



Répondre aux besoins des jeunes et des moins jeunes

Le nouveau défi des conseillers qui travaillent auprès de clients fortunés



MACKENZIE
Patrimoine privé

Quarante ans, c'est
la vieillesse de la
jeunesse, mais
cinquante ans, c'est
la jeunesse de
la vieillesse.

Victor Hugo

Ceci est le troisième livre blanc d'une série commandée par Placements Mackenzie qui examine les enjeux actuels et émergents associés au segment des personnes fortunées au Canada. Dans les deux documents précédents, nous avons traité de la richesse et de l'influence croissantes des femmes en tant que clientes des gestionnaires de patrimoine, ainsi que des besoins et attentes uniques des entrepreneurs.

Le présent document se penche sur les attitudes et les exigences de la plus jeune cohorte des clients fortunés – les milléniaux – et les compare à celles des clients nantis plus âgés, souvent appelés la génération des têtes grises, même si en réalité beaucoup d'entre eux peuvent être classés dans la catégorie des baby-boomers.

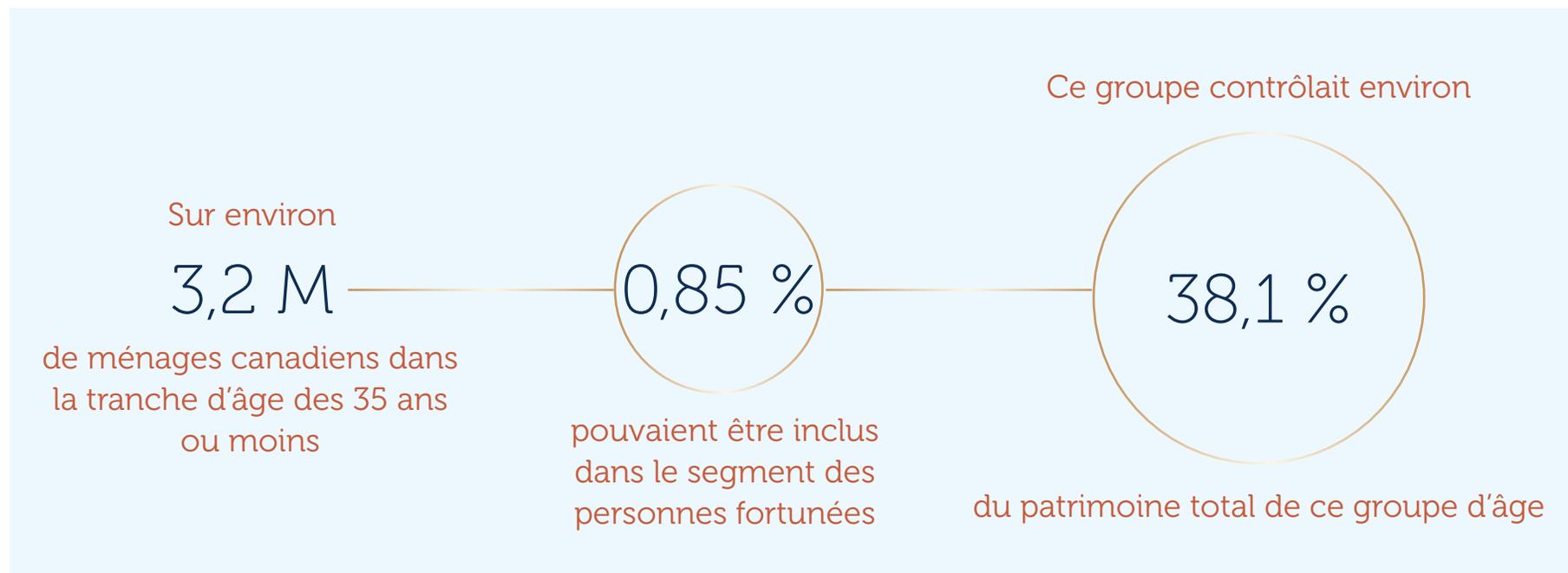
Les milléniaux fortunés

Avant de passer en revue les différences et les similitudes entre les deux groupes, il convient d'examiner certaines données de base afin de mettre en contexte les commentaires qui suivent. Les ménages fortunés sont ceux dont le patrimoine financier personnel est d'au moins un million de dollars, sans compter l'actif immobilier et les actions de sociétés privées. Dans le contexte du présent document, les milléniaux sont les personnes qui étaient âgées de moins de 40 ans à la fin de 2020 et les têtes grises sont les personnes qui avaient 75 ans ou plus à la même date.

