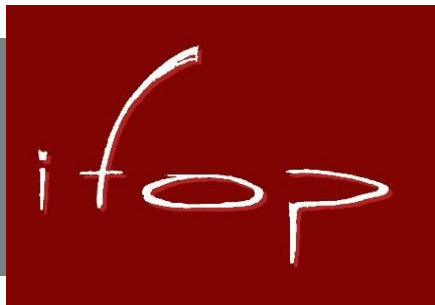




Observatoire UFF / Ifop de la clientèle patrimoniale : Perception du risque et comportement d'investissement

Point 8 / Septembre 2016

Français Patrimoniaux

Etude Ifop pour l'UFF

1. Présentation de l'étude	
<i>a. Contexte et objectifs</i>	<i>p4</i>
<i>b. Méthodologie</i>	<i>p5</i>
2. Résultats détaillés	
<i>a. La perception de la conjoncture</i>	<i>p6</i>
<i>b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers</i>	<i>p16</i>
• Les profils d'investisseurs	p17
• Le niveau de compréhension en matière de produits financiers	p19
• L'appétence à investir	p21
• Focus sur les produits immobiliers	p23
<i>c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller</i>	<i>p25</i>
• Les interlocuteurs privilégiés	p26
• Image des principaux intervenants	p31
• Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients	p34
<i>d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation</i>	<i>p35</i>
<i>e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche</i>	<i>p56</i>
3. Annexes	<i>p60</i>

1. Présentation de l'étude

p3

a) Contexte et objectifs

p4

b) Méthodologie

p5



Contexte et objectifs

- Soucieux de **travailler sur l'appréhension de la notion de risque par les particuliers aisés**, les responsables de l'UFF ont mis en place en 2009 un « **Observatoire de la perception du Risque Financier** », basé sur des enquêtes d'opinion menées régulièrement auprès des cibles patrimoniales.
- Cet outil a pour objectif d'**apporter à la Direction Générale de l'UFF une expertise dans la connaissance de la façon dont ses publics appréhendent le risque financier et ainsi mieux anticiper leurs comportements**.
Plus précisément, les objectifs de l'étude sont les suivants :
 - **Mesurer l'aversion au risque financier des cibles patrimoniales et dresser les différents profils d'investisseurs,**
 - **Mesurer leur perception du risque associé à différents produits,**
 - **Évaluer la perception générale de l'information sur le risque produit et la place du conseiller comme source d'information.**
- In fine, il s'agit de **relever les spécificités de la clientèle UFF comparativement aux Français patrimoniaux et de mesurer les évolutions** par rapport aux mesures précédentes.

➔ Ce rapport présente ainsi les résultats de la **huitième mesure**.



Méthodologie

- L'étude a été réalisée **par téléphone, du 1^{er} au 14 septembre 2016.**
- Deux échantillons ont été interrogés :
 - **300 Français patrimoniaux :**
 - 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 2 ans ou possédant un bien immobilier locatif.
 - Ces personnes ont été interrogées à partir d'un fichier représentatif de la population française.

2. Résultats détaillés

- a. La perception de la conjoncture** **p6**
- b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers** **p16**
- Les profils d'investisseurs p17
 - Le niveau d'information en matière de produits financiers p19
 - L'appétence à investir p21
 - Focus sur les produits immobiliers p23
- c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller** **p25**
- Les interlocuteurs privilégiés p26
 - Image des principaux intervenants p31
 - Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients p34
- d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation** **p35**
- e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche** **p56**

L'impact de la conjoncture sur les comportements de placements

Il progresse fortement auprès des Français patrimoniaux après être tombé 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 2011/2012/2013/2014/2015/2016) a modifié vos comportements de placements ?

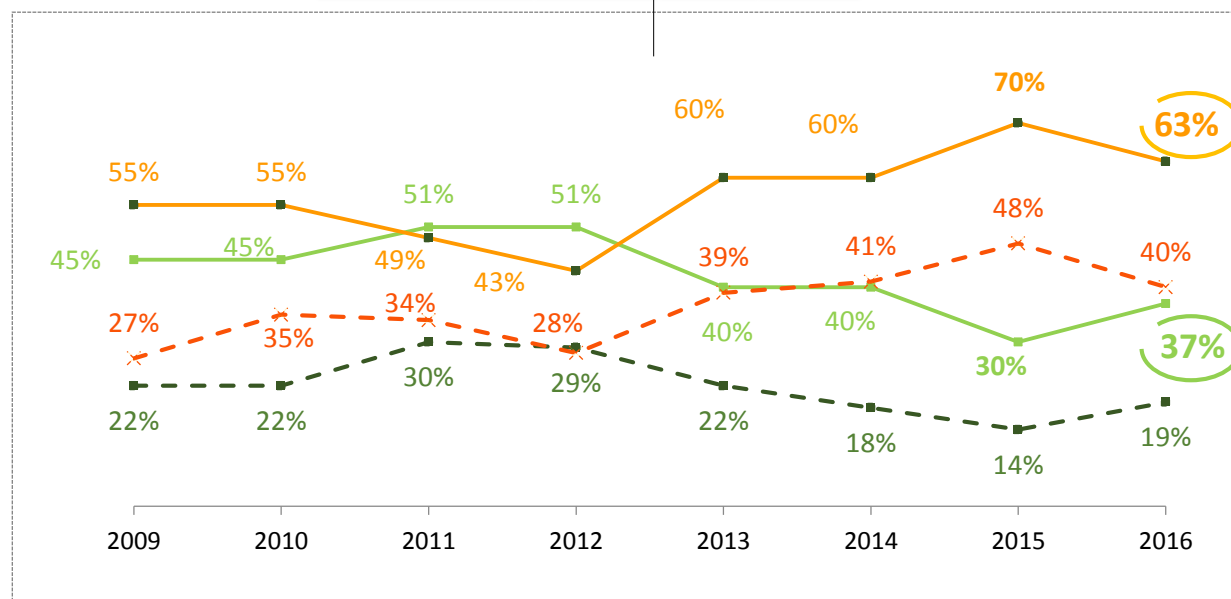
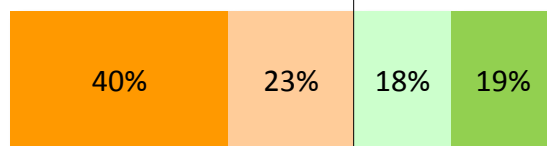
Impact de la conjoncture sur leurs comportements de placement

2016

Français patrimoniaux (n = 300)

TOTAL OUI

37%



Base : 301

Base : 300

Base : 301

Base : 303

Base : 300

Base : 301

Base : 300

Base : 300

Non, pas du tout Non, peu Oui, assez Oui, beaucoup

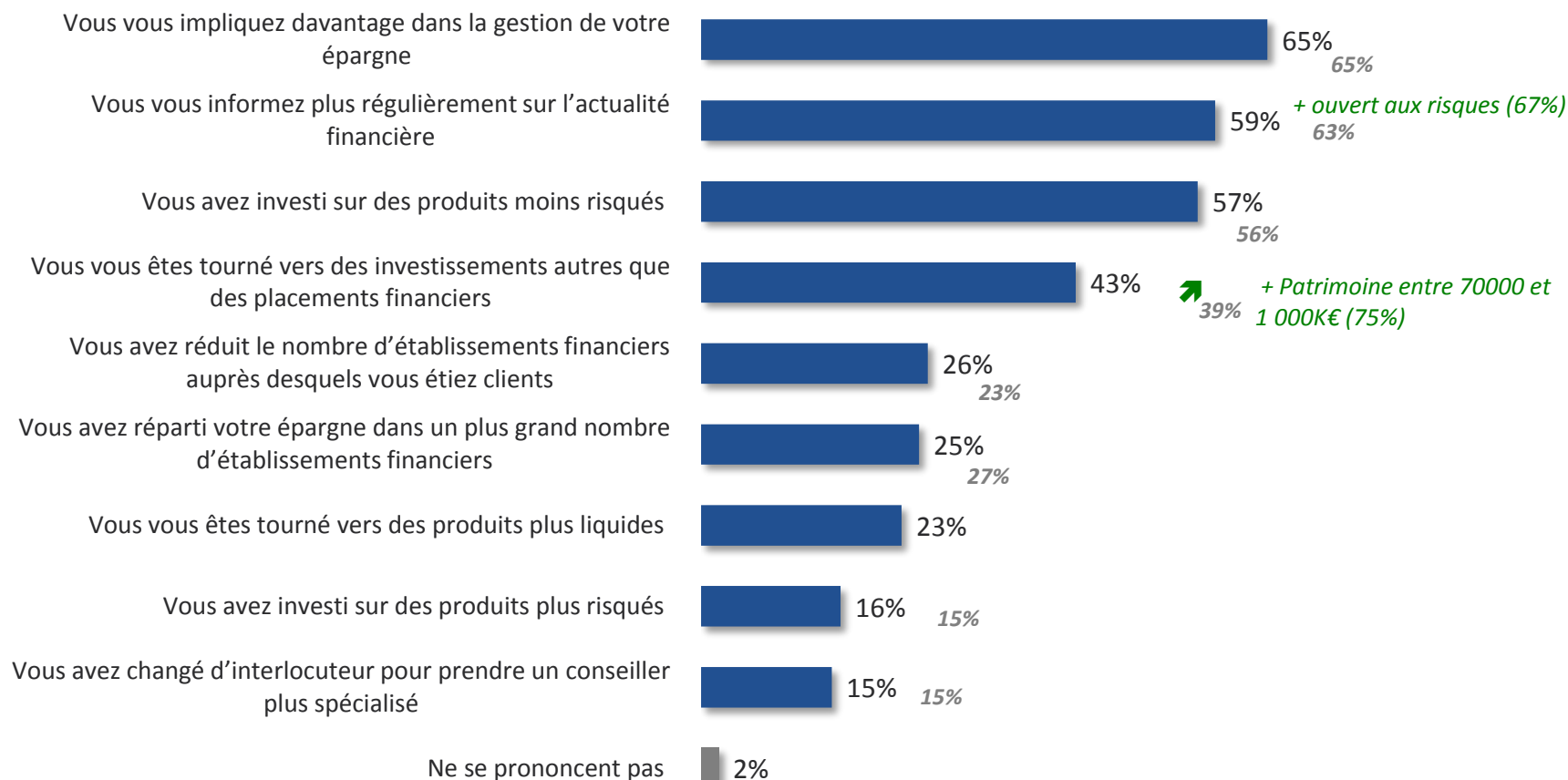
L'impact détaillé de la conjoncture sur ses comportements de placements

Les Français patrimoniaux favorisent l'implication dans la gestion de leur épargne

Q37 : De quelle façon la crise financière (libellé 2010/2011) / cette évolution (libellé 2014/2013/2012/2011) a-t-elle modifié vos comportements de placements?

Base : à ceux qui déclarent avoir modifié leurs comportements de placements

Français patrimoniaux (n = 179)





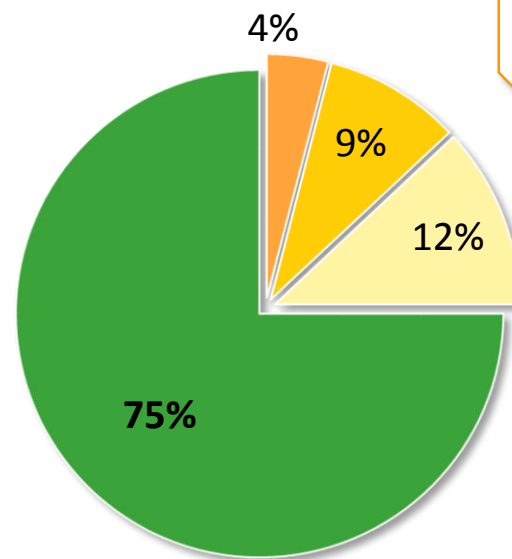
L'impact du Brexit sur ses décisions de placements

Un impact limité mais non négligeable (1/4)

Nouvelle
Question

Q38 : Diriez-vous que le Brexit intervenu après le référendum britannique du 23 juin dernier a affecté ou affecte vos décisions de placements (actions, obligations, assurance-vie, immobilier) ?

Français patrimoniaux (n=300)



TOTAL Oui
25%

■ Oui, beaucoup ■ Oui, assez ■ Oui, peu ■ Non, pas du tout



La manière dont le Brexit impact ses décisions de placements

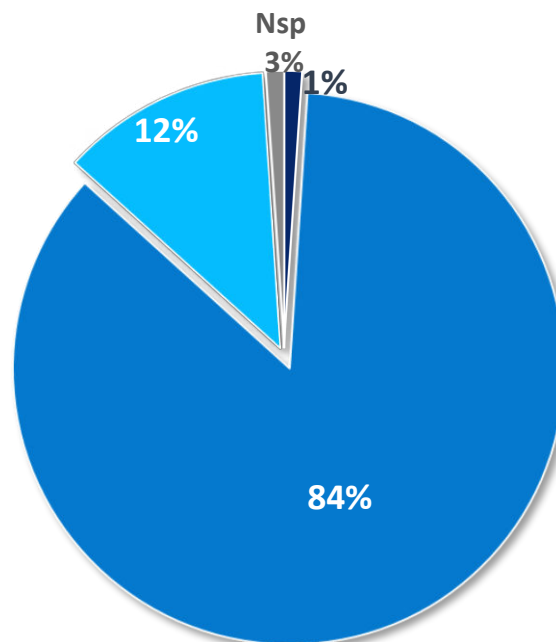
La vigilance est de mise face au Brexit. Pour autant, 1 Français patrimonial sur 10 le considère comme une opportunité pour réaliser plus d'investissement

Nouvelle
Question

Q38bis : Et en quoi le Brexit a affecté ou affecte vos décisions de placements (actions, obligations, assurance-vie, immobilier) ?

Base : question posée aux Français patrimoniaux pour qui le Brexit affecte ou a affecté leurs décisions de placement, soit **25%** de l'échantillon

Français patrimoniaux (n=74)



- Vous avez davantage confiance pour vos investissements ou placements
- Vous faites davantage preuve de vigilance pour vos investissements ou placements
- Vous considérez le Brexit comme une opportunité pour réaliser plus d'investissements

L'évolution attendue des marchés financiers pour les six prochains mois

Un niveau d'optimisme vis-à-vis des marchés financiers stable

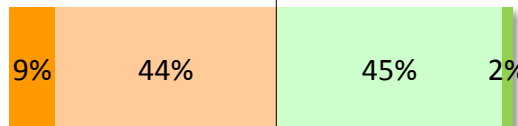
Q22 : Concernant l'évolution des marchés financiers dans les 6 prochains mois, diriez-vous que vous êtes très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste ?

2016

Français patrimoniaux (n = 300)

TOTAL
PESSIMISTES

53%

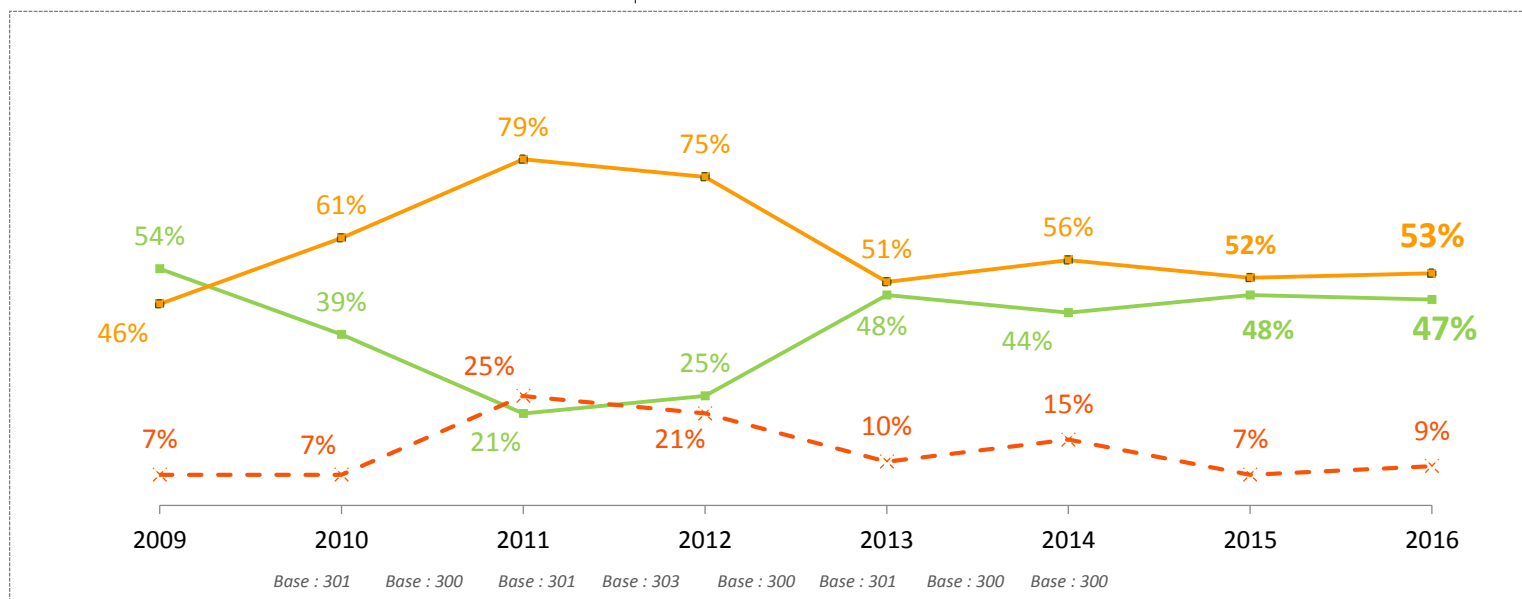


TOTAL
OPTIMISTES

47%

+ Patrimoine < à 45 000€ (55%)

