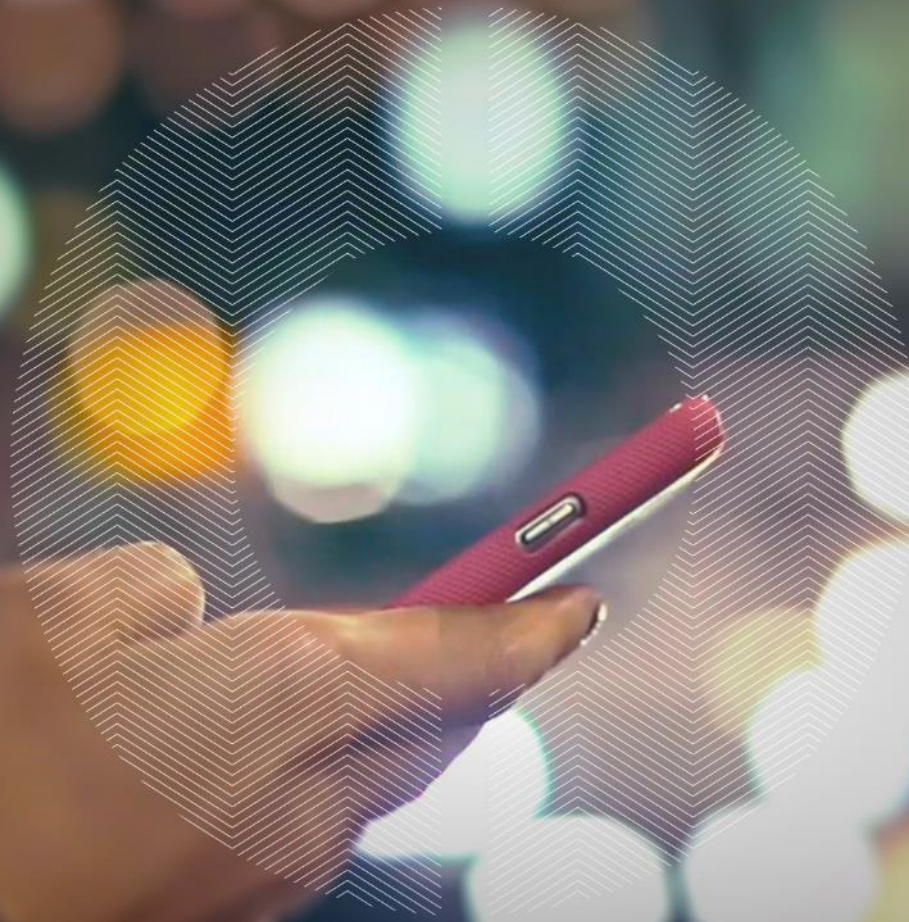




Enquête Global Investor Study 2019 de Schroders

Comportement des investisseurs : à quoi peut-on s'attendre de la part des milléniaux ?

Wim Nagler, Sales Director Belgium & Luxembourg chez Schroders

Comportement d'investissement : la génération montante ?

25.743 investisseurs de 32 pays, possédant un patrimoine d'au moins 10.000 € à placer



**Les milléniaux (18–37 ans)
sont
l'avenir**



**Pour prendre les bonnes
décisions d'investissement, il
est important de comprendre
ses propres tendances
comportementales et ses
motivations**



**Pourquoi est-ce important ?
Il s'agit de votre et de notre
(futur) client (final)**

Milléniaux : un diamant aux nombreuses facettes

Comment votre client envisage l'avenir



- Optimiste en ce qui concerne les rendements futurs
- Mécontent des résultats du passé
- Est prêt à prendre plus de risques pour atteindre ses objectifs
- Est volatil et impulsif
- Possède des connaissances beaucoup trop limitées en matière d'investissement

Source : Enquête Global Investor Study 2019 de Schroders.

