



Avis d'expert
Le 14 décembre 2021

**« Les investisseurs sont de plus en plus jeunes...
Quelle stratégie patrimoniale doivent adopter ces jeunes
épargnants pour préparer leur avenir tout en conservant leurs
désirs consuméristes ? »**



**Par Philippe Lauzeral, Directeur général délégué de
Stellium**

***Les conseillers financiers doivent s'adapter aux jeunes
investisseurs, plus « consuméristes » que leurs parents et
ayant donc besoin de produits à horizons différents. Ils ont
aussi un rôle pédagogique à avoir auprès de cette
génération séduite par la spéculation et les valeurs
mobilières nouvelle génération (cryptomonnaies, par
exemple).***

« Les investisseurs particuliers sont plus nombreux, plus jeunes et recourent de plus en plus aux neo-brokers depuis la crise Covid » indique l'AMF dans un communiqué de presse du 30 novembre dernier.

L'AMF précise qu'« en trois ans, l'âge moyen des investisseurs particuliers a reculé de 8 ans pour s'établir au-dessous de 50 ans. Sur la seule catégorie des neo-brokers, une génération d'intermédiaires ayant émergé récemment et se présentant avec une offre différenciante, l'âge moyen est désormais autour de 36 ans. »

1^{ère} remarque : on ne peut que se féliciter du recul de l'âge moyen des investisseurs. Il est rassurant de penser que les jeunes actifs prennent conscience de l'importance d'une stratégie d'investissement dès leur plus jeune âge, afin de profiter des vertus de la capitalisation en vue de la préparation de leur retraite notamment.

2^{ème} remarque : cette entrée plus tôt sur les marchés financiers et immobiliers implique toutefois des comportements et des attentes différentes, que les professionnels de la gestion patrimoniale doivent prendre en compte.

1. Adapter les conseils à un besoin d'investissement pas forcément long terme

On le sait, les jeunes générations attachent une importance grandissante aux loisirs. Certes, elles veulent bien préparer leur avenir financier (d'autant plus qu'elles ont compris que leurs pensions de retraite dépendront en partie d'une initiative privée), mais elles veulent aussi profiter de la vie. Cela explique que certains jeunes actifs préfèrent remettre à demain leur stratégie d'épargne. Il s'agit donc d'établir une stratégie patrimoniale adaptée à d'éventuels besoins de liquidités, de temps à autre.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Les marchés financiers permettent cette stratégie, y compris dans le cadre d'enveloppes financières attractives comme l'assurance vie, par exemple, ou, de façon plus contrainte, le PER. Dans les deux cas, des rachats partiels sont autorisés.

L'assurance vie, par exemple, traîne encore cette image de produit fermé pour une longue durée, alors que les retraits partiels sont tout-à-fait possibles - sans raison exigée - même au cours des huit 1ères années ! La fiscalité n'est pas rétroactive pour ces rachats, qui bénéficient, en plus, d'un abattement. Dans les deux cas, l'imposition à l'impôt sur le revenu au barème progressif peut être choisie si elle est plus intéressante.

Certains jeunes actifs privilégiant une mobilité géographique pour suivre les opportunités professionnelles en France voire à l'étranger peuvent vouloir privilégier l'investissement locatif en direct pour se constituer du patrimoine en bénéficiant le cas échéant d'un mécanisme d'incitation fiscale - attention toutefois si une mobilité à l'étranger est anticipée elle ferait perdre l'avantage fiscal d'un investissement Pinel, dans ce cas il conviendra de privilégier un investissement en loueur en meublé ou en SCPI.

Donner du sens à son investissement est un élément déterminant pour cette jeune génération. Qu'il s'agisse de choisir des unités de compte ISR dans son contrat d'assurance-vie ou d'investir dans « l'économie réelle » et le soutien aux ETI et à l'innovation par un investissement en FIP ou FCPI, il existe de nombreuses solutions pour répondre à cette quête de sens.

Cette panoplie de produits moyen terme, ou long terme plus ou moins risqués et plus ou moins liquides, doit permettre aux plus jeunes de se déstresser par rapport à l'investissement patrimonial. Économiser dans une optique retraite n'est pas contradictoire avec une utilisation des bénéfices de temps à autre.

2. Rappeler aux jeunes investisseurs les règles de base d'une gestion de patrimoine optimisée

La satisfaction de voir les jeunes actifs entrer plus tôt dans le domaine de l'investissement est toutefois quelque peu ternie par la constatation qu'ils optent parfois pour une stratégie dangereuse, faisant fi des règles de base de la gestion de patrimoine. De la pédagogie est indispensable pour leur apprendre les bons réflexes.