TOTAL Optimiste
TOTAL Pessimiste
Très pessimiste



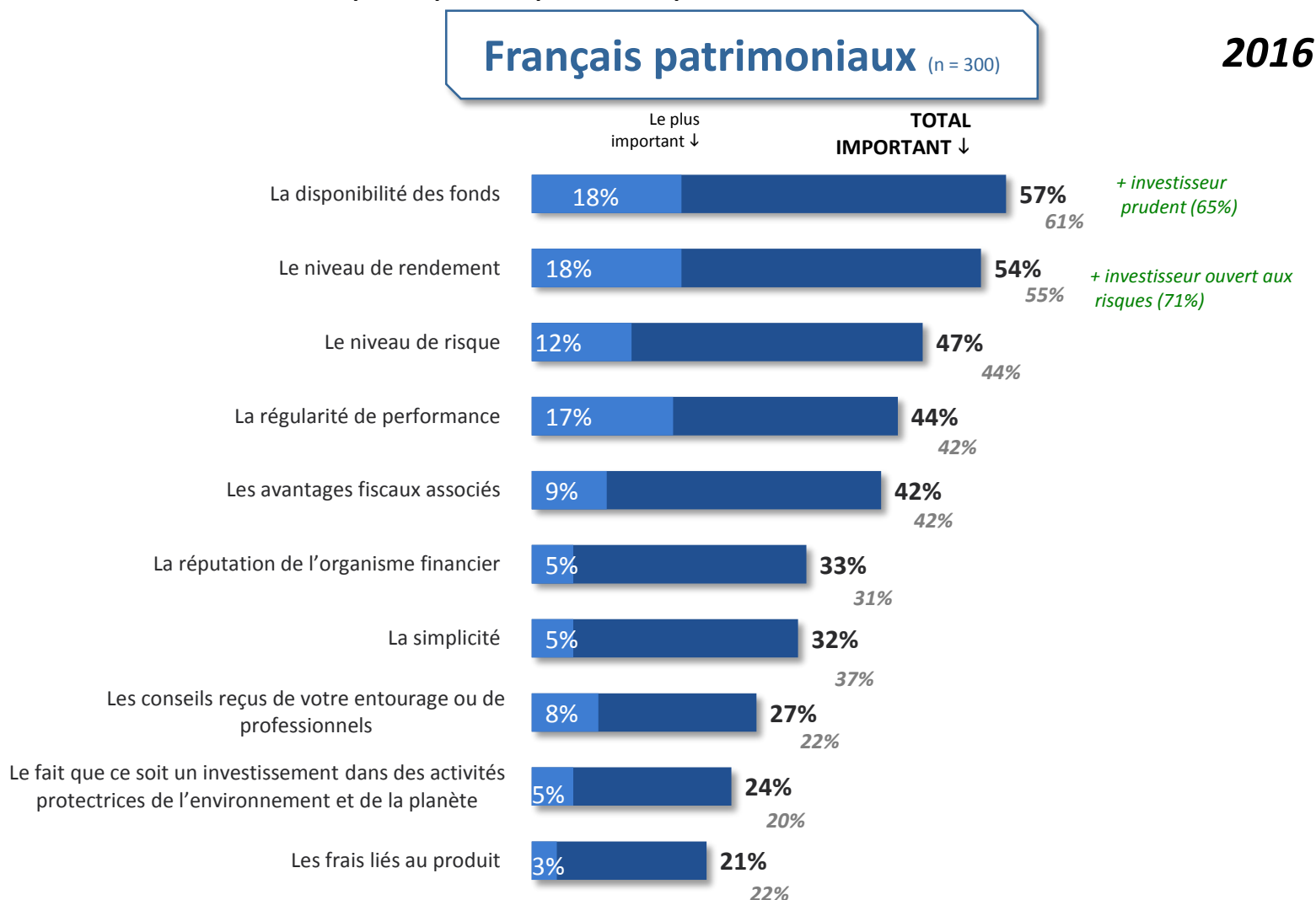
Très pessimiste Plutôt pessimiste Plutôt optimiste Très optimiste

↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.
+ - = Différences significatives positives ou négatives à la moyenne pour la cible indiquée

Les critères déterminants dans le choix d'un investissement

Les Français patrimoniaux demeurent avant tout attentifs à la disponibilité des fonds, et se révèlent également très sensibles au niveau de rendement et de risque

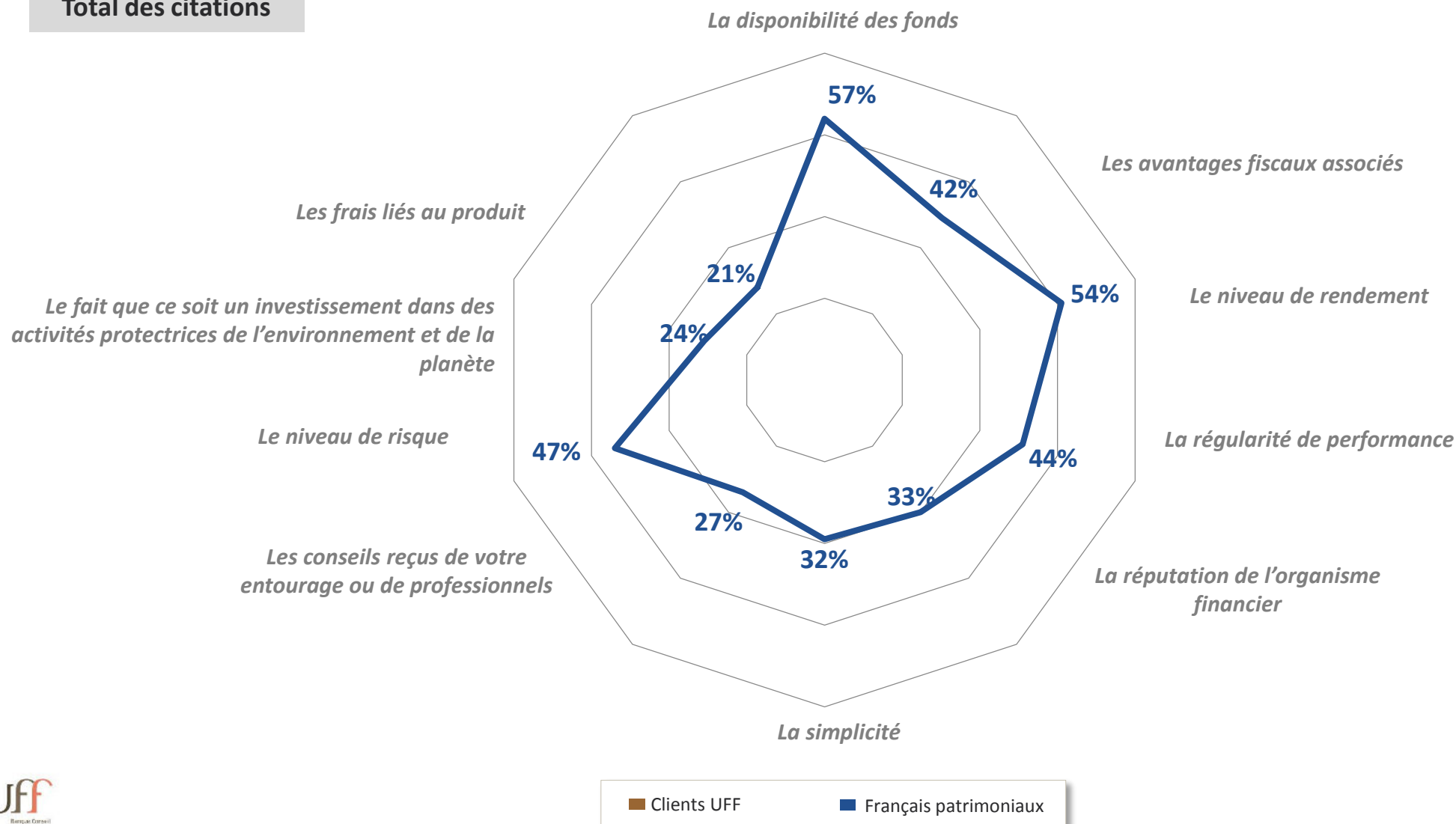
Q16 : Différents critères entrent en jeu dans le choix d'un investissement. Parmi ceux que je vais vous citer, dites moi quel est pour vous celui qui est le plus important ? Quels sont les 3 autres plus importants parmi ceux qui restent ?



Les critères déterminants dans le choix d'un investissement

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 ?

Total des citations



Les critères déterminants dans le choix d'un investissement

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 ?

		Français patrimoniaux							
		2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Bases : ensemble		300	300	301	300	303	301	300	301
La disponibilité des fonds	TOTAL IMPORTANT	57	61	62	56	62	65	66	65
	Le plus	18	23	19	20	20	20	21	23
Le niveau de rendement	TOTAL IMPORTANT	54	55	51	49	54	58	50	45
	Le plus	18	15	12	16	16	15	14 ↗	9
Le niveau de risque	TOTAL IMPORTANT	47 ↗	44	44	42	46 ↗	37	36	39
	Le plus	12	16	17	11	16	15	11	11
La régularité de la performance	TOTAL IMPORTANT	44	42	45	45	42 ↘	56	50	52
	Le plus	17	13	16	21	13	17	16 ↘	23
Les avantages fiscaux associés	TOTAL IMPORTANT	42	42	46	51	45	46	50	49
	Le plus	9	7	9	10	10	9	9	9
La réputation de l'organisme financier	TOTAL IMPORTANT	33	31	36	27	28	26 ↘	37	38
	Le plus	5	7	9	4	6	10	8	6
La simplicité	TOTAL IMPORTANT	32 ↘	37	36	33 ↘	40	37	35 ↗	23
	Le plus	5	8	7	5	10	8	10 ↗	4
Les conseils reçus de votre entourage ou de professionnels	TOTAL IMPORTANT	27	22	26	18	18	15	20	20
	Le plus	8	4	6	3	2	3	5	3
Le fait que ce soit un investissement dans des activités protectrices de l'environnement et de la planète	TOTAL IMPORTANT	24	20	17	21	28 ↗	20	19	23
	Le plus	5	5	4	6	5	3	3 ↘	8



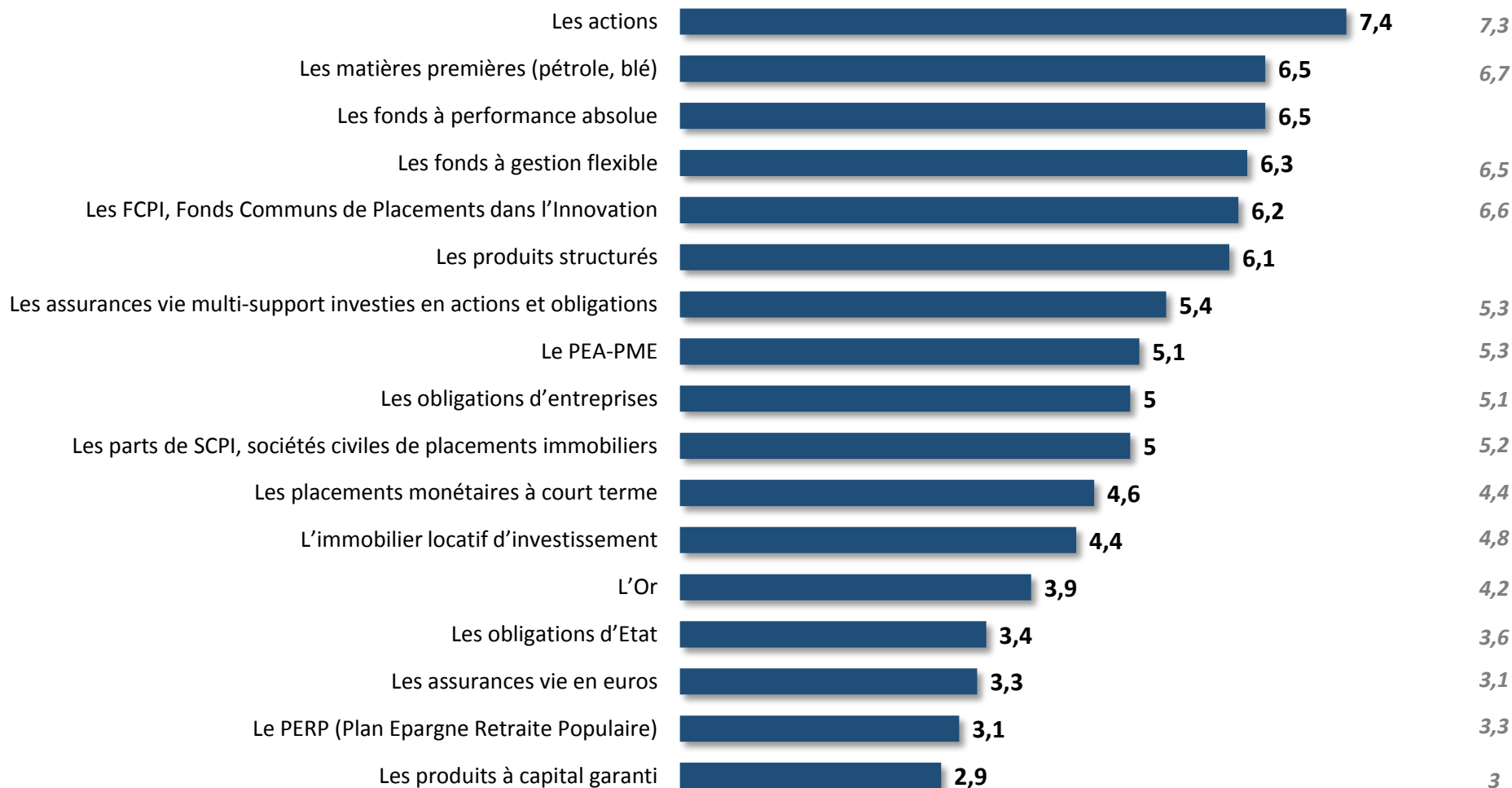
Le niveau de risque des différents produits financiers

Les actions sont les produits financiers jugés les plus risqués à l'inverse des assurances vie, obligations d'Etat, produits à capital garanti et du PERP

Q17 : Pour chacun des produits financiers suivants, veuillez noter le risque qu'ils représentent selon vous sur une échelle de 0 à 10.

Français patrimoniaux (n=300)

2016



2. Résultats détaillés

- | | |
|---|------------|
| a. La perception de la conjoncture | p6 |
| b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers | p16 |
| • Les profils d'investisseurs | p17 |
| • Le niveau d'information en matière de produits financiers | p19 |
| • L'appétence à investir | p21 |
| • Focus sur les produits immobiliers | p23 |
| c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller | p25 |
| • Les interlocuteurs privilégiés | p26 |
| • Image des principaux intervenants | p31 |
| • Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients | p34 |
| d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation | p35 |
| e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche | p56 |



La définition de son propre comportement d'investisseur

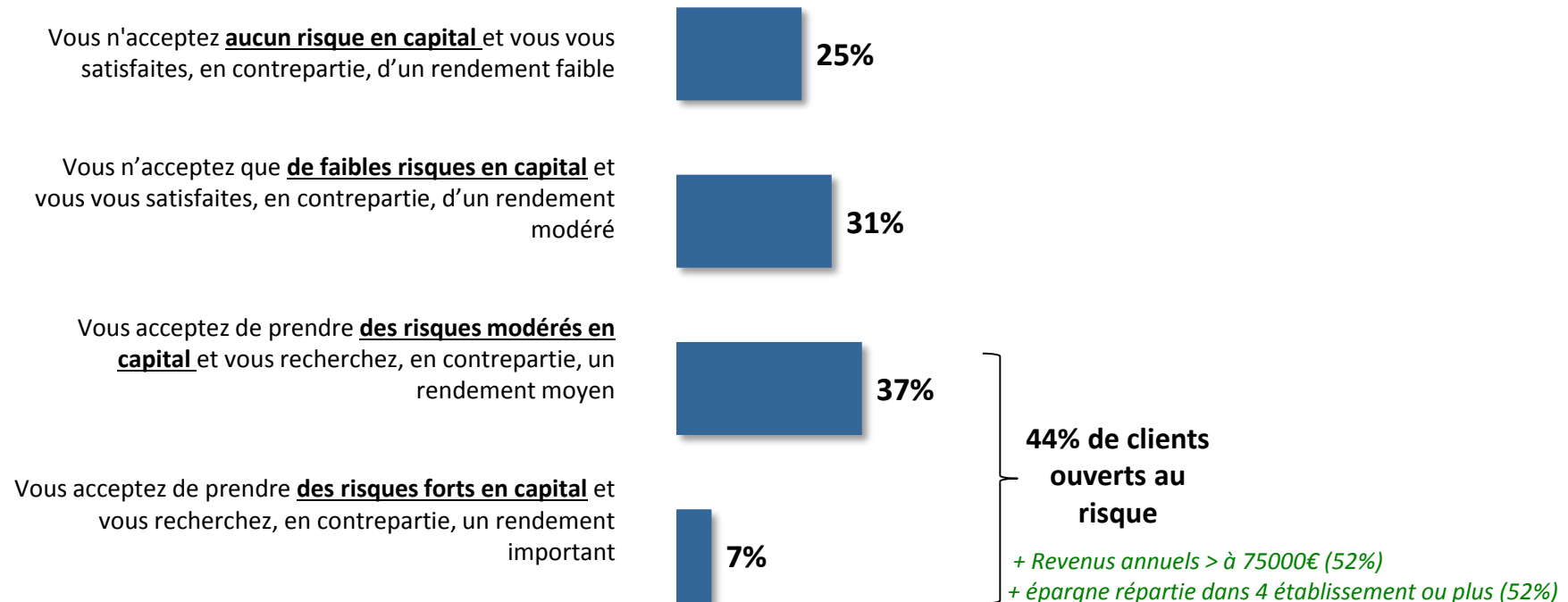
Des Français patrimoniaux toujours ouverts aux risques

