OBSERVATOIRE UFF / IFOP
DE LA CLIENTÈLE PATRIMONIALE
Edition 2014

Perception du risque et comportement d'investissement



Pourquoi un Observatoire UFF/ IFOP de la clientèle patrimoniale ?

- **Parce que nous avions 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 analyser l'accueil des mesures gouvernementales par les Français patrimoniaux.**

- **Pour approfondir certains thèmes et en explorer de nouveaux dont, en 2014 :**
  - La retraite
  - La prévoyance
  - L'assurance-vie
  - Le dispositif Duflot/Pinel

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 sixième fois en septembre 2014. Les interviews 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 ayant l'intention de faire un placement financier dans les deux ans ou possédant un bien immobilier locatif.
- Ces personnes ont été interrogées à partir d'un fichier représentatif de la population française.

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

Intervenants

- **NICOLAS SCHIMEL, Président Directeur Général - UFF**
- **FREDERIC DABI, Directeur Général Adjoint – IFOP**

Chapitre I

ENSEIGNEMENTS BAROMÉTRIQUES EMBLÉMATIQUES

Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

Enseignements barométriques emblématiques

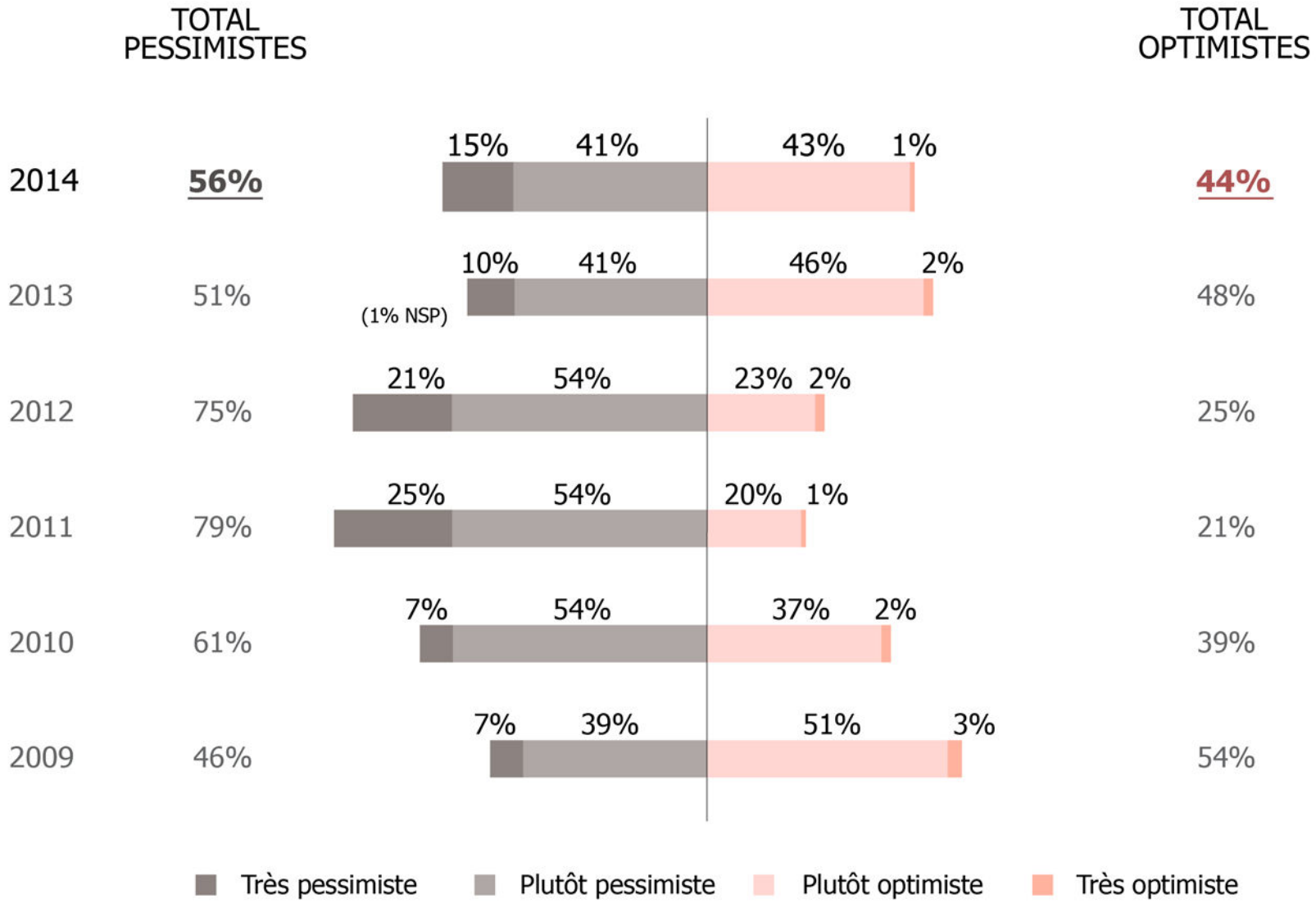
Enseignement n° 1

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

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

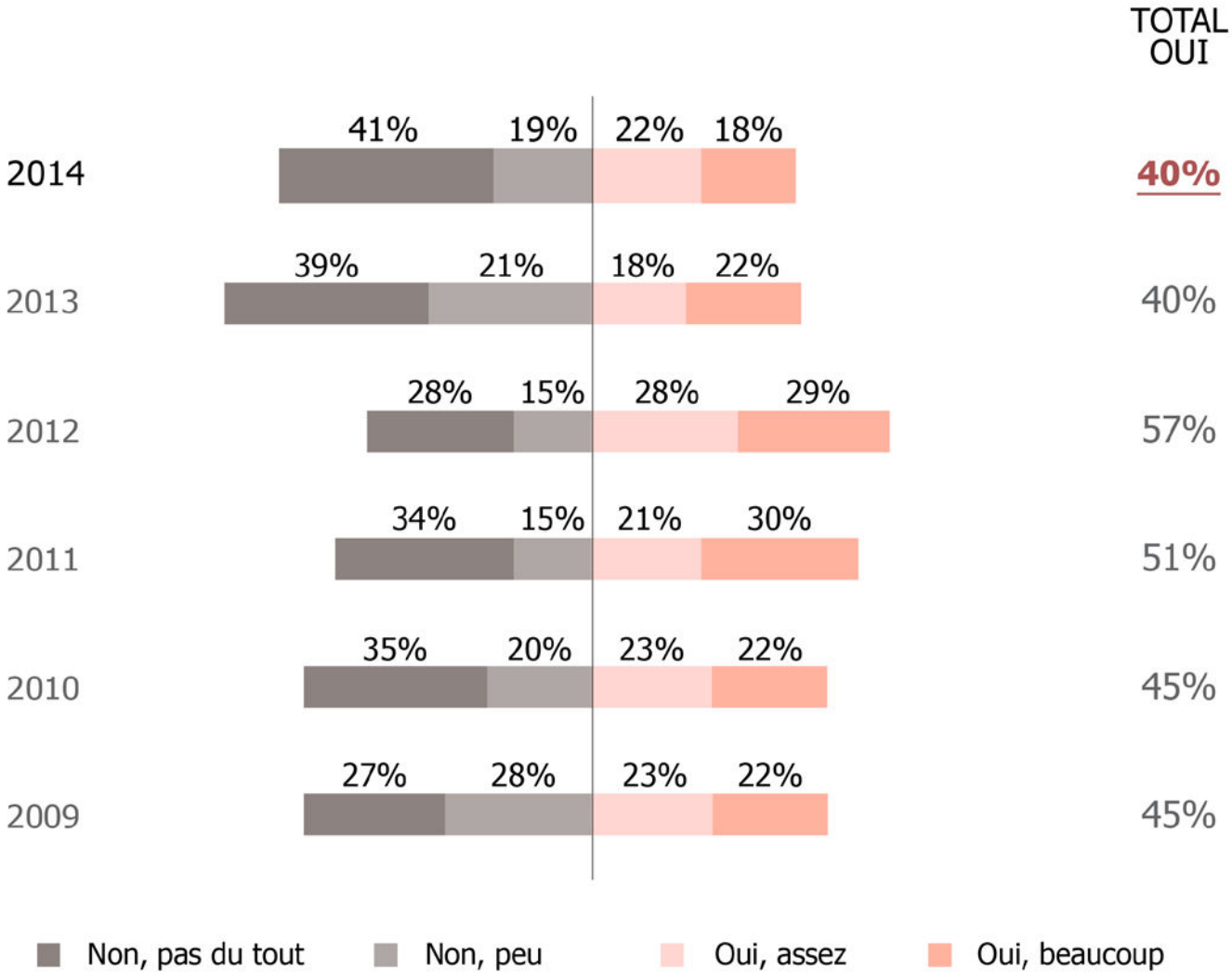
44% des répondants se disent optimistes quant à l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois ; ils étaient 48% en 2013.
15% se disent très pessimistes, contre seulement 10% l'année dernière.

