

PARIS, LE 13 OCTOBRE

OBSERVATOIRE UFF-IFOP DE LA CLIENTELE PATRIMONIALE 2015

Enseignement majeur de l'édition 2015 de l'Observatoire UFF/IFOP de la clientèle patrimoniale : les Français patrimoniaux montrent leur intention de modifier leurs placements dans l'objectif d'un meilleur rendement. Mais, cette année encore, leur ouverture au risque reste faible (39%). En revanche, ils sont majoritaires (70%) à déclarer ne pas être influencés par la conjoncture dans leurs comportements de placement.

Cette nouvelle édition propose par ailleurs un focus sur le digital et les pratiques on-line des Français patrimoniaux.

Les 8 enseignements à retenir

- 1. Les Français patrimoniaux manifestent une appétence pour les services en ligne, ils seraient prêts pour 38% d'entre eux à digitaliser l'intégralité de leurs opérations financières.**
- 2. Les investisseurs patrimoniaux ne se sont jamais déclarés aussi peu sensibles à la conjoncture...**
- 3. ... mais leur ouverture au risque (39%) reste toujours aussi faible depuis 2009.**
- 4. Les Français patrimoniaux affichent cependant une volonté de réaffecter leur patrimoine, conscients que les produits sans risque sont devenus moins attrayants.**
- 5. L'immobilier dans l'ancien (56%), les résidences pour seniors et retraités (53%) ainsi que les résidences pour étudiants (53%) sont perçus par les Français patrimoniaux comme les meilleurs placements en immobilier locatif.**
- 6. L'anticipation de la retraite reste la première finalité de l'investissement (49%) devant la constitution d'une épargne de précaution et devant la volonté d'assurer l'avenir de ses enfants.**
- 7. Les ¾ des investisseurs patrimoniaux encore en activité ont déjà pris des dispositions concernant leur retraite. L'assurance vie est toujours la solution plébiscitée par ceux qui la préparent.**
- 8. Le conseiller bancaire reste l'interlocuteur privilégié, mais le conseiller spécialisé s'approprie une place grandissante depuis 2009.**

Les enseignements en détail :

ENSEIGNEMENT N° 1

Les Français patrimoniaux manifestent une appétence pour les services en ligne, ils seraient prêts pour 38% d'entre eux à digitaliser l'intégralité de leurs opérations financières.

- Alors que le digital s'ancre dans leur quotidien, les Français patrimoniaux ne sont encore qu'une minorité à réaliser des souscriptions via Internet. En effet, ils ne sont **que 9% à souscrire des produits financiers en ligne.**
- **Cependant, 38% des investisseurs interrogés se déclarent disposés à réaliser l'intégralité de leurs opérations financières en ligne.** La raison principale avancée est avant tout pragmatique : pouvoir agir quels que soient le jour et l'heure (**77%**).
- Plus de 4 Français patrimoniaux sur 5 souhaiteraient pouvoir faire des versements en ligne ou consulter des informations économiques et financières ciblées.
- Pour **46%** des Français patrimoniaux, **le fait qu'un organisme financier propose des services en ligne n'est pas négligeable** : c'est « incontournable » pour **27%** et « important » pour **19%** d'entre eux.

ENSEIGNEMENT N° 2

Les investisseurs ne se sont jamais déclarés aussi peu sensibles à la conjoncture...

- **30%** des Français patrimoniaux restent influencés par la conjoncture dans leurs comportements de placements. Pour **19%** d'entre eux, la crise grecque des mois précédents a joué un rôle.
- Les ajustements effectués en réaction à l'évolution de la conjoncture sont stables par rapport à 2014, ils se traduisent par une **plus grande implication des investisseurs dans la gestion de leur épargne (65%) et une recherche d'information plus régulière en matière d'actualité financière (63%).**
- **48%** des Français patrimoniaux se montrent optimistes au sujet de l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois (contre 44% en 2014).

ENSEIGNEMENT N° 3

... mais leur ouverture au risque (39%) reste toujours aussi faible depuis 2009.

- **60%** (+5 points par rapport à 2014) des personnes interrogées déclarent n'accepter qu'un risque faible, voire aucun risque : 40% acceptent de faibles risques et 20% n'acceptent aucun risque en capital.
- Une ouverture au risque limitée qui reste dans la tendance observée depuis la création de l'Observatoire.

ENSEIGNEMENT N° 4

Les Français patrimoniaux affichent cependant une volonté de réaffecter leur patrimoine, conscients que les produits sans risque sont devenus moins attrayants.

- Malgré un **repli de 11 points** entre 2014 et 2015, les **produits à capital garanti** restent l'investissement qui suscite le plus d'intérêt chez les Français patrimoniaux (62%).
- Les **assurances vie en euros (57%) reculent elles aussi, -11 points** par rapport à 2014, tout en conservant leur place de solution privilégiée.
- **Les assurances vie multi support (58%, +5 points) et l'immobilier locatif d'investissement (57%, +7 points) sont les seuls placements à enregistrer une hausse sensible de leur attractivité.**
- L'attrait pour le PERP chute de 17 points entre 2014 (57%) et 2015 (40%).
- Depuis 2009, **l'or n'a jamais été aussi peu attractif** aux yeux des Français patrimoniaux (36%, -12 points).
- Depuis 2009, la disponibilité des fonds (61%) est le principal critère de choix des Français patrimoniaux devant le niveau de rendement (55%). **Si les plus de 55 ans privilégient la disponibilité des fonds, les moins de 35 ans se montrent plus sensibles au niveau de rendement.**

ENSEIGNEMENT N° 5

L'immobilier dans l'ancien (56%), les résidences pour seniors et retraités (53%) ainsi que les résidences pour étudiants (53%) sont perçus par les Français patrimoniaux comme les meilleurs placements en immobilier locatif.

