LES FEMMES ET LA GESTION DE PATRIMOINE : un nouveau paradigme

Le secteur des services financiers connaît actuellement un changement radical.

La prochaine génération d'investisseurs sera plus jeune et beaucoup plus diversifiée. Les femmes jouent un rôle de plus en plus important dans la constitution de leur patrimoine familial et personnel.

Une puissance économique EN FORTE CROISSANCE

Les femmes sont sous-représentées dans le monde des investisseurs :

mais la situation est en train d'évoluer rapidement. Bien que diverses raisons culturelles et sociétales contribuent à ce changement, il existe également un autre moteur plus évident : la croissance de leur puissance économique.

2014 : 23 billions de dollars

2020 : 72 billions de dollars

La richesse contrôlée par les femmes aux États-Unis passera de 14 billions de dollars à 22 billions de dollars entre 2014 et 2020.

51%

Les femmes contrôlent aujourd'hui 51 % du patrimoine privé aux États-Unis.
(BMO Wealth Report)

10,7 billions de dollars

Les femmes devraient hériter d'un patrimoine intergénérationnel de 28,7 billions de dollars au cours des 40 prochaines années.

Les femmes sont les principaux décideurs des familles :

quand il s'agit de faire des mouvements financiers.

96%

96 % des femmes ont la responsabilité première ou partagée pour les décisions financières familiales.
(Forbes)

70% 80%

70-80 % des achats sont à l'initiative des femmes.
(Forbes)
(BMO Wealth Report)

Les femmes deviennent des sources de revenus

et de richesse plus importants pour leurs familles :

40%

Les femmes détiennent les principaux revenus familiaux dans 40 % des ménages américains, soit 4 fois plus qu'en 1960.
(BMO Wealth Report)

30%

Les femmes détiennent 30 % des actifs financiers privés aux États-Unis.
(BMO Wealth Report)

Les femmes sont hautement qualifiées

Elles constituent désormais la majorité des titulaires de Bachelor (57 %), de Master (60 %) et de Doctorat (52 %) aux États-Unis.

57% Bachelor ★★

60% Master ★★★

52% Doctorat ★★★★

L'ÉCART en matière de gestion de patrimoine

Alors que l'influence des femmes augmente au sein de la famille, comment sont-elles gérer leur patrimoine ?

Il est intéressant de noter que des études montrent que les femmes investissent 9 % de leur salaire contre les hommes : ce différentiel des placements dépendrait des salaires dans le secteur des services financiers :

Les femmes sont de meilleures épargnantes,

Certaines recherches indiquent que les femmes gèrent de meilleurs rendements (+0.4 % en moyenne) sur leurs investissements. (Fidelity)

et gagnent en moyenne 8.6 % de leur salaire par rapport aux hommes (8.6 % du salaire)
(Employee Benefit News)

Mais ces avantages sont-ils utilisés à leur potentiel maximum ?

Les femmes obtiennent de moins bons résultats

Les femmes ont systématiquement tendance à obtenir de moins bons résultats aux tests d'éducation financière.

Les femmes sont de moins bons résultats que les hommes en matière d'éducation financière, et cet écart peut impacter négativement le bien-être financier des femmes sur le long terme. (Securities Industry Institute)

Les femmes investissent moins

Certaines recherches indiquent que les femmes investissent jusqu'à 40 % de moins que les hommes.
(Investing.com)

Selon une autre étude, si les femmes rejoignent L'ODDE elles seraient 33 % moins susceptibles d'investir l'argent que les hommes.
(Lexington Law)

Pourquoi est-ce que les femmes sont si peu à investir, et comment le secteur financier pourrait-il mieux les servir ?

Evolution des préoccupations

Les données d'un récent sondage réalisé par New York Life Investments expliquent pourquoi les femmes peuvent être mal desservies par le secteur des services financiers.

Raisons qui pousseront les femmes à changer de conseiller financier (parmi celles qui ont changé) :

33% pour faible rendement

27% pour manque de contacts personnels avec le conseiller financier

29% pour mauvais service client

En d'autres termes, les femmes ne changent pas de conseiller financier simplement à cause de leurs faibles performances

d'autres facteurs plus complexes entrent en ligne de compte.
Les femmes veulent des conseillers qui les aident à atteindre leurs objectifs.
62 % des femmes déclarent avoir des besoins et des défis uniques en matière d'investissement.

PERCEPTION des femmes vis-à-vis de l'investissement :

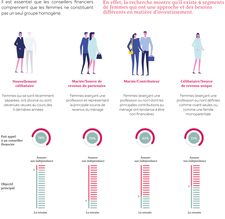
29%

Sur la base de ces résultats, il n'est pas surprenant d'apprendre que 29 % des femmes sont d'accord pour dire qu'avoir une femme en tant que conseiller financier répondrait mieux à leurs besoins.

Mais il existe également d'autres opportunités pour mieux servir les femmes :

Enquête auprès de femmes investisseurs

Les domaines que les femmes considèrent comme importants, qui ont toutefois avec un faible niveau de satisfaction, sont des opportunités pour les conseillers financiers de mieux servir celles-ci.



Les compétences non techniques peuvent influer de manière significative sur le niveau de satisfaction et ce, en ambivalent la relation entre les femmes et leurs conseillers en investissement.

Mais sans doute est-il aussi important de mieux comprendre le client.

Si l'on regarde plus en détail...

Il est essentiel que les conseillers financiers comprennent que les femmes ne constituent pas un seul groupe homogène.

En effet, la recherche montre qu'il existe 4 segments de femmes au sein du marché, ayant des besoins différents en matière d'investissement.

Le secteur financier ne peut libérer le pouvoir des femmes en matière d'investissement que si les besoins uniques des clients sont pris en compte.

THE ladies BANK

Un projet intergénérationnel par des femmes, pour les femmes

L'initiative The Ladies Bank est née en 2016 d'un appel à projets innovants, lancé par le groupe CODDE BNP pour toujours mieux servir ses clients.

Plutôt que de le sentiment qu'il existe un besoin non adressé dans le domaine du conseil patrimonial et financier à l'attention des femmes, il collaborations concurrentes : « La moitié de nos clients sont des femmes, mais 85 % de nos contacts se font auprès des hommes », constatent-elles. Trois étudiantes saisissent l'opportunité.

The Ladies Bank, ce sont plus de 200 membres, bénévoles et partenaires, dont :

- des centaines sur l'actualité fiscale et financière, ainsi que des dossiers pratiques et des conseils sur des partenaires concrets.
- une équipe dédiée formée à des problématiques, soutenue par les experts du groupe CODDE BNP et du groupe CODDE BNP
- un réseau et des conférences sur le gestion patrimoniale, les thématiques économiques et financières, ainsi que des événements exclusifs autour du savoir-faire de belles marques.

L'objectif :

Éveiller l'intérêt des femmes pour la gestion de leur patrimoine à différentes étapes de leur vie.

The Ladies Bank, ce sont aussi :

www.ladiesbank.lu le calme des magazines financiers

Infographie réalisée et adaptée de Ines Yoni, Ok Investments