

# OBSERVATOIRE UFF / IFOP DE LA CLIENTÈLE PATRIMONIALE Edition 2012

Perception du risque et comportement d'investissement (point 4)

17 octobre 2012

Uff

Banque Conseil  
en Gestion  
de Patrimoine

# Pourquoi un Observatoire UFF-IFOP de la Clientèle Patrimoniale ?

- **Parce que nous avons la conviction que la Clientèle Patrimoniale a un comportement et des attentes spécifiques, ce qui se confirme année après année.**
- **Pour mieux suivre et identifier l'évolution des attentes des patrimoniaux qui sont la clientèle de l'UFF.**
- **Pour accompagner notre réflexion sur le risque et Suivre l'attitude des Français Patrimoniaux vis-à-vis du risque.**
- **Pour approfondir certains thèmes et en explorer de nouveaux ; soit, en 2012 :**
  - L'intérêt pour les investissements plus orientés sur les actifs réels.
  - L'impact des annonces gouvernementales sur les comportements d'investissement.

# Méthodologie

La première enquête a été réalisée en novembre 2009 via une approche duale, qualitative et quantitative.

L'approche quantitative a été reconduite pour la quatrième fois en septembre 2012. Les interviews 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, pour ceux détenant un patrimoine compris entre 30 000 et 75 000 €, une intention de réaliser un placement financier dans les 2 ans.
- Ces personnes ont été interrogées à partir d'un fichier représentatif de la population française

152 clients UFF **ont également été interrogés mais ne font pas partie du spectre restitué.**

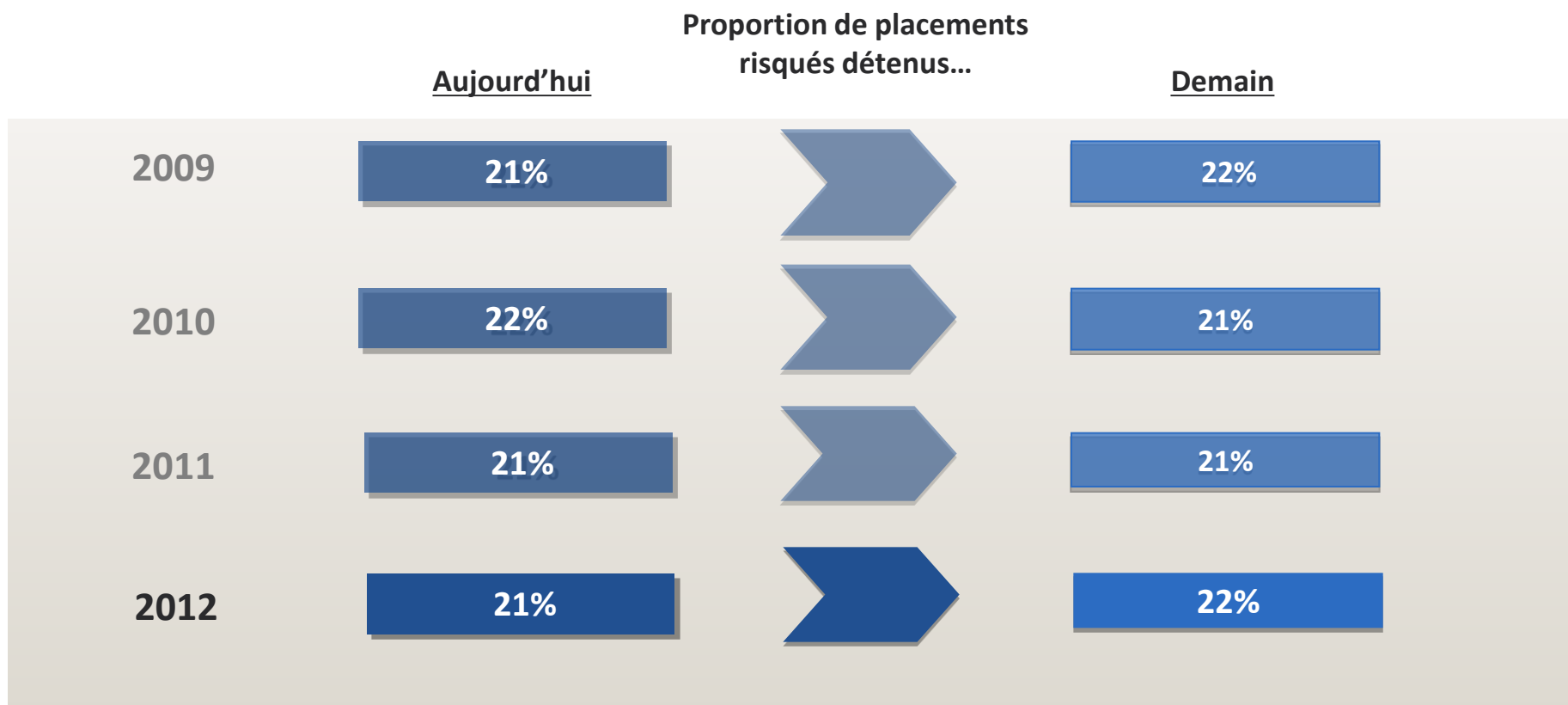
# UNE ATTITUDE VIS À VIS DU RISQUE STABLE DEPUIS 4 ANS

- **Une ouverture au risque inchangée depuis 4 ans**
  - **21%** se confirme comme étant le seuil plancher d'actifs détenus en portefeuille perçus comme risqué
- **Les profils investisseurs des Français patrimoniaux évoluent peu**
- **Une perception du risque, associée aux différents types d'investissement, après s'être durcie pendant 3 ans s'est stabilisée en 2012 comparativement à 2011.**



## Un niveau d'exposition au risque inchangé depuis 2009

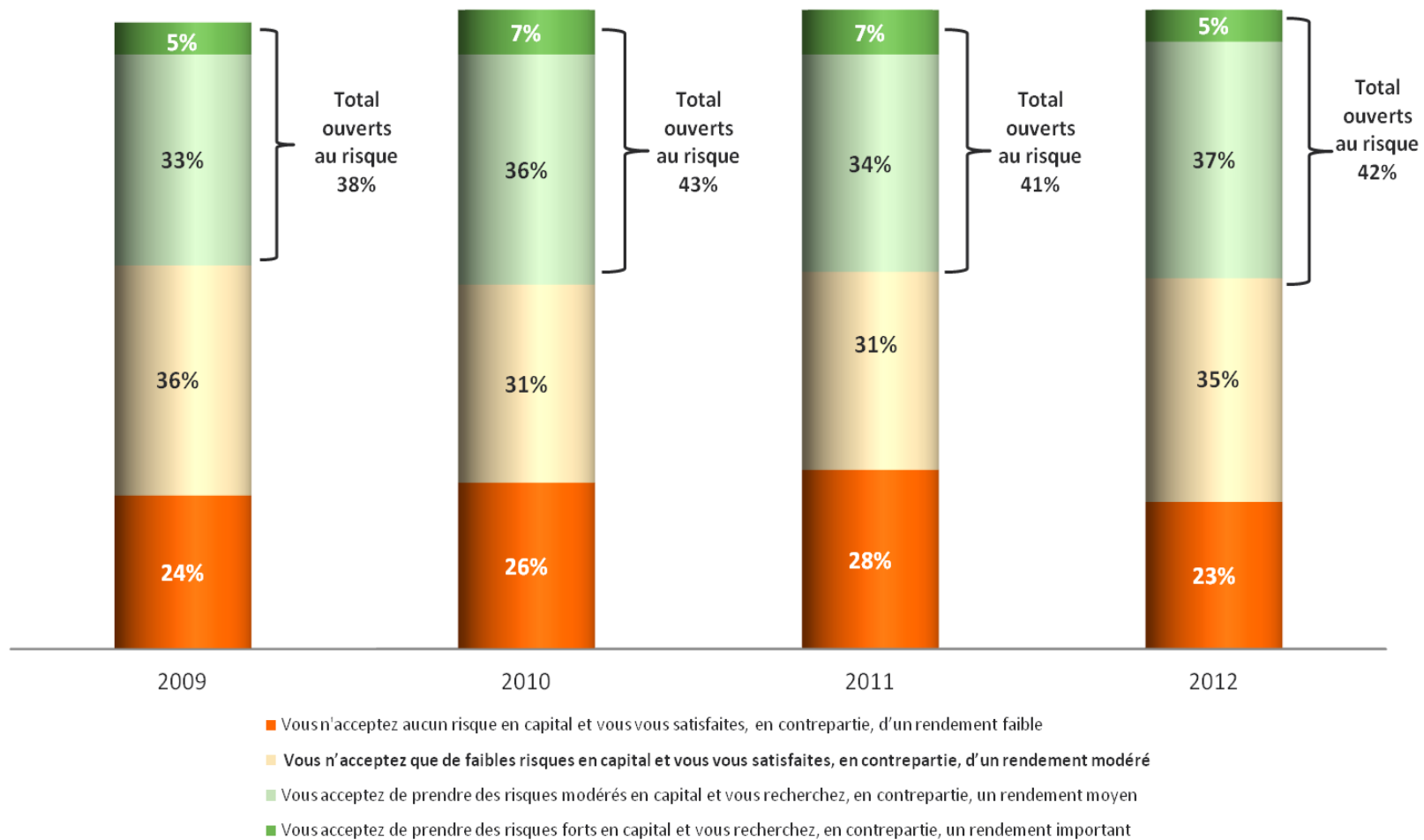
- Q18 . Aujourd'hui, quelle proportion de placements risqués détenez-vous dans votre portefeuille financier (approximativement) ?  
 Q19. Et quelle serait la proportion maximale de placements risqués que vous accepteriez demain dans votre portefeuille financier (approximativement) ?  
 Base ensemble : 2009 : 301 / 2010 : 300 / 2011 : 301 / 2012 : 303