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 ?



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 son plus bas niveau.

Q23 : Diriez-vous qu'au cours des 12 derniers mois, la crise financière (libellé 2009/2010) / l'évolution de la conjoncture (libellé 2011/2012/2013/2014) a modifié vos comportements de placements ?



Enseignements barométriques emblématiques

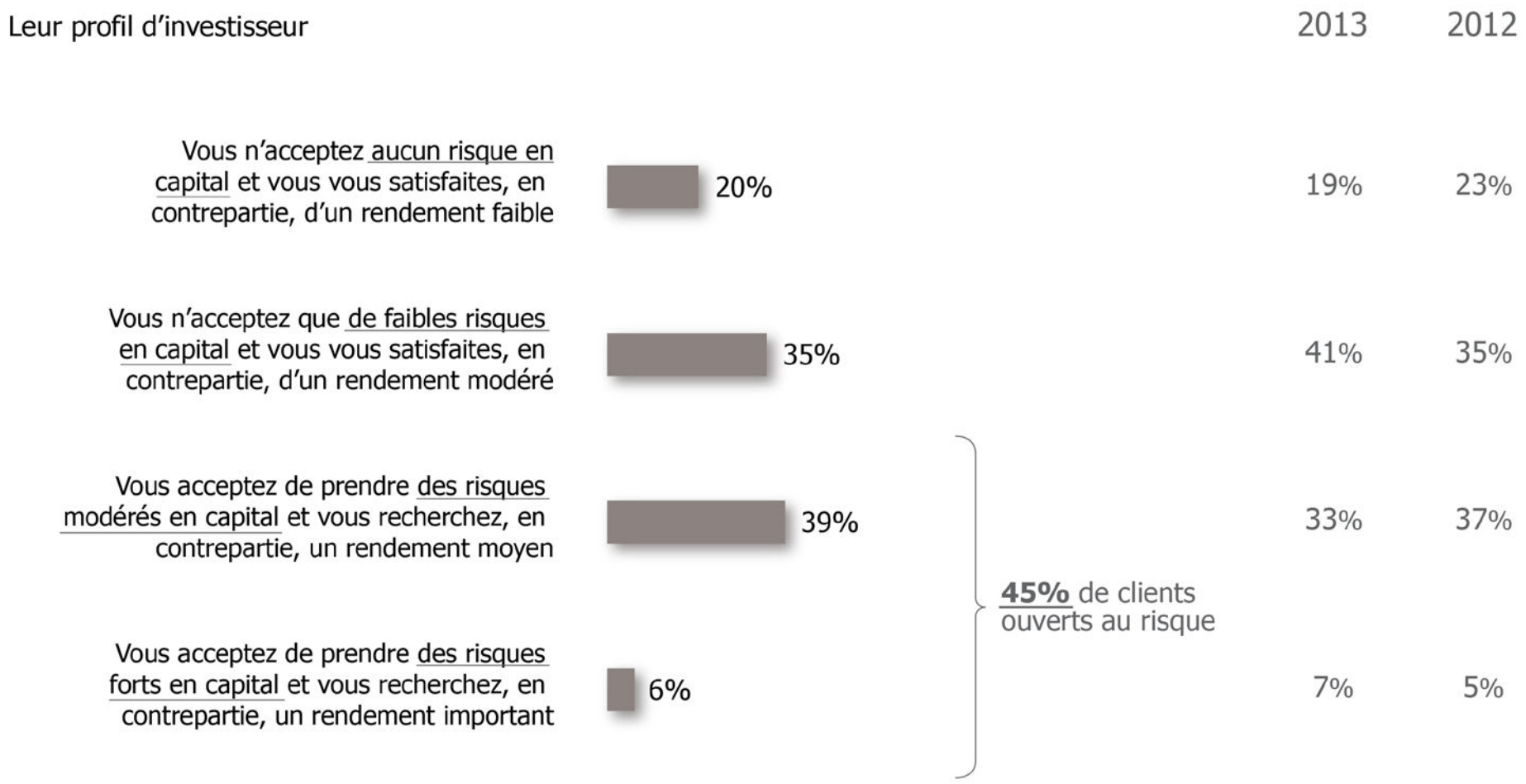
Enseignement n° 2

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

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

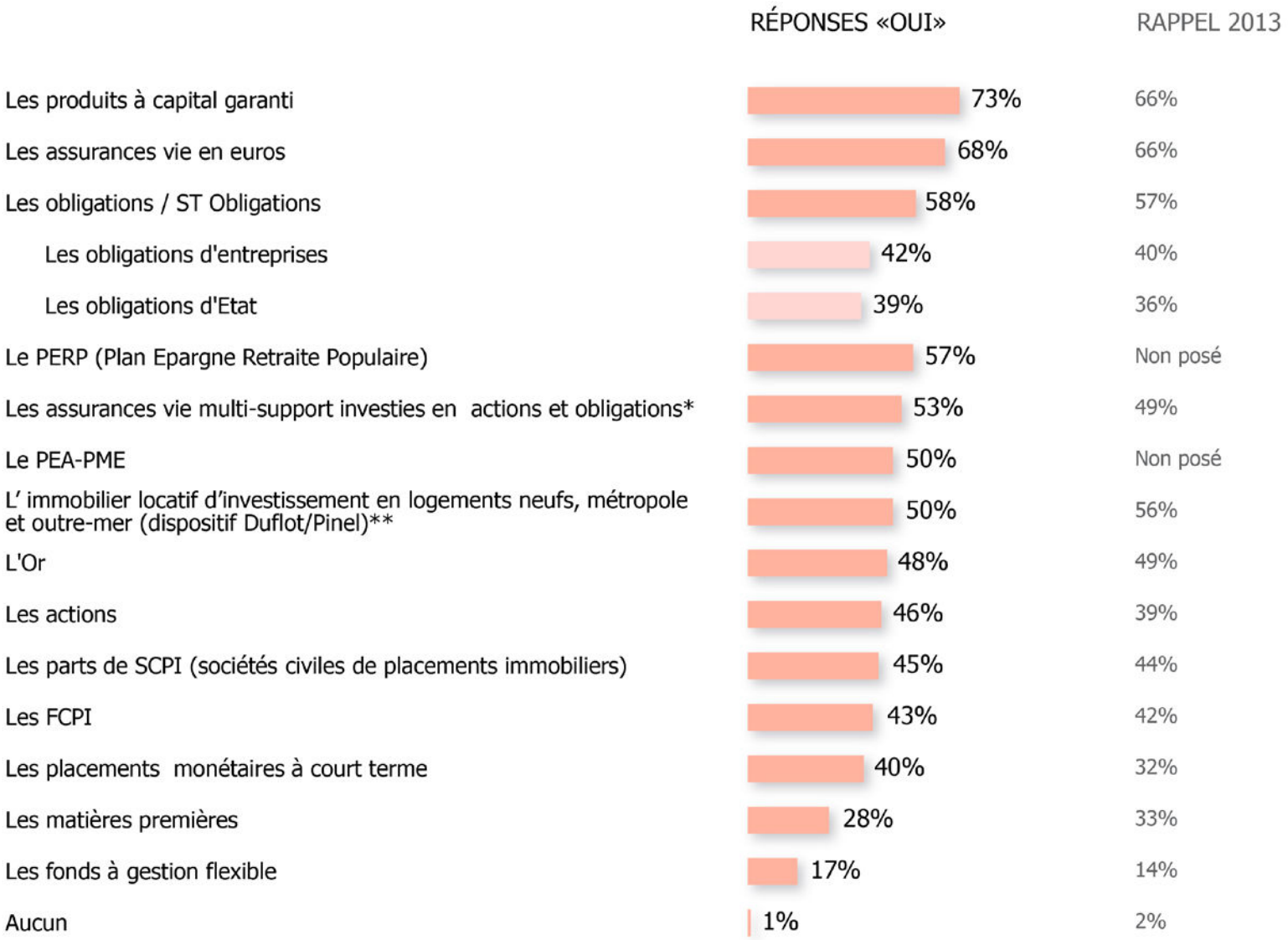
La proportion de Français patrimoniaux se disant prêts à prendre des risques dans leurs investissements progresse de 5 points par rapport à 2013 pour s'établir à 45%. Il s'agit du plus haut niveau enregistré sur cet indicateur depuis 2009.

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



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.

Q21 : Avez-vous le sentiment que c'est le bon moment pour investir dans …?