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

Français patrimoniaux (n=300)

2016

Leur profil d'investisseur:





La définition de son propre comportement d'investisseur

L'appétence au risque retrouve ses précédents niveaux auprès des Français patrimoniaux

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

	Français patrimoniaux							
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Bases : ensemble	300	300	301	300	303	301	300	301
Vous n'acceptez <u>aucun risque en capital</u> et vous vous satisfaites, en contrepartie, d'un rendement faible	25	20	20	19	23	28	26	24
Vous n'acceptez que <u>de faibles risques en capital</u> et vous vous satisfaites, en contrepartie, d'un rendement modéré	31	40	35	41	35	31	31	36
CLIENTS OUVERTS AU RISQUE	44	39	45	40	42	41	43	38
Vous acceptez de prendre <u>des risques modérés en capital</u> et vous recherchez, en contrepartie, un rendement moyen	37	33	39	33	37	34	36	33
Vous acceptez de prendre <u>des risques forts en capital</u> et vous recherchez, en contrepartie, un rendement important	7	6	6	7	5	7	7	5
NSP	-	1	-	-	-	-	-	1



La compréhension relative des différents produits financiers

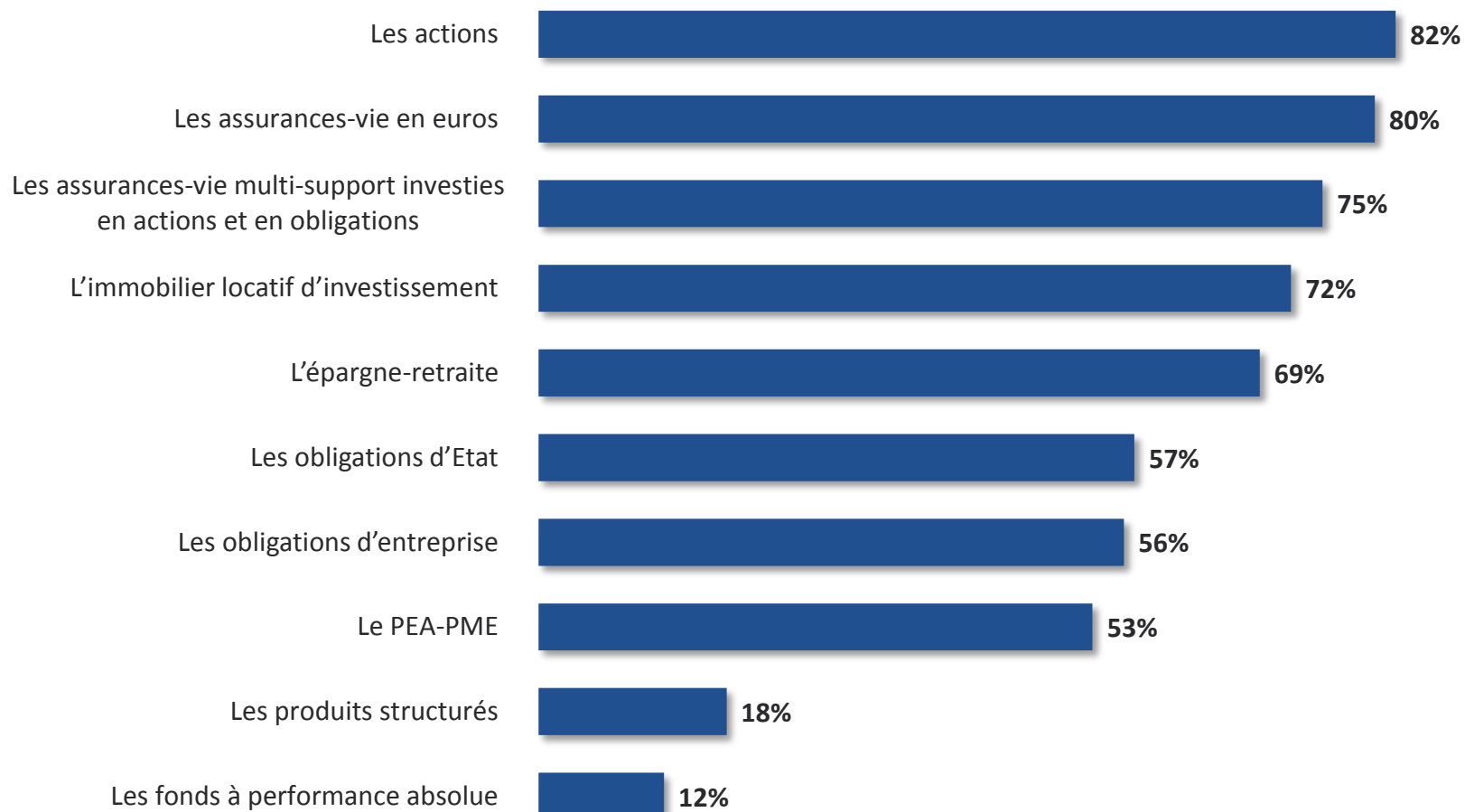
Un niveau de connaissance très disparate, les Français patrimoniaux font état d'un déficit d'information au sujet des produits structurés et des fonds à performance absolue

Q64 : De manière générale, diriez-vous que vous comprenez très bien, assez bien, assez mal ou très mal la manière dont fonctionne chacun des produits financiers suivants ?

2016

Français patrimoniaux (n=300)

- Total « Comprend bien » -



+ - = Différences significatives positives ou négatives à la moyenne pour la cible indiquée



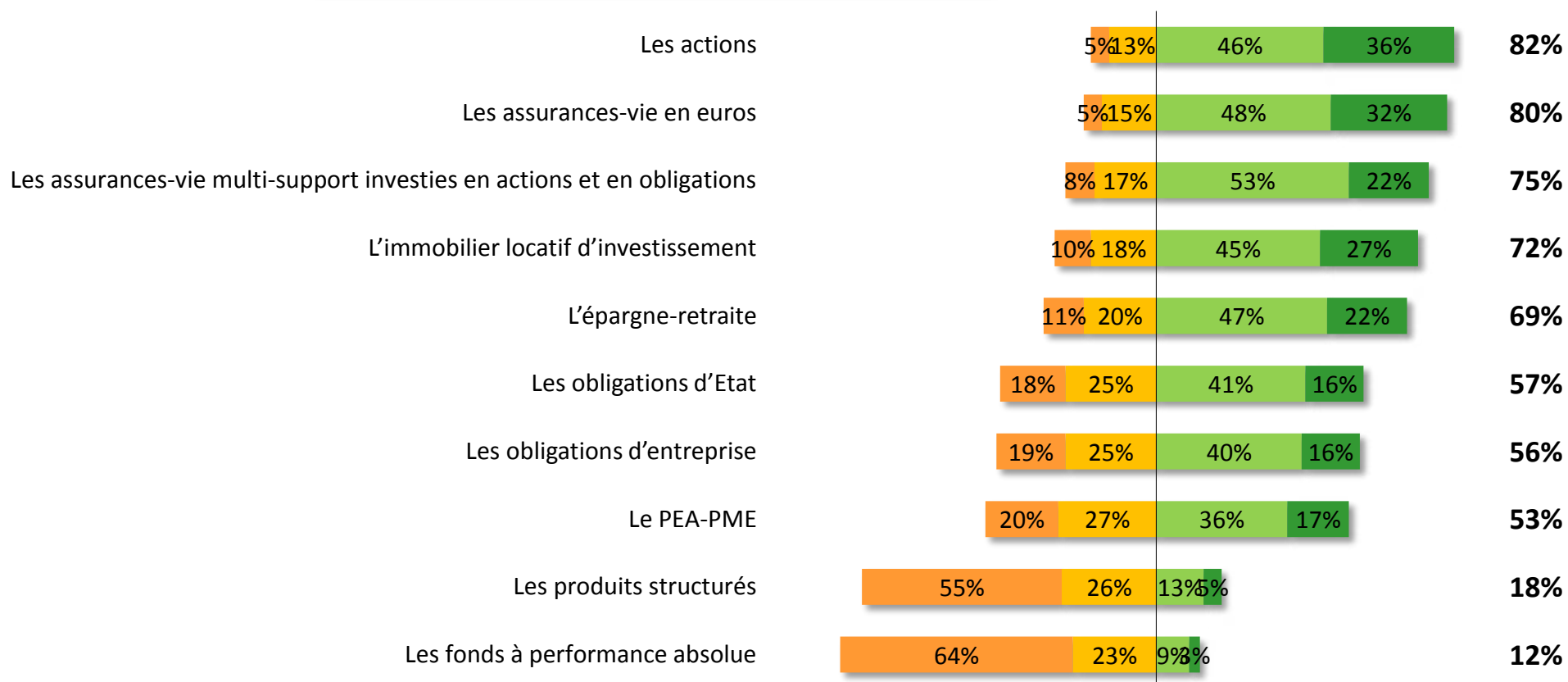
La compréhension relative des différents produits financiers

Un niveau de connaissance très disparate, les Français patrimoniaux font état d'un déficit d'information au sujet des produits structurés et des fonds à performance absolue

Q64 : De manière générale, diriez-vous que vous comprenez très bien, assez bien, assez mal ou très mal la manière dont fonctionne chacun des produits financiers suivants ?

Français patrimoniaux (n=300)

**TOTAL
COMPREND BIEN**



Très mal Assez mal Assez bien Très bien

La perception de la conjoncture pour investir

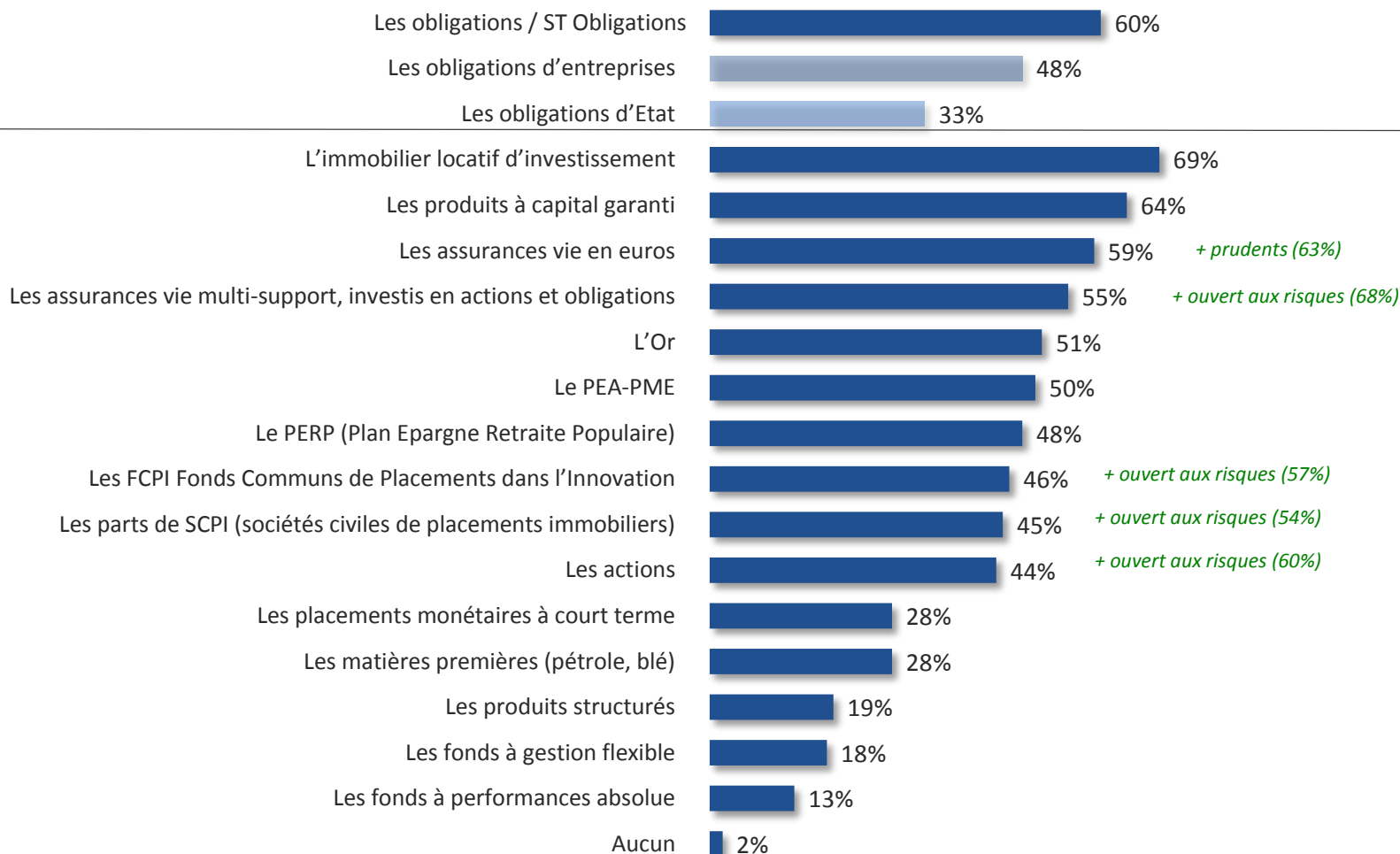
Les Français patrimoniaux misent avant tout sur l'immobilier locatif d'investissement

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

Français patrimoniaux (n=300)

2016

Réponses « Oui »↓





La perception de la conjoncture pour investir

Après avoir chuté l'an dernier, l'intérêt pour les obligations retrouvent un niveau plus standard auprès des Français Patrimoniaux.

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

	Français patrimoniaux							
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	300	300	301	300	303	301	300	301
Bases : ensemble								
Les obligations / ST Obligations	60 ↗	48 ↘	58 ↗	57	57	52	58	32
Les obligations d'entreprises	48 ↗	36	42	40	33	31	33	Non posé
Les obligations d'Etat	33	22 ↘	39	36	45	37	43	Non posé
L'immobilier locatif d'investissement en logements neufs, métropole et outre-mer (dispositif Pinel) **	69 ↗	57	50	56	49	53	-	-
Les produits à capital garanti	64	62 ↘	73	66	74	69	71	66
Les assurances vie en euros	59	57 ↘	68	66	57	66	71	73
Les assurances vie multi-support investies en actions et obligations*	55	58	53	49	32	36 ↘	47	51
L'Or	51 ↗	36 ↘	48	49	53	52	55	Non posé
Le PEA-PME	50	45	50	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Le PERP (Plan Epargne Retraite Populaire)	48 ↗	40 ↘	57	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Les FCPI	46	45	43	42	34	29	29 ↘	37
Les parts de SCPI (sociétés civiles de placements immobiliers)	45	40	45	44	35	44	-	-
Les actions	44	47	46	39	25	31	30 ↘	41
Les placements monétaires à court terme	28	21 ↘	40	32	39	19 ↘	28	24
Les matières premières	28	32	28	33	34	34	29	Non posé
Les fonds à gestion flexible	18	16	17	14	11	14	-	-
Les produits structurés	19	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Les fonds à performance absolue	13	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
L'immobilier	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	71 ↗	61
Aucun	2	1	1	2	2	2	2	2

* En 2011, l'intitulé de l'item était : « Les assurances vie multi-support investies en valeurs mobilières »

