

think

● institut



## NOUVEAUX ENJEUX FAMILIAUX & GESTION DE PATRIMOINE

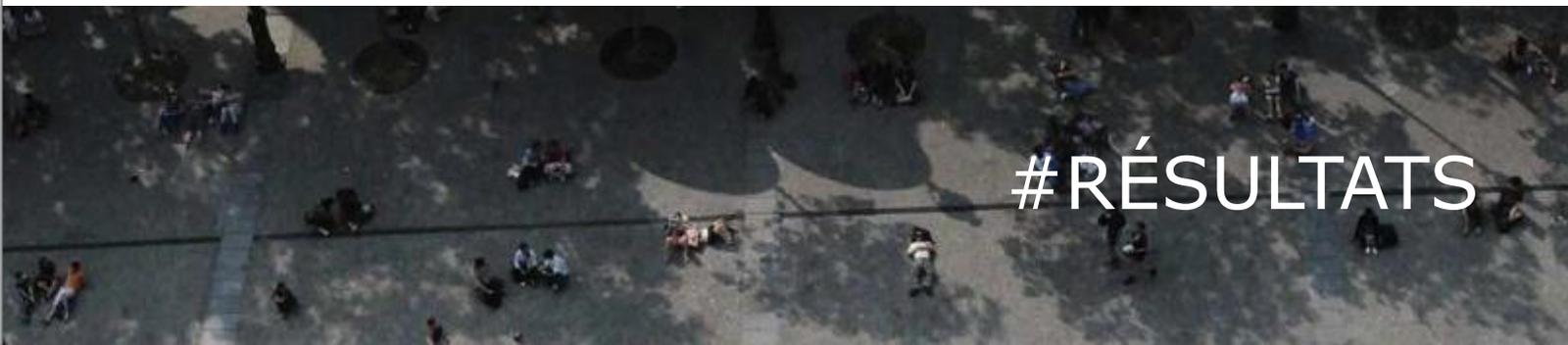
Evolution des structures familiales,  
préparation au vieillissement  
& impacts de la crise