Pour le futur

Trop optimiste en ce qui concerne le rendement des placements

Milléniaux

attendent

11,5 %

rendement

Les autres
investisseurs

attendu

9,8 %

rendement



Du passé

La majorité des investisseurs sont mécontents des rendements du passé

53 %

n'ont **PAS** atteint leurs objectifs d'investissement au cours des 5 années écoulées



Pourquoi ?

La faute incombe-t-elle au conseiller financier, à vous-même ou aux fonds d'investissement ?

1. Je n'ai pas pris assez de risques
2. J'aurais dû conserver mon investissement plus longtemps
3. Mon/mes fonds d'investissement a/ont mal performé

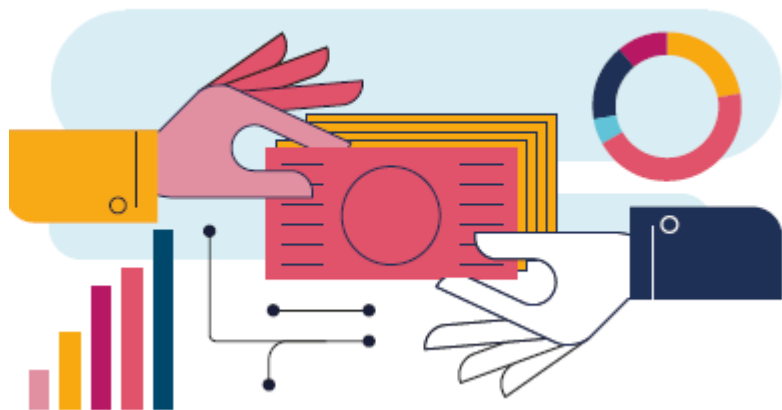
Source : Enquête Global Investor Study 2019 de Schroders.

Le millénial : volatil et impulsif

Perturbé par les marchés perturbés

82% sont **perturbés** en période de turbulences et modifient leur profil de risque

Les jeunes sont **plus impulsifs** : 15 % prennent des décisions moins réfléchies (contre 10 % chez les investisseurs plus âgés)



Cryptodevises

En portefeuille
chez
23 %

Financement participatif

En portefeuille chez
12 %

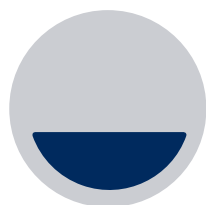
Milléniaux : plus traders qu'investisseurs

Horizon d'investissement court à faire peur

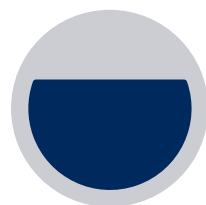
Milléniaux

Moyenne

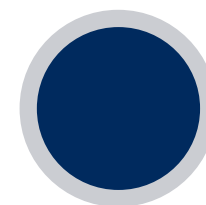
**Investisseur plus
âgé**



1,9 an



3,2 ans



4 ans

48 %

des milléniaux
même **< 1 an**

Source : Enquête Global Investor Study 2019 de Schroders.

Peut-on aider le millénial ?

La tâche du gestionnaire d'actifs

Malgré son jeune âge, le millénial ne se considère ni comme un débutant, ni comme un investisseur moyen.

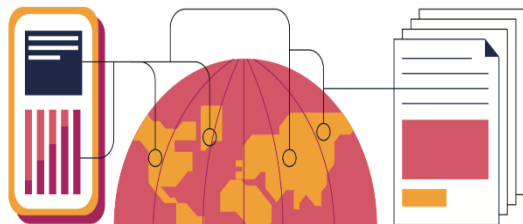
Il est un **expert** (à ses propres yeux)!