À la fin de 2020, Investor Economics a estimé que parmi les quelque 3,2 millions de ménages canadiens dans la tranche d'âge des 35 ans ou moins, 27 300 –

soit 0,85 % – pouvaient être inclus dans le segment des personnes fortunées. Bien que petit en nombre, ce groupe avait un patrimoine financier personnel d'environ 68,9 milliards de dollars, soit 38,1 % du patrimoine total de ce groupe d'âge. Si l'on élargit ce groupe pour y inclure les milléniaux les plus âgés (ceux qui ont entre 35 et 40 ans), le nombre de ménages passe à 54 000 et le patrimoine total à 101,8 milliards de dollars.

Un simple calcul permet de constater que chaque ménage fortuné de la génération des milléniaux contrôle 1,8 million de dollars, ce qui en fait une cible attrayante pour un large éventail de conseillers financiers et de banquiers privés qui les considèrent comme une cohorte d'emprunteurs actifs.



Les têtes grises

À l'autre extrémité du spectre se trouve un groupe qui peut être peu attrayant pour les banquiers privés mais d'un grand intérêt pour les agents fiduciaires, celui des têtes grises fortunées. Cette cohorte comptait environ 203 000 personnes à la fin de 2020 et contrôlait un montant impressionnant de 604,5 milliards de dollars d'actifs investissables, soit 49,5 % du patrimoine total de la cohorte des têtes grises.

Si l'on considère uniquement le segment des personnes fortunées, les têtes grises représentent environ 22,2 % des ménages, mais elles détiennent seulement 14,2 % du patrimoine. Ce chiffre s'explique par des dépenses importantes en matière de santé et de soins aux aînés, de transferts aux membres de la famille et (dans de nombreux cas) de la nécessité de puiser dans les comptes enregistrés pour maintenir un style de vie confortable dans les dernières années de la retraite. Le patrimoine financier moyen des ménages parmi les têtes grises fortunées est de 2,9 millions de dollars, soit bien moins que les 4,6 millions de dollars de l'ensemble du segment des ménages fortunés.

Figure 1 – Données par segment (en milliards \$)

	N ^{bre} de ménages	Patrimoine du segment
Milléniaux fortunés	54 000	101,8 G\$
Têtes grises fortunées	203 000	604,5 G\$

Source : Investor Economics WealthMine 2020.

Pour des raisons très différentes, les deux groupes d'âge représentent une occasion d'affaires pour les gestionnaires de patrimoine. Il est important que la communauté des conseillers financiers comprennent bien les intérêts et les exigences très diversifiés des milléniaux et des têtes grises.

Les besoins de la cohorte des têtes grises fortunées (que certains appellent la génération silencieuse, un terme tout à fait inapproprié) ont fait l'objet de nombreuses études et sont bien documentés. Ce sont essentiellement la préservation du capital, la génération de revenus fiables, le soutien de la famille par des dons financiers et la planification du transfert futur d'actifs entre conjoints et entre générations, de la manière la plus efficace sur le plan fiscal et la plus équitable possible.

Figure 2 - Transferts entre conjoints et entre générations de 2020 à 2030 (en milliards \$)

	Transferts bruts	Produits de succession	Transferts nets
Entre conjoints	1 700,3 \$	60,8 \$	1 639,5 \$
Entre générations	1 285,4 \$	78,1 \$	1 207,3 \$

Source : 2021 Investor Economics Household Balance Sheet Report.