## Le contexte de crise n'a eu qu'un impact marginal sur l'ouverture au risque des Français patrimoniaux depuis 2009.

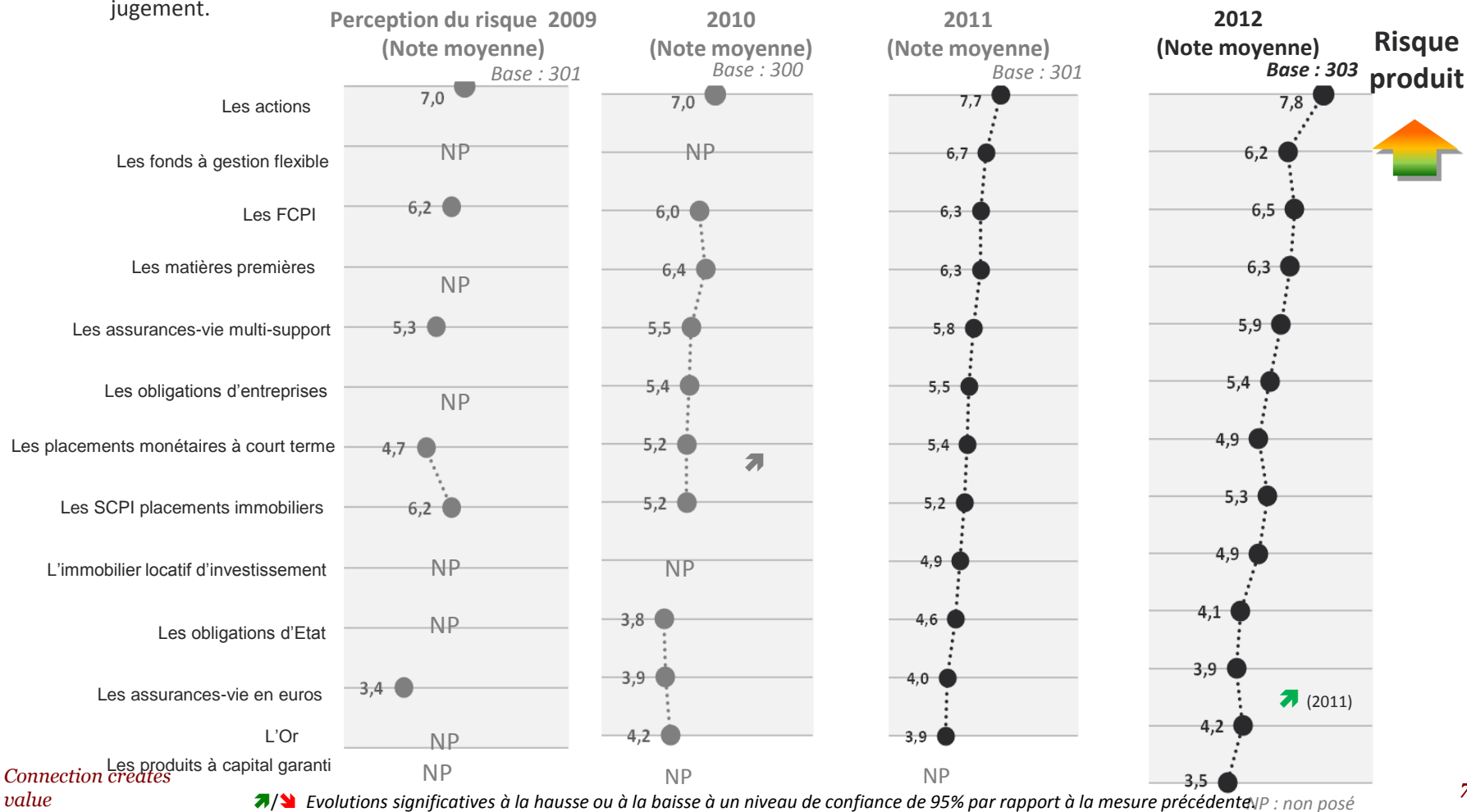
Q15. Parmi les propositions suivantes, quelle est celle qui correspond le mieux à votre profil d'investisseur ?





## La hiérarchie des risques associés aux produits financiers évolue peu.

Q17. Pour chacun des produits financiers suivants, veuillez noter le risque qu'ils représentent selon vous sur une échelle de 0 à 10. La note 10 signifie que selon vous ce produit est très risqué et la note 0 qu'il n'est pas du tout risqué. Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement.



# ENSEIGNEMENT N°1

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

- **57% ont modifié leur comportement d'investissement au regard de la conjoncture** (versus 51% en 2011).
- **2/3 continuent d'être influencés** par l'endettement des pays européens.
- **75% sont pessimistes.** Ils continuent de penser que **leur capacité d'épargne va diminuer dans les 6 prochains mois.**





## La crise financière a un impact croissant sur les comportements de placements des Français patrimoniaux.

Q23. Diriez-vous qu'au cours des 12 derniers mois, la crise financière (libellé 2009/2010) / l'évolution de la conjoncture (libellé 2011/2012) a modifié vos comportements de placements ?

### Impact de la crise financière...

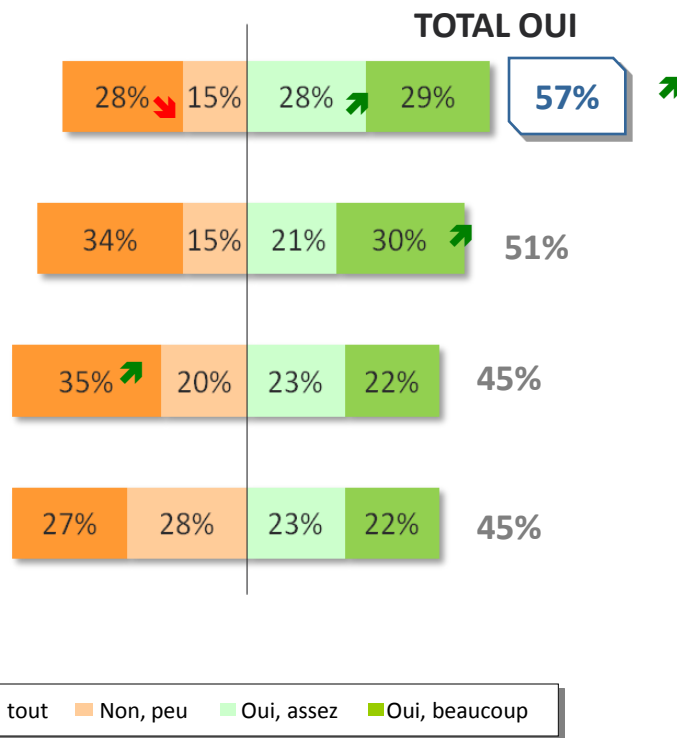
sur leur comportement de placement

**2012**  
Base : 303

**2011**  
Base : 301

**2010**  
Base : 300

**2009**  
Base : 301



↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.

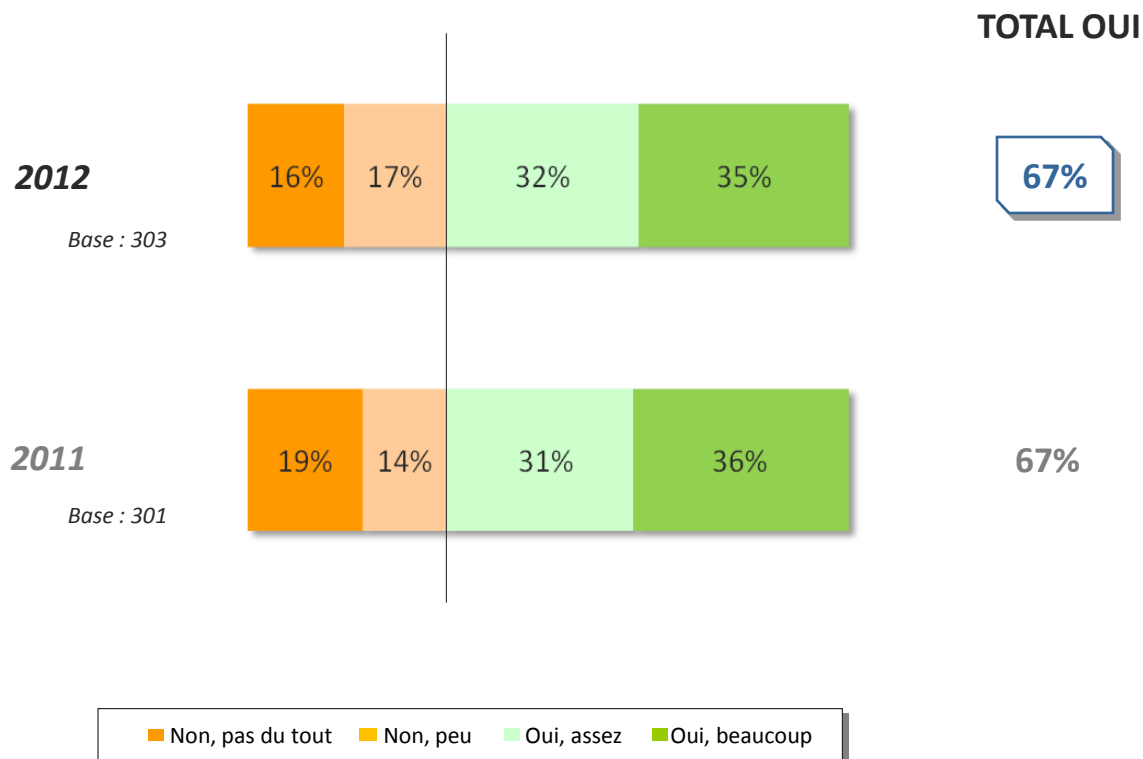
Connection creates value



## La conjoncture économique européenne (endettement, crise de l'euro) impacte les décisions de placement de près de sept interviewés sur dix.