- **51 %** se considèrent comme des **experts** contre 32 % chez les investisseurs plus âgés
- **13 %** se considèrent comme des **débutants** (contre 22 % chez les investisseurs plus âgés)



Le millénial est le client idéal

L'avenir sourit aux gestionnaires d'actifs indépendants



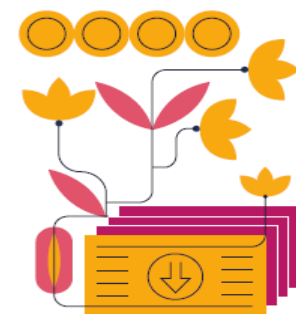
Important pour les milléniaux

- Investissement durable
- Portefeuille confectionné sur mesure
- Accès en ligne
- Service personnalisé



Important pour l'investisseur plus âgé

- Éviter les pertes
- Répondre aux attentes de rendement
- Générer les revenus attendus



Les milléniaux accordent plus d'importance à:

- Recommandation indépendante d'un tiers fiable
- Évaluations positives des médias financiers en ligne
- Recommandations :
 - de leur conseiller financier
 - de membres de la famille et des amis

Attention: le millénial a la bougeotte

Une plateforme indépendante en ligne arrive en haut de sa liste de souhaits

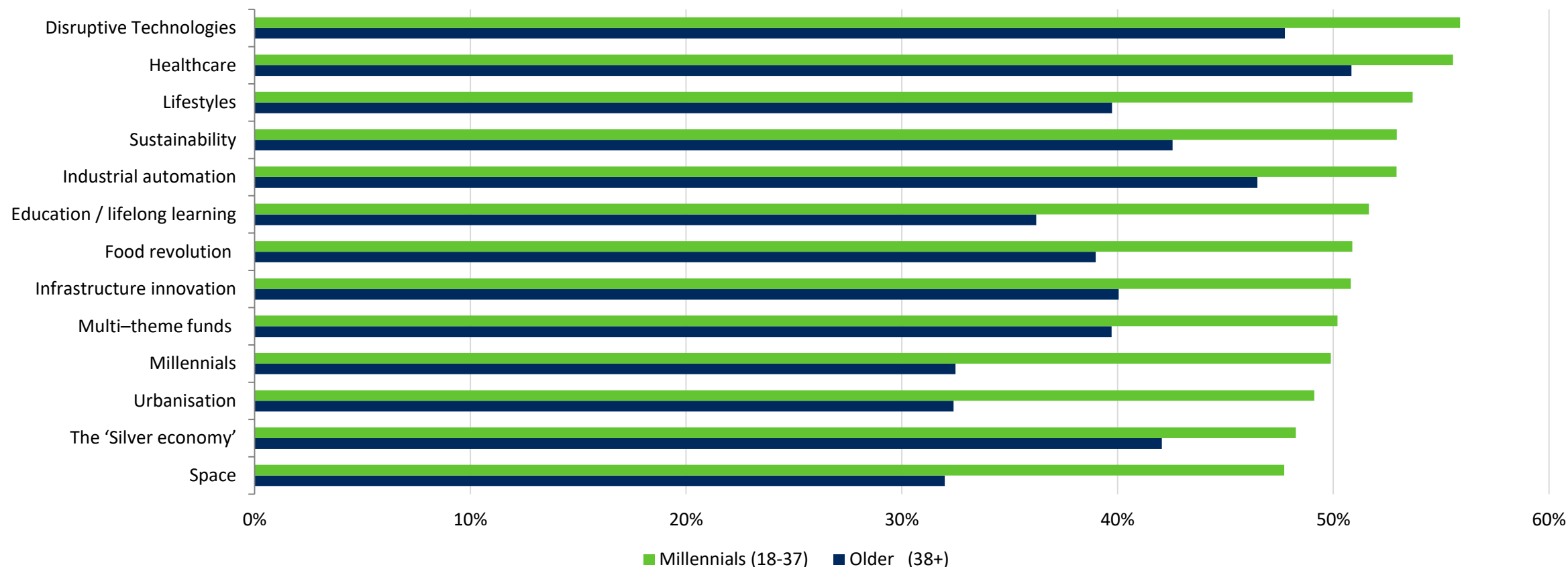


Le millénial souhaite disposer d'une plateforme en ligne où il peut retrouver tous ses placements et ses comptes

...mais elle doit être fournie par une organisation tierce indépendante

Les milléniaux aiment les investissements thématiques

L'investissement thématique parle plus aux milléniaux qu'aux investisseurs plus âgés



L'importance de raconter une histoire

Plutôt des fonds spécialisés: régionaux ou thématiques. Moins branchés multiactifs.