Enseignements barométriques emblématiques

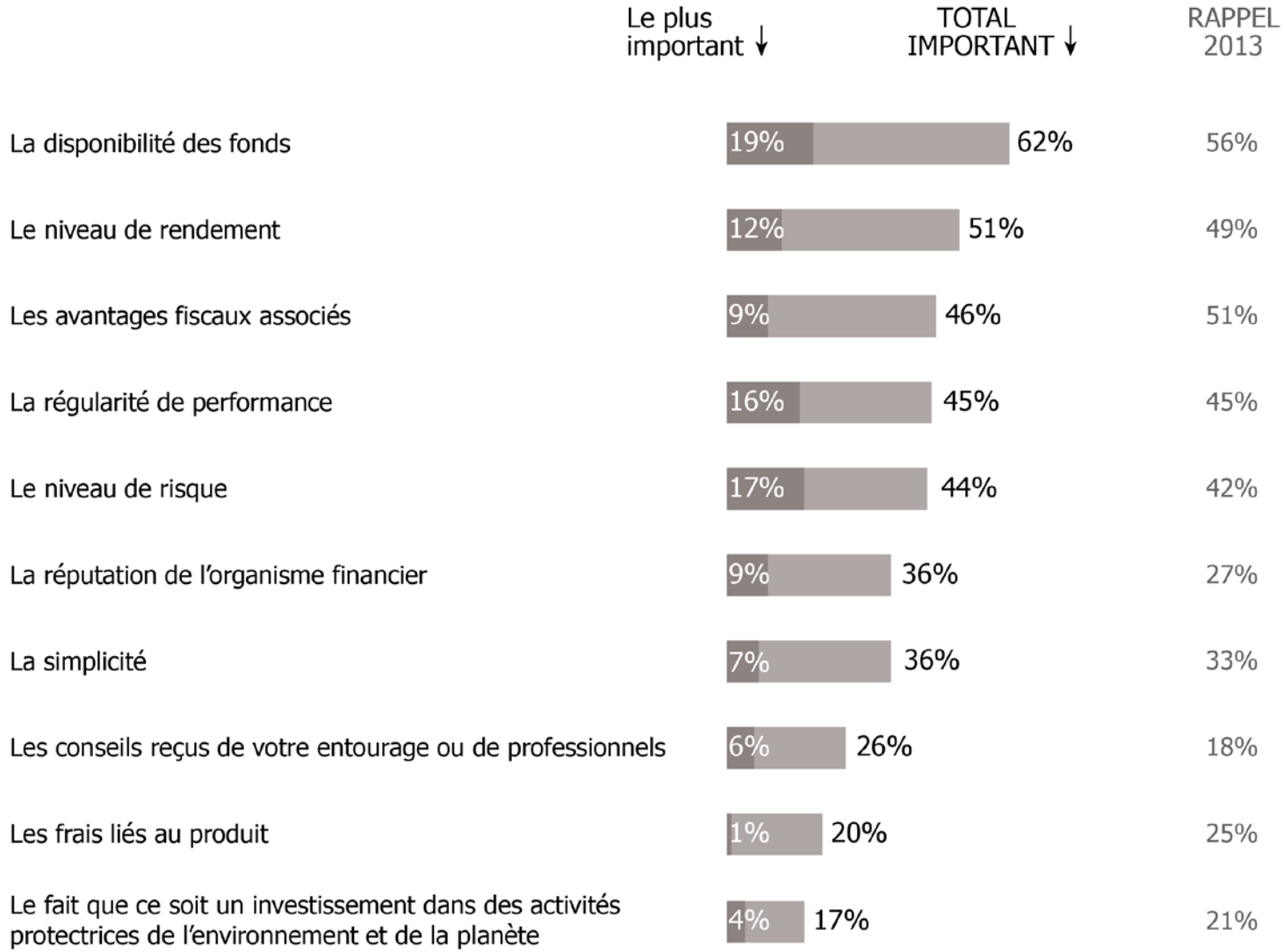
Enseignement n° 3

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

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Pour la 6ème année consécutive, la disponibilité des fonds apparaît comme le principal critère entrant en jeu dans le choix d'un investissement (62%, soit +6 points en un an). Les conseils reçus de son entourage ou de professionnels connaissent quant à eux une forte progression (26%, +8 points) et atteignent leur plus haut pourcentage depuis la création de l'Observatoire.

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 ?



En résumé…

- Les Français patrimoniaux semblent avoir intériorisé la crise dans leurs comportements d'investissement. Ce contexte morose fait maintenant partie intégrante de leurs habitudes.

- Mais, ils restent prudents dans la gestion de leur patrimoine et le choix des solutions. Depuis la crise, l'arbitrage rendement/risque est devenu un arbitrage rendement/risque/liquidités.

- A contrario, les clients de l'UFF ont un comportement plus ouvert au risque.

Uff
Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

Enseignements barométriques emblématiques

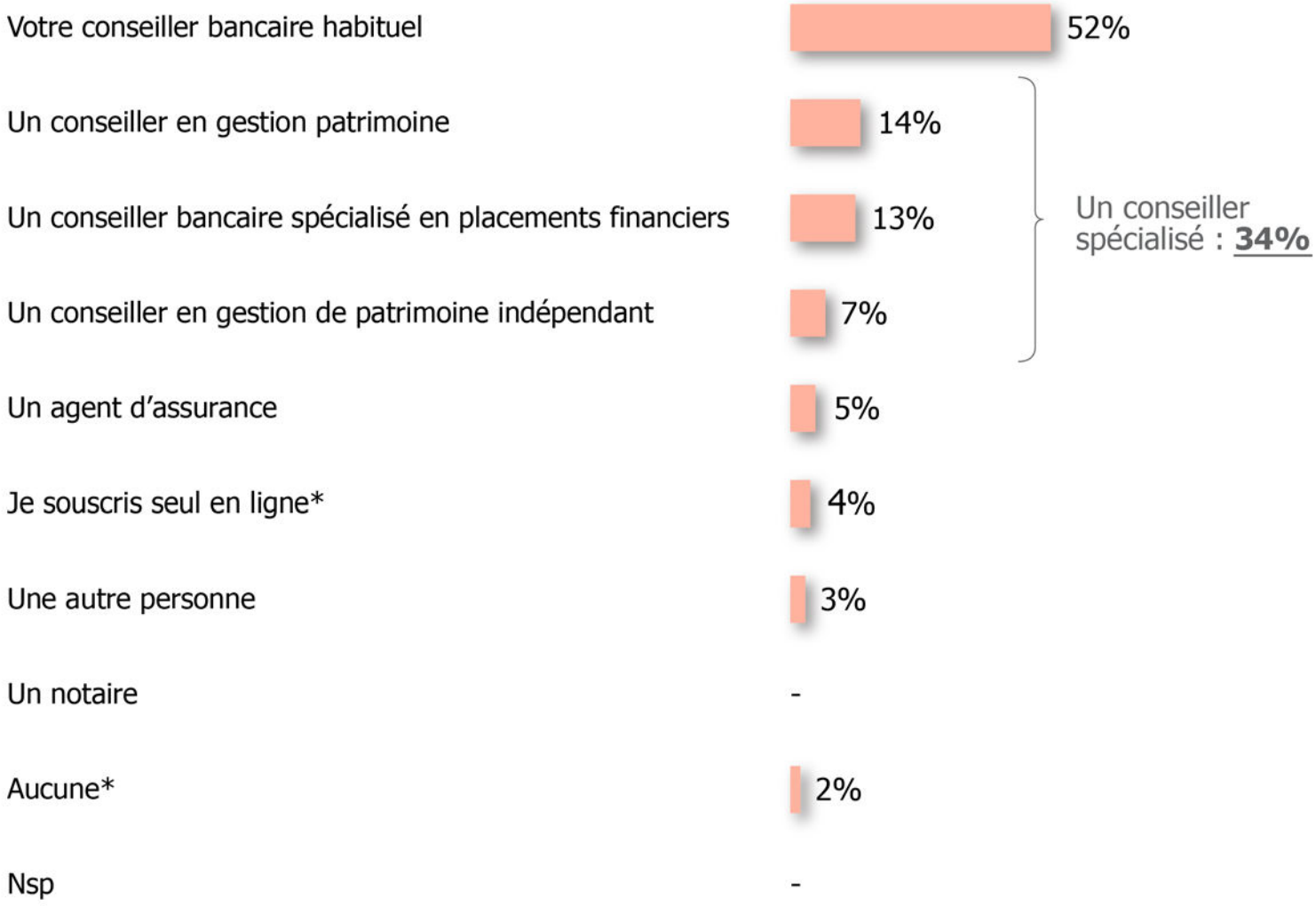
Enseignement n° 4

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

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Le conseiller bancaire généraliste reste l'interlocuteur principal de 52% des Français patrimoniaux, un niveau qui décroît d'année en année.