Alors que de nombreux milléniaux doivent leur richesse aux généreux transferts de leurs parents, il semble que le degré de confiance en la capacité de gérer le patrimoine familial ne se soit pas transmis aussi facilement. À preuve, une étude de U.S. Trust a montré que 88 % des têtes blanches fortunées avaient confiance dans leur capacité à gérer leur patrimoine, contre seulement 68 % des milléniaux fortunés.¹

Les têtes grises, toujours actives

Selon une étude de Statistique Canada publiée en 2017, la proportion de personnes de plus de 70 ans travaillant à temps plein est passée de 5,4 % en 1995 à 8,8 % en 2015.² Ces données concordent avec les informations tirées des déclarations de revenus produites en 2017, indiquant que les revenus d'emploi des personnes actives de plus de 70 ans totalisaient environ 9,8 milliards de dollars.³

La plupart des membres de la cohorte des têtes grises fortunées ont cessé de travailler à temps plein, mais on observe parmi eux comme dans l'ensemble de la population une tendance à continuer de travailler après l'âge de la retraite. Après tout, Warren Buffett et Charlie Munger, le dynamique duo qui dirige Berkshire Hathaway, ont respectivement 90 et 96 ans. Non seulement ils sont encore actifs après l'âge de 70 ans mais, d'après les informations tirées des déclarations de revenus déposées en 2017, un peu plus de 159 000 Canadiens de plus de 70 ans, sans doute toutes des personnes fortunées, ont déclaré un revenu d'entreprise ou d'emploi.

Dans une certaine mesure, cette volonté de continuer à travailler peut être motivée par le fait que les personnes fortunées peuvent s'attendre à vivre confortablement plus longtemps que leurs pairs moins prospères.⁴ Cette tendance à travailler au-delà de l'âge de 71 ans (âge auquel les REER sont remplacés par les FERR) peut avoir des conséquences fiscales pour beaucoup. Elle semble également entraîner une tolérance au risque de placement qui va à l'encontre du vieux modèle suggérant que le pourcentage d'obligations dans le portefeuille d'un épargnant soit égal à son âge.

Proportion de personnes de plus de 70 ans travaillant à temps plein



Ces personnes ont déclaré environ

9,5 milliards \$

en revenus d'emploi total

Planification et conseils

Le fait de demeurer financièrement actif peut également tenir au fait que les personnes fortunées les plus âgées sont plus satisfaites de leurs plans financiers et de leur bien-être financier que les plus jeunes. Selon une enquête menée par la firme de recherche américaine Spectrem, 94 % du groupe des plus âgés se sont déclarés satisfaits de leur plan financier, contre seulement 73 % des plus jeunes.⁵

Fait encourageant pour les conseillers financiers, même s'ils semblent satisfaits de leur situation financière, les milléniaux (et les membres de la génération X) fortunés, en partie en raison des perturbations causées par la pandémie mondiale, sont presque deux fois plus désireux que leurs parents de réviser ou d'élaborer un plan financier complet.⁶ La pandémie a eu une influence, mais aussi la participation accrue des femmes aux décisions financières prises par les ménages des milléniaux fortunés (sujet du premier livre blanc de cette série).

Mais, voilà le hic, pour ne pas dire le défi pour les conseillers. Pour les personnes fortunées les plus âgées, l'objectif de la planification était tout simplement de mener une vie sans souci financier (57 %) et d'assurer à leurs enfants une vie confortable (54 %). Ces admirables intentions sont toutefois bien loin des priorités financières des milléniaux fortunés, qui considèrent la réussite entrepreneuriale (65 %) et la contribution au changement dans la collectivité ou le monde (51 %) comme leurs principaux objectifs à long terme.⁷ Il est difficile d'imaginer que le même logiciel de planification financière puisse répondre à ces objectifs très différents!

Les milléniaux (et les membres de la génération X) fortunés, en partie en raison des perturbations causées par la pandémie mondiale, sont presque deux fois plus désireux que leurs parents de réviser ou d'élaborer un plan financier complet.

Choisir un conseiller

Le Pew Research Center décrit les milléniaux comme les « enfants nés de parents immigrants au pays du numérique »⁸. La perception du public est celle de jeunes adultes paresseux et instruits, agrippés à leur téléphone portable et échangeant des jetons non fongibles sur des plateformes technologiques portant des noms tels que Stash et Acorns. Bien que cela puisse être vrai pour les milléniaux en général, les milléniaux fortunés sont très différents (même si 80 % d'entre eux sont effectivement agrippés à leur téléphone portable⁹).