Q48. Diriez-vous que les difficultés rencontrées depuis plusieurs mois par la zone euro face à l'endettement de plusieurs de ses pays membres affectent vos décisions de placements (actions, obligations, assurance-vie, immobilier) ?

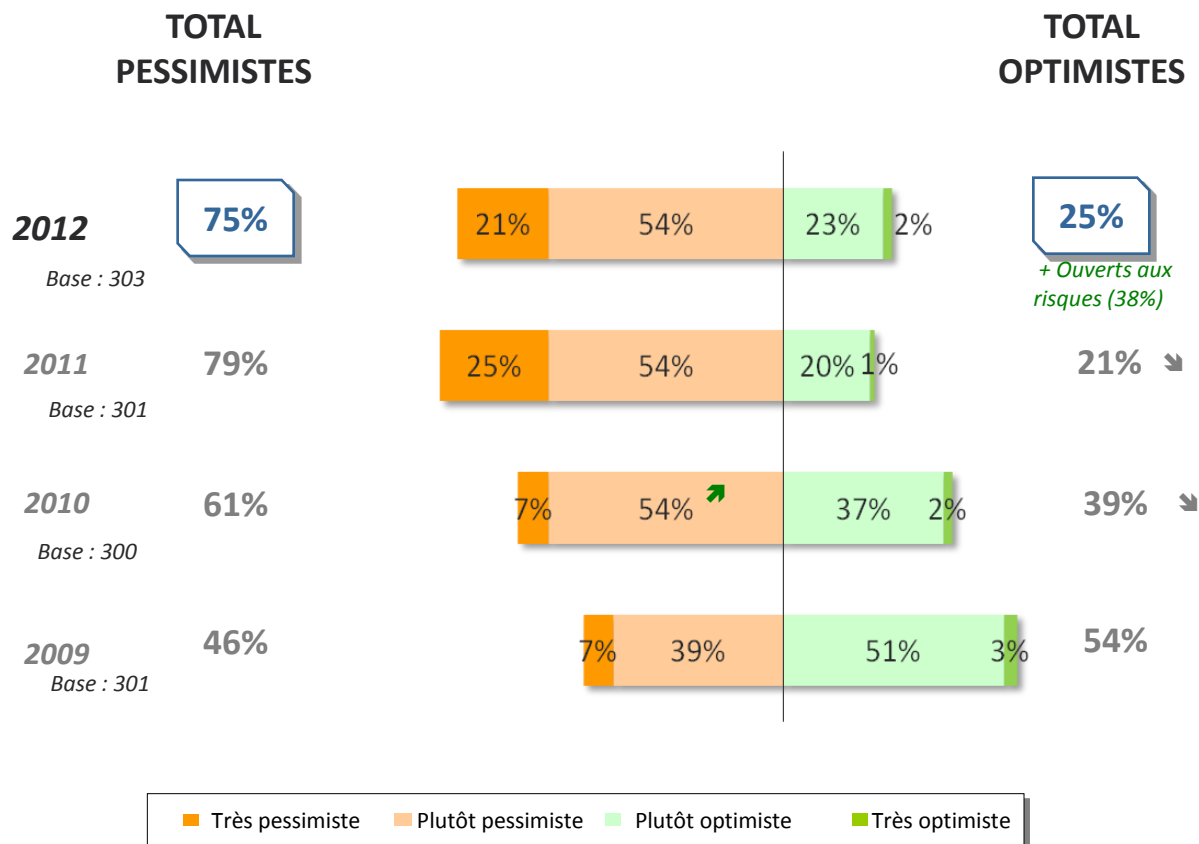
Libellé 2011 : Dans quelle mesure l'endettement des pays européens affecte-t-il vos décisions d'investissements (actions, obligations, assurance-vie) ?





## L'optimisme global à l'égard des marchés financiers se renforce, mais reste très minoritaire.

Q22. Concernant l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois, diriez-vous que vous êtes très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste?

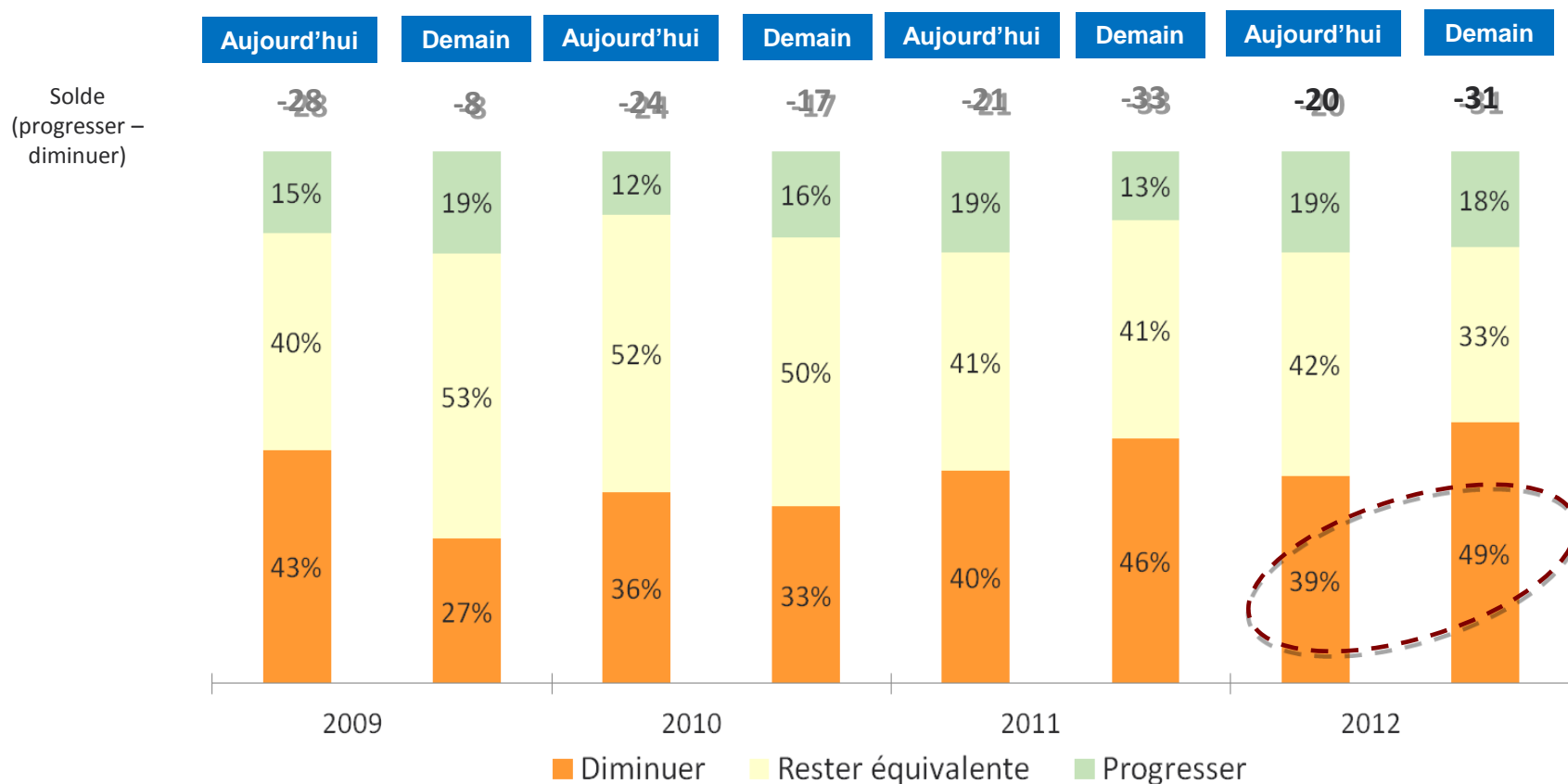




## En dépit d'une relative stabilité de leur capacité d'épargne sur les douze derniers mois, les Français patrimoniaux expriment un fort pessimisme concernant les douze mois à venir.

- Q6. De manière générale, diriez-vous que votre capacité d'épargne et de placements au cours des 12 derniers mois a progressé, est restée équivalente ou a diminué ?
- Q7. Et pensez-vous que votre capacité d'épargne et de placements dans les 12 prochains mois va progresser, rester équivalente ou diminuer ?

