

PARIS, LE 03 DECEMBRE 2014

OBSERVATOIRE UFF-IFOP DE LA CLIENTELE PATRIMONIALE 2014

Synthèse de l'édition 2014

Cette 6^{ème} vague de l'Observatoire UFF/IFOP démontre que, bien qu'**encore frileux au risque**, les Français patrimoniaux s'y ouvrent progressivement (45% cette année vs. 38% en 2009). Toutefois, cette appétence se traduit encore faiblement dans leurs décisions et leurs comportements d'investissement. Ayant intégré la crise comme une composante durable de la conjoncture, les Français patrimoniaux restent cette année encore **prudents** dans la gestion de leur patrimoine.

Des signaux positifs apparaissent autour du **dispositif Duflot-Pinel**. Alors que l'intérêt suscité par les **nouveaux contrats d'assurance-vie** lancés par le gouvernement est plus faible. La **pression fiscale** est par ailleurs toujours fortement ressentie.

« Une autre force de cet Observatoire est de mettre en parallèle le comportement des Français patrimoniaux et ceux des clients de l'UFF. Il est intéressant de souligner que nos clients ont un comportement plus ouvert et une vision de long-terme : une plus forte appétence pour le risque, une diversification plus présente dans leurs placements, une meilleure anticipation de leurs besoins. Ce qui tend à démontrer l'importance d'un conseil pertinent et de l'analyse d'un expert en matière de conseil en gestion de patrimoine. », analyse Nicolas Schimel, PDG de l'UFF.

9 enseignements principaux

1. La proportion des Français patrimoniaux se déclarant sensibles à la conjoncture dans leurs comportements d'investissement est à son plus bas niveau.
2. Une appétence au risque de retour, mais qui se transforme difficilement en acte.
3. La disponibilité des fonds s'affirme comme le premier critère de choix dans les investissements des Français patrimoniaux.
4. Le conseiller bancaire reste l'interlocuteur privilégié, mais la confiance que lui accordent les Français patrimoniaux reste fragile.
5. Les Français patrimoniaux expriment moins de réticences à l'égard du dispositif Duflot-Pinel que du Duflot.
6. Les Français patrimoniaux montrent un certain intérêt pour les nouveaux contrats d'assurance-vie.
7. Les Français patrimoniaux sont enclins à prendre des dispositions pour leur retraite. L'assurance-vie est plébiscitée par ceux qui la préparent.
8. 4 Français patrimoniaux sur 10 ne se sont jamais informés au sujet de la prévoyance.
9. Une grande majorité des Français patrimoniaux ressent fortement la pression fiscale.

Détails des enseignements

ENSEIGNEMENT N° 1

La proportion des Français patrimoniaux se déclarant sensibles à la conjoncture dans leurs comportements d'investissement est à son plus bas niveau depuis 2009.

- **44%** d'entre eux se disent optimistes quant à l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois, à comparer avec 48% d'optimistes en 2013. Tandis que **15%** se disent très pessimistes, contre seulement 10% l'année dernière.
- Les Français patrimoniaux ne sont toutefois que 40% à déclarer que l'évolution de la conjoncture les a poussés à modifier leurs comportements d'investissement, un résultat qui stagne à un niveau bas.
- Les Français patrimoniaux semblent ainsi avoir assimilé la crise dans leurs comportements d'investissement. Ce contexte morose fait maintenant partie intégrante de leurs habitudes.

ENSEIGNEMENT N° 2

Une appétence au risque de retour, mais qui se transforme difficilement en acte.

Le taux de Français patrimoniaux se disant prêts à prendre des risques dans leurs investissements atteint son niveau historique puisqu'ils sont **45%** à se dire ouverts au risque (+5 points vs. 2013).

Pour autant, les produits à capital garanti (73%) et les assurances vie en euros (68%) restent les produits vers lesquels les Français patrimoniaux s'orienteraient le plus volontiers.

⇒ Du côté des clients UFF, 74 % se disent ouverts au risque (+21 points vs. 2013), une proportion bien plus significative.

ENSEIGNEMENT N° 3

La disponibilité des fonds s'affirme comme le premier critère de choix dans les investissements des Français patrimoniaux.

Pour la sixième année consécutive, ils placent la disponibilité des fonds comme leur principal critère dans leur choix d'investissement (**62%, soit +6 points** en un an).

⇒ Chez les clients UFF, ce sont les avantages fiscaux associés à l'investissement qui se hissent en première position (62%), dépassant la disponibilité des fonds de 8 points (54%).