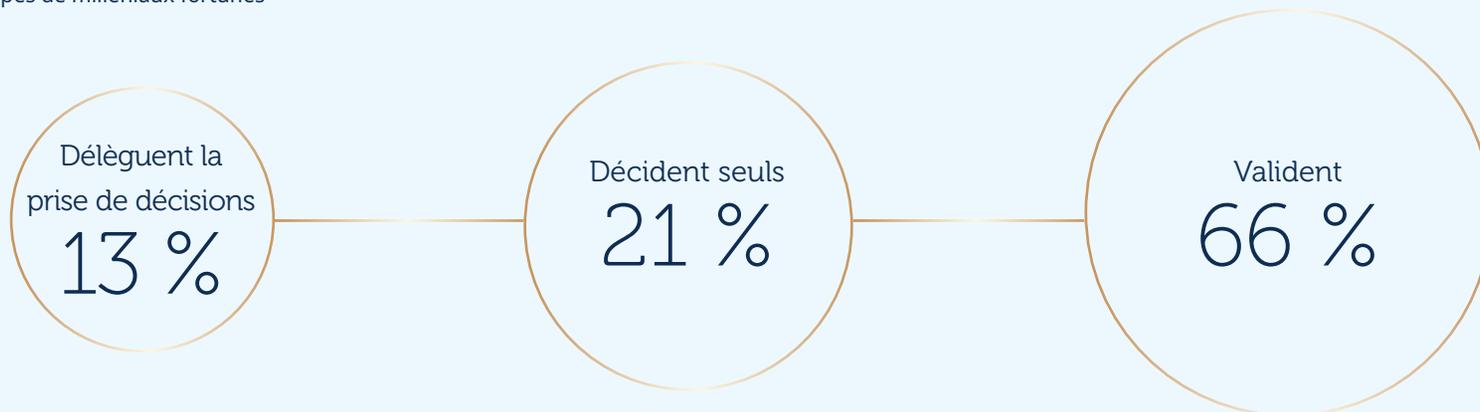
Bien que leur génération soit la plus instruite de l'histoire, les milléniaux fortunés recherchent des conseils financiers professionnels, deux tiers d'entre eux s'identifiant comme n'étant ni enclins à déléguer la prise de décision ni à décider seuls, mais plutôt comme des personnes qui jouent un rôle majeur dans les décisions financières du ménage en utilisant les informations d'un conseiller.¹⁰

La même étude suggère également que les milléniaux fortunés préfèrent nettement traiter avec un conseiller qui a à peu près leur âge, c'est-à-dire moins

de 40 ans. Outre la proximité en âge, les membres de cette cohorte exigent des points d'accès multiples, un service personnalisé de haut niveau, une réputation de qualité et un flux d'idées de placement.

Comme si cela ne suffisait pas, les milléniaux fortunés estiment qu'un bon conseiller financier contribue de manière importante à l'accroissement de leur patrimoine et placent ce facteur d'enrichissement avant la perspective d'un héritage.¹¹ Cependant, contrairement aux têtes grises fortunées, les jeunes millionnaires manifestent de l'insatisfaction à l'égard des gestionnaires de patrimoine – 46 % des milléniaux fortunés aux États-Unis et 56 % au Royaume-Uni se disent insatisfaits – et une volonté de changer de gestionnaire, la majorité de ceux qui sont insatisfaits envisageant de transférer leur portefeuille vers une ou plusieurs plateformes de technologie financière.¹² Il est intéressant de noter que, comme le montrent un certain nombre d'études citées dans ce livre blanc, le coût n'est pas un facteur déterminant dans le choix ou le renvoi d'un conseiller.

Figure 3 - Types de milléniaux fortunés



Source : TD Ameritrade

Placements

Si les priorités financières et les critères de sélection des conseillers diffèrent selon l'âge des personnes fortunées, il s'ensuit qu'il y aura également des différences dans les préférences et les stratégies de placement.