Frédéric ALBERT  
f.albert@institut-think

www.institut-think.com  
01 77 15 67 48

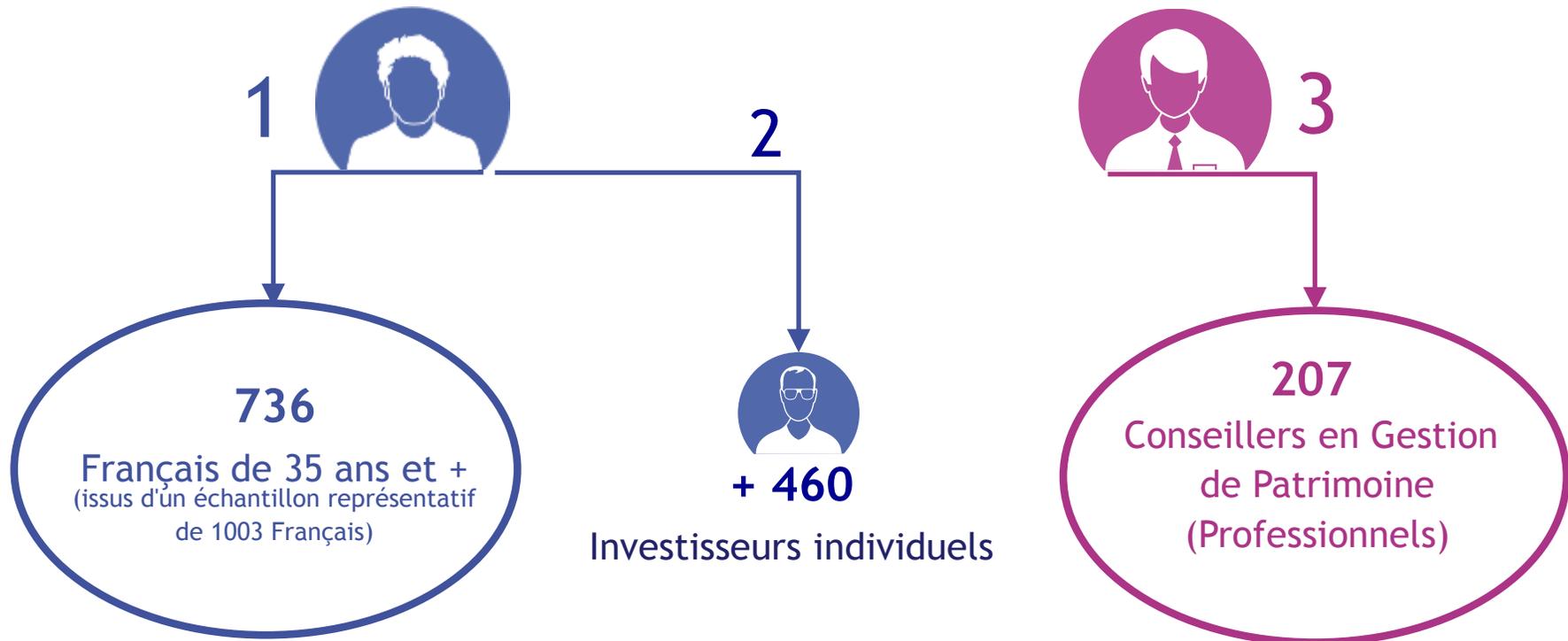


#RÉSULTATS



- **Méthodologie** p.4
  
- **1. Structures familiales et gestion de patrimoine** p.7
  - Evolution de la structure familiale p.8
  - Incidences de cette évolution p.9
  - Préoccupations patrimoniales pour les foyers avec enfant p.10
  
- **2. Préparation au vieillissement** p.11
  - La dépendance préoccupe 72 % des Français p.12
  - Les placements privilégiés pour se préparer à la dépendance p.13
  - Retraites complémentaires et contrats d'AV privilégiés par les professionnels p.14
  - Les plus âgés pensent que leur fin de vie sera meilleure que celle de leurs parents p.15
  - Les Français ne préparent pas assez jeunes leurs vieux jours... p.16
  - 50 % des Français disent réfléchir à la gestion de leur patrimoine p.17
  
- **3. Conjoncture économique et impacts** p.18
  - 61 % des investisseurs ont changé leur comportement depuis la crise financière p.19
  - Faire plus attention aux risques et diversifier les placements sont les deux priorités désormais p.20
  - Les CGP comparent davantage les offres et préconisent une diversification via la Pierre p.21
  - Synthèse p.22
  - Annexes p.28

## Un regard croisé GRAND PUBLIC/ PROFESSIONNELS



TOTAL INTERVIEWS : 1403

## UN REGARD CROISÉ GRAND PUBLIC/ PROFESSIONNELS

- Étude quantitative auprès d'échantillons de **1403** Français, investisseurs & professionnels patrimoniaux :
  - ✓ **736** Français âgés de 35 ans et + et un échantillon de **460** investisseurs
  - ✓ **207** professionnels
- Les interviews de Français de 35 ans et + sont issus d'un échantillon national représentatif de 1003 Français de 18 ans et + selon la méthode des quotas (sexe, âge, CSP, taille d'agglomération et régions)
- Les interviews des investisseurs et Conseillers en Gestion de Patrimoine (professionnels) ont été réalisés sur des bases de fichiers d'InfoPro Digital
- Dates de terrain : **du 29 mai au 5 juin 2015**
- Les sondés ont été interrogés en ligne sous système CAWI (Computer Assisted Web Interview)
- Toute diffusion totale ou partielle doit préciser : **Sondage de l'Institut Think pour la convention Patrimonia** auprès de 736 Français de 35 ans et + selon la méthode des quotas, 460 investisseurs & 207 professionnels patrimoniaux interrogés en ligne du 29 mai au 5 juin 2015
- Les résultats doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : **1,6 à 3,8 points pour un échantillon de 700 personnes, 1,9 à 4,5 points pour 500 et 3,1 à 7,1 points pour 200**

think  
● institut

#RÉSULTATS



## QUESTIONS



#1 Structure familiale & gestion du patrimoine



#2 Préparation au vieillissement



#3 Conjoncture économique et impacts

# #VISION DES STRUCTURES FAMILIALES

Les évolutions des structures familiales sont perçues comme de plus en plus importantes

Compte-tenu des mutations que connaît le schéma familial « classique », les questions d'organisation civile (établir un contrat de mariage, organiser les donations, faire un testament...) vous semblent-elles plus importantes qu'auparavant ?