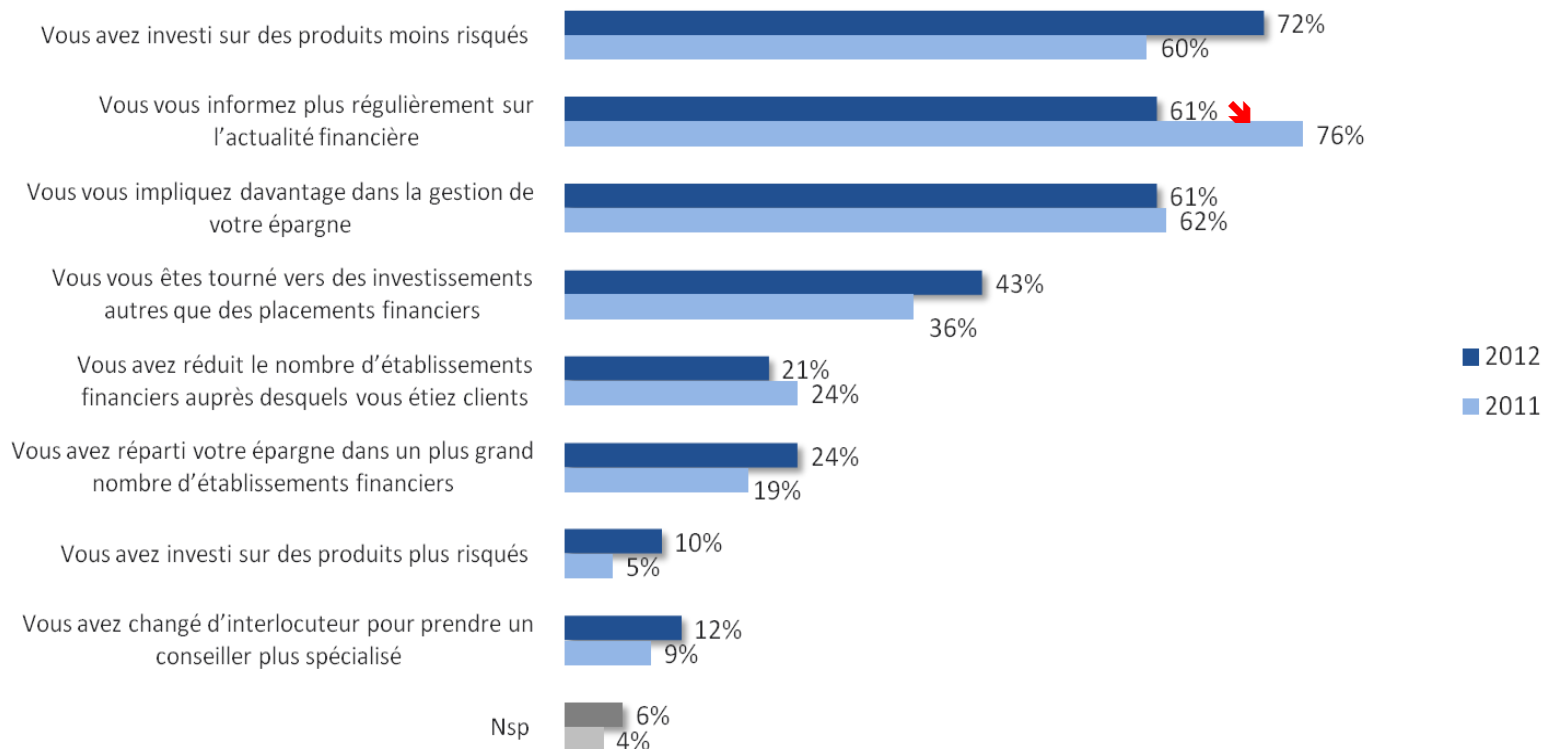
Base : 303





## Les investisseurs qui modifient leur comportement face à la crise se tournent vers des produits moins risqués, voire vers des placements autres que financiers.

Q37. De quelle façon la crise financière (libellé 2010/2011) / cette évolution (libellé 2011) a-t-elle modifié vos comportements de placements ?  
Base : déclarent avoir modifié leurs comportements de placements



↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.

# ENSEIGNEMENT N° 2

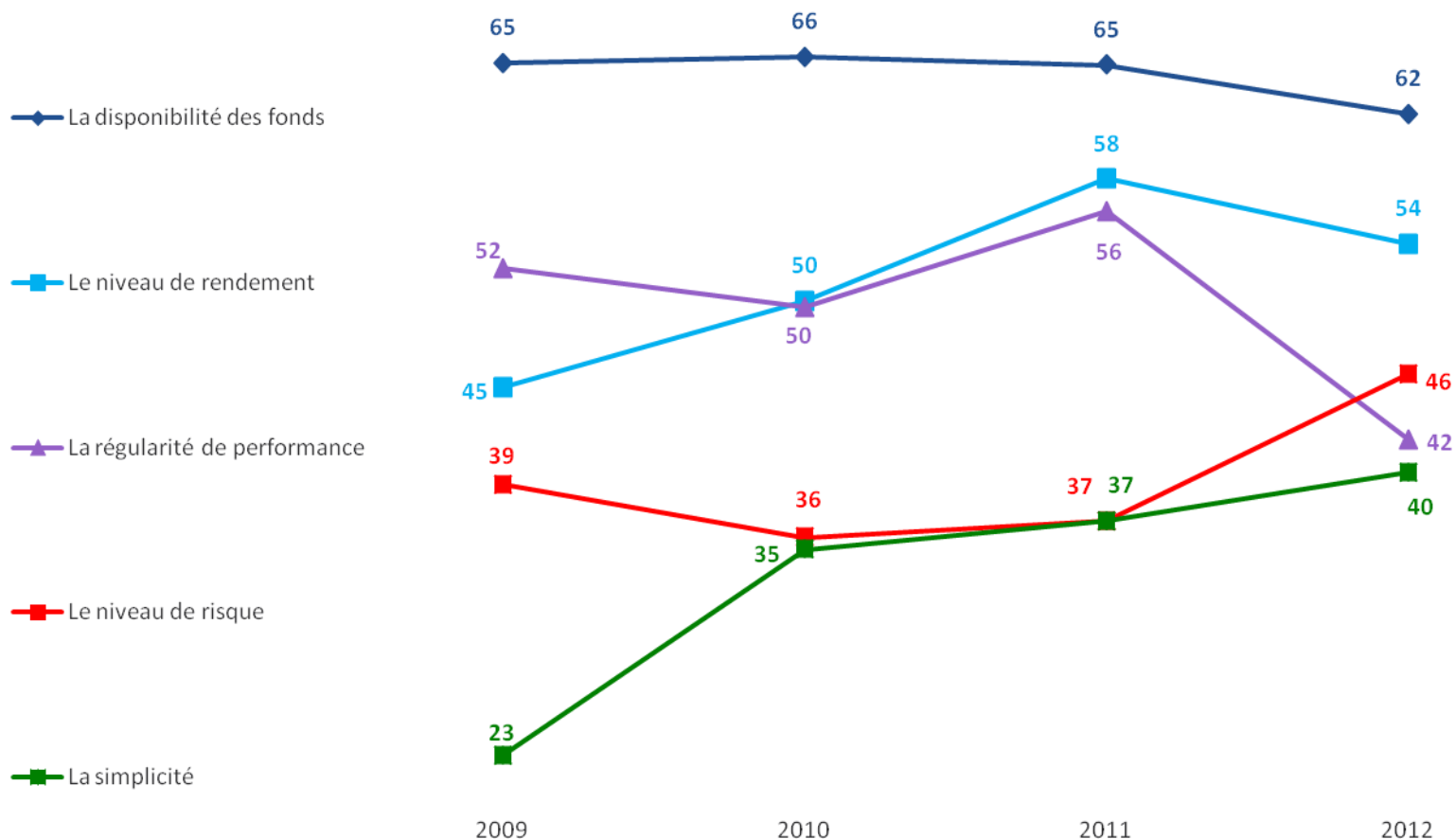
## Le rendement s'impose comme un critère majeur de choix

- **Les exigences des Français patrimoniaux se portent sur le couple rendement/risque**
- **Une baisse dans l'exigence de régularité de la performance**
- **Une exigence de rendement et de lisibilité du risque qui s'accroît**



**Pour choisir un investissement, la disponibilité des fonds et le niveau de rendement constituent les critères prioritaires. L'importance accordée au niveau de risque n'avait jamais été aussi marquée.**

Q16. Différents critères entrent en jeu dans le choix d'un investissement. Parmi ceux que je vais vous citer, dites moi quel est pour vous celui qui est le plus important ? Quels sont les 3 autres plus importants parmi ceux qui restent ?





**Pour choisir un investissement, la disponibilité des fonds et le niveau de rendement constituent les critères prioritaires. L'importance accordée au niveau de risque n'avait jamais été aussi marquée.**

Q16. Différents critères entrent en jeu dans le choix d'un investissement. Parmi ceux que je vais vous citer, dites moi quel est pour vous celui qui est le plus important ? Quels sont les 3 autres plus importants parmi ceux qui restent ?

		2012	2011	2010	2009
		Français Patrimoniaux			
		303	301	300	301
La disponibilité des fonds	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>62</b>	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>65</b>
	Le plus	20	20	21	23
Le niveau de rendement	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>54</b>	<b>58</b>	<b>50</b>	<b>45</b>
	Le plus	16	15	14 ↗	9
Le niveau de risque	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>46</b> ↗	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>39</b>
	Le plus	16	15	11	11
Les avantages fiscaux associés	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>49</b>
	Le plus	10	9	9	9
La régularité de performance	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>42</b> ↘	<b>56</b>	<b>50</b>	<b>52</b>
	Le plus	13	17	16 ↘	23
La simplicité	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>35</b> ↗	<b>23</b>
	Le plus	10	8	10 ↗	4
La réputation de l'organisme financier	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>28</b>	<b>26</b> ↘	<b>37</b>	<b>38</b>
	Le plus	6	10	8	6
Le fait que ce soit un investissement dans des activités protectrices de l'environnement et de la planète	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>28</b> ↗	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>23</b>
	Le plus	5	3	3 ↘	8
Les frais liés au produit	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>23</b>	<b>19</b> ↘	<b>28</b>	<b>25</b>
	Le plus	2	1	3	3
Les conseils reçus de votre entourage ou de professionnels	<b>TOTAL IMPORTANT</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
	Le plus	2	3	5	3



## ENSEIGNEMENT N°3

### L'assurance vie en euros décroche

**57% des Français patrimoniaux pensent que c'est le bon moment pour investir dans un contrat en euro contre 73% en 2009.**

- Les produits à capital garanti prennent la première place
- Les obligations se hissent au même niveau que les contrats en euros
- L'assurance vie en UC souffre aussi



## L'opportunité d'investissement dans les produits à capital garanti s'impose actuellement, les obligations attirant une part croissante de Français patrimoniaux.