- Comme en 2014, **le Pinel séduit 4 Français patrimoniaux sur 10 (41%).**
- **Les EHPAD, considérés depuis 2011 comme un investissement immobilier attractif, apparaissent en net retrait (43%, -13 points).**
- **L'attrait pour le Malraux s'érode** : 16% d'investisseurs pourraient se laisser séduire en 2015 (contre 25% en 2014).
- **L'immobilier locatif d'investissement meublé ou LMP pourrait constituer une option séduisante pour 31% des Français patrimoniaux.**

ENSEIGNEMENT N° 6

L'anticipation de la retraite reste la première finalité de l'investissement devant la constitution d'une épargne de précaution et devant la volonté d'assurer l'avenir de ses enfants.

Les objectifs d'un investissement patrimonial :

- Se constituer un complément de revenus pour sa **retraite (49% vs. 47% en 2014)**
- Se constituer une épargne de précaution au cas de **difficultés financières (33% vs. 33% en 2014)**
- Assurer l'avenir de ses **enfants (31% vs. 35% en 2014)**
- Optimiser la **fiscalité** liée à ses revenus et à son patrimoine (**23% vs. 25% en 2014**)
- Préparer la **transmission de son patrimoine (19% vs. 18% en 2014)**
- Financer des **projets personnels (16% vs. 19% en 2014)**

ENSEIGNEMENT N° 7

Les ¾ des Français patrimoniaux encore en activité ont déjà pris des dispositions concernant leur retraite. L'assurance vie est toujours la solution plébiscitée par ceux qui la préparent.

- **74% des Français patrimoniaux qui ne sont pas encore à la retraite ont déjà pris des dispositions pour la préparer.** L'assurance vie, comme en 2014, reste la solution la plus prisée (**85%**) devant un achat immobilier (**66%**) et la souscription de produits financiers (**60%**).
- 1 Français sur 5 projette de prendre des dispositions financières en 2016 (contre 1 sur 3 en 2014).
- **36%** des personnes qui n'ont pas préparé leur retraite sont certaines qu'elles ne prendront pas de dispositions l'année prochaine.

ENSEIGNEMENT N° 8

Le conseiller bancaire reste l'interlocuteur privilégié, mais le conseiller spécialisé s'approprie une place grandissante depuis 2009.

- **54%** des Français patrimoniaux se tournent, lors de la souscription de produits financiers, vers leur conseiller bancaire habituel ; **35%** font appel à un conseiller spécialisé.
- Si **64%** de répondants possédant un patrimoine inférieur à 45 000 euros privilégient leur conseiller bancaire habituel, **ceux dont le patrimoine est supérieur à 1 million d'euros sont plus nombreux à faire appel à un conseiller spécialisé en placements financiers.**
- **53%** des Français patrimoniaux interrogés souhaitent, à l'avenir, se tourner vers un conseiller spécialisé (vs. 50% en 2014), pour des raisons liées au conseiller lui-même (recherche d'une relation basée sur l'objectivité et la neutralité entre autres raisons énoncées par les sondés) ; ou à la qualité des services et produits (l'accès à des produits nouveaux, plus adaptés ainsi qu'à une meilleure information est recherché).

En parallèle, il faut souligner que le conseiller spécialisé bénéficie d'une perception plus positive que le conseiller bancaire généraliste.

- **63% des Français patrimoniaux pensent que leur conseiller spécialisé sert au mieux les intérêts de l'investisseur (+12 points).**
- **57% des Français patrimoniaux pensent que le conseiller bancaire généraliste sert au mieux les intérêts de son employeur (-6 points), 9% ses propres intérêts (+6 points).**

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 1^{re} 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, 2014 et 2015. Les entretiens de cette 7^e édition ont été réalisés par téléphone, du 27 août au 9 septembre 2015.

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 ou possédant un bien immobilier locatif.*

L'UFF en quelques mots

Créée en 1968, l'Union Financière de France est une banque spécialisée dans le conseil en gestion de patrimoine, qui offre des produits et services adaptés aux clients particuliers et aux entreprises. Sa gamme de produits, construite en architecture ouverte, comprend l'immobilier, les valeurs mobilières et l'assurance vie ainsi qu'un large éventail de produits destinés aux entreprises (plan d'épargne retraite, plan d'épargne salariale, gestion de liquidités à moyen terme, etc.).

L'Union Financière de France dispose d'un réseau dense présent partout en France et est composée de 1 470 salariés, dont près de 1 160 dédiés au conseil. Au 30 juin 2015, l'Union Financière de France compte 213 000 clients, dont 190 000 particuliers et 23 000 entreprises.

Union Financière de France Banque 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.

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.

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
Charline Bouchereau
Relations Presse
Tél : 01 40 41 54 94