ENSEIGNEMENT N° 4

Le conseiller bancaire reste l'interlocuteur privilégié, mais la confiance que lui accordent les Français patrimoniaux reste fragile.

Le conseiller bancaire généraliste reste l'interlocuteur principal de 52% des Français patrimoniaux, un niveau qui décroît d'année en année. Pourtant, plus de la majorité d'entre eux (63%) demeure convaincue que celui-ci défend en premier lieu les intérêts de son employeur, et ils ne sont **que 11% à en être très satisfaits** (baisse de 5 points vs. 2013) pour la gestion de leurs produits financiers.

On observe par ailleurs que 50% d'entre eux envisagent de faire appel à un conseiller spécialisé pour leurs futurs investissements, et que 17% ont déjà franchi le pas (+5 vs. 2013).

⇒ Au contraire, 83% des clients UFF estiment que leur conseiller UFF sert avant tout leurs propres intérêts et **56% en sont très satisfaits**.

ENSEIGNEMENT N° 5

Les Français patrimoniaux expriment moins de réticences à l'égard du dispositif Duflot-Pinel que du Duflot.

Ils sont **23%** à déclarer envisager d'investir dans l'immobilier locatif via ce dispositif (vs 15% en 2013). L'un des assouplissements proposés par Manuel Valls dans le plan de relance du logement fin août, à savoir la possibilité de louer son bien à ses ascendants ou descendants, convaincrat 37% des personnes n'ayant pas encore réalisé ce type d'investissement.

A l'investissement dans l'immobilier locatif neuf, les Français patrimoniaux préfèrent l'investissement dans l'ancien (57%), les EHPAD (56%) et les résidences pour seniors ou retraités (56%).

ENSEIGNEMENT N° 6

Les Français patrimoniaux montrent un certain intérêt pour les nouveaux contrats d'assurance-vie, annoncés par le gouvernement.

13% d'entre eux envisagent de souscrire à ce jour un contrat Euro-croissance, **11%** un contrat Vie-génération. La pédagogie constituera probablement un levier important pour accroître l'intérêt des Français patrimoniaux pour ces deux nouveaux contrats.

ENSEIGNEMENT N° 7

Les Français patrimoniaux sont enclins à prendre des dispositions pour leur retraite. L'assurance-vie est plébiscitée par ceux qui la préparent.

Ils sont **75%** à déclarer avoir déjà pris des dispositions financières pour préparer leur retraite. L'assurance-vie reste l'option principale qu'ils privilégient pour financer leur retraite (90% vs. 83% en 2013), suivi de loin par un achat immobilier (68%).

⇒ Les clients UFF sont encore plus nombreux à anticiper leur retraite. **88%** ont déjà pris des dispositions financières dans cet objectif, en diversifiant davantage leurs placements : assurance-vie (92%), produits financiers (82% vs. 62% chez les Français patrimoniaux), achat immobilier (80%), épargne-retraite (66% vs 48% chez les Français patrimoniaux).

ENSEIGNEMENT N° 8

4 Français patrimoniaux sur 10 ne se sont jamais informés au sujet de la prévoyance.

La prévoyance et plus largement les moyens de protéger financièrement ses proches en cas d'invalidité, de dépendance ou de décès ne se positionnent pas en sujet prioritaire pour les Français patrimoniaux.

ENSEIGNEMENT N° 9

Une grande majorité des Français patrimoniaux ressent fortement la pression fiscale.

64% des Français patrimoniaux estiment qu'il est souhaitable pour un jeune adulte de quitter la France pour des raisons fiscales. 15% d'entre eux vont jusqu'à déclarer qu'il est selon eux extrêmement souhaitable pour un jeune de quitter la France pour de telles raisons.

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, 2013 et 2014. Les interviews de cette 6^{ème} édition ont été réalisées par téléphone, du 2 au 12 septembre 2014.

301 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 ou possédant un bien immobilier locatif.*

150 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.

L'UFF dispose d'un réseau dense présent partout en France et est composée de 1 450 salariés, dont plus de 1 150 dédiés au conseil. Au 30 juin 2014, l'Union Financière de France compte 200 000 clients, dont 178 000 particuliers et 22 000 entreprises.

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

Françoise Paumelle
Directrice de la Communication
Tél : 01 40 69 63 75

Agence Golin

Coralie Ménard
Relations Presse
Tél : 01 40 41 56 09

Agence Golin

Caroline de la Villardière
Relations Presse
Tél : 01 40 41 54 94