Source : Enquête Global Investor Study 2019 de Schroders.

The background of the slide features a blurred image of a person's profile holding a smartphone, with a bokeh effect of colorful lights in the background. A circular graphic composed of concentric, slightly offset lines is centered over the smartphone.

Schroders

Communiquer avec les milléniaux | Comment nous y prenons-nous chez Schroders ?

Tania Jeronimo Cabral, Head of Marketing Benelux

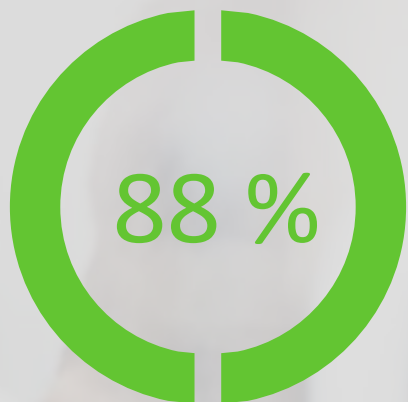
Milléniaux

Qui sont-ils ?

- Champions du multitâche
- Technophiles
- Regardent sans acheter
- Résolvent les problèmes de manière créative
- Recherchent les conseils
- Réputés pour leur franchise
- Recherchent la transparence
- Exigeants sur les prix
- Ambitieux
- Conscients des enjeux soci(ét)aux

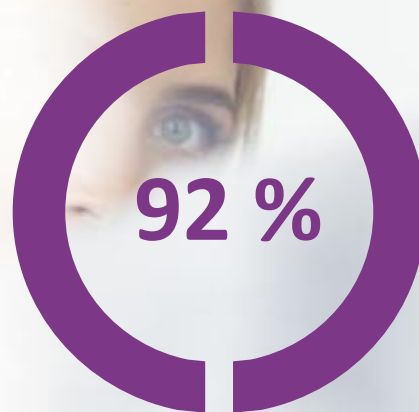
Source : Schroders.

Besoin important d'éducation financière



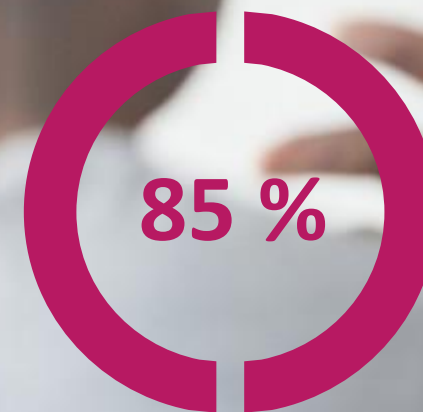
Ont besoin de développer leurs connaissances dans le domaine de l'investissement.

Les milléniaux veulent améliorer leurs connaissances en matière d'investissement



Milléniaux
(18–35)

contre



Investisseurs de
36+

Communiquer avec les milléniaux

Comment nous y prenons-nous chez Schroders ? 2 exemples



MoneyLens

Écrit par des milléniaux
pour des milléniaux



InvestIQ

Éducation
financière

MoneyLens

Par des milléniaux pour des milléniaux

moneylens.com

[Lien](#)

InvestIQ

Éducation financière,
avec une
touche personnelle

Quel investisseur êtes-vous ?

Investir ne consiste pas seulement à s'appuyer sur vos compétences financières, mais également sur la connaissance de vous-même. Que vous soyez un investisseur aguerri ou débutant, pourquoi ne pas essayer de vous connaître un peu mieux ?

Faites le test investIQ ➔



Découvrez l'investisseur qui sommeille en vous

Etes-vous sûrs d'investir avec logique ? Connaître sa personnalité d'investisseur mène à de meilleures décisions.

Quels sont vos traits de caractère en tant qu'investisseurs ?