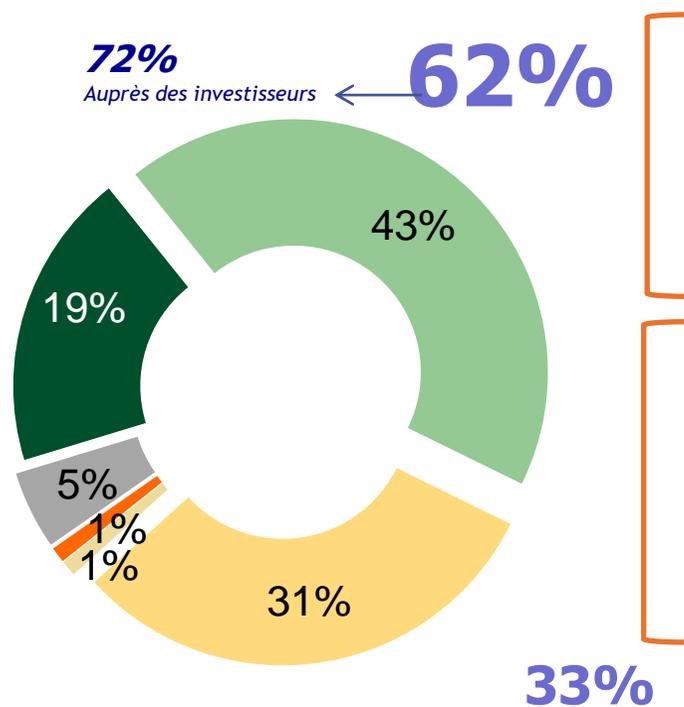
Compte-tenu des évolutions de la société - en particulier des évolutions du schéma familial qui est de moins en moins « classique » (familles recomposées, etc.), vos clients vous posent-ils de plus en plus de questions sur des thématiques civiles (contrat de mariage, donations, testament,...) ?



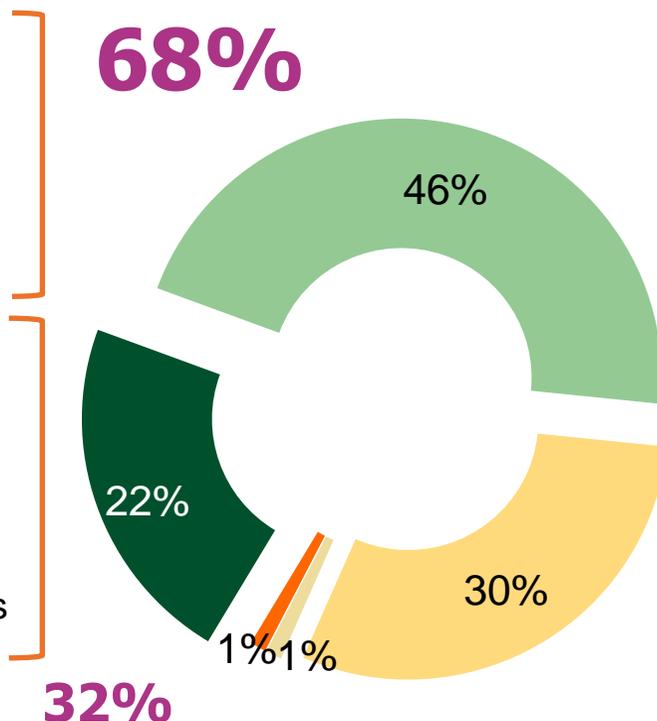
Français 35+



PROFESSIONNELS CGP



- Oui beaucoup plus
- Oui plutôt plus
- Ni plus ni moins
- Non plutôt moins
- Non beaucoup moins
- Ne sais pas



# #EVOLUTIONS & INCIDENCES PATRIMONIALES

Les professionnels estiment que le Grand Public est très mal préparé à ces incidences

Si la composition de votre famille a évolué au cours des dix dernières années (divorce, remariage, enfants...), ce changement de situation vous a-t-il fait réfléchir aux incidences sur votre patrimoine ?



FRANCAIS 35+

Ma structure familiale n'a pas évolué au cours de ces 10 dernières années

**70%**

*Auprès des investisseurs*

60%

Ma structure familiale a évolué mais je n'ai pas pour autant pris de nouvelles mesures concernant la gestion de mon patrimoine

25%

**TOTAL  
EVOLUÉ  
40%**

Ma structure familiale a évolué et en conséquence j'ai pris de nouvelles mesures concernant la gestion de mon patrimoine

15%

**17%**

*Auprès des investisseurs*

Vos clients sortant du schéma familial « classique » (familles recomposées, etc.) sont-ils bien préparés aux incidences que ces situations peuvent avoir sur leur patrimoine ?



