Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

COMMUNIQUE
de Presse

PARIS, LE 17 OCTOBRE 2012

OBSERVATOIRE UFF-IFOP
DE LA CLIENTELE PATRIMONIALE 2012

Les enseignements clés

1. **Les Français patrimoniaux ont intégré durablement l'environnement difficile dans leur comportement d'investissement.**
2. **Le rendement s'impose comme un critère majeur de choix.**
3. **L'assurance vie en euros décroche.**
4. **L'immobilier neuf séduit pour ses perspectives de rentabilité.**
5. **1/3 des Français patrimoniaux prêt à investir dans le non coté.**
6. **La perspective d'une pression fiscale accrue renforce l'importance et l'exigence de rendement.**
7. **La relation se tend avec les banques traditionnelles. Le modèle du Conseil en Gestion de Patrimoine est le plus apprécié, mais le passage à l'acte reste difficile.**

« Les réponses des Français patrimoniaux au 4ème Observatoire UFF-IFOP de la clientèle patrimoniale confirment la lucidité des Français patrimoniaux vis à vis du contexte et de la gestion de leur patrimoine et confirment la rupture qui s'est produite suite à la crise des subprimes puis celle de la dette européenne. Dans ce contexte, ils souhaitent continuer à être actifs dans la gestion de leur patrimoine et s'ouvrent à de nouvelles classes d'actifs et plus particulièrement aux actifs réels. » souligne Nicolas Schimel, Président Directeur Général de l'UFF.

En effet, leur ouverture au risque est inchangée depuis 4 ans. La perception du risque, associée aux différents types d'investissement, après s'être durcie pendant 3 ans, s'est stabilisée en 2012 comparativement à 2011.

Pour autant, les Français patrimoniaux ne restent pas inactifs dans ce contexte : ils s'impliquent davantage et arbitrent différemment leurs choix en matière d'investissement.

ENSEIGNEMENT N°1

Les Français patrimoniaux ont intégré durablement l'environnement difficile dans leur comportement d'investissement

Ils portent sur leur environnement un regard lucide, tout en restant pessimistes. Leur perception de l'environnement ne se détériore pas. 57% d'entre eux déclarent que l'évolution de la conjoncture a modifié leur comportement d'investissement (contre 51% en 2011 et 45% en 2009). Comme en 2011, les 2/3 disent que les difficultés de la zone euro affectent leurs décisions de placement. A noter, une légère baisse du pessimisme sur l'évolution des marchés financiers.

ENSEIGNEMENT N°2

Le rendement s'impose comme un critère majeur de choix pour les Français patrimoniaux

Quand on étudie sur 4 ans les évolutions des critères de choix d'un investissement, on voit que là où les exigences se portaient sur la régularité de la performance, les critères de choix évoluent vers le couple rendement/risque. Le niveau de rendement est un des 3 critères les plus importants pour 54% des Français patrimoniaux en 2012 contre 45% en 2009. Dans le même temps, le critère de régularité suit une courbe inverse. Si l'appréciation du niveau de risque reste un critère très important, l'exigence de simplicité et de lisibilité s'accroît aussi. La simplicité des produits est devenue un critère important pour 40% des patrimoniaux en 2012, contre 23% en 2009. Dans le même temps le critère fiscal s'érode, surtout quand il s'agit d'immobilier.

ENSEIGNEMENT N° 3

L'assurance vie en euros décroche

En 4 ans l'appétence pour l'assurance vie en euros décroit très nettement : 73% des Français patrimoniaux estimaient en 2009 que c'était le bon moment pour y investir leur épargne, ils ne sont plus que 57% à le penser aujourd'hui. Les produits à capital garanti lui prennent la première place. L'appétence pour les placements en actions continue également à baisser alors que celle pour les obligations croit considérablement pour se hisser au niveau de l'assurance vie en euros. L'assurance vie en unités de comptes a beau pouvoir servir de réceptacle à toutes les formules précédentes, son image souffre, et la part des Français patrimoniaux prêts à y investir passe en 4 ans de 51% à 32%.

ENSEIGNEMENT N° 4

L'immobilier neuf séduit pour ses perspectives de rentabilité

Près d'un Français patrimonial sur 2 pense que c'est le bon moment d'investir dans l'immobilier locatif d'investissement. Ils font preuve d'une appréciation des différents types d'immobilier s'appuyant plus sur des critères socio-démographiques que sur la fiscalité et placent en tête de classement des placements immobiliers les résidences seniors (63%), les EHPAD (59%) et l'immobilier locatif d'investissements dans le neuf à égalité avec l'immobilier dans l'ancien (55%). Les investissements Malraux et Outremer viennent en dernière position. 44% d'entre eux se déclarent intéressés par « l'immobilier locatif d'investissement en logement social avec avantage fiscal », qui préfigure le futur dispositif Duflot

ENSEIGNEMENT N° 5

1/3 des Français patrimoniaux prêt à investir dans le non coté et les actifs réels

Les Français patrimoniaux démontrent un intérêt manifeste pour des produits ancrés dans l'économie réelle : 32% d'entre eux sont détenteurs ou intéressés par les placements dans les PME non cotées, 24% par l'acquisition d'une forêt en direct ou par la souscription de parts de groupements forestiers et 1 sur 5 par l'acquisition directe ou indirecte de vignes.