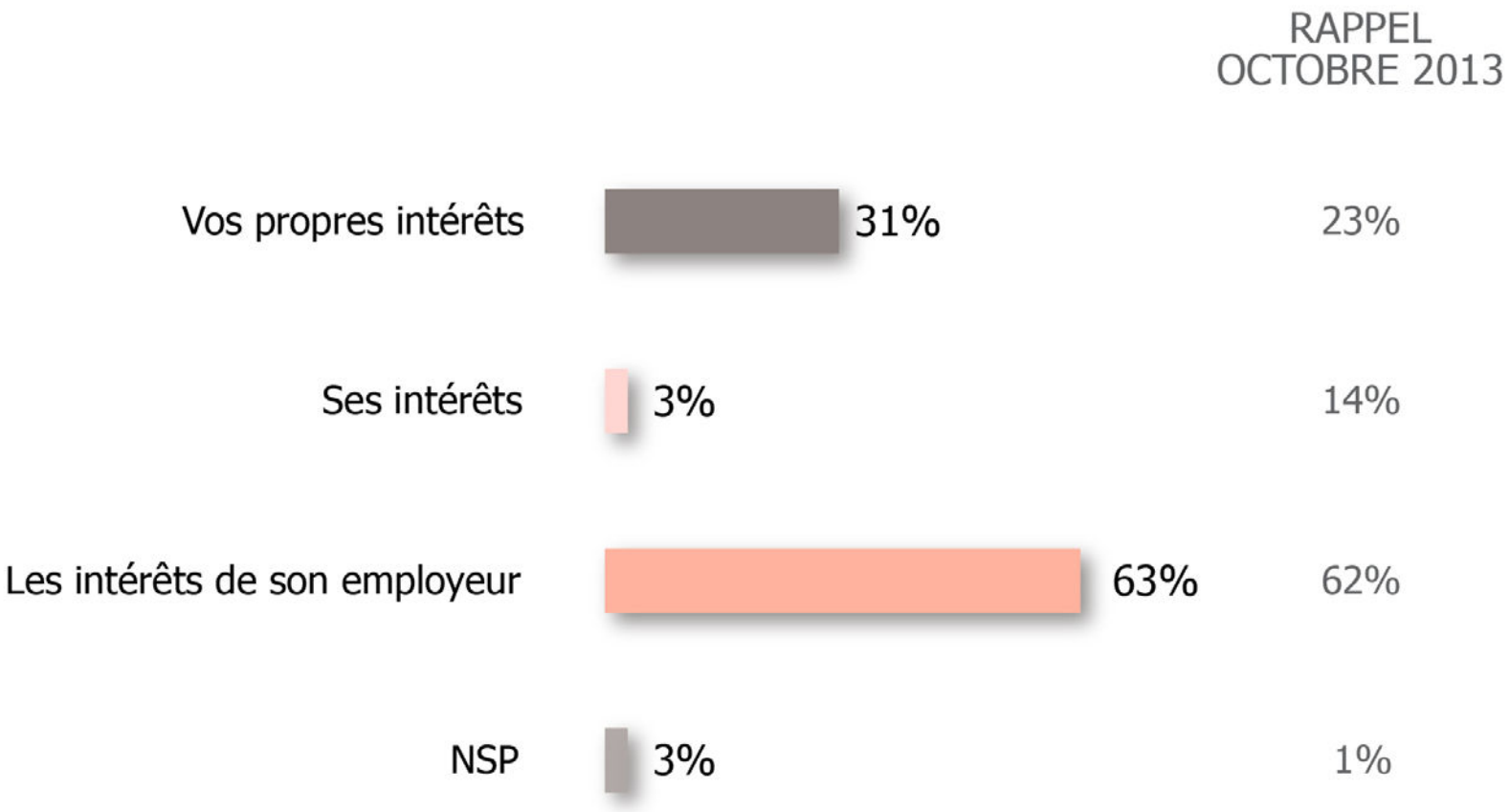
Q6 : Quel est votre interlocuteur principal, lorsque vous souhaitez souscrire des produits financiers ?



* item non suggéré

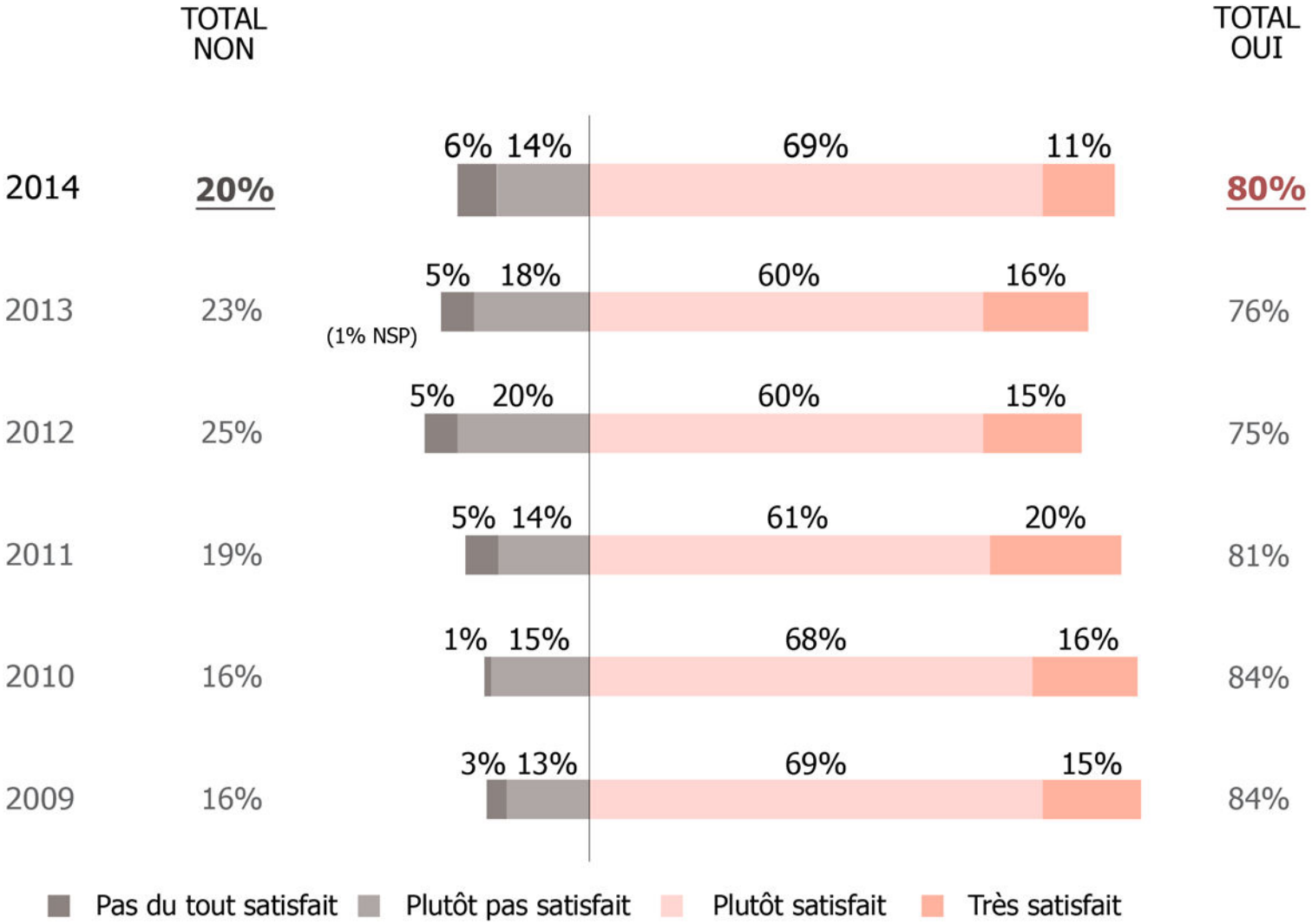
Pourtant, près des deux tiers des Français patrimoniaux (63%) demeurent convaincus que celui-ci défend en premier lieu les intérêts de son employeur …

Q8 : Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre conseiller bancaire généraliste sert au mieux … ?



… et ils ne sont que 11% à en être très satisfaits (baisse de 5 points vs. 2013) pour la gestion de leurs produits financiers.