	Français Patrimoniaux			
	2012	2011	2010	2009
<i>Bases : ensemble =</i>	303	301	300	301
Les produits à capital garanti.....	74%	69%	71%	66%
<b>Les obligations / ST Obligations.....</b>	<b>57%</b>	<b>52%</b> ↗	<b>58%</b>	<b>32%</b>
Les obligations d'Etat.....	45%	37%	43%	NP
Les obligations d'entreprises.....	33%	31%	33%	NP
Les assurances vie en euros.....	57%	66%	71%	73%
L'Or.....	53%	52%	55%	NP
L'immobilier locatif d'investissement.....	49%	53%	NP	NP
Les placements monétaires à court terme*.....	39%	19%	28%	24%
Les parts de SCPI (sociétés civiles de placements immobiliers).....	35%	44%	NP	NP
Les matières premières.....	34%	34%	29%	NP
Les FCPI.....	34%	29%	29%	37%
Les assurances vie multi-support investies en actions et obligations*...	32%	36%	47%	51%
Les actions.....	25%	31%	30%	41%
Les fonds à gestion flexible.....	11%	14%	NP	NP
L'immobilier.....	NP	NP	71%	61%
Aucun.....	2%	2%	2%	2%

NP : Non posé

\*De 2009 à 2011, l'item posé était « les fonds monétaires »

## ENSEIGNEMENT N°4

# L'immobilier neuf séduit pour ses perspectives de rentabilité

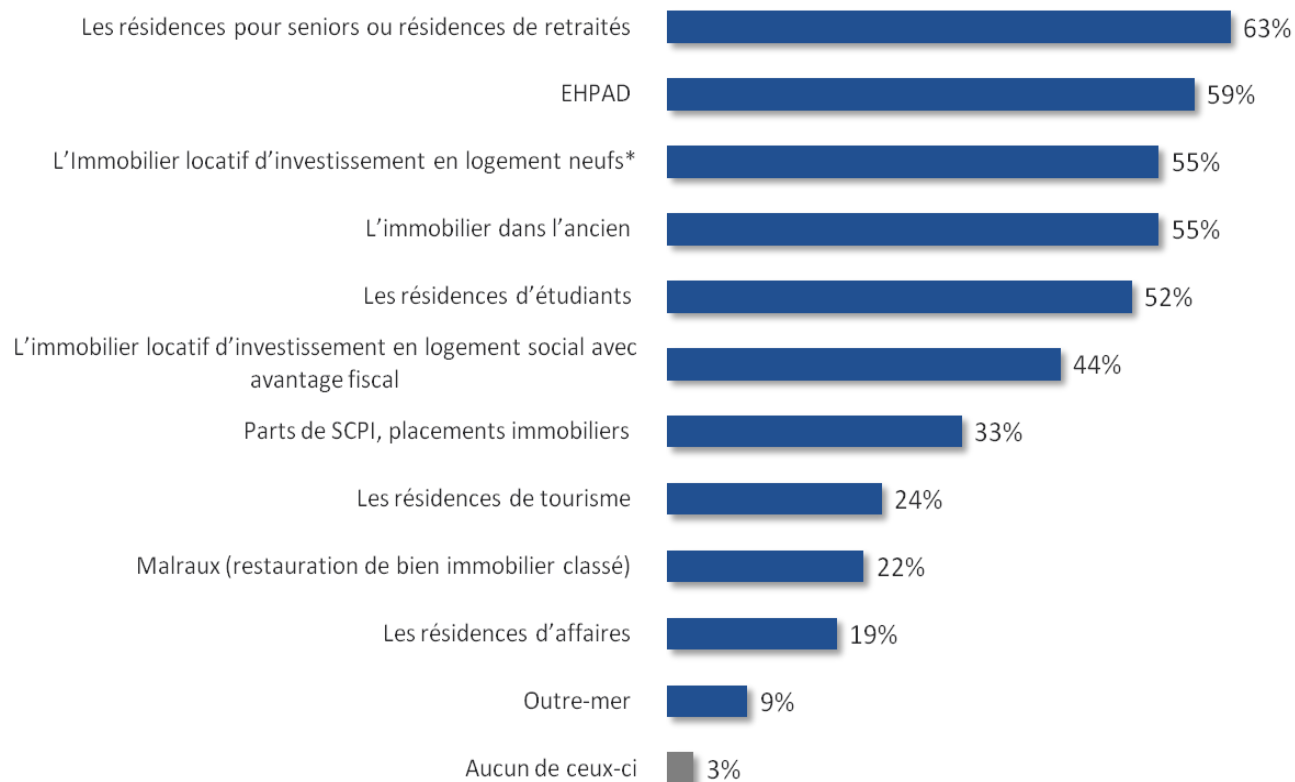
- **1 Français patrimonial sur 2 prêt à investir dans l'immobilier**
- **Une perception de la rentabilité**
  - Qui s'affranchit de la fiscalité
  - Qui prend plus en compte des dimensions socio-démographiques que la réalité du marché immobilier



## Les résidences pour seniors et les EHPAD dominent les projets immobiliers.

Q42. Si demain, vous deviez investir dans l'immobilier, quels types d'investissements parmi les suivants choisiriez-vous ?

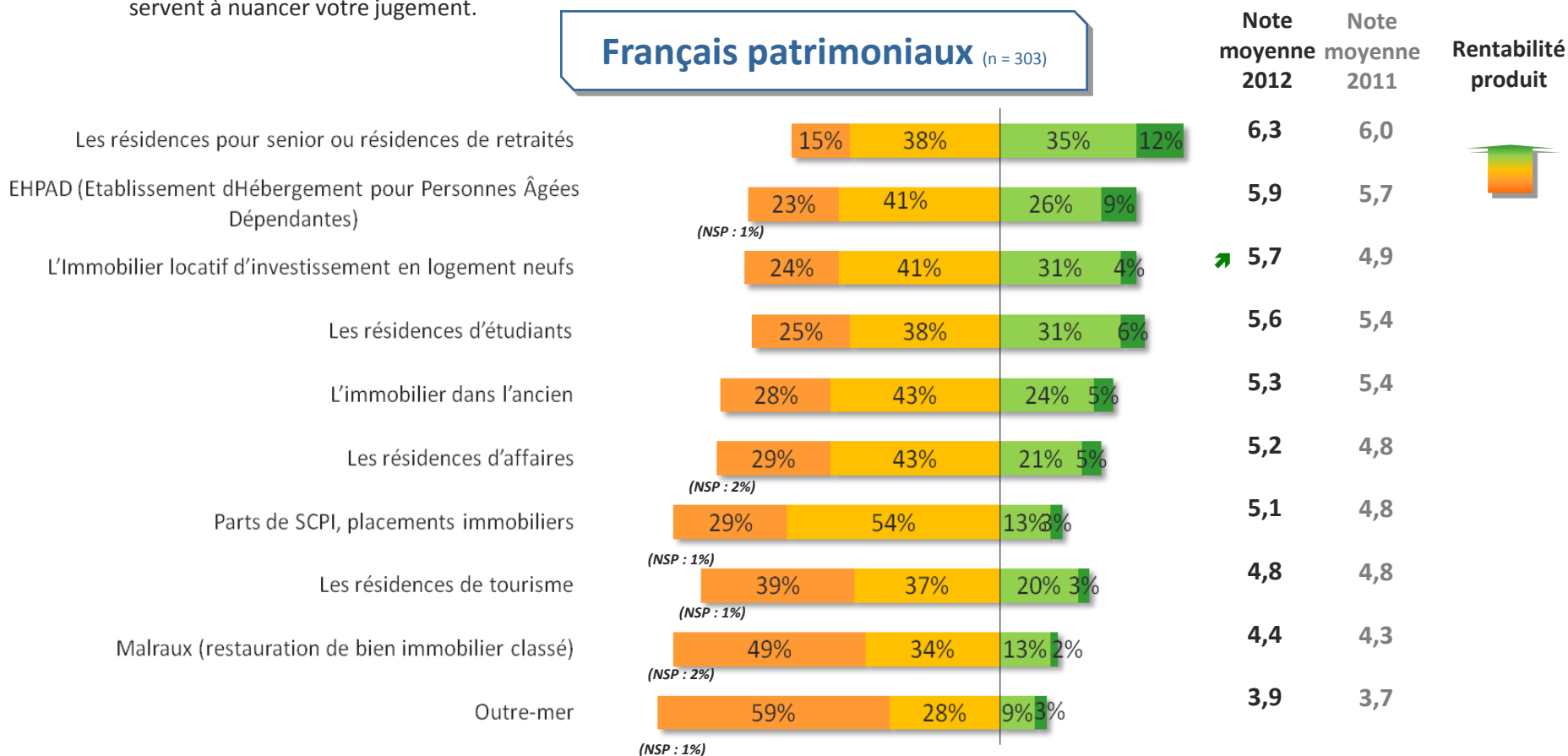
Base : ensemble = 303





## Les Français patrimoniaux croient de plus en plus en la rentabilité des résidences seniors, la progression moyenne la plus marquée concernant l'immobilier locatif d'investissements en logement neufs.

Q43. Pour chacun des produits immobiliers suivants, veuillez noter le rendement qu'ils représentent selon vous sur une échelle de 0 à 10. La note 10 signifie que selon vous ce produit a une rentabilité élevée et la note 0 qu'il n'est pas du tout rentable. Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement.



↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.