Découvrez les biais comportementaux qui peuvent influencer vos décisions d'investissement

L'ABC de l'investissement

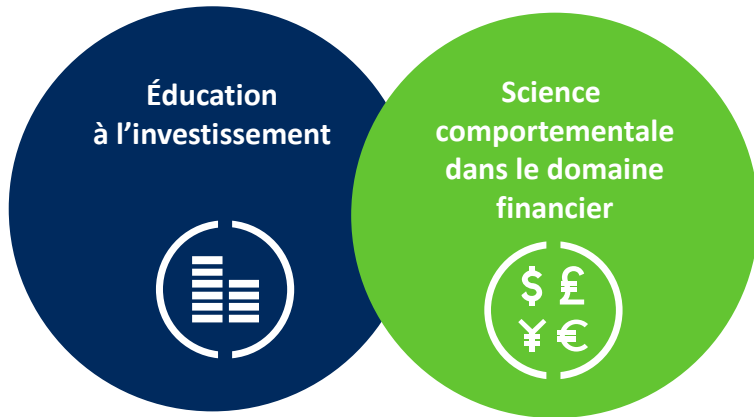
Épargner ou investir, avec ou sans conseil, dans quel type de produit... Découvrez nos modules pédagogiques.



L'investissement en bref

Investir, c'est faire travailler son argent sur le long terme pour se constituer un patrimoine financier.

InvestIQ de Schroders



InvestIQ vous aide à comprendre vos caractéristiques comportementales et à développer vos connaissances afin de prendre des décisions de placement plus avisées.



Le test InvestIQ permet de déterminer auquel des 4 profils d'investisseur vous appartenez et quel est votre score par rapport aux autres répondants.



Ce test a été mis au point avec Decision Technology, un cabinet de consultants en sciences du comportement qui a été créé en 2002 à l'université de Warwick.

Test InvestIQ

Quel
type
d'investisseur
êtes-vous ?



invest IQ

Dans son testament, quelqu'un vous a légué un peu d'argent. Vous comptez l'investir vous-même.

0%

Parmi les propositions suivantes, laquelle êtes-vous le plus susceptible de choisir ?



Option A :

Vous discutez avec vos amis, votre famille et d'autres personnes pour connaître leurs recommandations et pour savoir dans quels actifs ils ont investi



Option B :

Vous réalisez des recherches approfondies sur vos options d'investissement à l'aide de données financières et de fiches produits

A
uniquement

A
principalement

Un peu des
deux

B
principalement

B
uniquement

InvestIQ

Hub éducatif



Investissement : mode d'emploi

Explorez le pourquoi, le quoi et le comment des investissements via nos modules pédagogiques.



COMPRENDRE L'INVESTISSEMENT

Faire travailler votre argent pour vous constituer un patrimoine



QUELS OBJECTIFS POUR MES INVESTISSEMENTS ?

A chaque étape de votre vie correspond un objectif d'investissement



QUELS SONT LES DIFFÉRENTS TYPES D'INVESTISSEMENT ?

Actions, obligations, placements alternatifs...



COMMENT INVESTIR ?

**Seul ou avec un conseiller professionnel ?
Directement ou via des fonds ?**

COIN DICTIONNAIRE

Le jargon financier est (malheureusement) très courant. Vous trouverez ici un glossaire des termes les plus fréquemment utilisés

InvestIQ

9

pièges
comportementaux
(biais)
Vidéos

 INSTINCT GRÉGAIRE Êtes-vous influencé par les points de vue et les actions des autres ?	 EXCÈS DE CONFIANCE Vous sur-estimez-vous ?	 EXCÈS D'OPTIMISME Surestimez-vous vos probabilités de succès et sous-estimez-vous les risques ?	 IMPULSIVITÉ Privilégiez-vous un avantage immédiat aux dépens de vos objectifs à long terme ?	 BIAS DE PROJECTION Pensez-vous que votre situation sera la même dans un certain temps ?
 AVERSION AUX PERTES La contrariété créée par une perte vous affecte-t-elle davantage que la satisfaction d'un gain ?	 CRAINTE D'AVOIR DES REGRETS Êtes-vous trop influencé par la crainte de faire le mauvais choix ?	 CRAINTE DE L'INCERTITUDE Parvenez-vous seulement à accepter le risque mesurable ?	 ANXIÉTÉ Êtes-vous facilement perturbé par des incertitudes de court terme ?	