** De 2011 à 2013, l'item était « L'immobilier locatif d'investissement en logements neufs ».

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



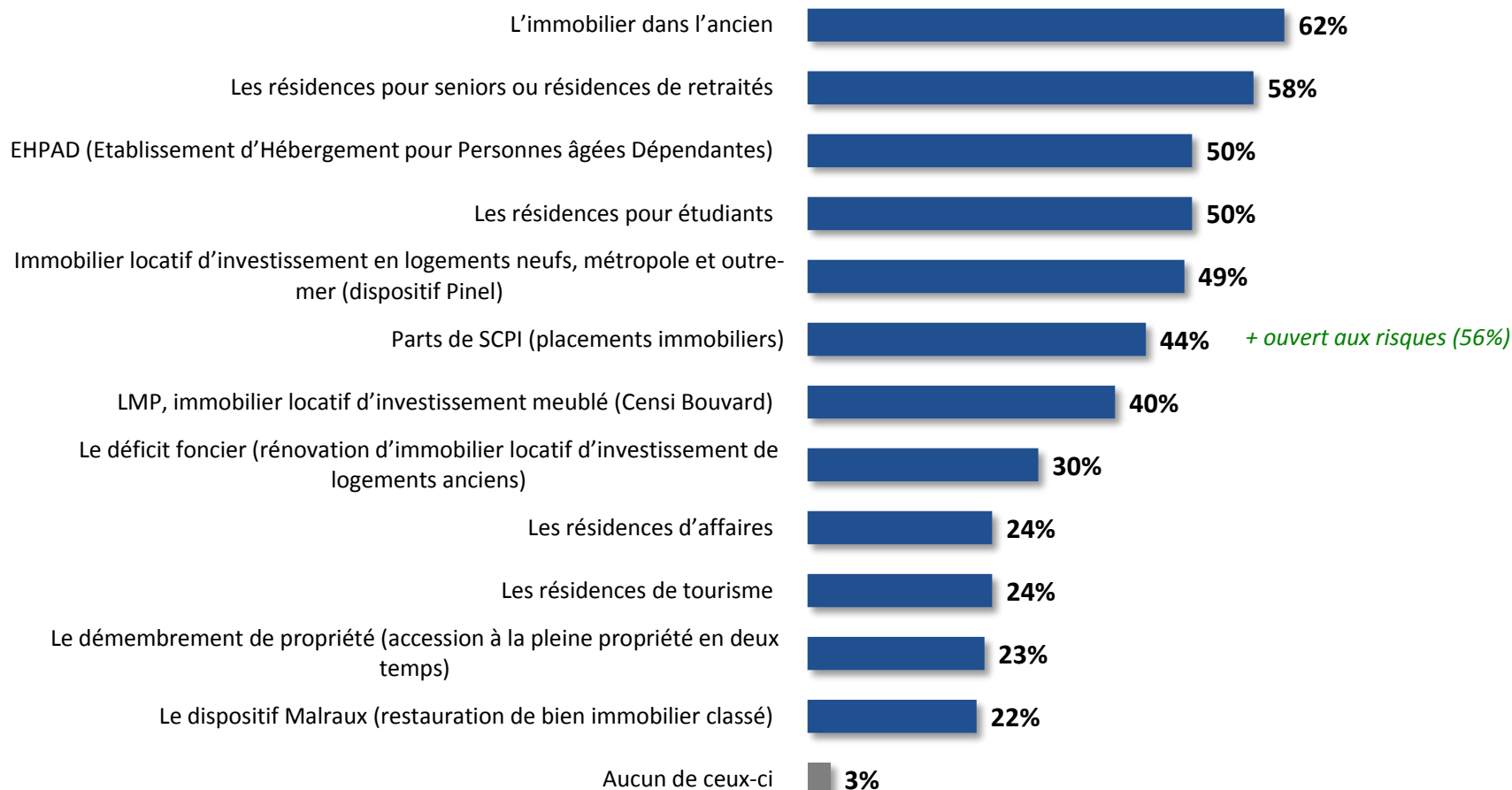
Les types d'investissements immobiliers privilégiés pour l'avenir

Les Français patrimoniaux ont toujours de l'appétence pour l'immobilier dans l'ancien

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

Français patrimoniaux (n=300)

2016



+ - = Différences significatives positives ou négatives à la moyenne pour la cible indiquée

Les types d'investissements immobiliers privilégiés pour l'avenir

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

	Français patrimoniaux					
	2016	2015	2014	2013	2012	2011
	300	300	301	300	303	301
Bases : ensemble						
L'immobilier dans l'ancien	62 ↗	56	57	56	55	52
Les résidences pour seniors ou résidences de retraités	58	53	56	61	63	61
EHPAD	50	43 ↘	56	55	59	60
Les résidences pour étudiants	50	53	50	56	52	55
Immobilier locatif d'investissement en logements neufs, métropole et outre-mer (dispositif Pinel)**	49 ↗	41	41 ↗	32 ↘	55	43
Parts de SCPI, placements immobiliers	44	39	38	38	33	37
LMP, immobilier locatif d'investissement meublé (Censi Bouvard)	40	31	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Le déficit foncier (rénovation d'immobilier locatif d'investissement de logements anciens)	30	29	34	Non posé	Non posé	Non posé
Les résidences d'affaires	24	20	18	19	19	19
Les résidences de tourisme	24	25	19	21	24	27
Le démembrement de propriété (accession à la pleine propriété en deux temps)	23	14	17	Non posé	Non posé	Non posé
Le dispositif Malraux (restauration de bien immobilier classé)	22	16 ↘	25	22	22	19
Aucun de ceux-ci	3	4	3	5	3	5
Outre-mer	Non posé	Non posé	Non posé	6	9	8
L'immobilier locatif d'investissement en logement social avec avantage fiscal	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	44	Non posé

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

* En 2011 et 2012, l'intitulé de l'item était : « Scellier (immobilier locatif en logements neufs) ».

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

2. Résultats détaillés

- | | |
|--|------------|
| a. La perception de la conjoncture | p6 |
| b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers | p16 |
| • Les profils d'investisseurs | p17 |
| • Le niveau d'information en matière de produits financiers | p19 |
| • L'appétence à investir | p21 |
| • Focus sur les produits immobiliers | p23 |
| c. <i>Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller</i> | p25 |
| • Les interlocuteurs privilégiés | p26 |
| • Image des principaux intervenants | p31 |
| • Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients | p34 |
| d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation | p35 |
| e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche | p56 |



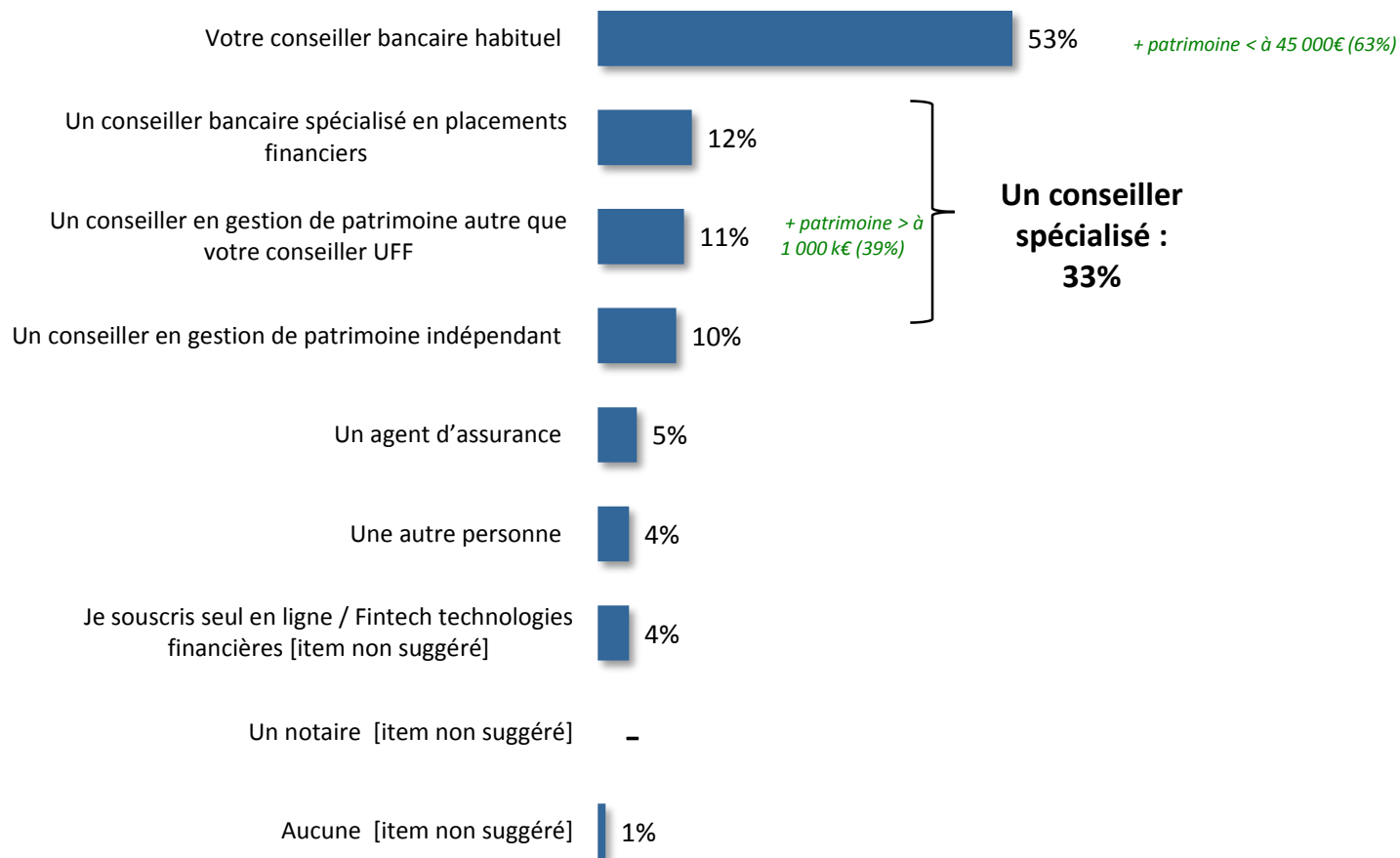
L'interlocuteur privilégié pour la souscription de produits financiers

Les Français patrimoniaux consultent toujours leur conseiller bancaire habituel

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

Français patrimoniaux (n=295)

2016



+ - = Différences significatives positives ou négatives à la moyenne pour la cible indiquée



L'interlocuteur privilégié pour la souscription de produits financiers

Les Français patrimoniaux consultent toujours leur conseiller bancaire habituel

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

	Français patrimoniaux							
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	300	300	301	300	303	301	300	301
ST Conseillers spécialisés *	33	35	34	34	29	29	24	26
Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers	12	15	13	16	11	16	18	15
Un conseiller en gestion de patrimoine	11	11	14	11	12	13	8	12
Un conseiller en gestion de patrimoine indépendant	10	9	7	7	6	Non posé	Non posé	Non posé
Votre conseiller bancaire habituel	53	54	52	54	58	58	57	61
Agent d'assurance	5	5	5	3	6	6	5	3
Une autre personne	4	2	3	--	-	-	1	4
Je souscris seul en ligne / Fintech technologies financières	4	2	4	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Notaire	-	-	-	1	-	1	2	1
Aucun conseiller (vous-même uniquement)	1	2	2	4	5	3	6	1
NSP	-	-	-	-	-	1	5	5

(*) : en 2011, le sous-total « Un conseiller spécialisé » ne comportait que les items « Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers » et « Un conseiller spécialisé en gestion de patrimoine ».

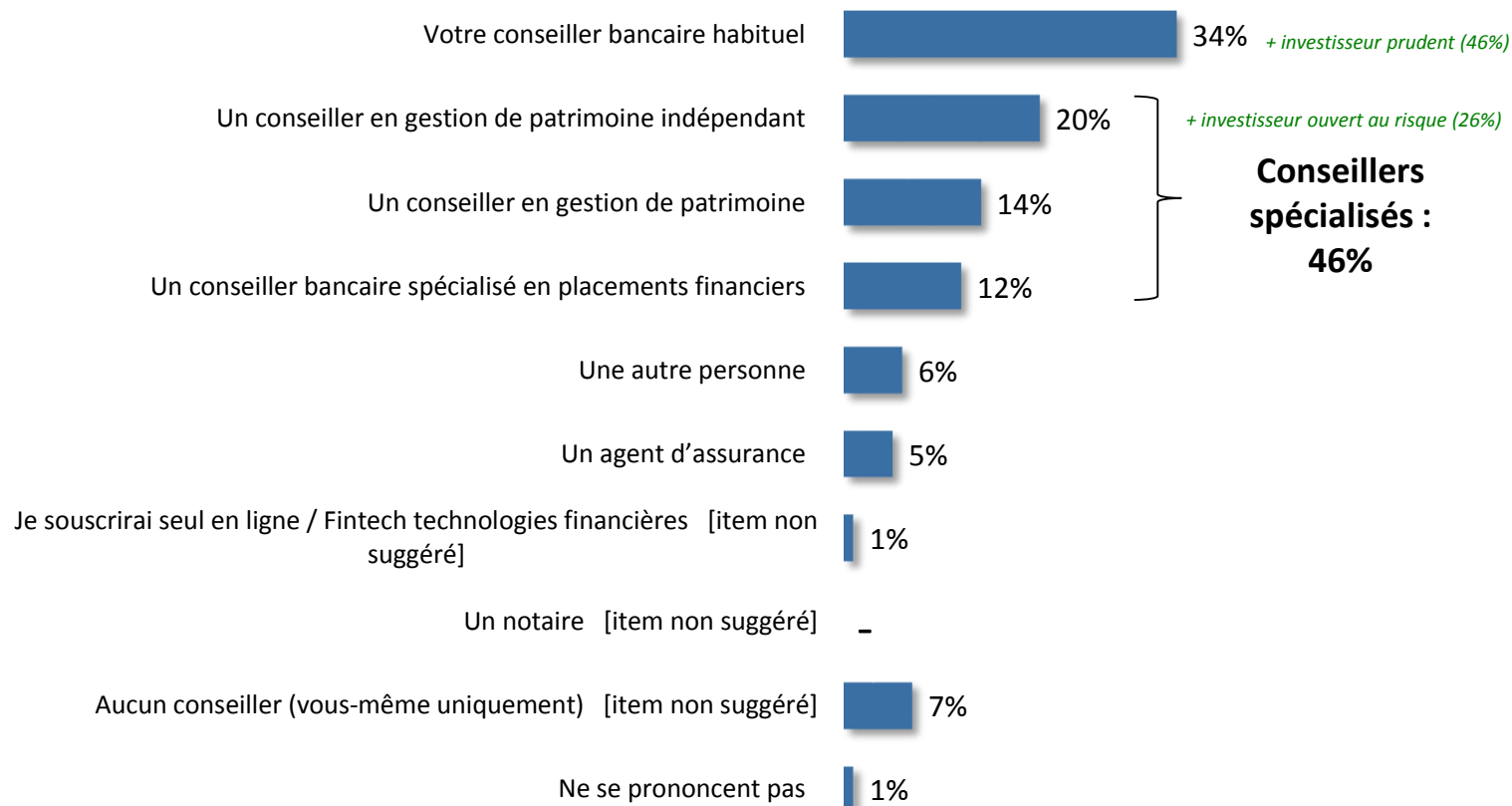
Les intentions de recours aux différents types de conseillers

De nombreux Français patrimoniaux prévoient de faire appel à un conseiller spécialisé

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

Français patrimoniaux (n=300)

2016





Les intentions de recours aux différents types de conseillers

De nombreux Français patrimoniaux prévoient de faire appel à un conseiller spécialisé

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

	Français patrimoniaux							
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	300	300	301	300	303	301	300	301
Conseillers spécialisés *	46	53	50	52 ↗	43	40 ↘	51	44
Un conseiller en gestion de patrimoine indépendant	20	19	16	19	14	Non posé	Non posé	Non posé
Un conseiller en gestion de patrimoine	14	16	15	16	13 ↘	23	17	19
Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers	12	18	19	17	16	17	34	25
Votre conseiller bancaire habituel	34	33	32	37	42	44	34	36
Une autre personne	6	3	4	4	4	1	2	-
Agent d'assurance	5	4	4	2	3	6	2	1
Vous souscrivez seul en ligne / Fintech technologies financières	1	2	3	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Notaire	-	-	-	1	-	1	2	1
Aucun conseiller (vous-même uniquement)	7	4	6	3	8	6	4 ↘	14
NSP	1	1	1	1	-	-	-	-

(*) : en 2011, le sous-total « Un conseiller spécialisé » ne comportait que les items « Un conseiller bancaire spécialisé en placements financiers » et « Un conseiller spécialisé en gestion de patrimoine ».

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



Les raisons de l'intention de faire appel à un autre interlocuteur que son conseiller habituel

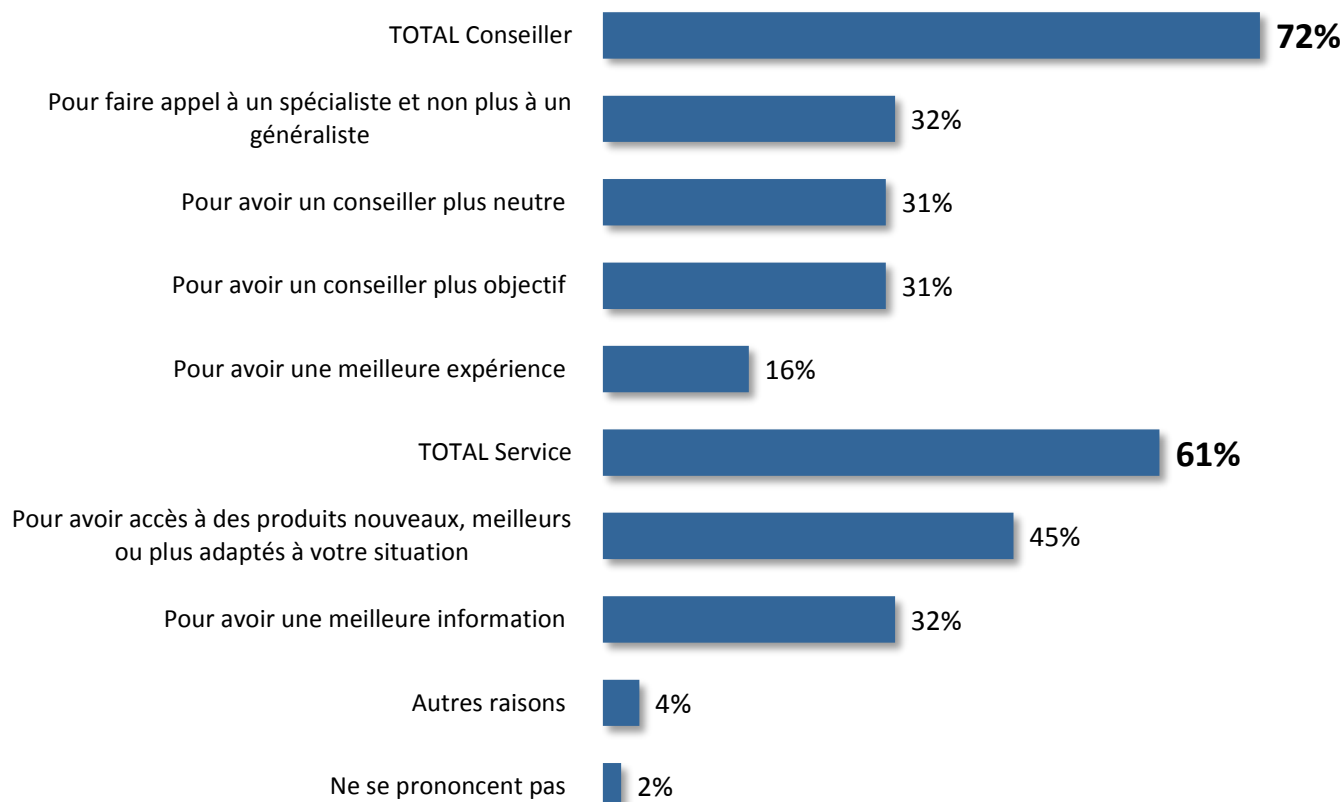
Des motivations à changer d'interlocuteur qui ont avant tout trait au conseiller lui-même

Q14 : Vous avez indiqué souhaiter faire appel à un autre interlocuteur que [insertion de l'interlocuteur] pour vos futurs placements financiers. Pour quelles raisons parmi les suivantes ?