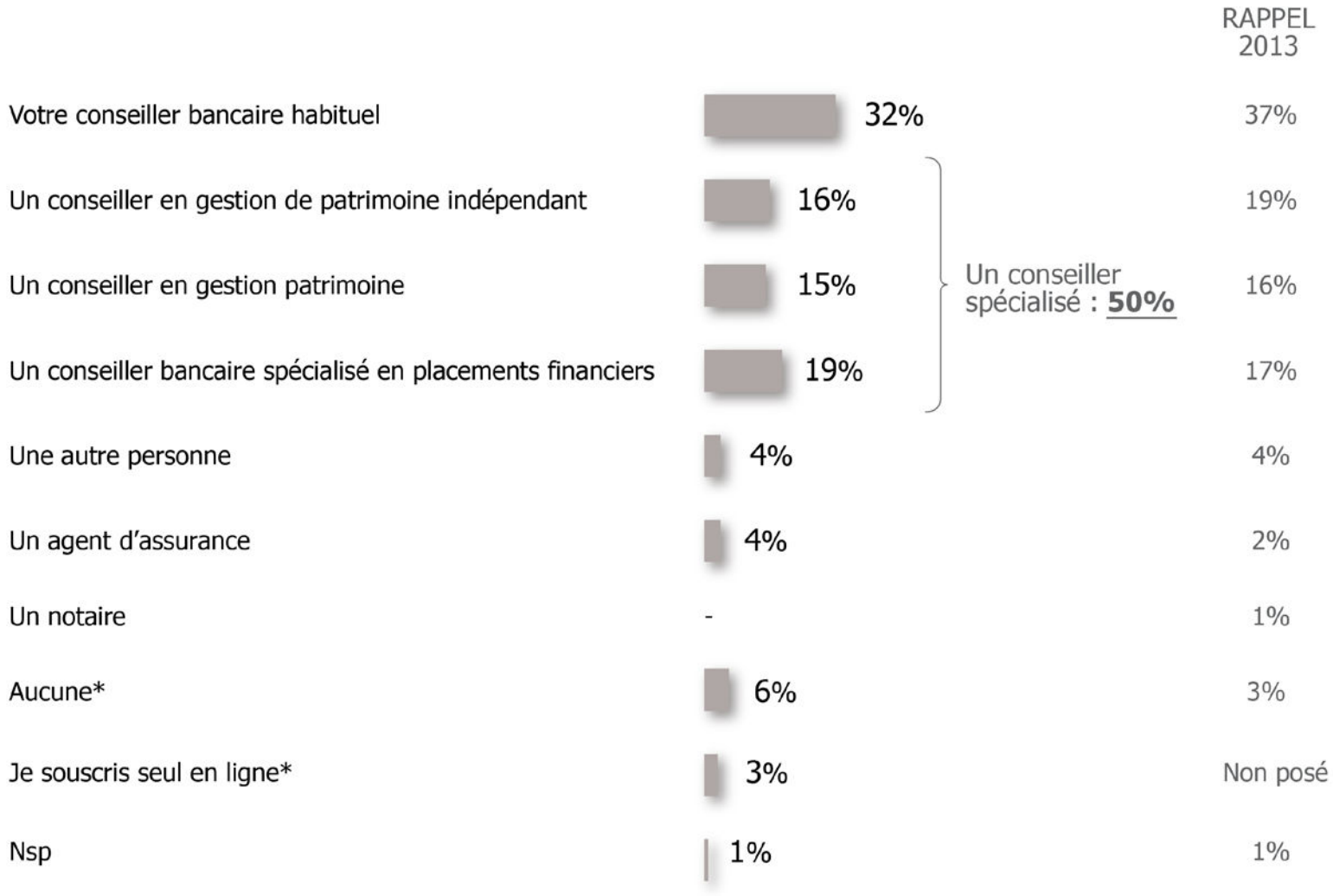
Q7 : En ce qui concerne la gestion de vos produits financiers, diriez-vous que vous êtes très satisfait, plutôt satisfait, plutôt pas satisfait ou pas du tout satisfait de votre conseiller bancaire généraliste ?*



** Avant 2014, l'intitulé de la question était : « Diriez-vous que vous êtes très, plutôt, plutôt pas ou pas du tout satisfait de votre […] pour la gestion de vos produits financiers ? »*

On observe par ailleurs que 50% des Français patrimoniaux envisagent de faire appel à un conseiller spécialisé pour leurs futurs investissements.

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



* item non suggéré

En résumé…

- Si 80% des Français patrimoniaux se disent satisfaits de leur conseiller bancaire, seul un sur dix en est « très satisfait ».
- Dans le même temps, les conseillers spécialisés séduisent la moitié d'entre eux.
- Seuls 1 Français patrimonial sur 4 se sent autonome pour prendre la main sur la gestion de son patrimoine.

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Chapitre II

PERCEPTION DES MESURES GOUVERNEMENTALES

Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

Enseignement n° 5

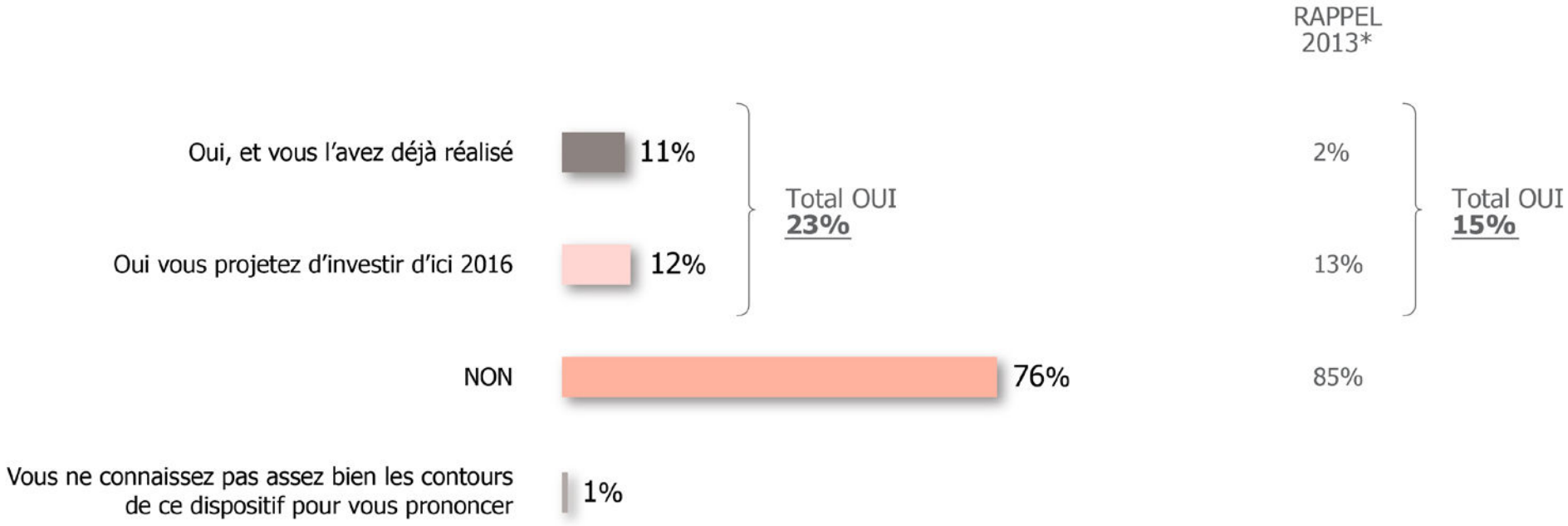
Les Français patrimoniaux expriment moins de réticences à l'égard du dispositif Duflot-Pinel que du Duflot.

Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

23% des Français patrimoniaux envisagent d'investir dans l'immobilier locatif via le dispositif Duflot-Pinel. En 2013, seuls 15% manifestaient leur intérêt pour le Duflot.

Remise à niveau : Dans le cadre d'un investissement immobilier locatif neuf, tout contribuable domicilié en France qui acquiert jusqu'au 31 décembre 2016 un logement neuf ou en état futur d'achèvement répondant aux normes BBC (bâtiment basse consommation), peut bénéficier d'une réduction d'impôt.

Q53 : Personnellement, envisagez-vous d'investir dans l'immobilier locatif afin de bénéficier de ce dispositif ?