PROFESSIONNELS CGP

■ Oui tout à fait

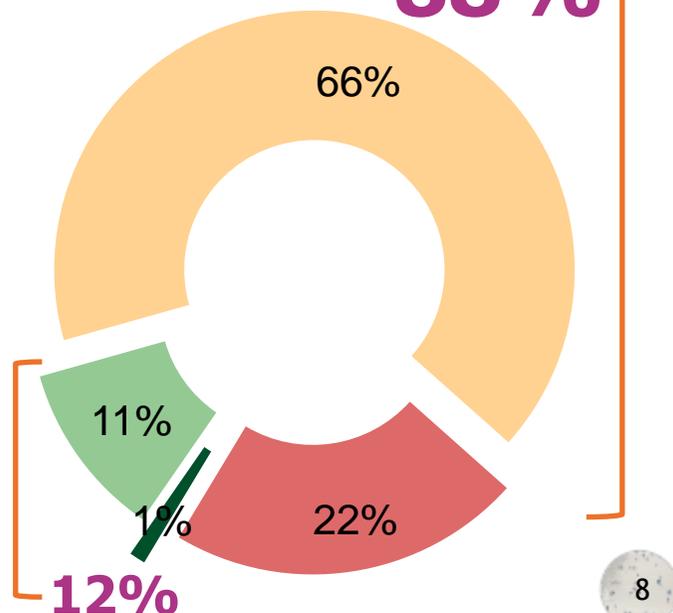
■ Oui plutôt

■ Non plutôt pas

■ Non pas du tout

■ Ne sais pas

**Total Non  
88%**



# #TRANSMISSION DU CAPITAL

1/2 concernés selon les investisseurs et CGP, 2/5 pour les Français 35+, 1/3 ne sait pas

Si vous êtes ou devenez grands-parents, envisagez/eriez-vous de transmettre une partie de votre capital directement à vos petits-enfants ?

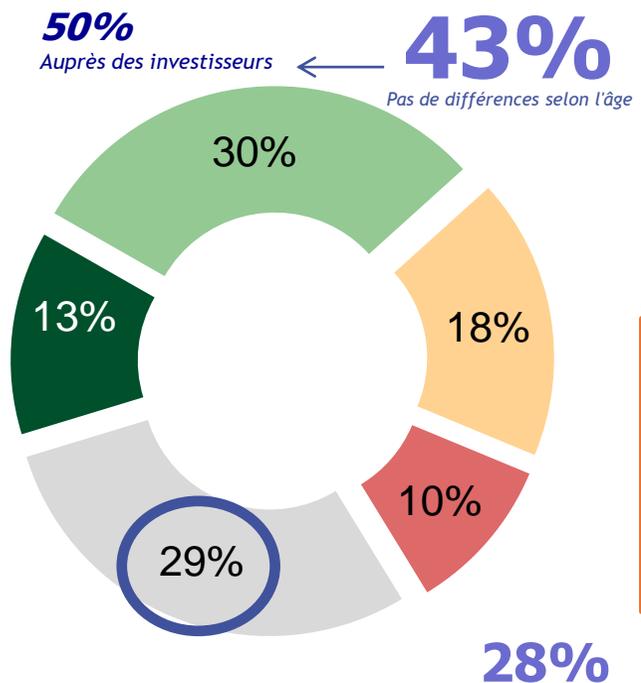
Vos clients qui sont grands-parents envisagent-ils souvent de transmettre une partie de leur capital directement à leurs petits-enfants ?