2016

Français patrimoniaux (n=122)

Base : aux Français patrimoniaux qui ont l'intention de changer d'interlocuteur privilégié



Le niveau de satisfaction à l'égard de son interlocuteur privilégié

L'écart entre conseiller spécialisé et conseiller bancaire généraliste se confirme au sein des Français patrimoniaux

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 [...] ?*

UN CONSEILLER SPECIALISE

TOTAL
NON

Base : 100

TOTAL
OUI

14%

2% 12% 65% 21%

86%

LE CONSEILLER BANCAIRE GENERALISTE

TOTAL
NON

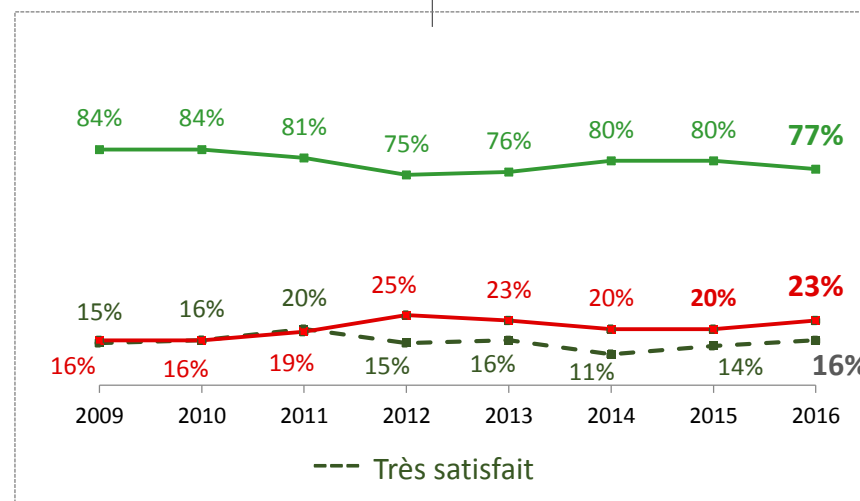
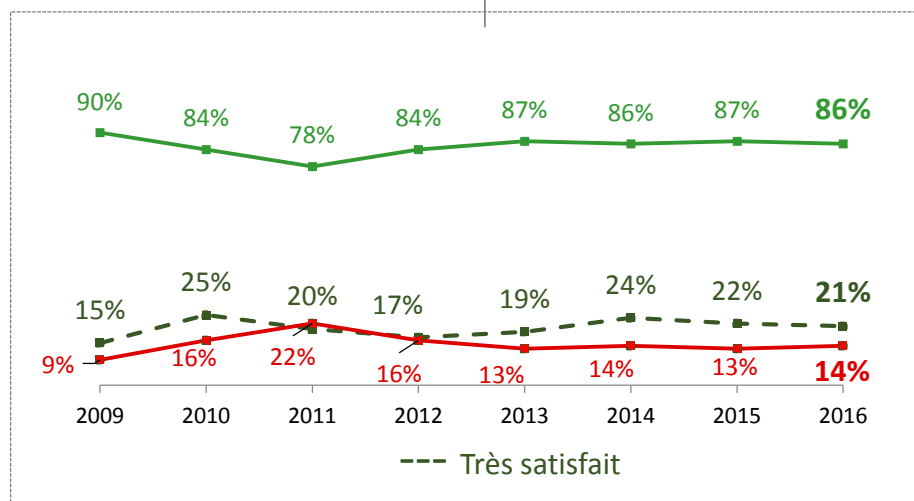
Base : 159

TOTAL
OUI

23%

6% 17% 61% 16%

77%



■ Pas du tout satisfait
 ■ Plutôt pas satisfait
 ■ Plutôt satisfait
 ■ Très satisfait

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

* 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 ? »



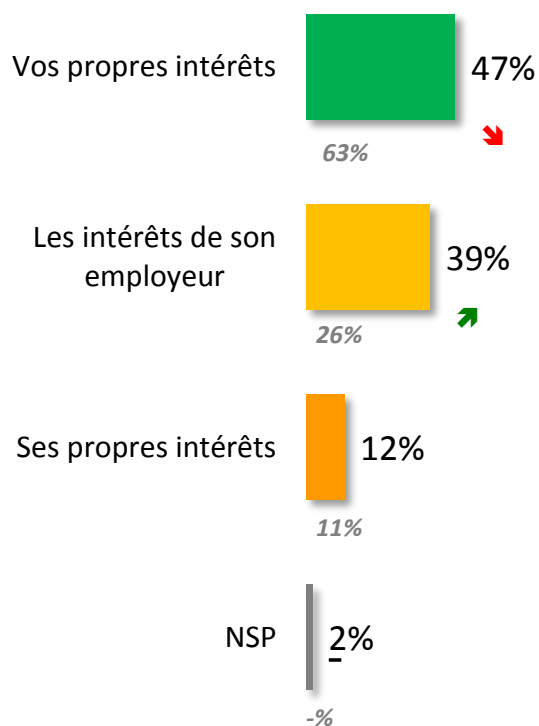
L'objectif perçu de son interlocuteur privilégié

Seule une majorité relative de répondants considère que leur conseiller spécialisé défend au mieux leurs intérêts, alors que le conseiller bancaire généraliste reste majoritairement perçu comme servant les intérêts de son employeur

Q8 : Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre [...] sert au mieux ?

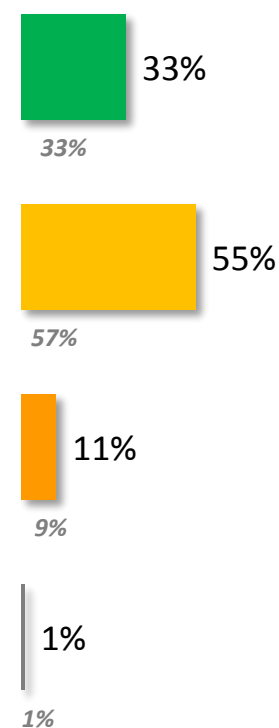
UN CONSEILLER SPECIALISE

Base : 100



LE CONSEILLER BANCAIRE GENERALISTE

Base : 159



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



L'objectif perçu de son interlocuteur privilégié

Seule une majorité relative de répondants considère que leur conseiller spécialisé défend au mieux leurs intérêts, alors que le conseiller bancaire généraliste reste majoritairement perçu comme servant les intérêts de son employeur

Q8 : Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre [...] sert au mieux ?

	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
LE CONSEILLER SPECIALISE	100	106	103	102	101	86	78	80
Vos propres intérêts	47 ↘	63 ↗	51 ↗	45	54 ↗	36 ↘	63 ↗	49
Les intérêts de son employeur	39 ↗	26 ↘	42	42	37 ↘	55 ↗	27	36
Ses intérêts	12	11	6	12	7	8	9	13
NSP	2	-	1	1	2	1	1	2
LE CONSEILLER BANCAIRE GENERALISTE	159	162	156	163	199	174	167	167
Vos propres intérêts	33	33	31 ↗	23	30	35	35	34
Les intérêts de son employeur	55	57	63	62	62 ↗	51	57	57
Ses intérêts	11	9	3 ↘	14	8	12	6	8
NSP	1	1	3	1	-	2	2	1

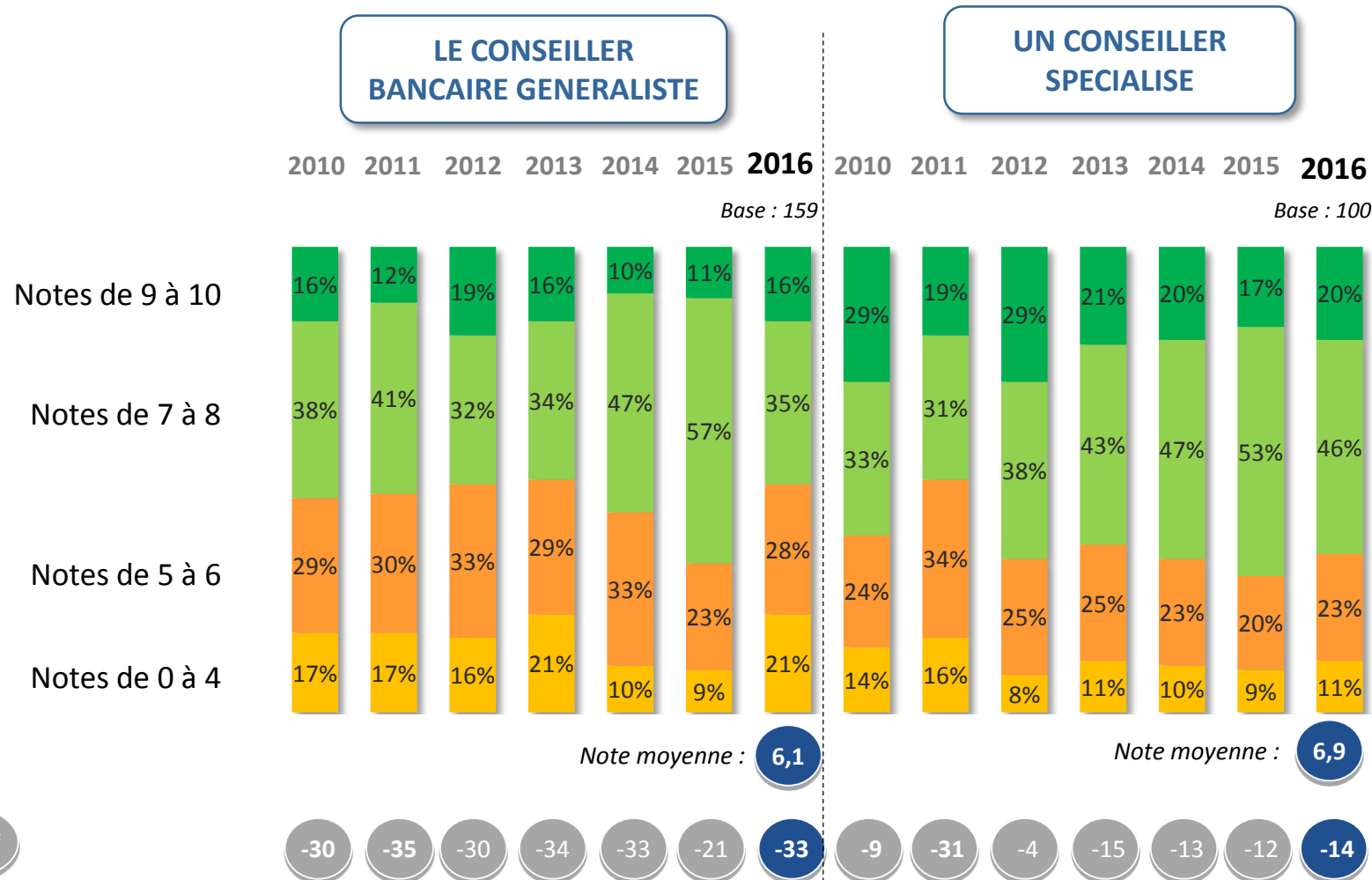
↗/↘ = Evolutions significatives à la hausse ou à la baisse à un niveau de confiance de 95 % par rapport à la mesure précédente.



La propension à recommander son interlocuteur principal à son entourage

Les Français patrimoniaux sont plus enclins à recommander leur conseiller spécialiste plutôt que leur conseiller bancaire généraliste

Q262/Q80 : Recommanderiez-vous l'UFF / votre établissement financier à votre entourage ? Pouvez-vous m'indiquer votre avis par une note de 0 à 10, où 10 signifie que vous recommanderiez certainement l'UFF et 0 signifie que vous ne le recommanderiez certainement pas.



NPS* (Net Promoter Score) : Part de clients ambassadeurs (notes de 9-10) – part de clients détracteurs (notes de 0 à 6)

2. Résultats détaillés

- | | |
|--|------------|
| a. La perception de la conjoncture | p6 |
| b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers | p16 |
| • Les profils d'investisseurs | p17 |
| • Le niveau d'information en matière de produits financiers | p19 |
| • L'appétence à investir | p21 |
| • Focus sur les produits immobiliers | p23 |
| c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller | p25 |
| • Les interlocuteurs privilégiés | p26 |
| • Image des principaux intervenants | p31 |
| • Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients | p34 |
| d. <i>Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation</i> | <i>p35</i> |
| e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche | p56 |

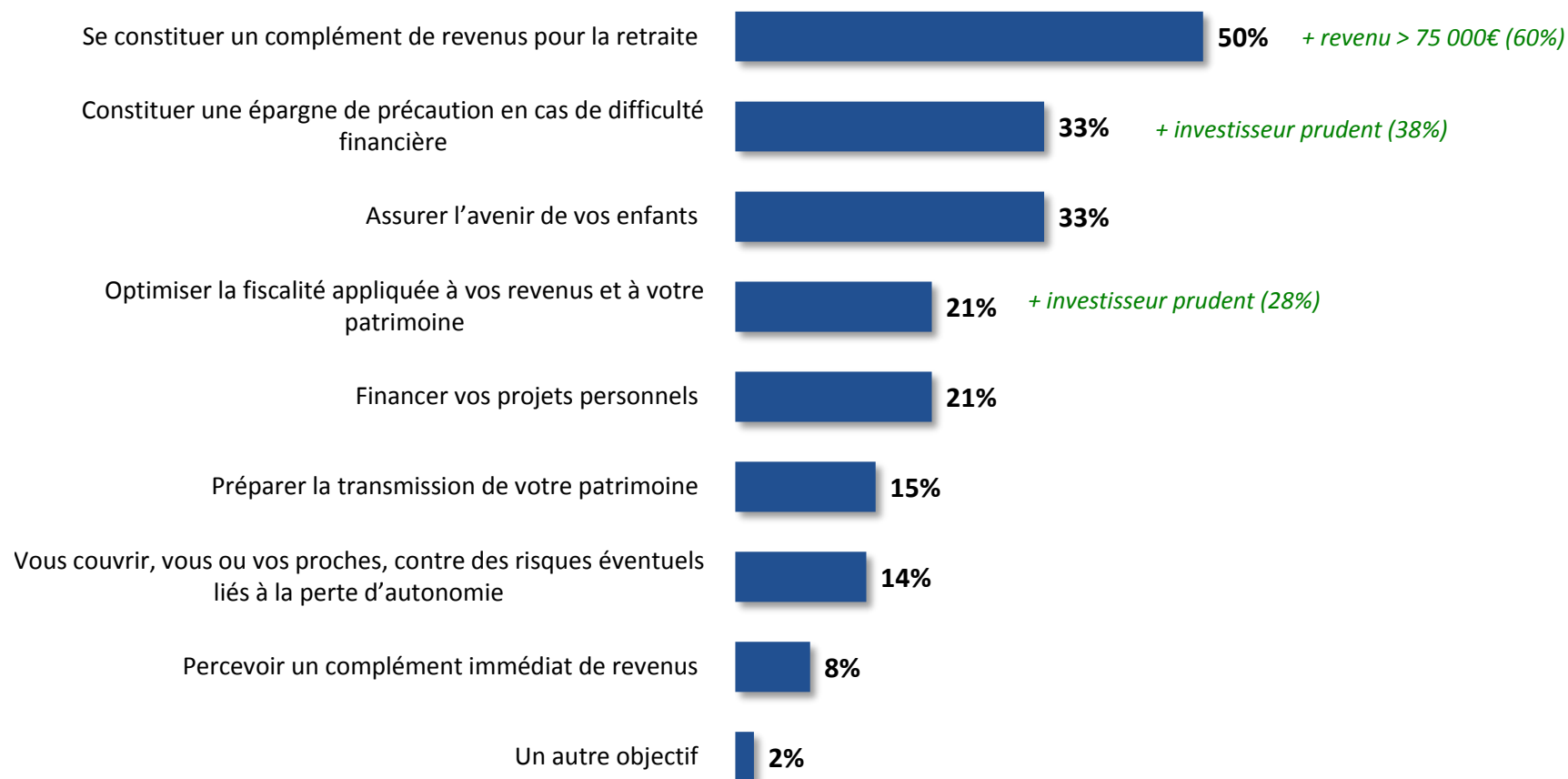


Les principaux objectifs visés lors d'un investissement

Comme l'an dernier, les décisions d'investissement visent en premier lieu à se constituer un complément de revenus pour la retraite

Q51 : De manière générale, quels sont les deux principaux objectifs qui guident vos décisions d'investissement ?