\* En 2011, l'intitulé de l'item était : «

Scellier (immobilier locatif en logements neufs) ».

# Rentabilité perçue versus rentabilité réelle – résultats 2012

Types d'investissement	Note moyenne	Rentabilité nette	TRI fiscalité incluse*
Résidences seniors ou retraités	6.3	3.4 à 4%	2.4 à 3 % <b>7</b> <i>Censi-Bouvard</i>
EHPAD	5.9	4 à 4.5%	2.9 à 3.4 % <b>5</b> <i>Censi-Bouvard</i>
Résidences Etudiantes	5.6	3.5 à 4%	2.5 à 3 % <b>6</b> <i>Censi-Bouvard</i>
Immobilier dans l'ancien	5.3	2.8 à 3.5%	1.1 à 1.8% <b>8</b> revenus fonciers IRPP
Immobilier locatif d'investissement	5.7	3 à 3.5%	3.1 à 3.9% <b>2</b>
Résidences d'affaires	5.2	3.5 à 4%	2.95 à 3.45% <b>4</b> LNMP
Parts de SCPI	5.1	4.5 à 5.8%	Selon régime SCPI
Résidences de tourisme	4.8	3.5 à 4%	2.5 à 3% <b>6</b> <i>Censi-Bouvard</i>
Malraux	4.4	2.8 à 3.5%	3.05 à 3.75 % <b>3</b>
Outre-mer	3.9	2.5 à 3.5 %	3.25 à 4.25 % <b>1</b>

\*Hypothèses de calcul : revenu foyer 150K€ - acquisition d'un bien de 200K€ - TRI sur 15ans – pas de crédit

## ENSEIGNEMENT N° 5

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

- 32% d'entre eux sont détenteurs ou intéressés par les placements dans les PME non cotées

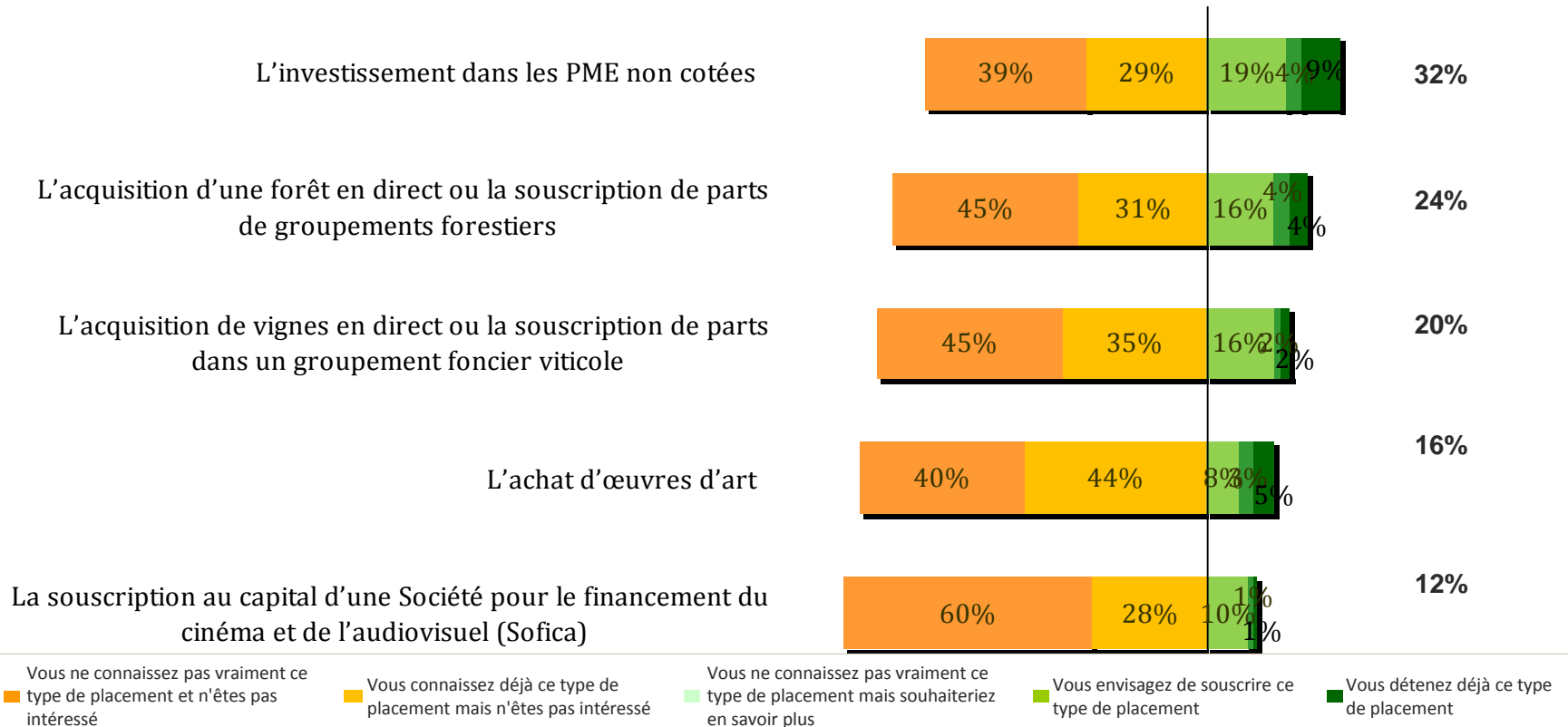


## Les Français patrimoniaux manifestent un intérêt sensible pour de nouveaux types de placements, tels les PME non cotées ou l'acquisition de vignes et de forêts en direct.

Q49. Voici un certain nombre d'autres placements. Pour chacun d'eux, de laquelle des propositions suivantes vous sentez-vous le plus proche ?

**Français patrimoniaux** (n = 303)

**Total détenteurs ou intéressés**





## ENSEIGNEMENT N° 6

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

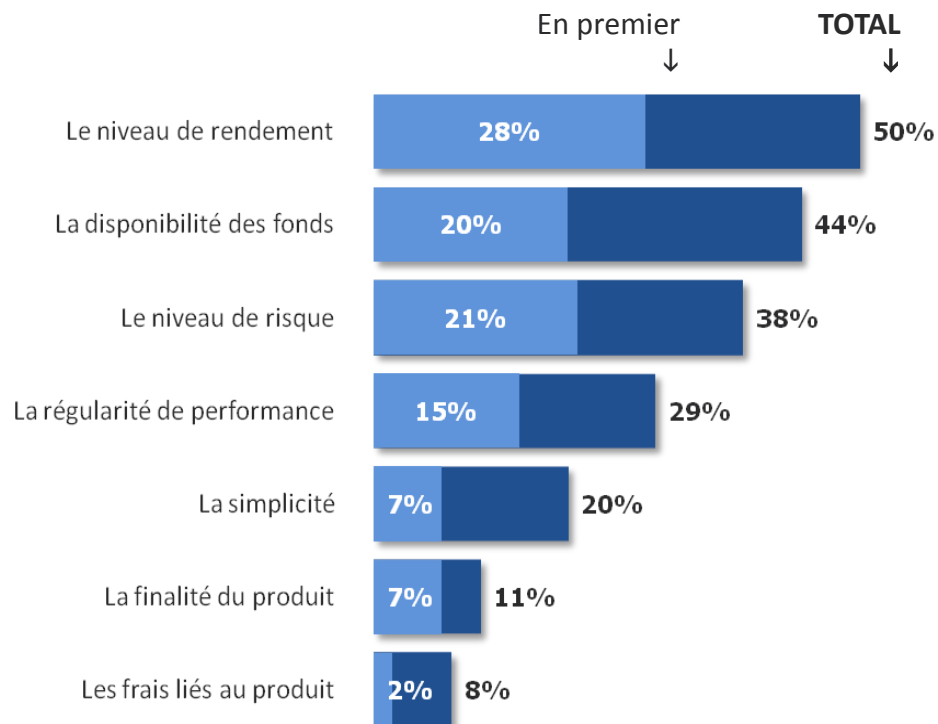
- Le rendement devient le 1<sup>er</sup> critère de choix
- Les préoccupations des Français patrimoniaux se recentrent sur le long terme
- L'intérêt pour l'immobilier demeure
- L'utilisation du relèvement du plafond du livret A n'est pas plébiscitée



## A fiscalité égale, le niveau de rendement puis la disponibilité des fonds priment lors du choix d'un investissement.

Q41. Si demain la fiscalité applicable à tous les placements financiers (assurance-vie, livrets d'épargne, immobilier locatif, actions) était identique, quel serait le critère le plus déterminant pour vous au moment d'opérer vos choix en matière d'investissements ? En premier ? Et en second ?