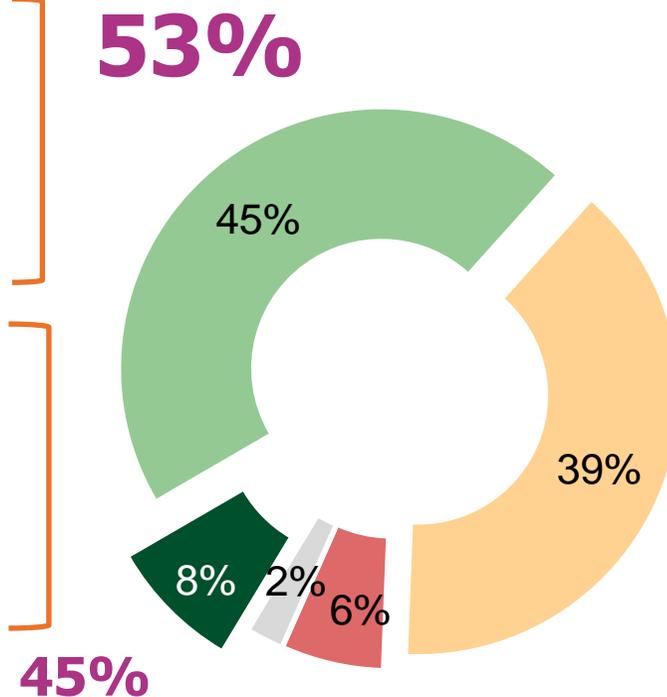
## Français 35+



## PROFESSIONNELS CGP



- Oui tout à fait
- Oui plutôt
- Non plutôt pas
- Non pas du tout
- Ne sais pas



# #TRANSMISSION DU PATRIMOINE

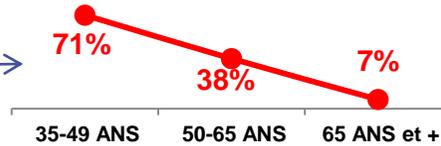
Patrimoine, résidence principale, études, les 3 priorités des transmissions



## Français 35+

Si vous avez des enfants au foyer, quelle est votre principale préoccupation en termes de gestion de votre patrimoine ?

**Ont des enfants au foyer :**  
**44%** *Auprès des Français 35+*  
**31%** *Auprès des investisseurs*



Ma (leur) priorité est de leur transmettre au mieux un patrimoine

Ma (leur) priorité aujourd'hui est de donner un toit à ma famille (acquérir votre résidence principale)

Ma (leur) priorité aujourd'hui est d'épargner pour financer leurs études

Ma (leur) priorité aujourd'hui est d'épargner pour faire croître mes actifs financiers

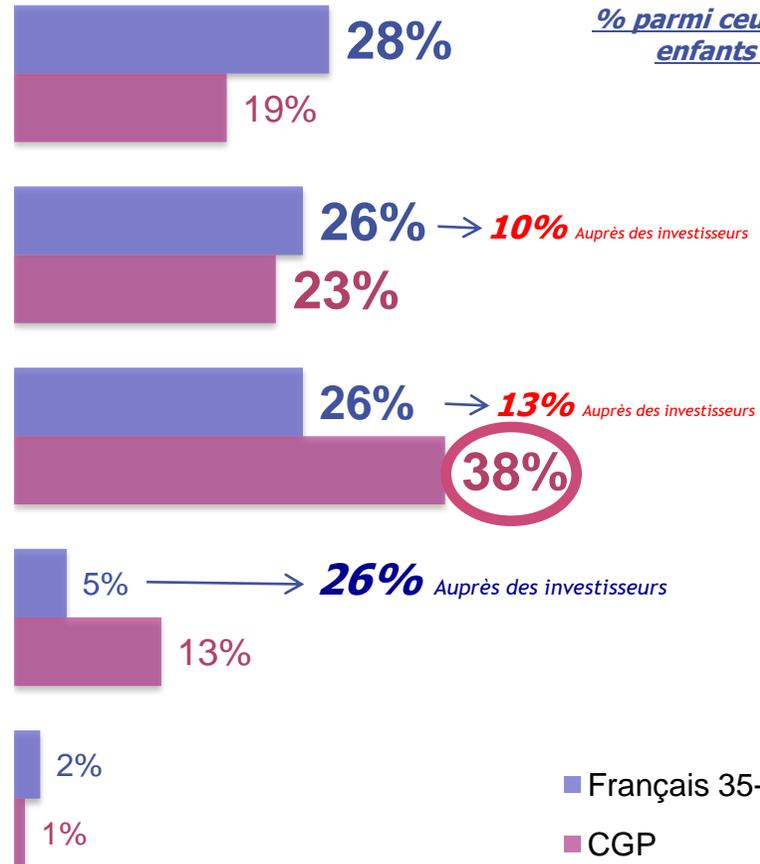
Ma (leur) priorité aujourd'hui est d'épargner pour acquérir une résidence secondaire et faire croître mon patrimoine immobilier



## PROFESSIONNELS CGP

Quelle est la principale préoccupation de vos clients ayant des enfants au foyer ?