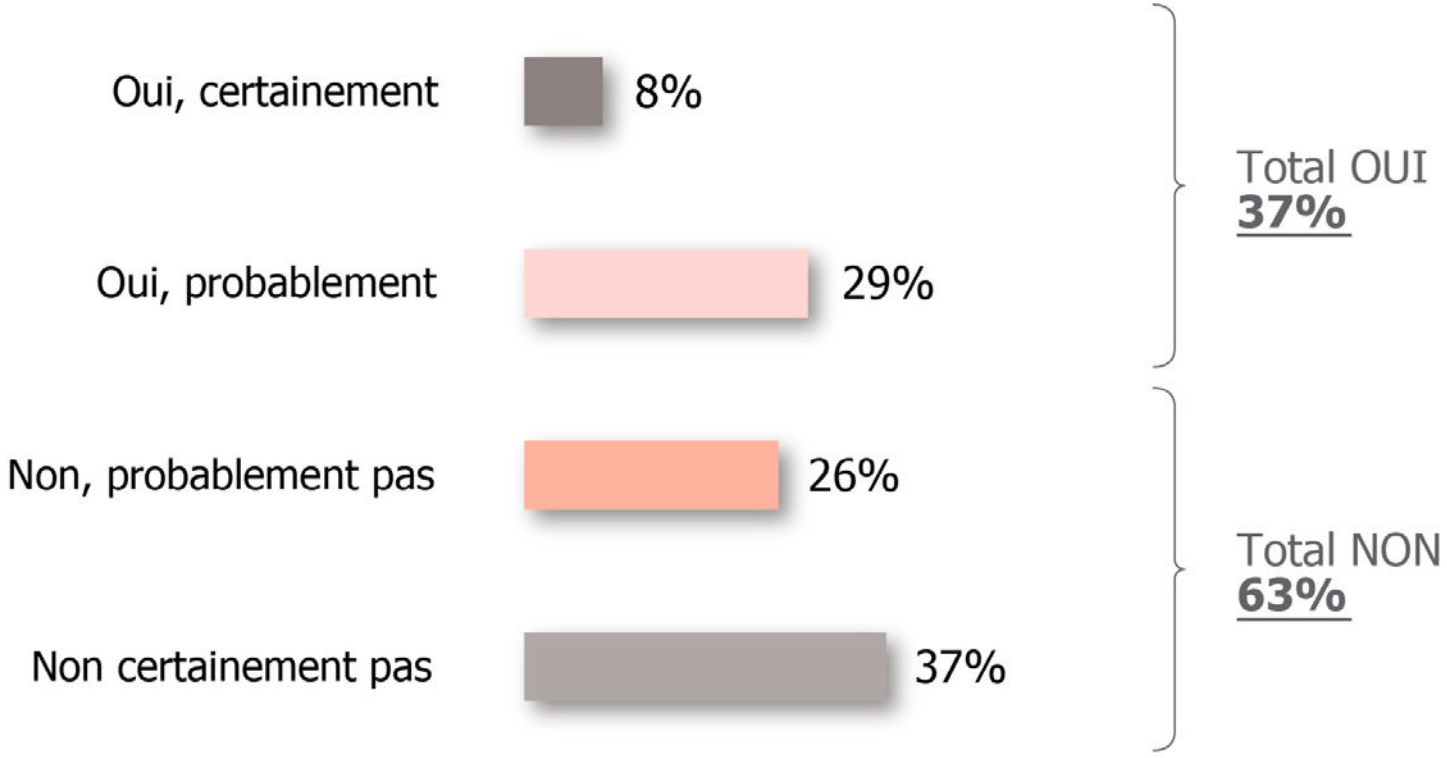
* En 2013, la question posée était la suivante :
Depuis le 1er janvier 2013, le dispositif Scellier, visant à soutenir l'investissement immobilier locatif, a été remplacé par le dispositif Duflot. Tout contribuable domicilié en France qui acquiert, entre le 1er janvier 2013 et le 31 décembre 2016 un logement neuf ou en état futur d'achèvement, peut bénéficier de la loi Duflot. La réduction d'impôt sur le revenu est de 18% du montant de l'investissement, étalée sur 9 ans de manière linéaire et égale. Le dispositif Duflot génère ainsi jusqu'à 6 000 € de réduction d'impôt par an pendant 9 ans.
Personnellement, envisagez-vous d'investir dans l'immobilier locatif afin de bénéficier du dispositif Duflot ?

La possibilité de louer son bien à ses ascendants ou descendants convaincrait 37% des personnes n'ayant pas encore réalisé ce type d'investissement.

Nouvelle Question

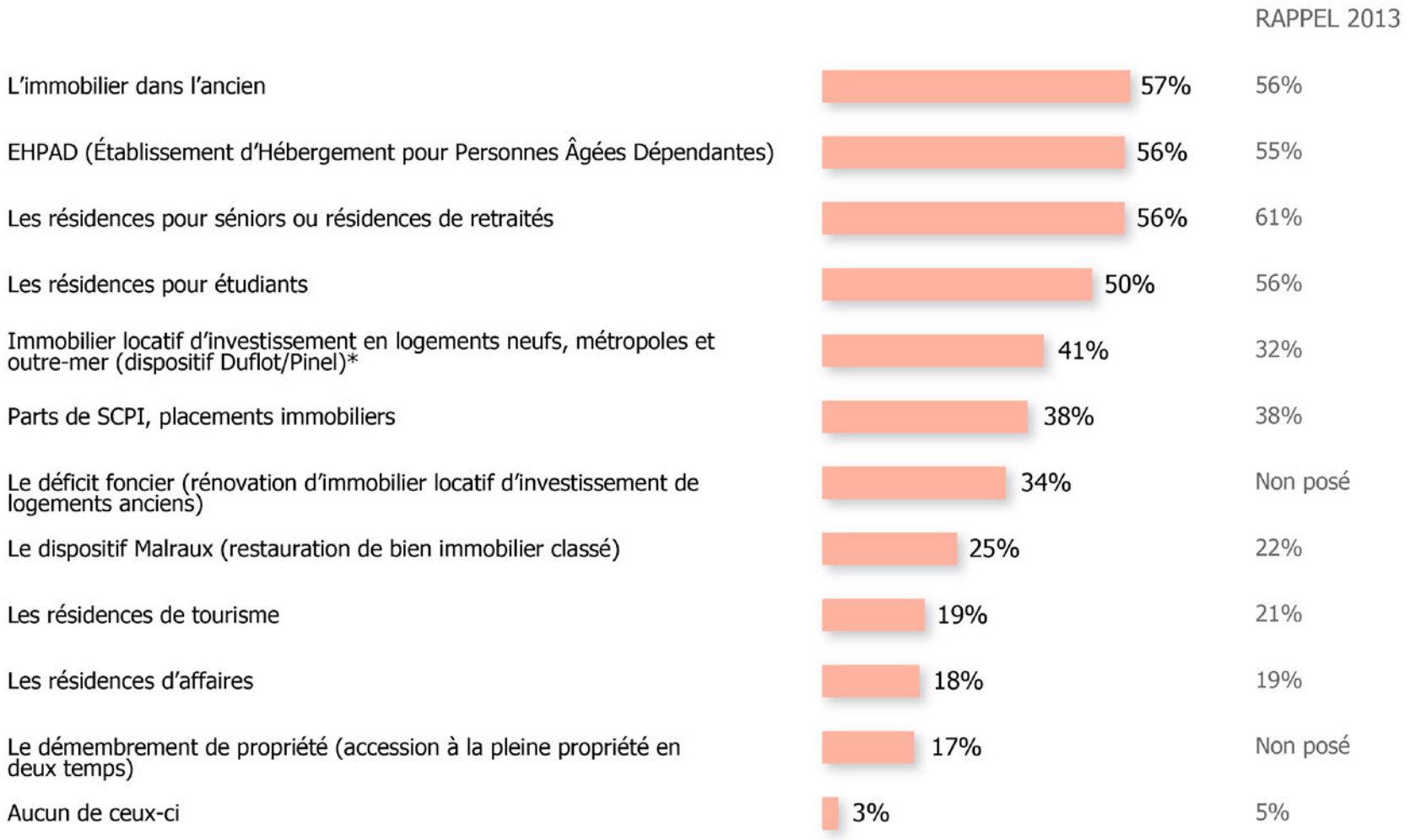
Q55: Suite aux annonces autour du plan de relance en faveur du logement présenté le 29 août par Manuel Valls, les investisseurs pourront désormais louer leur bien à leurs ascendants ou descendants. La mise en œuvre de cette mesure pourrait-elle vous inciter à investir dans l'immobilier locatif ?

Base : à ceux qui n'envisagent pas d'investir dans l'immobilier locatif pour bénéficier du dispositif Duflot-Pinel (76% de l'échantillon)



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%).

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



* En 2013, l'item était « L'immobilier locatif d'investissement en logements neufs ».

Enseignement n° 6

Les Français patrimoniaux montrent un certain intérêt pour les nouveaux contrats d'assurance-vie.

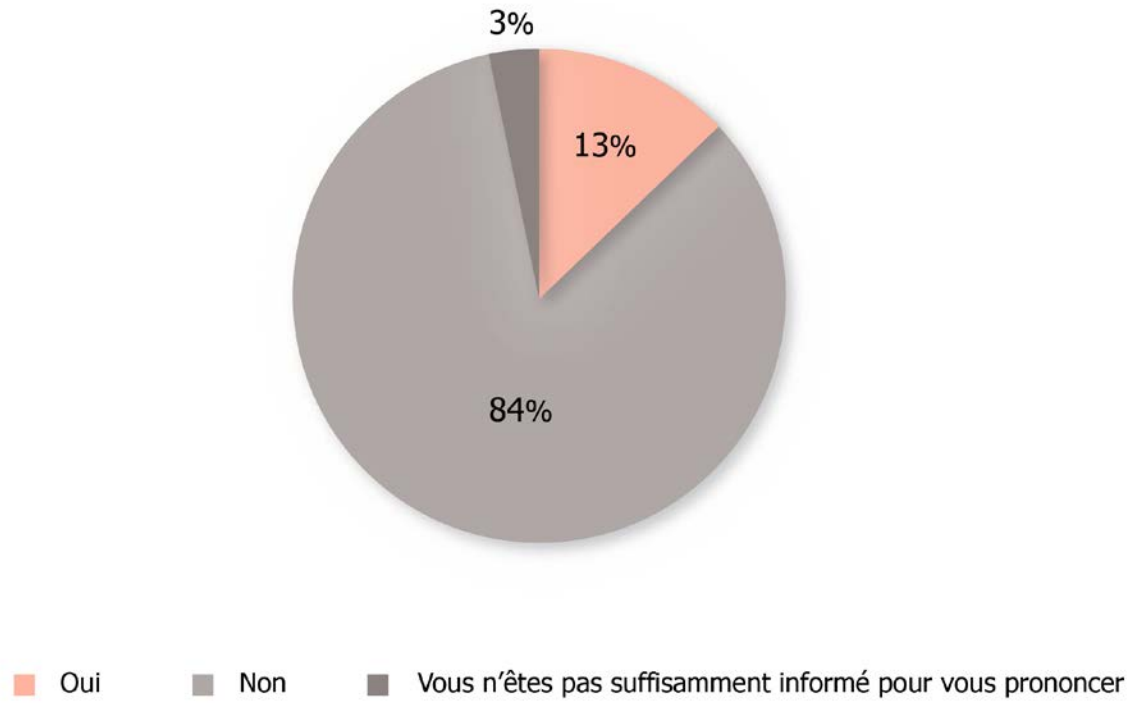
Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Ils sont 13% à envisager d'investir à ce jour dans un contrat Euro-croissance.

