

CONSEILLER

Les Y : des investisseurs prudents... aux attentes irréalistes

Publié par La rédaction le 26 mai 2016



Concilier les attentes des clients et les réalités des marchés financiers est l'une des tâches les plus ardues des professionnels en services financiers. Une [récente étude](#) de la firme Legg Mason en offre un exemple éloquent.

Selon le rapport, les membres de la génération Y s'attendent à de forts rendements, tout en se disant eux-mêmes plutôt prudents dans leur approche et très axés sur les rendements à court terme.

D'ailleurs, 35 % d'entre eux définissaient un placement à long terme comme un investissement de deux ans ou moins! Seulement 13 % le définissaient comme un placement de plus de 10 ans.

Les 1 267 répondants au sondage de Legg Mason, répartis sur tous les continents, s'attendent à ce que leur portefeuille offre un rendement annuel de 11 %. Les Américains espèrent 14 %, alors que les Européens visent plutôt 8 %.

C'est largement au-dessus des [normes de projection de l'Institut québécois de planification financière](#). Celles-ci prévoient un rendement de 3,7 % pour un portefeuille dynamique, en tenant compte des frais de gestion et de l'inflation.

PORTEFEUILLE PRUDENT

Ces attentes élevées se conjuguent par ailleurs avec des stratégies d'investissement très modérées. Globalement, le portefeuille des Y se répartit ainsi :

- 24 % en liquidités;
- 19 % en actions;
- 18 % en immobilier;
- 17 % en titres à revenu fixe;
- 9 % en placements non traditionnels;
- 9 % dans l'or et les métaux;
- 4 % dans d'autres titres.

Plus des trois quarts de ces investisseurs soutiennent être devenus plus prudents au cours de la dernière année.

Pourquoi cette circonspection? Peut-être à cause du contexte historique, suggère Matthew Schiffman, directeur exécutif et directeur du marketing mondial pour Legg Mason.

« Ma génération est arrivée en âge d'investir dans les années 1980, un moment où la prise de risque rapportait gros, dit-il. Toutefois, mes parents étaient des enfants de la Grande Dépression et leurs souvenirs en faisaient des investisseurs très prudents. Aujourd'hui, à tout le moins aux États-Unis, les Y arrivent en âge d'investir dans une période tumultueuse – de l'éclatement de la bulle technologique à la crise de 2008. Comme pour la génération de mes parents, l'approche sage des Y a peut-être été définie par leur vécu. »

Selon lui, il faut se questionner sur l'impact de ces stratégies prudentes sur l'accumulation de patrimoine de cette génération à une époque où la vie s'allonge, entraînant un besoin accru de capitaux pour financer la retraite.

La rédaction vous recommande :

- [Boomers et Y épargnent activement pour leur retraite](#)
 - [Les Y ne sont pas pressés de devenir propriétaires](#)
 - [Les Y mettent 235 000 \\$ dans leur première maison](#)
-