Il existe trois domaines dans lesquels le fossé générationnel est le plus évident. Selon une étude de The Economist Intelligence, l'ensemble des milléniaux canadiens (et pas seulement les fortunés), poussés par un niveau d'instruction supérieur, un désir de diversifier les risques et l'accès à l'information – et, peut-être, la fréquence des voyages avant la pandémie – ont un intérêt beaucoup plus marqué pour les possibilités de placement mondiaux que les épargnants les plus âgés.¹³

Figure 4 – Intérêt pour les placements mondiaux : personnes fortunées préférant les placements mondiaux aux placements nationaux

	Préfèrent	Neutres
Baby-boomers	6 %	25 %
Génération X	23 %	34 %
Milléniaux	29 %	30 %

Source : The Economist Intelligence Unit

En plus d'un intérêt limité pour les placements nationaux classiques, les milléniaux fortunés sont plus nombreux que les têtes grises fortunées à détenir des actifs corporels ou non traditionnels – tels que l'immobilier – et, pour ce qui est des Canadiens, à investir dans des entreprises forestières et des exploitations pétrolières et gazières.¹⁴ Cette méfiance à l'égard des marchés publics découle probablement du fait qu'ils ont vécu une crise financière et une série de corrections des marchés boursiers au cours des deux dernières décennies, des faibles rendements des titres à revenu fixe et d'un horizon de placement beaucoup plus long.

Figure 5 – Propriété et intérêt des gens fortunés pour les actifs corporels

	Possèdent	Intéressés	Total
Têtes grises	32 %	26 %	58 %
Baby-boomers	44 %	23 %	67 %
Génération X	46 %	26 %	72 %
Milléniaux	37 %	53 %	90 %

Source: U.S. Trust.

Parmi les types de placements non traditionnels qui ont de l'attrait pour certains milléniaux fortunés, mais pas tous, on note les cryptomonnaies. Une étude américaine entreprise par CNBC¹⁵ indique que 47 % des milléniaux millionnaires ont placé au moins un quart de leurs actifs investissables dans des cryptomonnaies. On est loin des millionnaires plus âgés qui estiment que les milléniaux éprouvent un « engouement excessif »; 83 % des millionnaires américains interrogés par CNBC n'ont aucune participation dans les monnaies numériques ou les jetons tels que le Bitcoin, l'Ethereum et le Dogecoin. Avant que les conseillers ne se précipitent pour s'inscrire à un cours sur la cryptomonnaie, il convient de noter que, selon d'autres études sur les habitudes de placement des milléniaux, 60 % d'entre eux considèrent que les cryptomonnaies ne sont ni sûres ni fiables.¹⁶

Le troisième domaine qui constitue une priorité pour les milléniaux fortunés est celui des placements durables et responsables. Dans cette catégorie de placements, l'exemple donné par les plus jeunes membres des ménages fortunés a incité les membres les plus âgés de la famille à faire de même et à changer leur optique de placement. Dans un rapport publié par Barclays Private Bank¹⁷, 68 % des épargnants fortunés âgés ont indiqué que leurs enfants exerçaient une influence sur eux en matière d'émissions de GES et de placements. L'influence est une chose, mais l'action en est une autre, comme le montre l'étude de US Trust mentionnée plus haut, dans le cadre de laquelle on a interrogé des personnes fortunées de diverses générations pour savoir si elles avaient ou non revu leurs portefeuilles de placements.

Figure 6 – Révision des portefeuilles en fonction de leur empreinte (voir feuille de calcul)

	2014	2017
Têtes grises	19 %	15 %
Baby-boomers	27 %	29 %
Génération X	39 %	49 %
Milléniaux	47 %	76 %