Nouvelle Question

Deux nouveaux contrats d'assurance-vie, appelés Euro-croissance et Vie-génération ont été lancés cet été
*Remise à niveau - **Contrat Euro-croissance** : En plus du fonds en euros, le contrat Euro-croissance doit détenir obligatoirement des fonds multisupports comportant des actions afin de proposer, à long terme, un rendement supérieur au contrat investi uniquement en fonds euros. Il bénéficiera par ailleurs, s'il reste investi pendant au minimum 8 ans, d'une garantie sur le capital investi.*
(Pour rappel, les fonds en euros actuels offrent un rendement en baisse depuis 10 ans. 2,80% en moyenne en 2013)

Q66 : Personnellement, envisagez-vous de souscrire (ou de transférer votre contrat en euros actuel vers) un contrat Euro-croissance ?

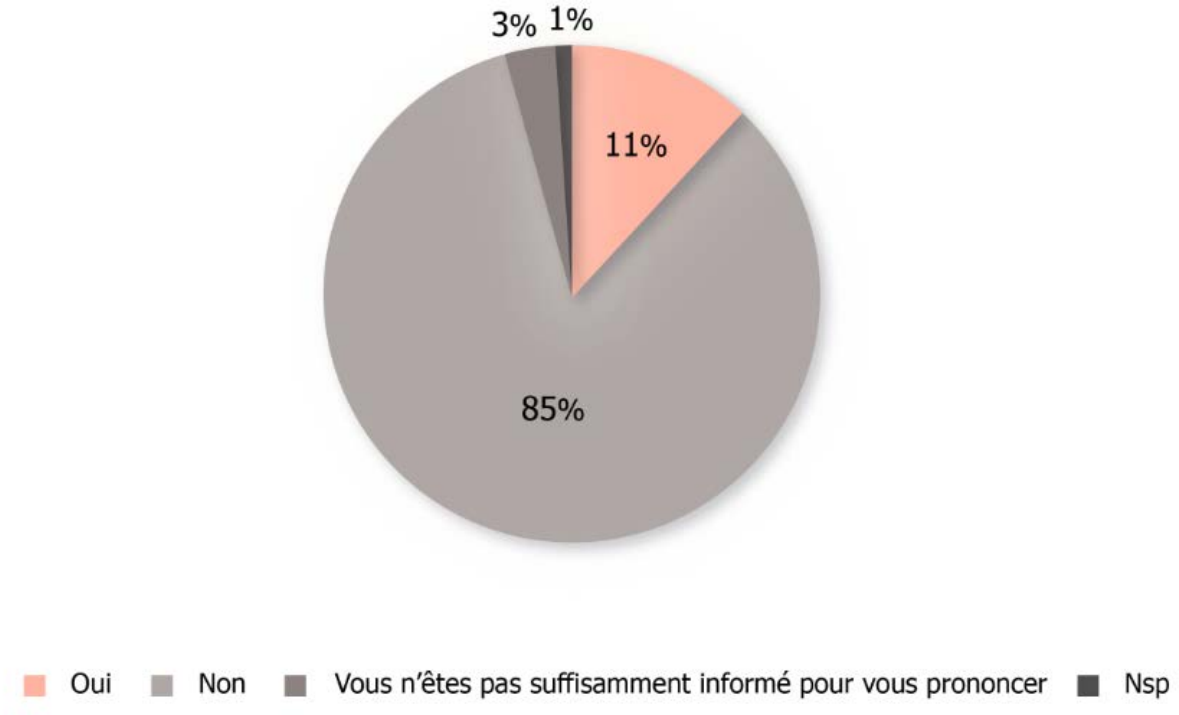


De même, 11% envisagent de souscrire un contrat Vie-génération.

Nouvelle Question

*Remise à niveau - **Contrat Vie-génération** : Le contrat Vie-génération a pour but - grâce à une incitation fiscale- d'orienter l'épargne vers le financement de l'économie réelle : PME, ETI, entreprises de l'économie sociale et solidaire et logement intermédiaire et social. En cas de décès du souscripteur, un abattement supplémentaire de 20% est appliqué, sur le montant des capitaux décès versés, avant l'abattement actuel de 152 500 euros.*
Ce nouveau contrat peut permettre de modérer la nouvelle fiscalité successorale plus forte. (pour rappel : un surcroît de taxation est intervenu pour les "gros contrats" au 1er aout : taux d'imposition à 31,25% au-delà de 700 000€ et 25% au-delà de 902 838€.

Q67 : Personnellement, envisagez-vous de souscrire un contrat Vie-génération ?



En résumé…

- On observe des signaux encourageants pour le dispositif Duflot-Pinel.
- Les préférences des Français patrimoniaux en matière d'investissement immobilier ne s'orientent pas systématiquement vers la solution la plus rentable.
- Les lancements des contrats Euro-croissance et Vie-génération devront s'accompagner d'un effort de pédagogie.

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Chapitre III

RETRAITE & PREVOYANCE

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Focus retraite

Enseignement n° 7

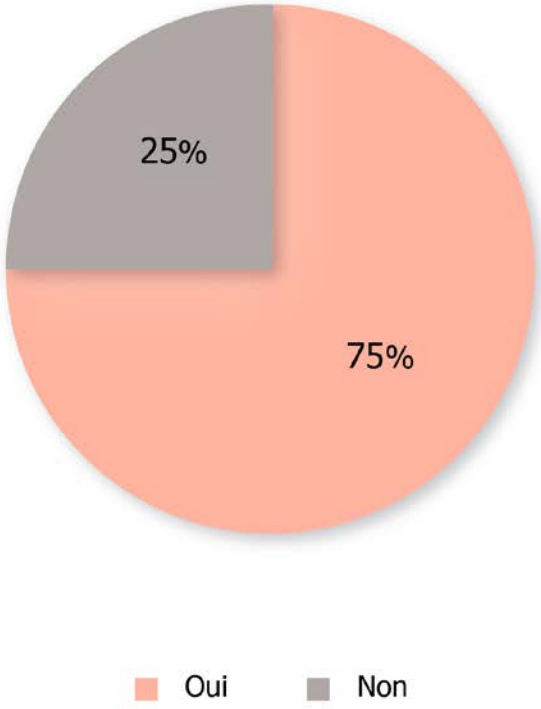
Les Français patrimoniaux sont enclins à prendre des dispositions pour leur retraite. Dans cette optique, l'assurance-vie est plébiscitée.

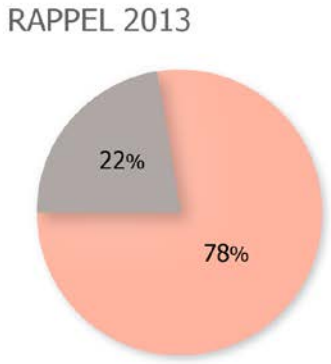
Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

75% des Français patrimoniaux ont déjà pris des dispositions financières pour préparer leur retraite.

Q60 : Avez-vous pris des dispositions financières pour préparer votre retraite ?

Base : aux actifs et aux chômeurs (274 personnes)