Il ne s'agit pas bien-sûr de rejeter l'investissement en cryptomonnaies, tellement à la mode comme le montre l'étude de l'AMF, mais plus simplement de prendre cette classe d'actif pour ce qu'elle est à savoir un actif extrêmement volatil et spéculatif ne reposant pas forcément sur des fondamentaux objectifs sur lesquels s'appuyer. Il s'agit de rappeler à ces jeunes générations d'investisseurs les règles de base de l'investissement patrimonial pour leur permettre de préparer sereinement leur avenir et d'atteindre leurs objectifs de vie.

Le patrimoine est une véritable stratégie qui se construit toujours en s'appuyant sur 3 piliers dont l'équilibre évolue en fonction des âges et des objectifs : la rentabilité, la disponibilité, mais aussi la sécurité qui est parfois oubliée... S'il est bon de viser plusieurs horizons de placements (et pas seulement du long terme) pour « profiter de la vie », diversifier ses placements est aussi indispensable. Cette diversification peut se faire à tous niveaux : produits qui peuvent eux-mêmes être divers (rien n'empêche d'investir dans plusieurs SCPI), mais aussi allocations d'actifs diverses. Un contrat d'assurance vie est un couteau suisse qui peut contenir des valeurs mobilières et de l'immobilier. La sécurité passe aussi par une entrée dans les produits à différents moments (épargne progressive programmée).

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Si la jeune génération doit apprendre à faire entrer un peu plus de sécurité dans sa stratégie patrimoniale, il est un domaine dans lequel elle est plus à l'aise : la gestion dynamique des actifs. Car le revers de la médaille des anciennes générations est souvent là : une fois choisie la palette de placements diversifiés, l'immobilisme prévaut. Or, le monde des placements évolue à vitesse grand V, et, en finances, notamment, il est souvent payant d'arbitrer. Le dynamisme, sur ce plan, des plus jeunes, joue en leur faveur. Les nouveaux investisseurs n'hésitent pas, par exemple, à réduire l'enveloppe fonds en euros de leurs contrats d'assurance vie au profit des unités de compte, plus rentables. Un très bon réflexe, qui devrait servir d'exemple aux générations plus âgées.

À propos de Stellium

Spécialisée depuis 1992 dans l'investissement immobilier locatif et dans les solutions patrimoniales, Stellium, au travers de ses trois entités Stellium Placement, Stellium Immobilier et Stellium Financement, distribue son offre via son réseau exclusif de 1300 consultants indépendants Prodémial.

Stellium a obtenu la médaille de bronze dans la catégorie « Meilleur Groupe de Conseillers en Gestion Patrimoine » lors du Sommet Patrimoine et Performance 2021.

À propos de Stellium Placement

Spécialiste en solutions patrimoniales Stellium Placement distribue son offre via son réseau exclusif de consultants Prodémial. Depuis 20 ans, Stellium Placement sélectionne en toute indépendance une offre globale de solutions innovantes en architecture ouverte.

Solutions d'épargne financière : une offre haut de gamme totalement digitalisée en assurance-vie ultra accessible des 50 €, une offre retraite (PER & Madelin), une offre en épargne salariale (PEI, PERCOI) sont à disposition pour répondre à tous les objectifs patrimoniaux d'une clientèle de particuliers et d'entreprises. Une offre négociée auprès de signatures référentes sur le marché (Apicil, VIE Plus et Oddo BHF, Primonial) et plus de 50 sociétés de gestion en valeurs mobilières.

Solutions d'épargne immobilière : les SCPI les plus compétitives du marché auprès de 7 sociétés de gestions sont sélectionnées, donnant accès à l'ensemble des segments de l'immobilier tertiaire (bureaux, commerces, entrepôts...) en France comme à l'étranger.

Solutions fiscales : tous les dispositifs en placement permettant aux investisseurs d'optimiser leur fiscalité : SCPI fiscales, Girardin industriel ou FIP FCPI

Solutions de diversification : supports d'investissement non-côtés dans l'immobilier ou en capital investissement

Solutions de prévoyance : nouveau pilier de l'approche globale de Stellium Placement afin de répondre au besoin universel de protection des investisseurs, de leur famille et de leur patrimoine.

Stellium Placement fait partie des acteurs indépendants les plus importants du marché avec, en 2020, **400 millions d'euros collectés** dont 180 en SCPI, et 220 en Assurance-Vie et PER pour un encours total d'**1,4 milliard d'€**.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>