investiții tradiționale. Prin „investiții alternative” înțelegem diferite forme de artă, obiecte de colecție, marfuri, bijuterii și chiar afaceri sub forma investițiilor de capital privat (private equity).

Generația mai în vârstă alocă doar 6% din portofoliu pentru cryptomonede (1%) și investiții alternative (5%) împreună, cea mai mare pondere în investițiile lor fiind reprezentată de acțiuni (55%).

„Având în vedere expunerea mai mare la risc prin cryptomonede, împreună cu expunerea către aur, generațiile tinere încearcă în mod direct să mizeze pe creșterea averii lor generale, având în același timp alocări către unul dintre cele mai sigure active din lume - aurul. Prețul metalului prețios a crescut cu 25% în ultimii doi ani. Iar studiul menționat anterior arată că 90% dintre investitorii mileniali și Gen-Z au declarat că fie dețin aur, fie sunt

interesați să cumpere aur. Acest procent este de două ori și jumătate mai mare decât cel al investitorilor mai în vârstă care dețin deja aur sau sunt interesați să investească în acesta (doar 34%). Acest mod de echilibrare a portofoliului de investiții se poate dovedi foarte profitabil, mai ales având în vedere că în septembrie vom asista la prima reducere a ratei dobânzii de la 15 martie 2020 încolo, de către Rezerva Federală a Statelor Unite (Fed)", spune **Victor Dima**, *Managerul Departamentului de Trezorerie al Tavex România*.

În ceea ce privește performanța prețului aurului, ori de câte ori Fed începe să reducă ratele dobânzilor, prețul aurului crește, în medie, cu 8,3% în următoarele douăsprezece luni de la începerea tăierii ratei. Asta se întâmplă deoarece obligațiunile guvernamentale nou emise au randamente mai mici odată ce dobânzile sunt tăiate, ceea ce împinge investitorii către aur ca investiție sigură alternativă la obligațiunile guvernamentale.

Cu toate acestea, interesul pentru aur al generațiilor tinere este în antiteza cu sentimentul acestora în ceea ce privește atât economia SUA, cât și cea globală. Potrivit studiului Bank of America, aproximativ jumătate dintre acești investitori consideră că economia SUA merge „foarte bine”, fiind mult mai optimiști decât generațiile mai în vârstă (doar 24% dintre aceștia crezând aceeași idee). „Perspectiva noastră asupra procentului pe care ar trebui să îl aloce, în medie, un investitor către aur (sau argint) este în jurul a 5%-10%, pentru a putea balansa diversele șocuri de care suferă bursele, dar și pentru a crea un portofoliu aproape imun la inflație și la schimbările ratelor dobânzii”, adaugă **Victor Dima**.

Schimbarea modului în care generațiile tinere își alocă averea în comparație cu generațiile mai în vârstă este evidentă. Investitorii din generațiile milenialilor și Z au un apetit mai ridicat pentru investițiile riscante și netradiționale, în timp ce generațiile X și baby boomers sunt mai reticente în a-și asuma riscuri mai mari. Acest lucru este, desigur, firesc, deoarece, cu cât un investitor înaintea în vârstă, cu atât devine mai circumspect față de diversele riscuri la care se expune, întrucât acesta dorește să își mențină averea, nu să o pericliteze.

Despre Tavex

Fiind cel mai mare comerciant de aur de investiții din Europa de Nord și un jucător din ce în ce mai important pe piața din România și Europa de Sud-Est, Tavex este un membru important al Grupului Tavex din 1991. Tavex și-a deschis porțile în România în 2019 și are deja trei birouri în București și unul în Cluj. Tavex oferă produse de investiții de înaltă calitate din aur fizic, argint și valută. Compania este specializată în oferirea de aur de investiții, inclusiv monede de aur și lingouri de aur, precum și argint de investiții, având în același timp condiții atractive de schimb pentru cele peste 55 de tipuri de monede.

Tavex nu este doar o opțiune unde să investești în aur și să schimbi valută. Tavex are misiunea de a face lumea finanțelor mai accesibilă și mai ușor de înțeles. Credem în aur și în securitatea pe care o oferă tuturor.