

PARIS, LE 16 OCTOBRE 2013

## OBSERVATOIRE UFF-IFOP DE LA CLIENTELE PATRIMONIALE 2013

### Les enseignements clés

- 1. Les Français patrimoniaux ont en 2013 un regard plus positif sur l'avenir qu'en 2012.**
- 2. Le couple rendement /risque reste au cœur de la décision d'investissement, l'aspect fiscal prend de plus en plus d'importance dans le choix des Français patrimoniaux.**
- 3. Un retour de l'appétence au risque qui se traduit par une plus grande attractivité des actions et des contrats d'assurance-vie multisupport.**
- 4. Les Français patrimoniaux manifestent un intérêt certain pour les placements dans les PME.**
- 5. Les Français patrimoniaux continuent d'être attachés à l'immobilier sans être convaincus par les propositions « Duflot ».**
- 6. La relation continue de se tendre avec les banques traditionnelles. Le modèle du Conseil en Gestion de Patrimoine est le plus apprécié, mais le passage à l'acte reste difficile.**
- 7. Les Français patrimoniaux sont globalement moins inquiets et plus actifs que le grand public sur le financement de leur retraite.**
- 8. L'accroissement de la pression fiscale inquiète suffisamment les Français patrimoniaux pour que 22% d'entre eux puissent envisager de quitter la France pour des raisons fiscales.**

*« Après avoir intégré un contexte de crise, les Français patrimoniaux sont devenus plus actifs et plus vigilants dans la gestion de leur patrimoine. Leur maturité et leur lucidité en matière d'investissement les rendent moins sensibles à des sujets considérés comme anxieux et plus déterminés à se donner les moyens de prendre les décisions qu'ils estiment être pertinentes pour eux et pour la gestion de leur patrimoine »* souligne Nicolas Schimel, Président-Directeur Général de l'UFF.

### ENSEIGNEMENT N° 1

**Les Français patrimoniaux ont en 2013 un regard plus optimiste qu'en 2012 sur les marchés financiers.**

- **48%** d'entre eux se disent optimistes quant à l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois à comparer avec 75% de pessimistes en 2012.
- **41%** seulement ont modifié leur comportement d'investissement au regard de la conjoncture (versus 57% en 2012) vers plus d'implication et plus de vigilance.

### ENSEIGNEMENT N° 2

**Le couple rendement /risque reste au cœur de la décision d'investissement, l'aspect fiscal prend de plus en plus d'importance dans le choix des Français patrimoniaux.**

Les critères de choix changent peu. Leur poids dans la décision évolue cependant. L'aspect fiscal prend plus d'importance (+ 6 points) tandis que le critère « disponibilité des fonds », s'il reste le critère de choix n°1 perd 6 points.

### ENSEIGNEMENT N° 3

**Une vision plus équilibrée du risque qui se traduit par une plus grande attractivité pour les actions et les contrats d'assurance-vie multisupport.**

La vision plus optimiste des marchés des Français patrimoniaux fait évoluer la perception du risque associé aux différents placements.

L'échelle de risque reste inchangée mais la perception du risque des différents produits baisse notamment pour les actions et les assurances-vie en unités de compte (UC).

En conséquence, les Français patrimoniaux se réintéressent aux actions (+ 14) et aux contrats d'assurance-vie en UC (+ 17).

L'assurance-vie retrouve son attractivité historique aux cotés des produits à capital garanti.

Les obligations conservent quant à elles leur attractivité, avec toutefois une légère désaffection pour les obligations d'Etat (- 6 points) au profit des obligations d'entreprise (+ 6 points).

### ENSEIGNEMENT N° 4

**Les Français patrimoniaux manifestent un intérêt certain pour les placements dans les PME.**

- **35%** d'entre eux sont détenteurs ou intéressés par des investissements dans les PME non cotées : c'est leur placement « alternatif » préféré.
- **65%** des Français patrimoniaux sont intéressés par le PEA PME, dont 16% tout à fait intéressés.

Cet intérêt est encore plus manifeste chez les détenteurs de PEA : 75% de Français détenteurs de PEA sont intéressés par le PEA PME, dont 23% tout à fait intéressés.

### ENSEIGNEMENT N° 5

**Les Français patrimoniaux continuent d'être attachés à l'immobilier mais ont une mauvaise image des propositions « Duflot ».**

Plus d'1 Français patrimonial sur 2 est prêt à investir dans l'immobilier.

Une perception de la rentabilité qui bouge peu et qui prend davantage en compte des dimensions socio-démographiques que la réalité du marché immobilier.

2/3 des Patrimoniaux connaissent mal le dispositif Duflot.

Seulement 15% d'entre eux (après rappel du dispositif) se disent prêts à en profiter d'ici 2016.