Français patrimoniaux (n=300)





Les principaux objectifs visés lors d'un investissement

Comme l'an dernier, les décisions d'investissement visent en premier lieu à se constituer un complément de revenus pour la retraite

Q51 : De manière générale, quels sont les deux principaux objectifs qui guident vos décisions d'investissement ?

	Français patrimoniaux		
	2016	2015	2014
	300	300	301
Se constituer un complément de revenus pour la retraite	50	49	47
Constituer une épargne de précaution en cas de difficulté financière	33	33	33
Assurer l'avenir de vos enfants	33	31	35
Optimiser la fiscalité appliquée à vos revenus et à votre patrimoine	21	23	25
Financer vos projets personnels	21	16	19
Préparer la transmission de votre patrimoine	15	19	18
Vous couvrir, vous ou vos proches, contre des risques éventuels liés à la perte d'autonomie	14	11	10
Percevoir un complément immédiat de revenus	8	9	7
Un autre objectif	2	3	3

Le niveau d'inquiétude face à la retraite

Les Français patrimoniaux sont dans l'ensemble inquiets concernant leur retraite

Q59 : Plus précisément, êtes-vous très inquiet, plutôt inquiet, plutôt pas inquiet ou pas du tout inquiet lorsque vous pensez ... ?

2016

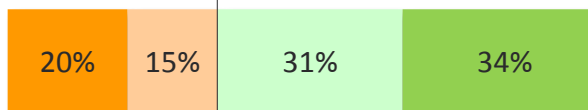
Français patrimoniaux (n=300)

TOTAL PAS
INQUIET

TOTAL
INQUIET

Au montant de la retraite que vous toucherez du régime de retraite obligatoire

35%

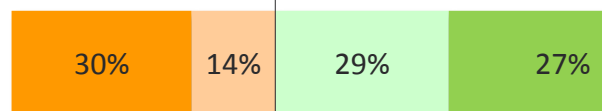


65%

+ 35 à 44 ans (75%)
+ Revenu < 45 000€ (76%)

[Poser aux actifs et chômeurs] A l'âge à partir duquel vous pourrez prendre votre retraite à taux plein

44%

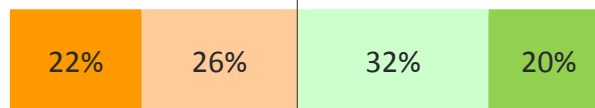


56%

+ Revenu < 45 000€ (68%)

Aux efforts d'épargne que vous devrez réaliser pour financer votre retraite

48%



52%

■ Pas du tout inquiet
 ■ Plutôt pas inquiet
 ■ Plutôt inquiet
 ■ Très inquiet



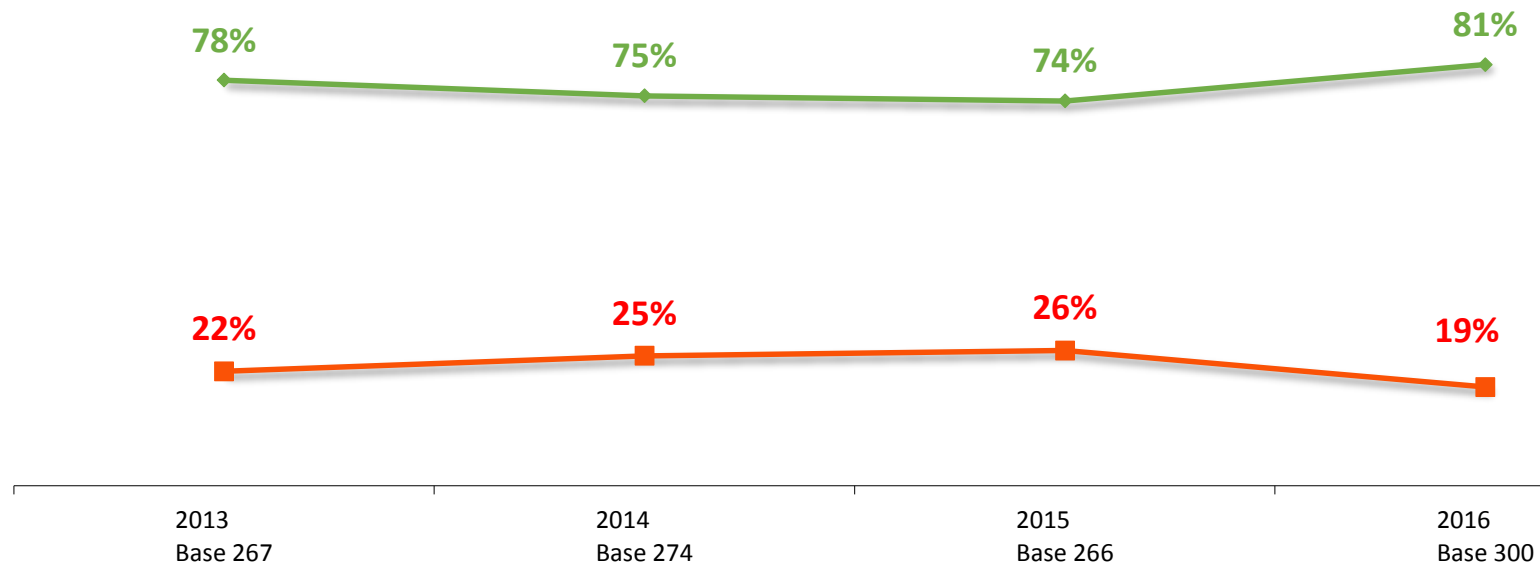
La prise de dispositions pour financer sa retraite

Désormais, 8 Français patrimoniaux sur 10 ont pris des dispositions financières pour préparer leur retraite

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

Français patrimoniaux

Base : aux actifs et aux chômeurs n=295



■ Oui

■ Non



La prise de dispositions pour financer sa retraite

La réalisation d'un achat immobilier et surtout l'assurance-vie restent les dispositions privilégiées par les Français patrimoniaux, pour préparer leur retraite

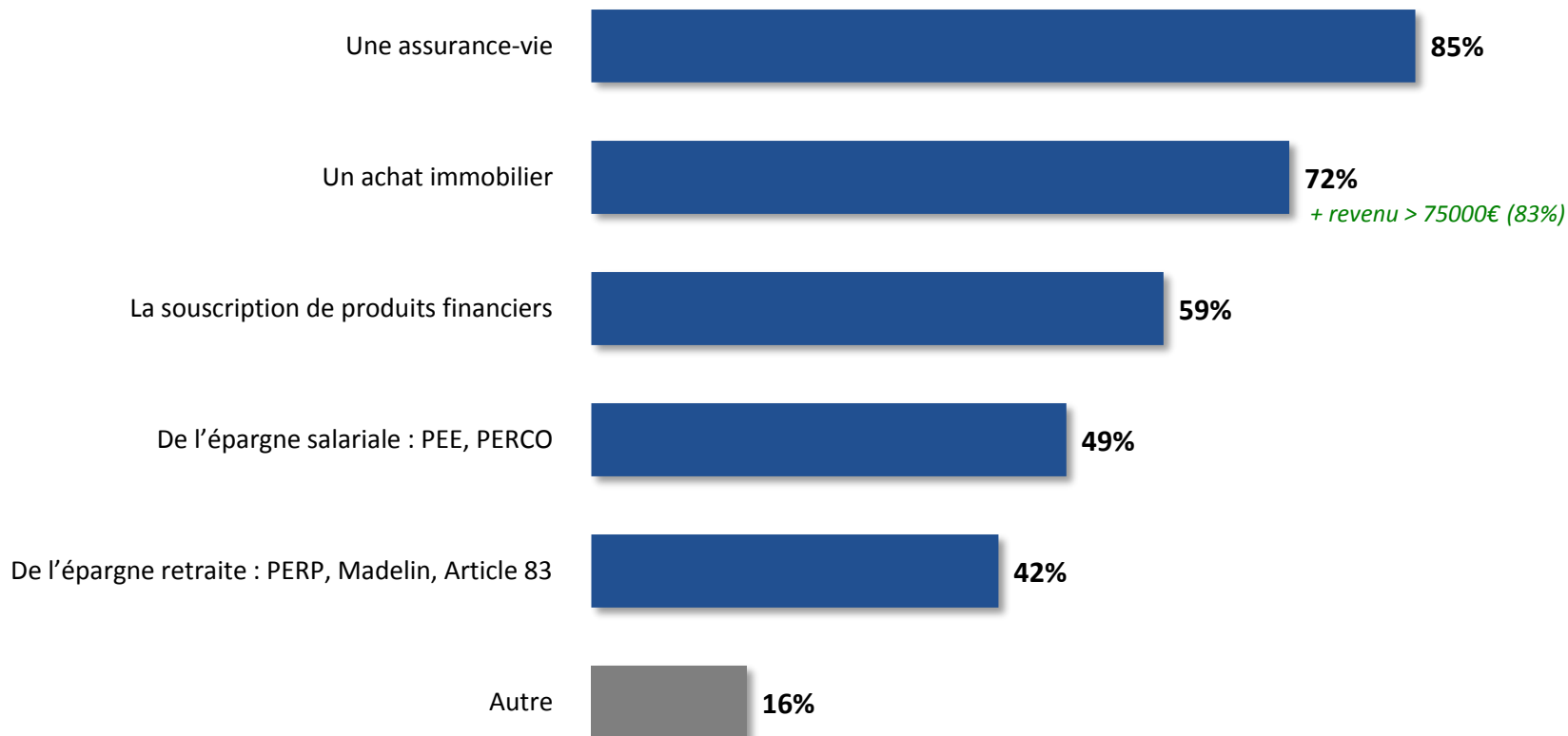
Q61 : Lesquelles ? (attention, nous parlons bien ici des dispositions pour préparer la retraite)

2016

Français patrimoniaux

Base : aux actifs et aux chômeurs qui ont pris des dispositions pour préparer leur retraite n=238

Récapitulatif : Oui





La prise de dispositions pour financer sa retraite

La réalisation d'un achat immobilier et surtout l'assurance-vie restent les dispositions privilégiées par les Français patrimoniaux, pour préparer leur retraite

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

	Français patrimoniaux (Base : aux actifs et aux chômeurs qui ont pris des dispositions pour préparer leur retraite)			
	2016	2015	2014	2013
	238	196	206	208
Une assurance-vie	85	85	90	83
Un achat immobilier	72	66	68	72
La souscription de produits financiers	59	60	62	67
De l'épargne salariale : PEE, PERCO	49	46	52	43
De l'épargne retraite : PERP, Madelin, Article 83	42	43	48	43
Autre	16	9	8	17

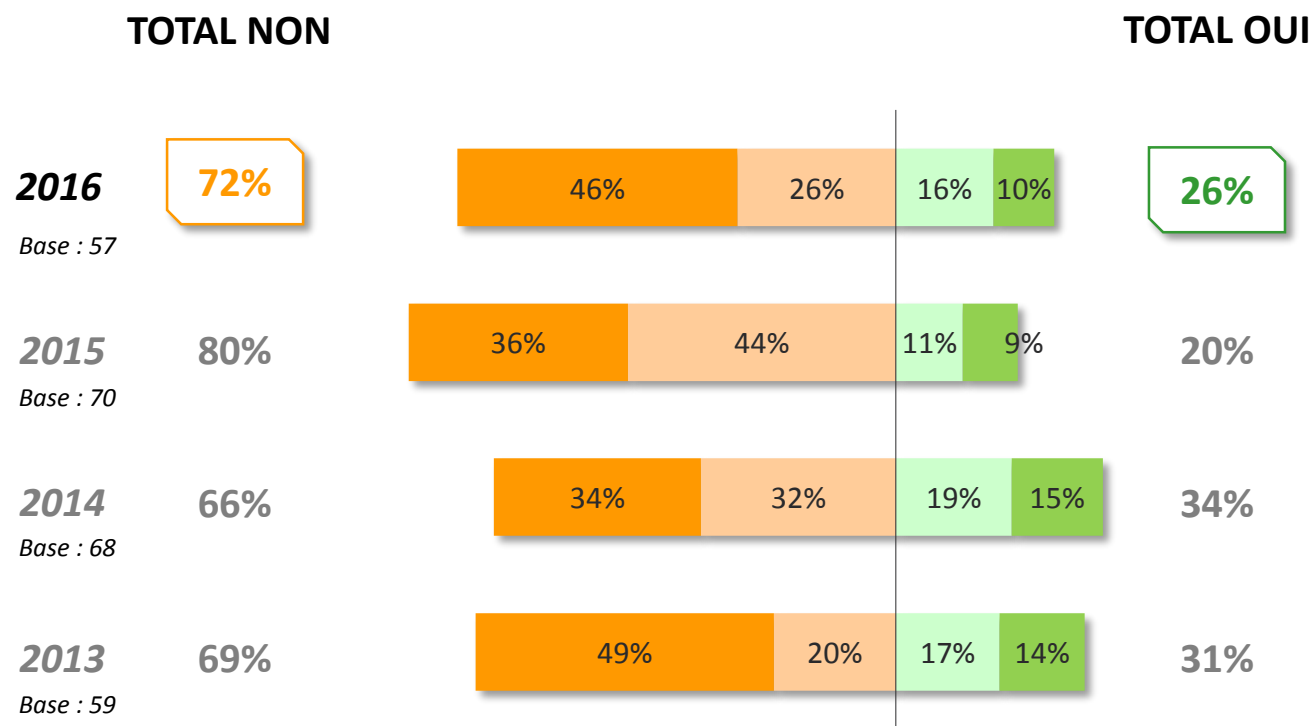
L'intention de prendre des dispositions en 2017 en vue de sa retraite

Un quart des Français patrimoniaux n'ayant pas encore pris de dispositions financières pour préparer sa retraite projetée de le faire courant 2017

Q62 : Envisagez-vous de prendre au cours de l'année 2017 des dispositions financières pour préparer votre retraite ?

Français patrimoniaux

Base : aux actifs et aux chômeurs qui n'ont pas pris de dispositions pour préparer leur retraite n=57



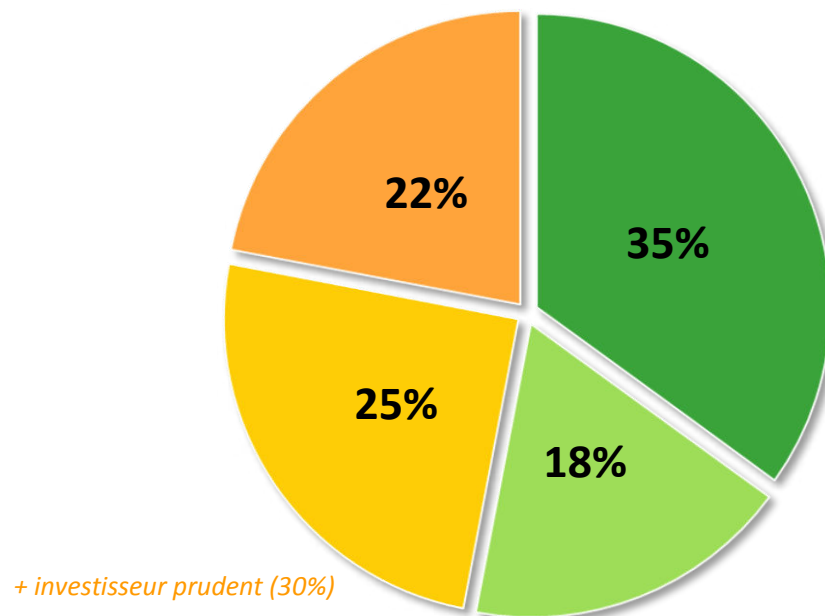
L'importance accordée aux services en ligne proposés par les organismes financiers

Les services en ligne proposés par les organismes financiers sont jugés « essentiels » ou « importants » par plus de la moitié des Français patrimoniaux...

Q73 : Pour vous, le fait qu'un organisme financier propose des services en ligne à ses clients est ...?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



- Essentiel, c'est incontournable pour être en phase avec les évolutions de notre société
- Important, c'est un réel atout concurrentiel
- Secondaire, c'est un complément à votre relation traditionnelle avec votre conseiller
- Sans importance



L'importance accordée aux services en ligne proposés par les organismes financiers

La proportion des Français patrimoniaux à juger « essentiels » les services en ligne proposés par les organismes financiers progresse fortement

Q73 : Pour vous, le fait qu'un organisme financier propose des services en ligne à ses clients est ...?