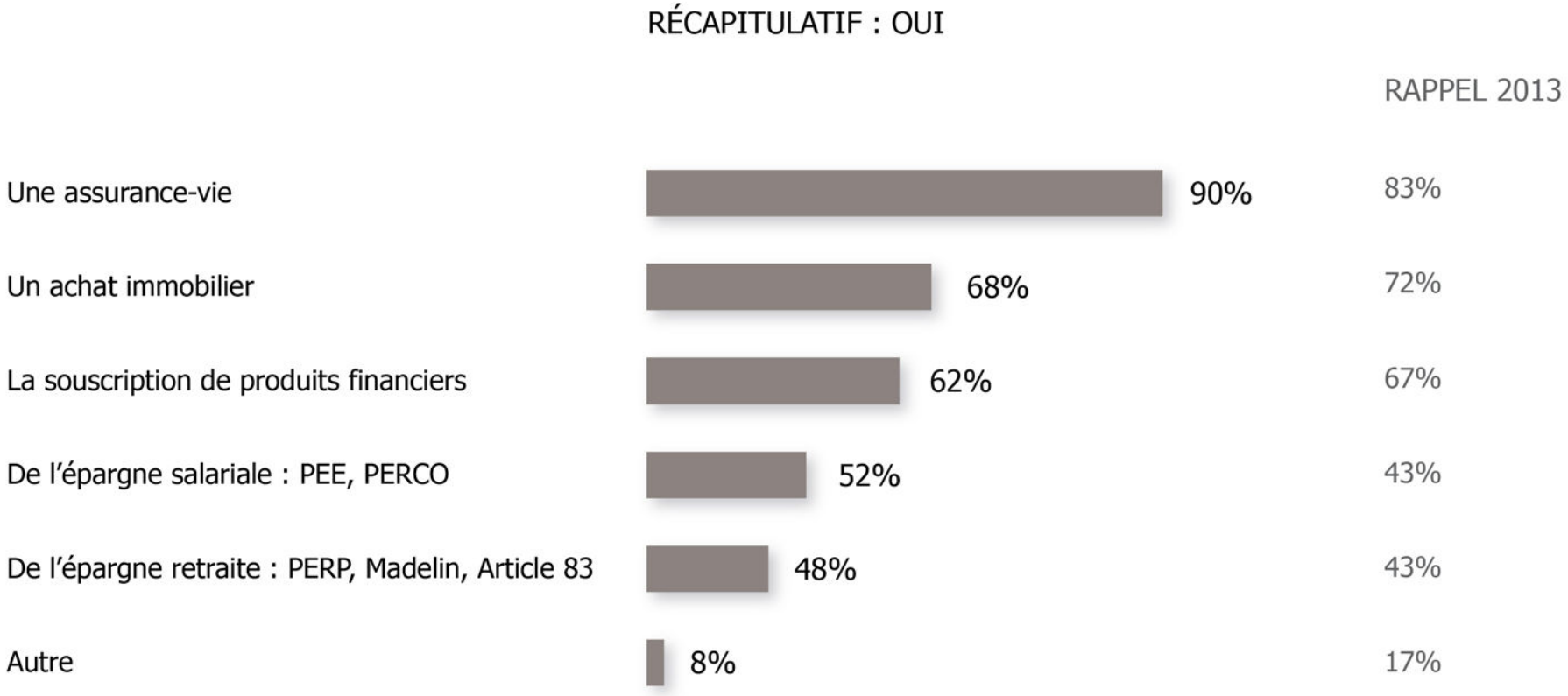




L'assurance-vie est plébiscitée par ces derniers.

Q61 : Lesquelles ? (attention, nous parlons bien ici des dispositions pour préparer la retraite)

Base : aux actifs et aux chômeurs qui ont pris des dispositions pour préparer leur retraite (206 personnes)



Focus prévoyance

Enseignement n° 8

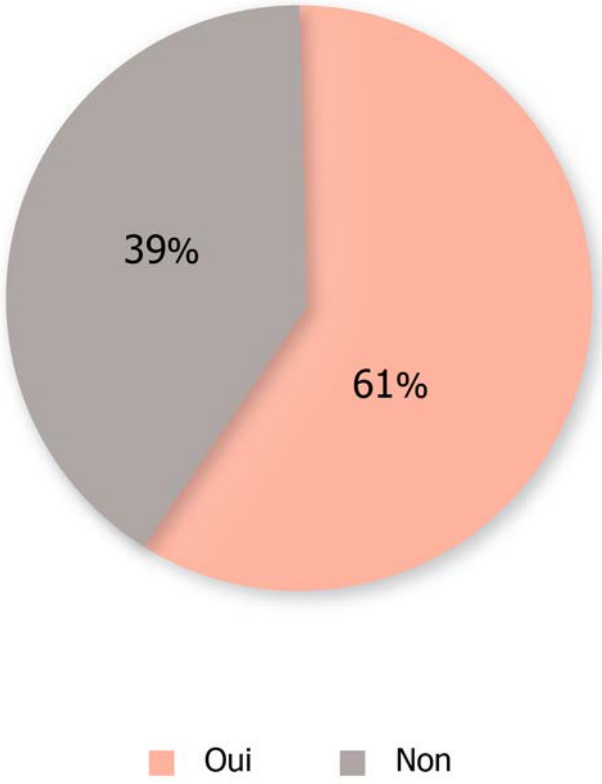
4 Français patrimoniaux sur 10 ne se sont jamais informés au sujet de la prévoyance.

Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

Seuls 6 Français sur 10 se sont déjà informés sur les moyens de protéger financièrement leurs proches en cas d'invalidité, de dépendance ou de décès.

Nouvelle Question

Q66 : Vous êtes-vous déjà informé au sujet des solutions disponibles pour protéger financièrement vos proches en cas d'invalidité, de dépendance ou de décès ?



En résumé…

- Une grande proportion de Français patrimoniaux a pensé à sa retraite ; néanmoins, 1/4 n'a encore pris aucune disposition.
- Les produits souscrits sont peu diversifiés, alors que la proposition de produits est bien plus large.

- La prévoyance ne se positionne pas en sujet prioritaire.
- Cet enseignement reflète un certain manque de prise de conscience des Français patrimoniaux sur ce sujet.

Uff
Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Chapitre IV

FOCUS FISCALITE

Banque Conseil
en Gestion
de Patrimoine

Focus fiscalité

Enseignement n° 9

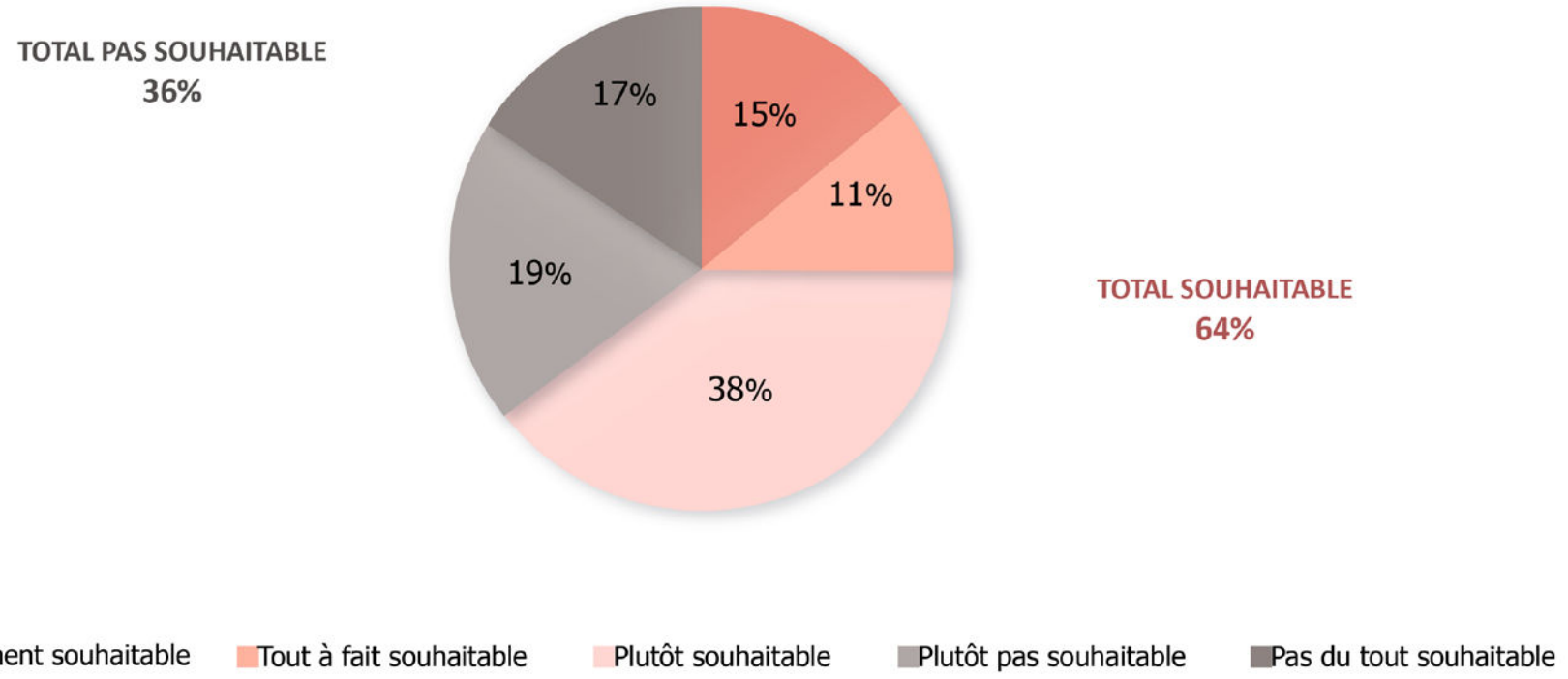
Une grande majorité des Français patrimoniaux ressent fortement la pression fiscale.

Banque Conseil en Gestion de Patrimoine

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 que cela est « extrêmement souhaitable ».

Nouvelle Question

Q65 : Selon vous, pour un jeune adulte aujourd'hui, est-il... pour des raisons fiscales de s'installer à l'étranger ?



CONTACT PRESSE
Caroline de La Villardière
GOLIN
01 40 41 54 94