Base : 303

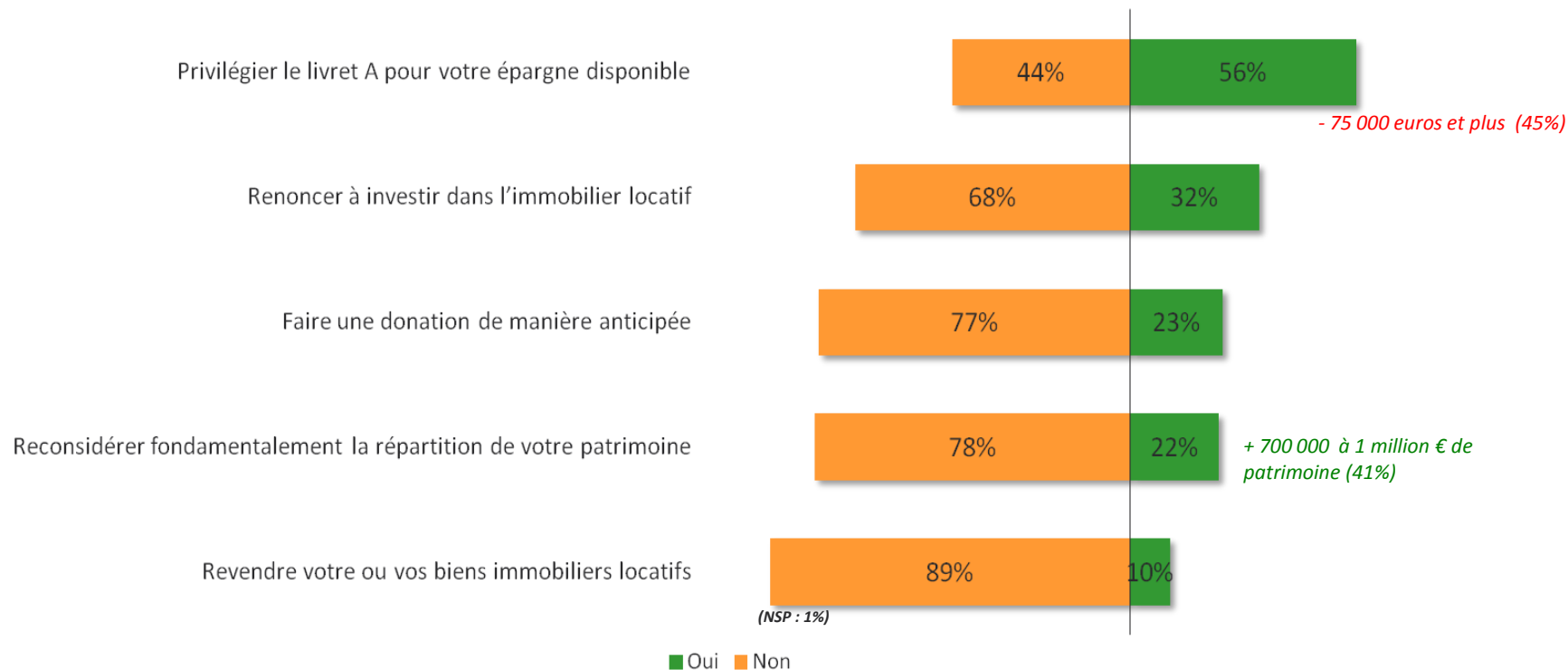




**Les récentes mesures gouvernementales vont inciter près de six Français patrimoniaux sur dix à privilégier le livret A pour leur épargne disponible, et 22% à reconsidérer fondamentalement la répartition de leur patrimoine.**

Q40. Le gouvernement a récemment annoncé ou mis en œuvre des mesures telles que l'encadrement des loyers lors d'une relocation ou d'un renouvellement de bail, la réforme des droits de succession ou le relèvement du plafond du livret A. Personnellement, diriez-vous que ces mesures vont vous inciter à... ?

Base : 303



## 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.**

- Une défiance qui s'accroît : 62% des Français patrimoniaux pensent que ces derniers défendent avant tout les intérêts de leur employeurs
- Une satisfaction qui s'érode
- Le souhait de changer d'interlocuteur continue d'être exprimé et ne se concrétise toujours pas
- Les attentes fondamentales correspondent aux fondamentaux du modèle CGP
- Plutôt que de changer d'interlocuteur, les patrimoniaux s'impliquent plus fortement dans leurs décisions d'investissement



**Les personnes ayant recours à un conseiller spécialisé estiment majoritairement que leur interlocuteur défend leurs intérêts. Le scepticisme est plus grand chez celles qui s'adressent à leur conseiller bancaire.**

Q11. Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre [...] sert au mieux ?

**LE CONSEILLER BANCAIRE GENERALISTE**

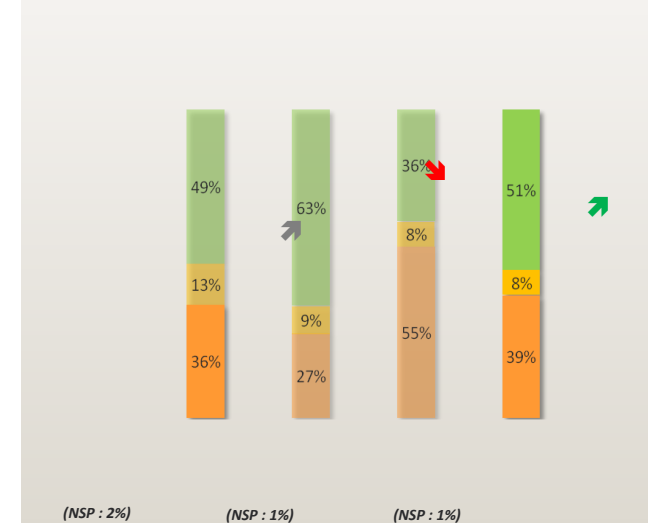
2009 Base : 183    2010 Base : 167    2011 Base : 174    2012 Base : 202

Vos propres intérêts  
Ses intérêts  
Les intérêts de son employeur



**LE CONSEILLER SPECIALISE\***

2009 Base : 80    2010 Base : 79    2011 Base : 86    2012 Base : 103



\* Conseiller spécialisé : conseiller bancaire spécialisé + conseiller en gestion de patrimoine  
\* Changement de libellé en 2011 : Le CGPI est remplacé par le conseiller en gestion de patrimoine

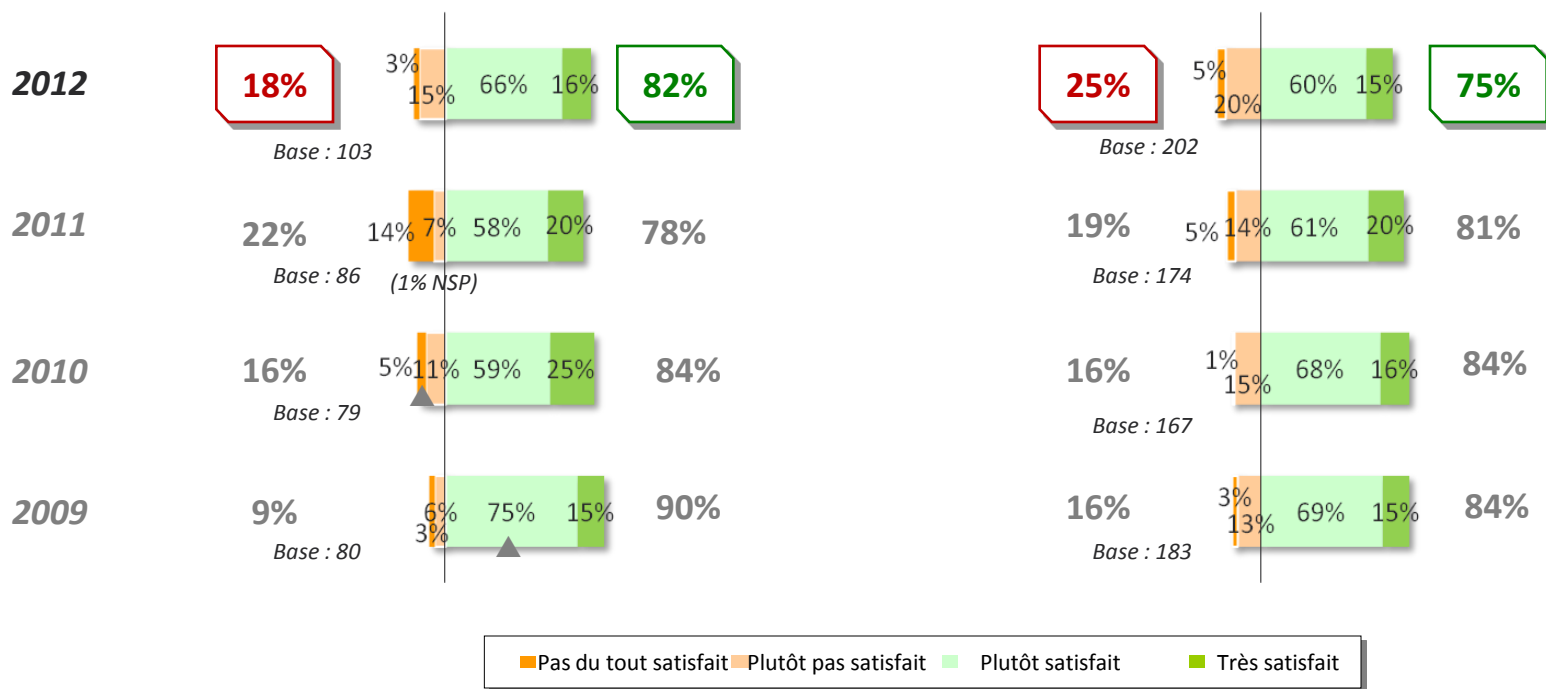


## La satisfaction à l'égard de son conseiller bancaire habituel pour la gestion de ses produits financiers s'érode.

Q10. Diriez-vous que vous êtes très, plutôt, plutôt pas ou pas du tout satisfait de votre [...] pour la gestion de vos produits financiers ?