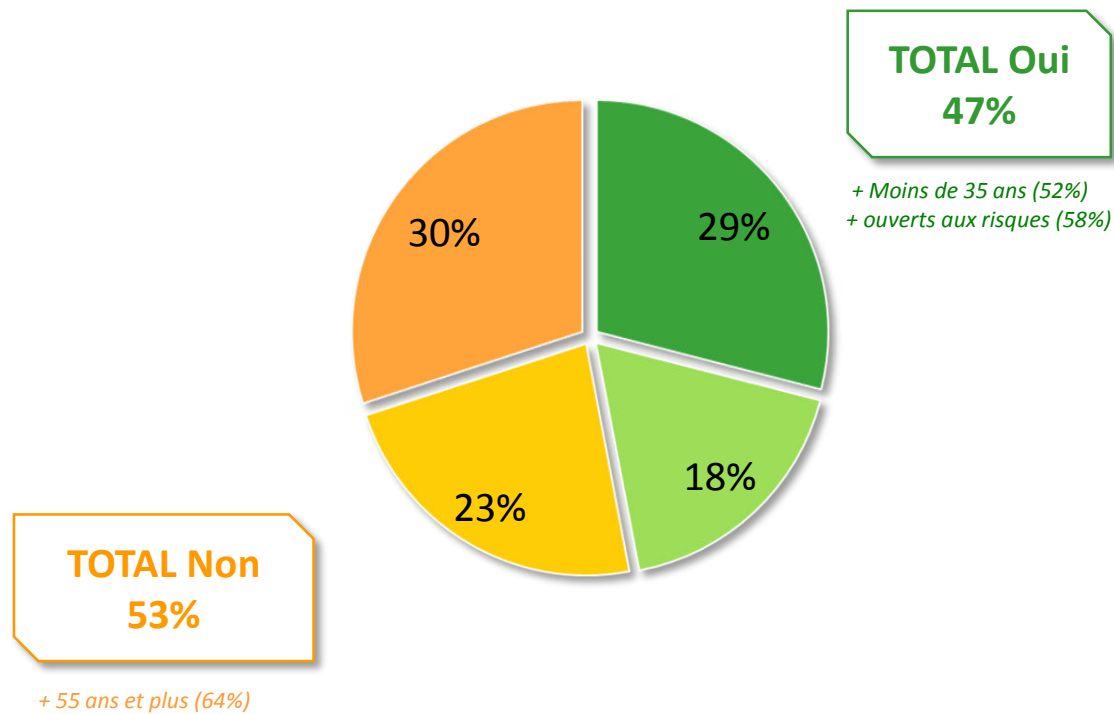
	Français patrimoniaux	
	2016	2015
	300	300
Essentiel, c'est incontournable pour être en phase avec les évolutions de notre société	35 ↗	27
Important, c'est un réel atout concurrentiel	18	19
Secondaire, c'est un complément à votre relation traditionnelle avec votre conseiller	25 ↘	34
Sans importance	22	20

La disposition à réaliser l'intégralité de ses opérations financières en ligne ... et près de la moitié des Français Patrimoniaux se montrent disposés à le faire

Q76 : Dans un futur proche, seriez-vous disposé(e) à réaliser l'intégralité de vos opérations financières en ligne ?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



La disposition à réaliser l'intégralité de ses opérations financières en ligne

Q76 : Dans un futur proche, seriez-vous disposé(e) à réaliser l'intégralité de vos opérations financières en ligne ?

	Français patrimoniaux	
	2016	2015
	300	300
Total Oui	47 ↗	38
Oui, certainement	29 ↗	17
Oui, probablement	18	21
Total Non	53	62
Non, probablement pas	23 ▼	30
Non, certainement pas	30	32



Le besoin de conseil lors de la réalisation de ses opérations financières en ligne

Pour les Français patrimoniaux qui y sont disposés, la réalisation des opérations financières en ligne doit tout de même permettre de bénéficier de conseils, qu'ils soient prodigués en ligne ou par une personne physique

Nouvelle
Question

Q76bis : Dans ce cas, souhaiteriez-vous bénéficier de conseils afin de vous aider dans la réalisation de vos opérations financières en ligne ?

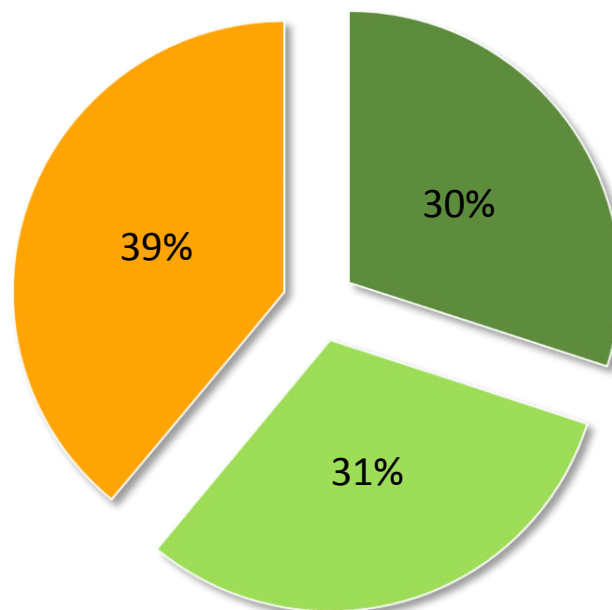
Q76ter : Et sous quelle forme préféreriez-vous disposer de ce conseil ?

2016

Français patrimoniaux

Base : à ceux qui seraient disposés à réaliser l'intégralité de leurs opérations financières en ligne n=142

- Résultats en pourcentages -



TOTAL Oui
61%

Aide en ligne

Aide physique

Non

Nsp



Les raisons de la disposition à réaliser l'intégralité de ses opérations financières en ligne

Pour les Français qui y sont disposés, l'intérêt principal de pouvoir réaliser toutes les opérations en ligne est étroitement lié aux notions de praticité et d'autonomie

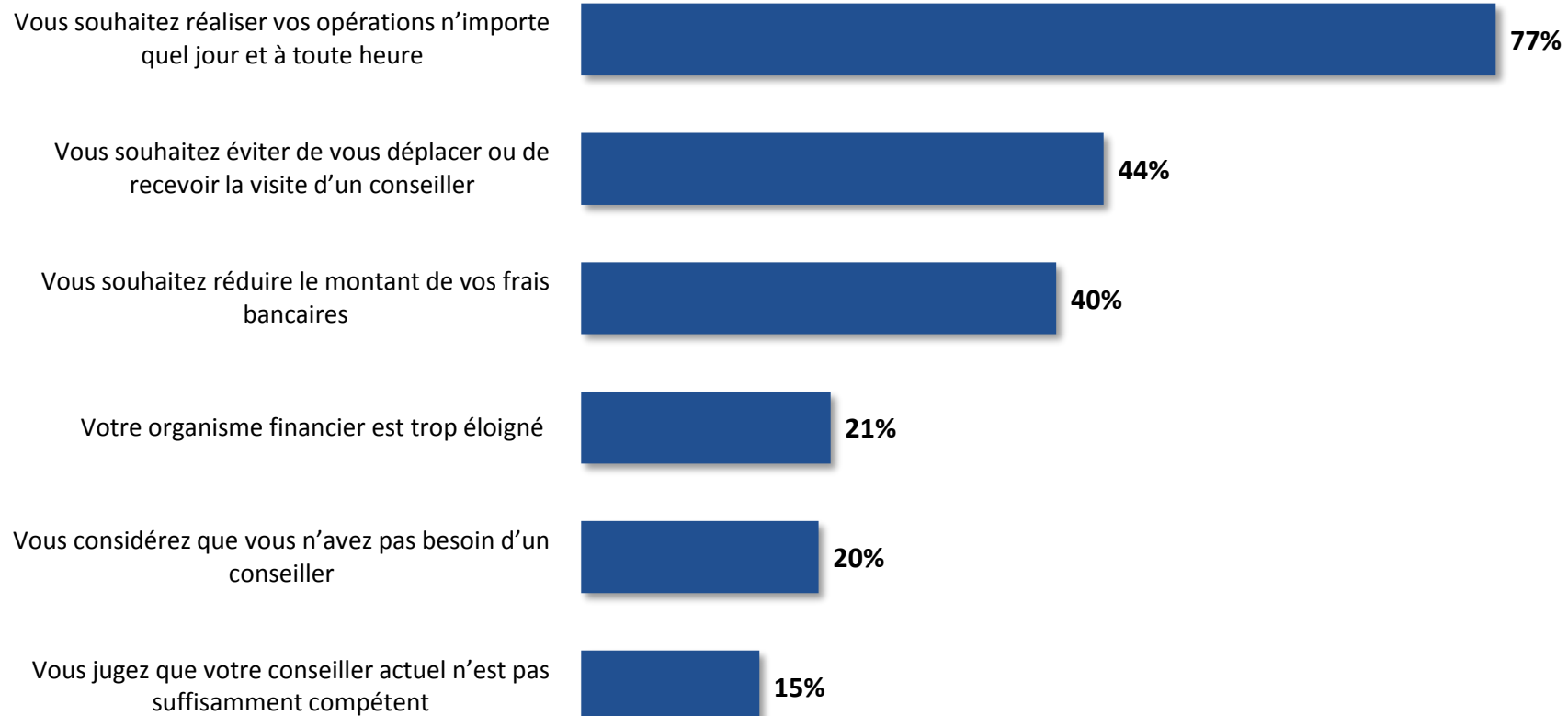
Q77 : Et pour quelle(s) raison(s) seriez-vous disposé à réaliser l'intégralité de vos opérations financières en ligne ?

2016

Français patrimoniaux

Base : à ceux qui seraient disposés à réaliser l'intégralité de leurs opérations financières en ligne n=142

- Résultats en pourcentages -





Les raisons de la disposition à réaliser l'intégralité de ses opérations financières en ligne

Pour Français Patrimoniaux qui y sont disposés, l'intérêt principal de pouvoir réaliser toutes les opérations en ligne est étroitement lié aux notions de praticité et d'autonomie

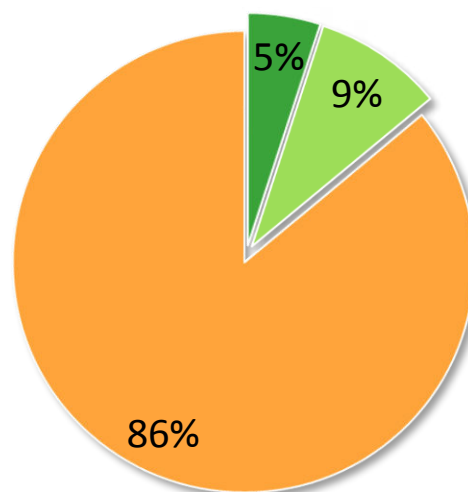
Q77 : Et pour quelle(s) raison(s) seriez-vous disposé à réaliser l'intégralité de vos opérations financières en ligne ?

Français patrimoniaux		
Base : à ceux qui seraient disposés à réaliser l'intégralité de leurs opérations financières en ligne n=142		
	2016	2015
	142	112
Vous souhaitez réaliser vos opérations n'importe quel jour et à toute heure	77%	77%
Vous souhaitez réduire le montant de vos frais bancaires	40%	38%
Vous souhaitez éviter de vous déplacer ou de recevoir la visite d'un conseiller	44%	44%
Vous considérez que vous n'avez pas besoin d'un conseiller	20%	22%
Vous jugez que votre conseiller actuel n'est pas suffisamment compétent	15%	16%
Votre organisme financier est trop éloigné	21%	17%
Autres	4%	4%

Q78 : Suivez-vous l'actualité de votre organisme financier sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn...)?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



TOTAL Oui
14%

■ Oui, je suis abonné à certaines pages

■ Oui, je consulte plusieurs pages, mais je ne suis pas abonné

■ Non



Le suivi de l'actualité de son organisme financier sur les réseaux sociaux

Une pratique stable

Q78 : Suivez-vous l'actualité de votre organisme financier sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn...)?

Français patrimoniaux		
Base : à ceux qui seraient disposés à réaliser l'intégralité de leurs opérations financières en ligne n=142		
	2016	2015
	300	300
Total Oui	14	15
Oui, je suis abonné à certaines pages	5	3
Oui, je consulte plusieurs pages, mais je ne suis pas abonné	9	12
Non	86	85



L'avenir du conseil via une application, un robot ou un algorithme

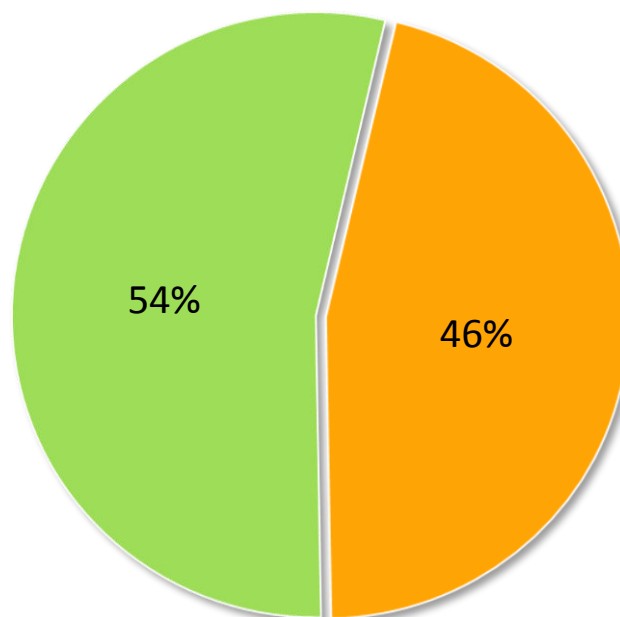
La majorité des Français patrimoniaux anticipe que le conseil en matière de gestion de patrimoine sera délivré à l'avenir via une application, un robot ou un algorithme ...

Nouvelle
Question

QA : Pensez-vous qu'à moyen ou long terme, le conseil en matière de gestion de patrimoine sera majoritairement délivré aux clients à partir d'une application sur smartphone, d'un robot ou d'un algorithme ?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



Oui

Non



L'attrait du conseil via une application, un robot ou un algorithme

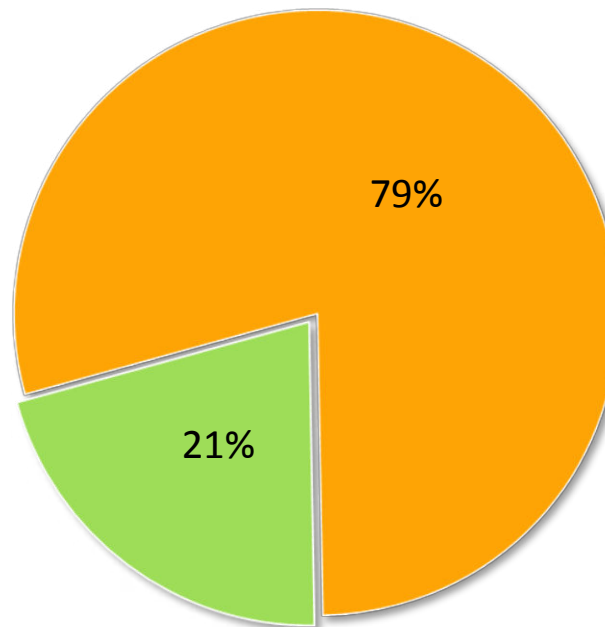
... toutefois, seule une part marginale souhaite effectivement que ce système se développe

Nouvelle
Question

QB : Et souhaitez-vous qu'à moyen ou long terme, le conseil en matière de gestion de patrimoine soit majoritairement délivré aux clients à partir d'une application sur smartphone, d'un robot ou d'un algorithme ?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



Oui

Non

L'évolution de la protection des épargnants par la réglementation

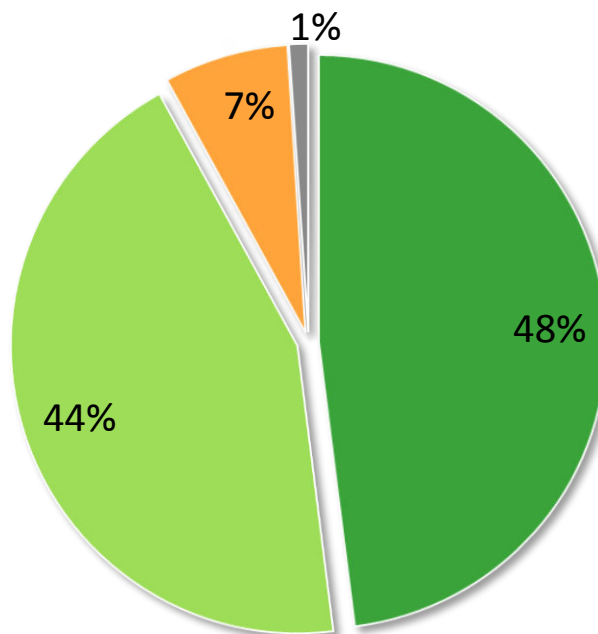
La moitié des Français patrimoniaux à le sentiment que les épargnants sont actuellement mieux protégés par la réglementation

Nouvelle
Question

QE : Avez-vous le sentiment qu'aujourd'hui comparé aux dernières années, les épargnants sont mieux ou moins bien protégés par la réglementation ?