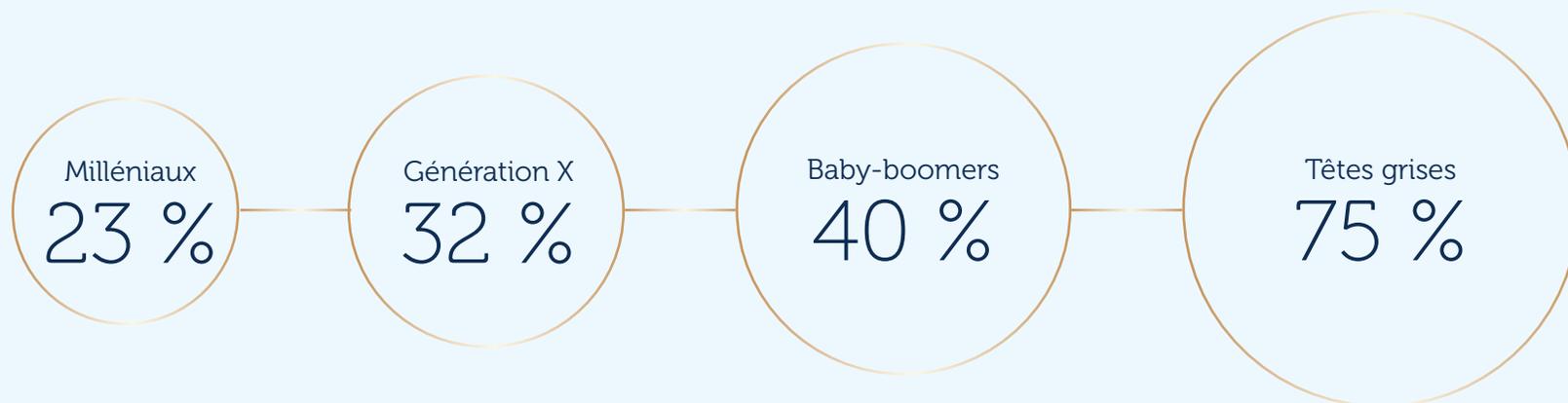
Source: U.S. Trust

Bien qu'il puisse y avoir une harmonie familiale au sein des ménages fortunés sur la nécessité de faire des placements responsables, l'étude de Barclays a également mis en évidence des différences de points de vue entre les générations sur certaines valeurs financières fondamentales – notamment le degré de tolérance au risque – qui peuvent avoir une incidence sur les décisions de placement.

Dans une certaine mesure, cette tolérance variable au risque et à la volatilité des marchés est illustrée par la réaction des différentes générations à la correction des marchés qui a eu lieu dans les premiers jours de la pandémie mondiale.

Une étude mondiale en ligne menée en avril 2020 auprès d'investisseurs par un grand gestionnaire d'actifs¹⁸ a révélé que 75 % des membres de la génération des têtes grises – qui ont traversé de nombreux cycles de marché dans leur vie – ont maintenu le même niveau de risque, tandis que seulement 23 % des milléniaux ont gardé le cap plutôt que de modifier leur portefeuille.

Figure 7 – Investisseurs ayant maintenu le même niveau de risque pendant la correction du marché en 2020



Source: Schroders Investor Survey

Une autre étude¹⁹ a montré que l'argent était une question prioritaire pour les milléniaux fortunés, 51 % d'un groupe échantillon ayant passé plus de quatre heures à parler d'argent au cours de la semaine précédant l'enquête, contre seulement 29 % des plus de 50 ans. Ces deux études montrent que les milléniaux fortunés participent plus personnellement et plus activement à la gestion de leur patrimoine que les générations précédentes.

Dernières observations

Même si beaucoup d'encre a coulé sur la façon dont le secteur canadien de la gestion de patrimoine doit s'adapter aux besoins et aux attentes des milléniaux fortunés, de nombreuses preuves suggèrent que ce n'est pas le moment pour le secteur d'abandonner ses clients les plus âgés. Au début de ce livre blanc, on a vu que parmi les personnes fortunées, le patrimoine contrôlé par les têtes grises était égal à au moins huit fois celui contrôlé par les milléniaux. En outre, une analyse de la plus récente liste des 400 Américains les plus riches selon Forbes montre que 37 % d'entre eux ont plus de 75 ans et que 9 % seulement ont moins de 40 ans.

Sans perdre de vue les membres les plus âgés de la clientèle fortunée, il est important pour les conseillers de reconnaître que le Canada entre dans une période où près de 1,5 billion de dollars passeront d'une génération à l'autre et que de nombreux milléniaux verront leur richesse s'accroître. En partie grâce à des héritages considérables et en partie grâce à leur propre réussite professionnelle et financière, d'ici 2030 le nombre de milléniaux pouvant être inclus dans le segment des personnes fortunées aura augmenté de 189 000 pour atteindre environ 243 000. La richesse détenue par ce groupe aura également connu une croissance impressionnante d'ici 2030 pour représenter 19 % du patrimoine total des personnes fortunées, soit 1,4 billion de dollars.