ENSEIGNEMENT N° 6

La perspective d'une pression fiscale accrue renforce l'importance et l'exigence de rendement

L'accentuation de la pression fiscale semble avoir été intégrée au même titre que le contexte, de ce fait les Français patrimoniaux se recentrent sur des préoccupations patrimoniales à long terme. Dans l'optique d'une pression fiscale accrue, les Français patrimoniaux seraient incités à être plus exigeants en matière de rendement qui deviendrait le premier critère de choix de leurs investissements. Par ailleurs, 22% d'entre eux disent vouloir reconsidérer fondamentalement la répartition de leur patrimoine, ce chiffre passe à 41% pour les détenteurs d'un patrimoine global (immobilier compris) supérieur à 700 000 euros. Ils ne semblent pas remettre en cause leur intérêt pour l'immobilier puisque 2/3 d'entre eux disent que les mesures annoncées ne leur feraient pas renoncer à un investissement immobilier. Il faut aussi noter que l'avantage fiscal Malraux ou Outremer dans le cadre de l'immobilier ne favorisepas l'attractivité de ces solutions. Quant à l'utilisation du relèvement du plafond du livret A, elle n'est pas plébiscitée : seulement 56% des patrimoniaux déclarent souhaiter l'utiliser, ce chiffre descend à 45% pour les foyers disposant d'un revenu supérieur à 75 000 €.

ENSEIGNEMENT N° 7

La relation se tend avec les banques traditionnelles. Le modèle du Conseil en gestion de patrimoine est le plus apprécié, mais le passage à l'acte reste difficile.

La défiance à l'égard des interlocuteurs bancaires généralistes s'accentue : 62% des Français patrimoniaux pensent que ces derniers défendent avant tout les intérêts de leur employeur (contre 57% en 2009) et seulement 30% pensent qu'ils défendent les intérêts de leurs clients. Dans le même temps, la satisfaction globale s'est érodée année après année passant de 84% à 75% entre 2009 et 2012. Ce phénomène ne se traduit cependant pas encore par un changement de référent vers les CGP, salariés ou indépendants, malgré une intention manifestée par plus de 4 sur 10 de privilégier ce type d'interlocuteur à l'avenir. Cela explique sans doute la progression des démarches proactives.

Pour rappel…

C'est dans le cadre de sa réflexion sur une approche du risque post–crise que l'UFF a confié à l'IFOP la réalisation de son Observatoire de la Clientèle Patrimoniale.

L'UFF a souhaité disposer d'un outil de pilotage des attentes et comportements de sa clientèle qui lui permette de :

- *Suivre l'attitude des Français Patrimoniaux vis-à-vis du risque,*
- *Mesurer la perception du risque des produits financiers,*
- *Comprendre la nature et la profondeur des ruptures induites par la crise chez les Français patrimoniaux.*

La première enquête a été réalisée en novembre 2009 via une approche duale, qualitative et quantitative. L'approche quantitative a été reconduite en septembre 2010, septembre 2011 et septembre 2012. Les interviews de l'Observatoire 2012 ont été réalisées par téléphone, du 10 au 17 septembre 2012.

303 Français patrimoniaux ont été interrogés :

- *Détenant des valeurs mobilières ou de l'assurance vie,*
- *Ayant un niveau de patrimoine financier hors immobilier de plus de 30 000 € et une intention de réaliser un placement financier dans les 2 ans.*

152 clients UFF ont également été interrogés.

L'UFF en quelques mots

Banque spécialisée dans le conseil en gestion de patrimoine, l'UFF accompagne depuis 1968 ses clients particuliers et chefs d'entreprise dans la réalisation de leurs stratégies patrimoniales.

La sélection en architecture ouverte des solutions d'investissement proposées par l'UFF garantit l'indépendance, et l'objectivité de ses conseils. Sa gamme de produits et de services couvre l'assurance-vie, les valeurs mobilières et l'immobilier, tout en intégrant un large éventail de produits destinés plus spécifiquement aux entreprises et à leurs dirigeants.

Avec un réseau de 24 agences réparties sur l'ensemble du territoire national et 1100 collaborateurs, dont plus de 800 dédiés exclusivement au conseil, l'UFF accompagne aujourd'hui près de 140.000 clients et figure au premier rang français des sociétés de conseil en gestion de patrimoine.

L'UFF est cotée sur Euronext Paris Compartiment B.

Code Euroclear 3454 - Code ISIN FR0000034548.

L'Union Financière de France est cotée sur Euronext Paris Compartiment B
Code Euroclear 3454
Code ISIN FR0000034548.

L'IFOP en quelques mots

L'Ifop est depuis 1938 un des pionniers et l'un des leaders sur le marché des sondages d'opinion et des études marketing.

Au-delà de ses 3 pôles métiers (omnibus, panels, Phone City), l'Ifop est structuré autour de 6 secteurs porteurs et en résonnance avec les mutations de la société et des marchés : Opinion et Stratégies d'entreprise, l'un des 3 leaders du marché des études d'opinion; Consumer, centré sur les marchés de la grande consommation, de la maison et du bien-être; les Services; les Médias et le Numérique, la Santé qui compte une organisation Global Healthcare, et le Luxe.
Depuis 2008, Ifop renforce son activité Quali et a créé un département Tendances & Planning Stratégique. Ces pôles d'activité partagent tous une même culture des méthodologies de recueil online et offline.

L'Ifop intervient dans une cinquantaine de pays à travers le monde, à partir de ses cinq implantations : Paris, Toronto, Buenos Aires, Shanghai et Hong-Kong.

Pour toutes informations complémentaires, veuillez prendre contact avec :

UFF
Hélène Sada-Sulim
Directrice de la Communication
Tél : 01 40 69 64 77

Golin Harris
Coralie Ménard
Relations Presse
Tél : 01 40 41 56 09