2016

Français patrimoniaux (n=300)



■ Mieux protégés

■ Moins bien protégés

■ Ni mieux, ni moins bien protégés

■ Nsp



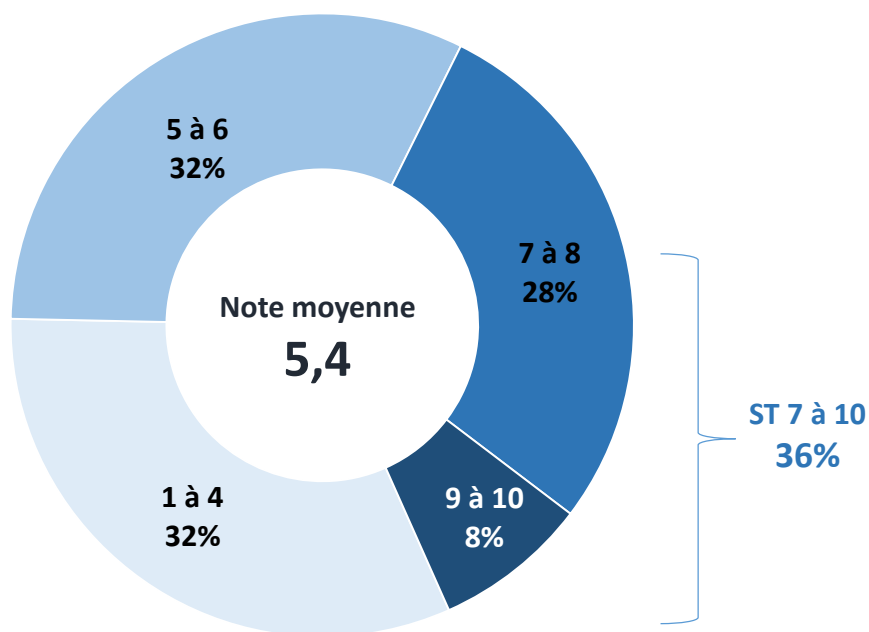
Le niveau de difficulté de la procédure liée à la souscription d'un placement ou d'un produit d'épargne

Plus d'un tiers des Français Patrimoniaux trouvent la procédure compliquée

Nouvelle
Question

QF : Et diriez-vous qu'aujourd'hui la procédure (juridique, réglementaire...) liée à la souscription d'un placement ou d'un produit d'épargne est, sur une échelle de 1 à 10, simple ou compliquée ? 1 signifie qu'elle est simple, 10 qu'elle est compliquée, les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement.

Français patrimoniaux (n = 300)



2. *Résultats détaillés*

- | | |
|--|------------|
| a. La perception de la conjoncture | p6 |
| b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers | p16 |
| • Les profils d'investisseurs | p17 |
| • Le niveau d'information en matière de produits financiers | p19 |
| • L'appétence à investir | p21 |
| • Focus sur les produits immobiliers | p23 |
| c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller | p25 |
| • Les interlocuteurs privilégiés | p26 |
| • Image des principaux intervenants | p31 |
| • Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients | p34 |
| d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation | p35 |
| e. <i>Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche</i> | <i>p56</i> |

Le souhait de victoire pour la Primaire des Républicains

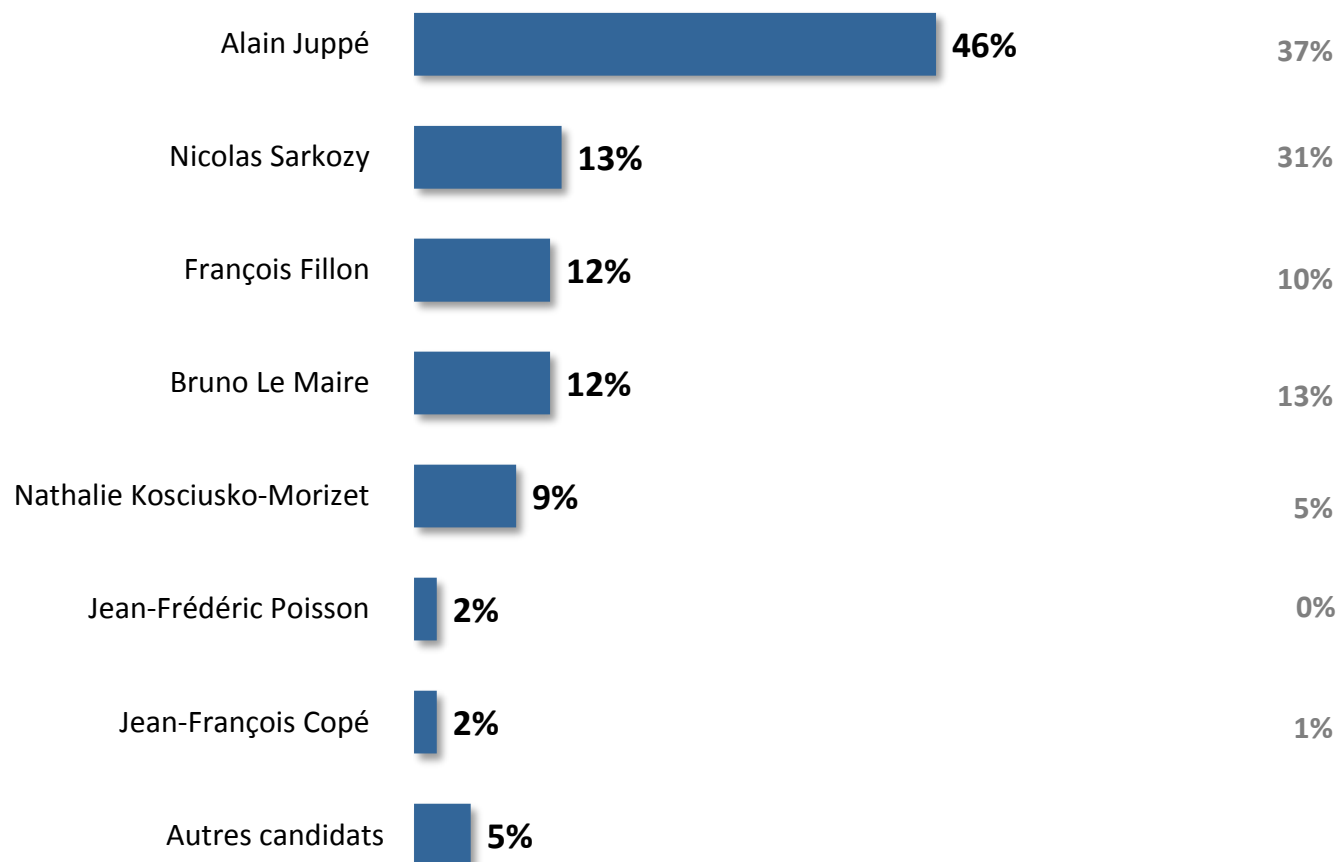
Nouvelle
Question

QC : Parmi les candidats suivants, lequel souhaitez-vous voir remporter la Primaire des Républicains qui aura lieu les 20 et 27 novembre ?

Français patrimoniaux (n = 270)

Base hors NSP

Comparatif sympathisants de Droite
Baromètre Ifop / JDD - 02/09/16



Nouvelle
Question

QD : Entre François Fillon, Alain Juppé, Bruno Le Maire et Nicolas Sarkozy, à faites-vous le plus confiance... ?

Français patrimoniaux (n = 300)

Pour garantir l'avenir du système français des retraites



Pour baisser le poids des prélèvements fiscaux



Pour favoriser le climat le plus serein pour les investisseurs



Pour relancer l'économie française



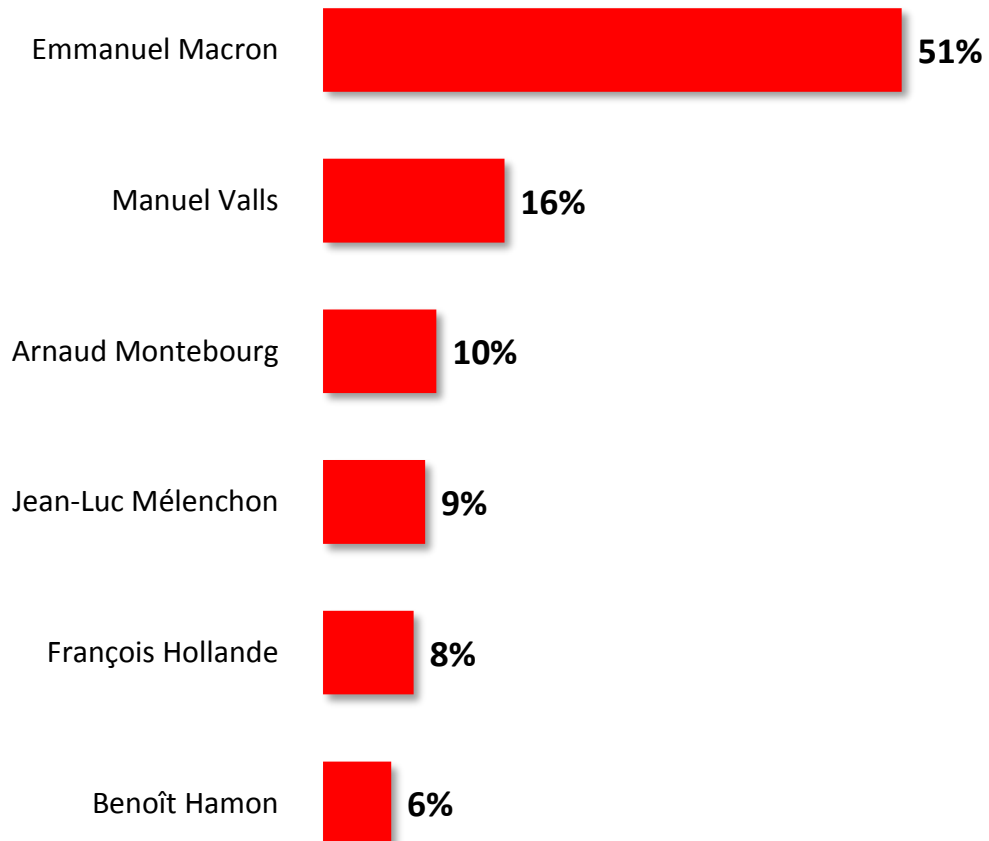
■ François Fillon ■ Alain Juppé ■ Bruno Le Maire ■ Nicolas Sarkozy ■ Nsp

Le candidat de gauche attendu pour le prochain scrutin présidentiel

Nouvelle
Question

Q122 : Parmi les candidats suivants, lequel souhaiteriez-vous voir comme candidat de la gauche à la prochaine élection présidentielle ?

Français patrimoniaux (n = 294)



2. Résultats détaillés

- | | |
|---|------------|
| a. La perception de la conjoncture | p6 |
| b. L'aversion à l'égard du risque et la perception des différents types de placements financiers | p16 |
| • Les profils d'investisseurs | p17 |
| • Le niveau d'information en matière de produits financiers | p19 |
| • L'appétence à investir | p21 |
| • Focus sur les produits immobiliers | p23 |
| c. Les attentes des patrimoniaux et place du conseiller | p25 |
| • Les interlocuteurs privilégiés | p26 |
| • Image des principaux intervenants | p31 |
| • Recommandation de l'UFF et attentes de ses clients | p34 |
| d. Focus sur les retraites, les services sur internet et la réglementation | p35 |
| e. Le regard des patrimoniaux sur la primaire des Républicains et sur la gauche | p56 |

3. Annexes

p60

Structure des deux populations étudiées

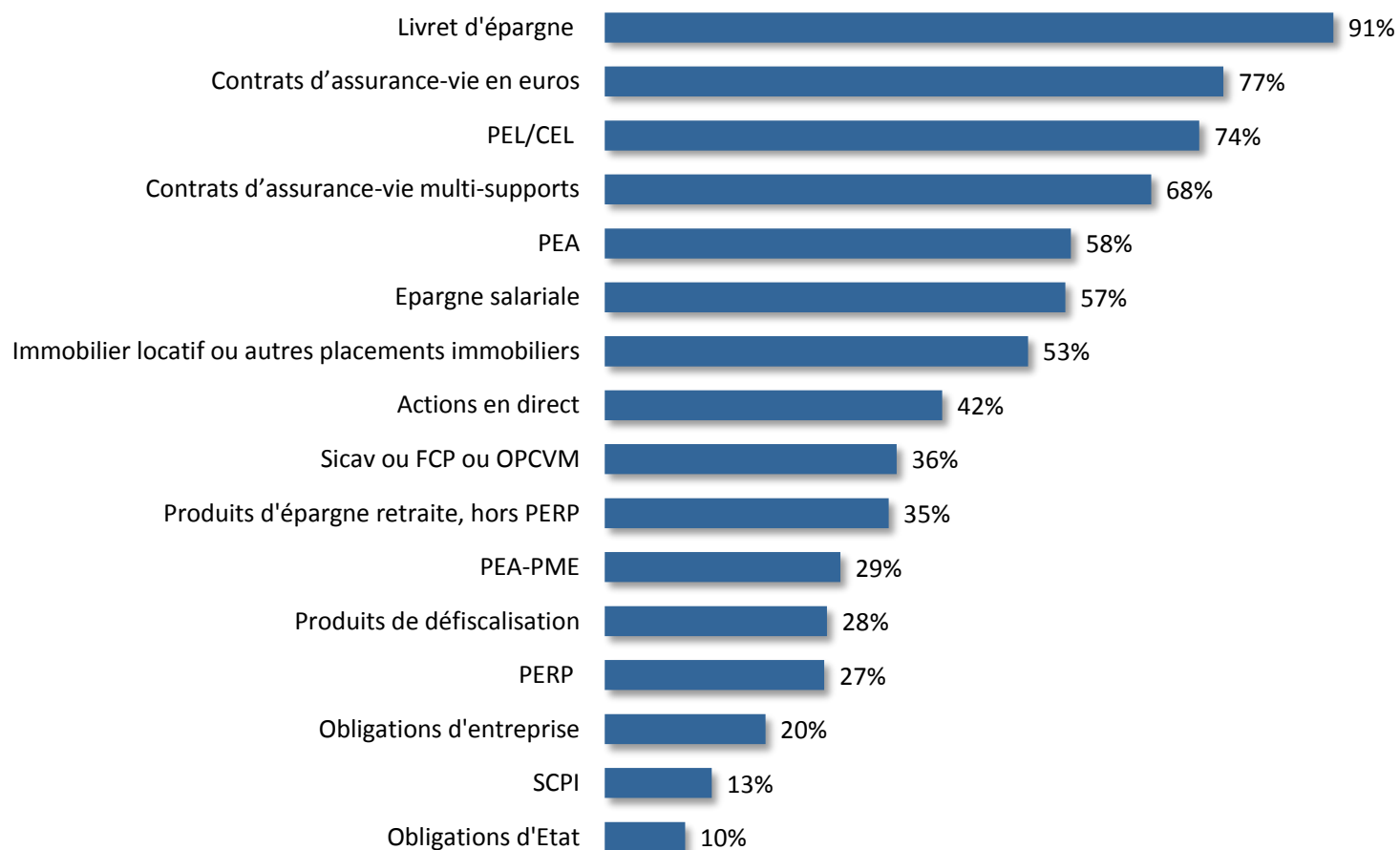
	Français patrimoniaux
<i>Bases : ensemble</i>	300
SEXE	
Homme.....	67
Femme.....	33
AGE	
Moins de 35 ans.....	13
35-44 ans.....	27
45-54 ans.....	27
55 ans et plus.....	33
PROFESSION DE L'INTERVIEWE	
Profession libérale, cadre supérieur.....	70
Retraité.....	2
Autre inactif.....	2
Autre.....	26
NIVEAU DE REVENUS ANNUELS	
Moins de 45 000€.....	20
De 45 000 à 75 000€.....	35
Plus de 75 000€	45
TYPE D'INVESTISSEUR	
Prudent.....	56
Ouvert au risque.....	44

Structure des deux populations étudiées

		%
<i>Bases : ensemble</i>	Français patrimoniaux	
	300	
REGION		
REGION PARISIENNE.....		35
PROVINCE.....		65
NIVEAU DE PATRIMOINE, DONT L'IMMOBILIER		
ST Moins de 700 000 €.....		71
Moins de 450 000€.....		43
450 000€ à 700 000€.....		28
ST 700 000 € et plus.....		29
700 000€ à 1 000 000€.....		16
1 000 000€ à 3 000 000€.....		9
Plus de 3 000 000€.....		3
Refus.....		1

Q30 : Concernant les différents types de placements suivants, lesquels sont détenus dans votre foyer (vous et /ou votre conjoint(e) ?

Français patrimoniaux (n = 300)



Q30 : Concernant les différents types de placements suivants, lesquels sont détenus dans votre foyer (vous et /ou votre conjoint(e) ?

	Français patrimoniaux							
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	300	300	301	300	303	301	300	301
<i>Bases : ensemble</i>								
Contrats d'assurance-vie multi-supports	68	67	66	64	61	62	66	
Livret d'épargne	91	94	92	94	93	94	92	
Contrats d'assurance-vie en euros	77	76	79	78	77	80	81	
Immobilier locatif ou autres placements immobiliers	53	53	49	55	54	49	46	
PEL/CEL	74	70	71	72	69	64	60	
Produits de défiscalisation	28	33	27	33	31	22	34	
PEA	58	55	57	53	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
SCPI	13	14	16	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Sicav ou FCP ou OPCVM	36	43	40	40	48	45	50	
Epargne salariale	57↗	50	53	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Actions en direct	42	44	45	50	49	47	48	
Produits d'épargne retraite, hors PERP	35	34	36	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
PERP	27	23	24	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
PEA-PME	29	24	24	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé	Non posé
Obligations d'entreprise	20	25	19	20	27	20	21	
Obligations d'Etat	10	12	15	15	15	18	15	
Autres / NSP	1	-	1	-	1	1	2	

Q33 : Etes-vous... ?

Français patrimoniaux (n = 300)