Profil personnalisé

Établi sur la base des scores individuels



- Les principales caractéristiques comportementales de votre type d'investisseur + un résumé détaillé

Avantages, inconvénients et conseils



- Les avantages et inconvénients de votre type d'investisseur sont énumérés et explicités
- Vous recevez des conseils pratiques pour tenir compte de vos caractéristiques et tendances comportementales

Résultats par rapport à l'ensemble des répondants



- 9 caractéristiques comportementales personnelles sont comparées à l'ensemble des répondants
- Il est indiqué si votre score est faible, moyen ou élevé par rapport à la moyenne du groupe
- Chaque score est accompagné d'un commentaire succinct

Schroders | investIQ

InvestIQ de Schroders

www.schroders.be/investIQFR



Information importante

Concernant l'enquête Investor Study 2019 de Schroders

Schroders a chargé Research Plus Ltd. de mener, du 4 avril au 7 mai 2019, une enquête en ligne indépendante auprès de 25.743 investisseurs dans 32 régions du monde entier. Dans cette étude, le terme «investisseurs» vise les personnes qui souhaitent investir au moins 10.000 € (ou une somme équivalente) au cours des 12 prochains mois et qui ont modifié leurs investissements au cours des dix dernières années. Ces personnes sont considérées comme représentatives de la population des investisseurs de chaque pays dans lequel a été menée l'enquête. Chaque fois que c'était possible, les investisseurs retraités de tous les pays couverts ont été spécialement encouragés à participer.

Information importante

Cette présentation est destinée à des fins purement informatives. Elle n'a pas vocation à servir d'offre ou d'invitation à acheter ou à vendre un instrument financier ou un titre ni à suivre une quelconque stratégie de placement. Les informations qu'elle contient ne constituent ni un conseil de placement, ni une recommandation de placement, ni une analyse de placement et elles ne sont adaptées à la situation spécifique d'aucun destinataire. Elle n'a pas non plus vocation à servir d'avis financier, juridique ou fiscal et ne peut être utilisée à cette fin. Les informations communiquées sont censées être fiables, mais Schroders n'en garantit ni l'exactitude ni le caractère exhaustif. Schroders décline toute responsabilité quant à d'éventuelles inexactitudes dans les faits présentés ou les opinions exprimées. Les points de vue et informations contenus dans cette présentation ne peuvent servir de base à des décisions de placement individuel ni à des décisions stratégiques.

Les performances du passé ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les cours des actions ainsi que le revenu qui en découle peuvent évoluer à la baisse comme à la hausse et il se peut que les investisseurs ne récupèrent pas leur mise.

Cette présentation reflète les opinions et idées de Schroders. Ces dernières peuvent changer.

Schroders est un contrôleur des données en ce qui concerne vos données à caractère personnel. Dans la politique de confidentialité du groupe Schroders, que vous pouvez consulter sur la page <https://www.schroders.com/fr/privacy-policy/french-belgium/>, vous trouverez les informations sur la manière dont Schroders peut traiter vos données personnelles. Si vous n'avez pas accès à ce site web, notre politique de confidentialité peut être obtenue sur simple demande.

Publié par Schroder Investment Management (Europe) S.A., 5, rue Höhenhof, L-1736 Senningerberg, Luxembourg. Numéro d'enregistrement 37.799. Pour votre sécurité, les communications téléphoniques peuvent être enregistrées ou écoutées.



EST. 1804



Contact

Wim Nagler

Sales Director Belgium & Luxembourg

wim.nagler@schroders.com

Tânia Jerónimo Cabral

Responsable marketing Benelux

tania.jeronimo@schroders.com

www.schroders.be