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

Apetitul pentru investitii mai riscante în actualul context de piata volatil este considerabil mai mic în rândul investitorilor europeni din generatia X, cei nascuti între 1965 si 1980, comparativ cu generațiile mai în vîrstă si, de regula, mai înstarite, releva un raport de specialitate, dat marti publicitatii.

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

Raportul, care a sondat aproape 3.600 de clienti ai serviciilor de administrare de patrimoniu la nivel global, dintre care peste 1.000 din Europa, a constatat ca performanta investitiilor reprezinta principala preocupare a investitorilor de toate vîrstele, urmata de inflatie, care duce la cresterea costului vietii și la reducerea puterii de cumparare.

Totodata, volatilitatea pietei și riscurile geopolitice se situeaza pe locurile al treilea și, respectiv, al patrulea în topul motivelor de îngrijorare ale investitorilor.

"Incertitudinea de pe pietele financiare duce întotdeauna la o prudentă sporita în rândul investitorilor și la consolidarea masurilor de gestionare a riscurilor, însă aspectul interesant care a reiesit din aceste date recente este că generațiile mai în vîrstă, în mod obisnuit și mai înstarite, sunt în prezent mai puțin active, bazându-se mai mult pe consultantii lor. Având în vedere faptul că investitorii reactionează la socurile de pe piata și la recesiune, este esențial ca furnizorii de servicii de administrare de patrimoniu să mantina o comunicare solidă și sa fie întotdeauna pregătiți să explice clar strategiile de gestionare a riscurilor atât pentru investitiile 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 generatia X și 21% dintre cei din generatia baby boomers.

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

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

Investitiile în clase de active netraditionale, precum activele alternative și criptoactivele, sunt în creștere, potrivit datelor studiului, în special în rândul persoanelor cu vîrste între 44 și 60 de ani. 47% dintre investitorii europeni din generatia X au declarat că detin în prezent investitii în active digitale, comparativ cu 36% dintre mileniali și 14% dintre baby boomers.

"Chiar și motivele de îngrijorare comune asociate categoriilor de investitii alternative pot influenta nivelul și evolutia acestora, ca dovada că 45% dintre investitorii europeni menționează că principala bariera riscului 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 să își gestioneze mai activ patrimoniul acumulat. Este esențial ca administratorii de patrimoniu să dispună de competențele necesare pentru a oferi consultanța atât în legătura cu categoriile de active emergente, cât și cu cele traditionale. Având în vedere că multi clienți caută în mod activ să își diversifice portofoliile și să schimbe furnizorii pentru a obține randamente mai mari, administratorii de patrimoniu cu cele mai ridicate niveluri de agilitate și digitalizare vor fi, cel mai probabil, cei care vor avea succes în acest mediu competitiv", a adăugat Roopalee Dave.

EY furnizează, prin intermediul celor peste 1.000 de angajați din România și Republica Moldova, servicii integrate de audit, asistență fiscală, juridică, strategie și tranzacții, consultanță către companii multinaționale și locale.