Un possible encadrement des loyers les en dissuaderait clairement. En effet, plus d'un quart des Français patrimoniaux seraient certainement dissuadés d'investir dans de l'immobilier locatif si les loyers étaient encadrés.

### ENSEIGNEMENT N° 6

**La relation continue de se tendre avec les banques traditionnelles. Le modèle du Conseil en Gestion de Patrimoine est le plus apprécié, mais le passage à l'acte reste difficile.**

Le conseiller bancaire généraliste reste l'interlocuteur principal de 54% des Français patrimoniaux. Pourtant 62% des Français patrimoniaux pensent que leur conseiller bancaire généraliste défend avant tout les intérêts de son employeur, 23% seulement les intérêts de leurs clients.

Le souhait de changer d'interlocuteur continue d'être exprimé mais ne se concrétise toujours pas.

Leurs principales attentes correspondent pourtant aux fondamentaux du modèle CGP. Plutôt que de changer d'interlocuteur, les patrimoniaux s'impliquent plus fortement dans leurs décisions d'investissement.

### ENSEIGNEMENT N° 7

**Les Français patrimoniaux sont globalement moins inquiets et plus actifs que le grand public sur le financement de leur retraite.**

57% des Patrimoniaux se déclarent inquiets pour le financement de leur retraite versus 80% pour le grand public.

Plus actifs sur le sujet : 8 Français patrimoniaux sur 10 ont déjà pris des dispositions financières pour préparer leur retraite et le font en moyenne depuis l'âge de 35 ans.

Ils privilégient pour cela les solutions individuelles : l'assurance vie, l'immobilier locatif, les produits financiers.

1/3 des Patrimoniaux n'ayant pas pris de dispositions pour leur retraite comptent le faire dès 2014.

La préparation de la retraite est ainsi l'objectif n°1 des Français patrimoniaux dans leurs décisions d'investissement, devant l'avenir de leurs enfants, leurs projets personnels ou une épargne de précaution.

## ENSEIGNEMENT N° 8

**Irrités par la pression fiscale, plus de 20% des Français patrimoniaux déclarent envisager un départ à l'étranger.**

- **22%** des Français patrimoniaux pourraient envisager de quitter la France pour des raisons fiscales (**7%** d'entre eux l'envisageraient certainement).
- **65%** d'entre eux estiment qu'un accroissement de la fiscalité du patrimoine et de l'épargne aurait un impact négatif sur l'économie française.

## CONCLUSION

**Dans un contexte toujours complexe mais moins tendu, la position de l'UFF se renforce auprès de ses clients.**

- **96%** de nos clients se déclarent satisfaits de leur Conseiller UFF.
- **95%** de nos clients font confiance à leur Conseiller UFF.
- **71%** de nos clients pensent que leur Conseiller UFF défend avant tout, les intérêts de ses clients.

**Le retour à une prise de risque plus importante nous paraît rationnel.**

L'UFF conseille des clients plus ouverts au risque, et leur a préconisé d'investir dans les obligations d'entreprise dès 2009, et d'accroître la part actions à partir de mi 2012.

**La mauvaise communication autour du dispositif Duflot détourne les patrimoniaux d'un dispositif qui nous semble bien équilibré, utile pour le développement du logement et attractif dans certaines conditions pour les investisseurs.**

L'UFF est d'ailleurs l'un de ses premiers promoteurs depuis Octobre 2012 et ses clients y adhèrent. En revanche, les menaces de blocage des loyers pourraient avoir des conséquences catastrophiques.

**Les déclarations des patrimoniaux sur l'exil fiscal sont la manifestation d'un "ras-le-bol" que nous rencontrons tous les jours. A notre avis moins de 1% des patrimoniaux auraient un avantage rationnel à s'exiler fiscalement, et la plupart ne connaissent pas les régimes en vigueur à l'étranger ni les conditions de départ.**

Pour sa part, l'UFF ne conseille pas à ses clients de prendre de telles mesures mais considère le résultat de cet Observatoire comme un signal d'alarme. A ce titre, nous pensons que réformer le régime fiscal de l'assurance-vie qui touche les patrimoniaux aurait des conséquences catastrophiques, surtout au vu de la fragilité dans le futur des rendements de fonds en euros qui sont déjà une menace sérieuse.

***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,*
- *mieux suivre et identifier les attentes des Français Patrimoniaux en matière d'investissement,*
- *comprendre leur comportement et les modalités de leur choix.*

*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, 2011, 2012 et 2013. Les interviews de l'Observatoire 2013 ont été réalisées par téléphone, du 4 au 13 septembre 2013.*

***300 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.*

***153 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 1250 collaborateurs, dont près de 900 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'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 résonance 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

**GolinHarris**  
Coralie Ménard  
Relations Presse  
Tél : 01 40 41 56 09