La richesse est, par essence, une affaire de famille et les conseillers devront relever le défi de travailler avec l'ancienne et la nouvelle génération s'ils veulent conserver leurs précieuses relations d'affaires et en établir de nouvelles.

Notes

- ¹ U.S. Trust Insights on Wealth and Worth. U.S. Trust. 2017.
- ² Recensement en bref. Les personnes âgées au travail au Canada. Statistique Canada. 2017.
- ³ Statistiques sur le revenu 2019 (année d'imposition 2017). Agence du revenu du Canada. 2020.
- ⁴ Journal of the American Medical Association. 2017.
- ⁵ Rapporté dans le Family Wealth Report. 2014.
- ⁶ UBS Investor Watch. UBS. Juin 2021.
- ⁷ The Why of Wealth Report. Boston Private. 2018.
- ⁸ Pew Internet & American Life Project. 2006.
- ⁹ Millennials and Wealth Management. Deloitte. 2015.
- ¹⁰ Gen Y investor Insights: Millennial Millionaires in the Making. TD Ameritrade. 2015.
- ¹¹ Ibid.
- ¹² Strategies to win in the new private banking world. Simon Kucher & Partners. 2021.
- ¹³ The Shifting Landscape of Global Wealth. The Economist Intelligence Unit. 2019.
- ¹⁴ U.S. Trust. Insights on Wealth and Worth. U.S. Trust. 2017.
- ¹⁵ CNBC Millionaire Survey. CNBC. 2021.
- ¹⁶ Butterfield Mortgages Limited survey. 2019.
- ¹⁷ Barclays Private Bank's Smarter Succession. The Challenges and Opportunities of Intergenerational Wealth Transfer. Barclays Bank. 2020.
- ¹⁸ Global Investor Study. Schroders. 2020.
- ¹⁹ Étude de la JP Morgan Private Bank citée dans Millennials Push to Put Family Wealth into Impact Investments. Financial Times. 19 octobre 2019.
- ²⁰ The Definitive Ranking of the Wealthiest Americans in 2020. Forbes. Septembre 2020.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec votre équipe des ventes de Placements Mackenzie ou avec Patrimoine privé Mackenzie.

Toronto: 416-922-5322, p. 4891

Sans frais : 1-888-635-7070, p. 4891

Institutional Shareholder Services Canada Inc. (une division d'ISS Market Intelligence faisant affaire sous le nom d'Investor Economics) fournit des services essentiels et exclusifs de données, de veille stratégique, de recherche et de consultation au secteur des services financiers de détail au Canada et contribue avec d'autres sociétés du réseau d'ISS à répondre aux besoins en matière de renseignements de la communauté mondiale de la gestion d'actifs. La division des renseignements sur le marché de l'ISS comprend les plateformes de données de pointe BrightScope, Financial Clarity, Local Market Share, Mortgage Clarity et Simfund, ainsi qu'une gamme complète de services de recherche et d'analyse mondiaux, y compris 529 et ABL Solutions, Investor Economics, Market Metrics, et Plan For Life.

Le présent document est publié à titre informatif seulement. L'éditeur et ses fournisseurs de données ont pris toutes les précautions usuelles et raisonnables pour déterminer que les renseignements contenus dans le présent document ont été obtenus de sources jugées fiables, et que les procédures utilisées pour les résumer et les analyser soient fondées sur des pratiques et des principes reconnus dans le secteur des fonds d'investissement. Toutefois, les forces du marché applicables à l'objet du présent document peuvent évoluer de façon soudaine et importante, et la disponibilité et la fiabilité des données varient d'un moment à l'autre. Par conséquent, ni l'éditeur ni ses fournisseurs de données ne donnent de garantie quant à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à l'actualité des renseignements, de l'analyse ou des points de vue contenus dans le présent document, ou quant à leur utilité ou à leur pertinence dans des circonstances particulières. L'éditeur et ses fournisseurs de données se dégagent de toute responsabilité de quelque nature que ce soit à l'égard de tout préjudice découlant de l'utilisation du présent document. Le rendement antérieur n'est pas garant des résultats futurs.

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire. Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.