### UN CONSEILLER SPECIALISE\*

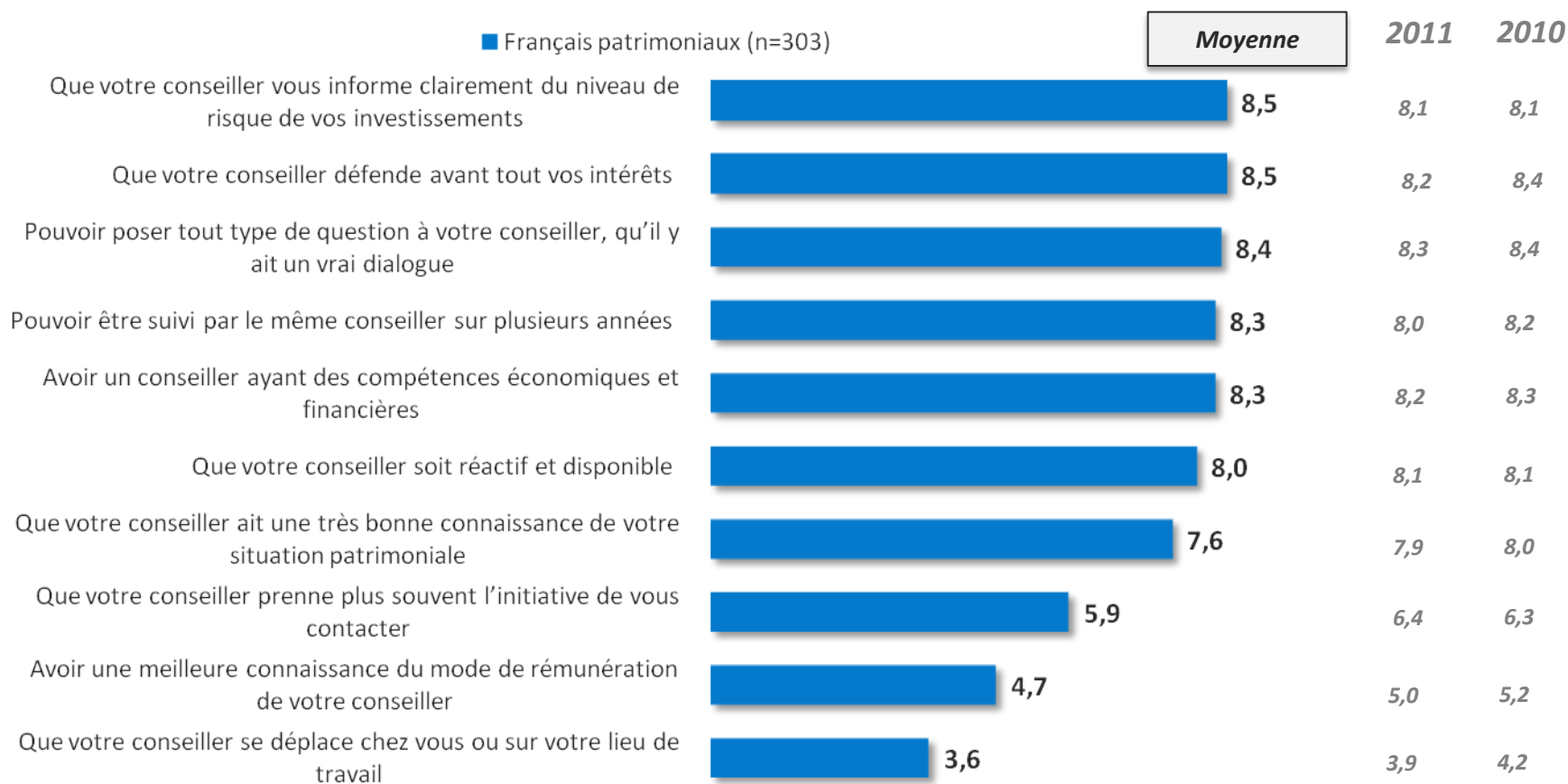
### LE CONSEILLER BANCAIRE GENERALISTE





## Les patrimoniaux attendent que leur conseiller les informe davantage et défende avant tout leurs intérêts.

Q35. Je vais vous lire différentes attentes exprimées par certains clients à l'égard de leurs relations avec leur conseiller. Pour chacune d'elles, vous me donnerez une note sur 10 selon l'importance que vous y accordez. 10 signifie que cela est très important pour vous et 0 que ce n'est pas du tout important, les notes intermédiaires vous permettant de nuancer votre jugement.

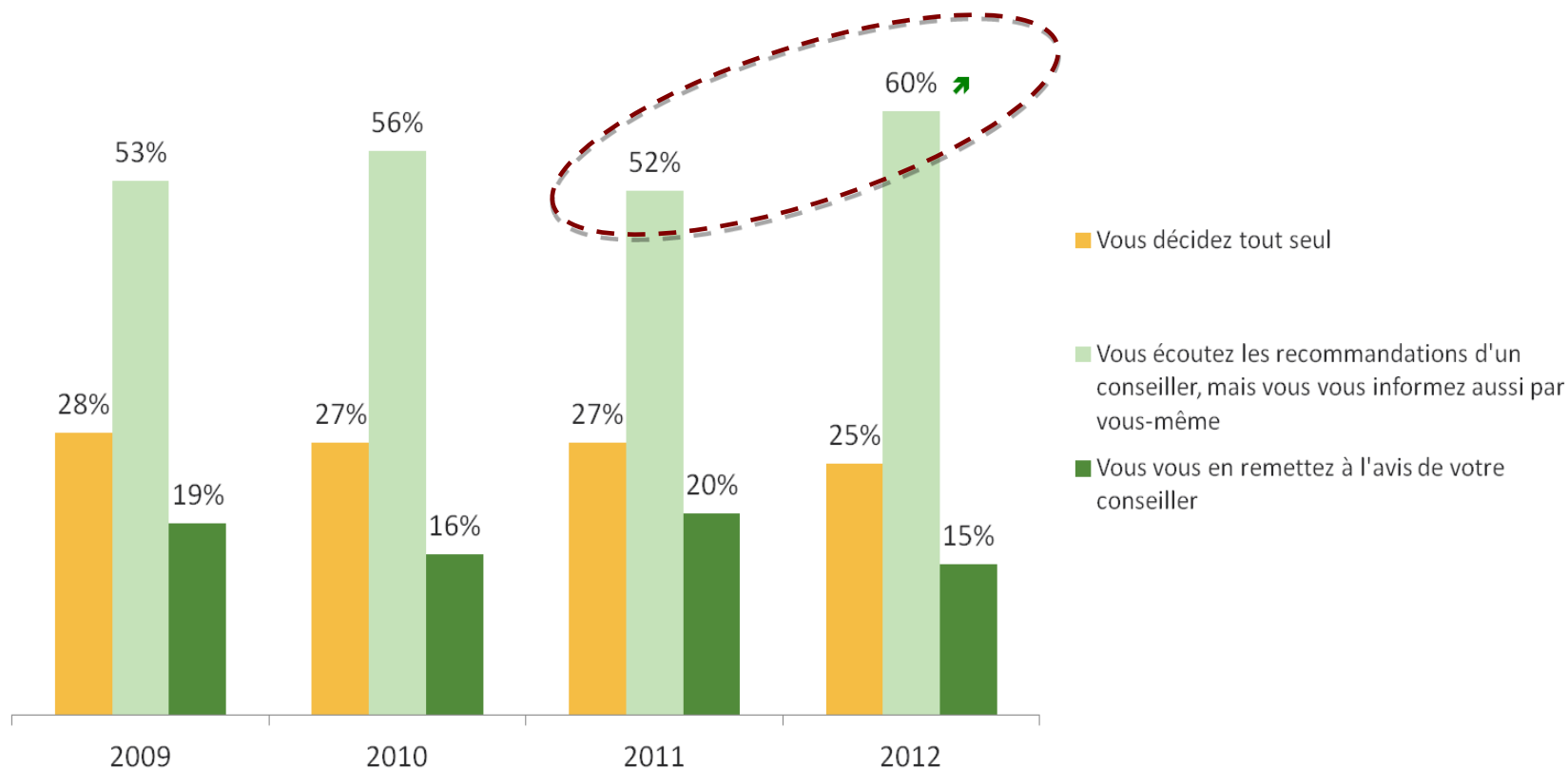




## Les patrimoniaux doublent davantage qu'en 2011 leurs demandes de conseils à des recherches menées en parallèle.

Q8. Lorsque vous souhaitez souscrire des produits financiers, diriez-vous que :

Base : 303



↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.

Connection creates value





## Le conseiller bancaire habituel reste cependant l'interlocuteur privilégié des Français patrimoniaux.

Q9. Et quel est votre interlocuteur principal, lorsque vous souhaitez souscrire des produits financiers ?

	Français Patrimoniaux			
	2012	2011	2010	2009
	303	301	300	301
Votre conseiller bancaire habituel	58	58	57	61
<b>TOTAL UN CONSEILLER SPECIALISE *</b>	<b>29</b>	29	24	26
Un conseiller en gestion de patrimoine indépendant	6	Non posé	Non posé	Non posé
Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers	11	16	18	15
Un conseiller spécialisé en gestion de patrimoine	12	13	8	12
Un agent d'assurance	6	6	5	3
Une autre personne	2	3	2	-
Notaire	-	-	1	4
Aucun conseiller (vous-même uniquement)	5	3	6	1
NSP	-	1	5	5

Q13. Et demain, pour gérer vos placements financiers, diriez-vous que vous allez plus souvent faire appel à :

	Français Patrimoniaux			
	2012	2011	2010	2009
	303	301	300	301
<b>TOTAL UN CONSEILLER SPECIALISE *</b>	<b>43</b>	40	51	44
Un conseiller en gestion de patrimoine	13	23	17	19
Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers	16	17	34	25
Un conseiller en gestion de patrimoine indépendant	14	Non posé	Non posé	Non posé
Votre conseiller bancaire habituel	42	44	34	36
Agent d'assurance	3	6	2	1
Notaire	-	1	2	1
Une autre personne	4	1	2	-
Aucun conseiller (vous-même uniquement)	8	6	4	14
NSP	-	-	-	-

merci