*% parmi ceux qui ont des enfants au foyer*



■ Français 35+  
 ■ CGP

## QUESTIONS



#1 Structure familiale & gestion du patrimoine



#2 Préparation au vieillissement

*Dans cette partie les résultats des investisseurs sont présentés en priorité car plus particulièrement concernés compte tenu de leur plus grand âge (63 ans en moyenne)*



#3 Conjoncture économique et impacts

# #PRÉOCCUPATIONS FACE À LA DÉPENDANCE

Une préoccupation pour 2/3 des Français 35+ et investisseurs, en baisse selon les pros

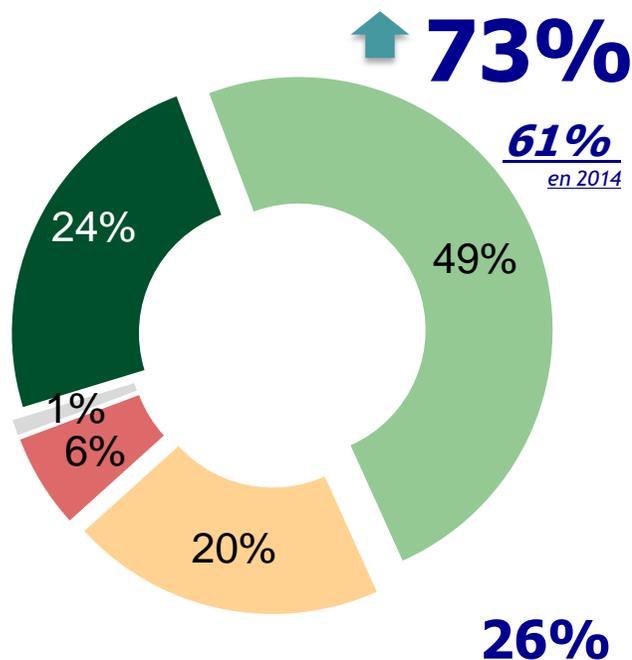
Le sujet de la «dépendance» (perte d'autonomie suite à une maladie ou vieillissement) est un sujet qui ...



## INVESTISSEURS

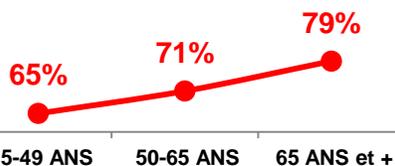
... vous préoccupe aujourd'hui pour vous-même, vos parents, grands-parents, arrière grands-parents, ou vos proches ?

**72%** Après des Français 35+

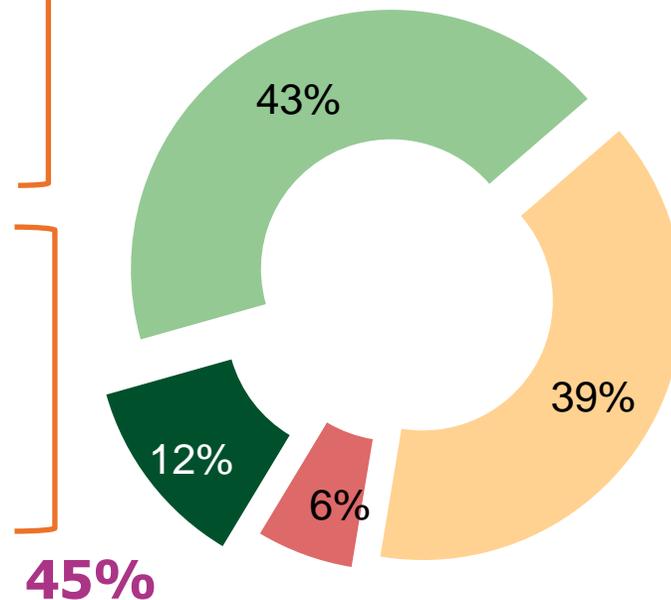


## PROFESSIONNELS CGP

... préoccupe vos clients / prospects aujourd'hui ?



**55%** ↓ **63% en 2014**



# #EVOLUTIONS DES PLACEMENTS

Assurance vie, dépendance et santé pour les investisseurs, produits d'épargne en chute



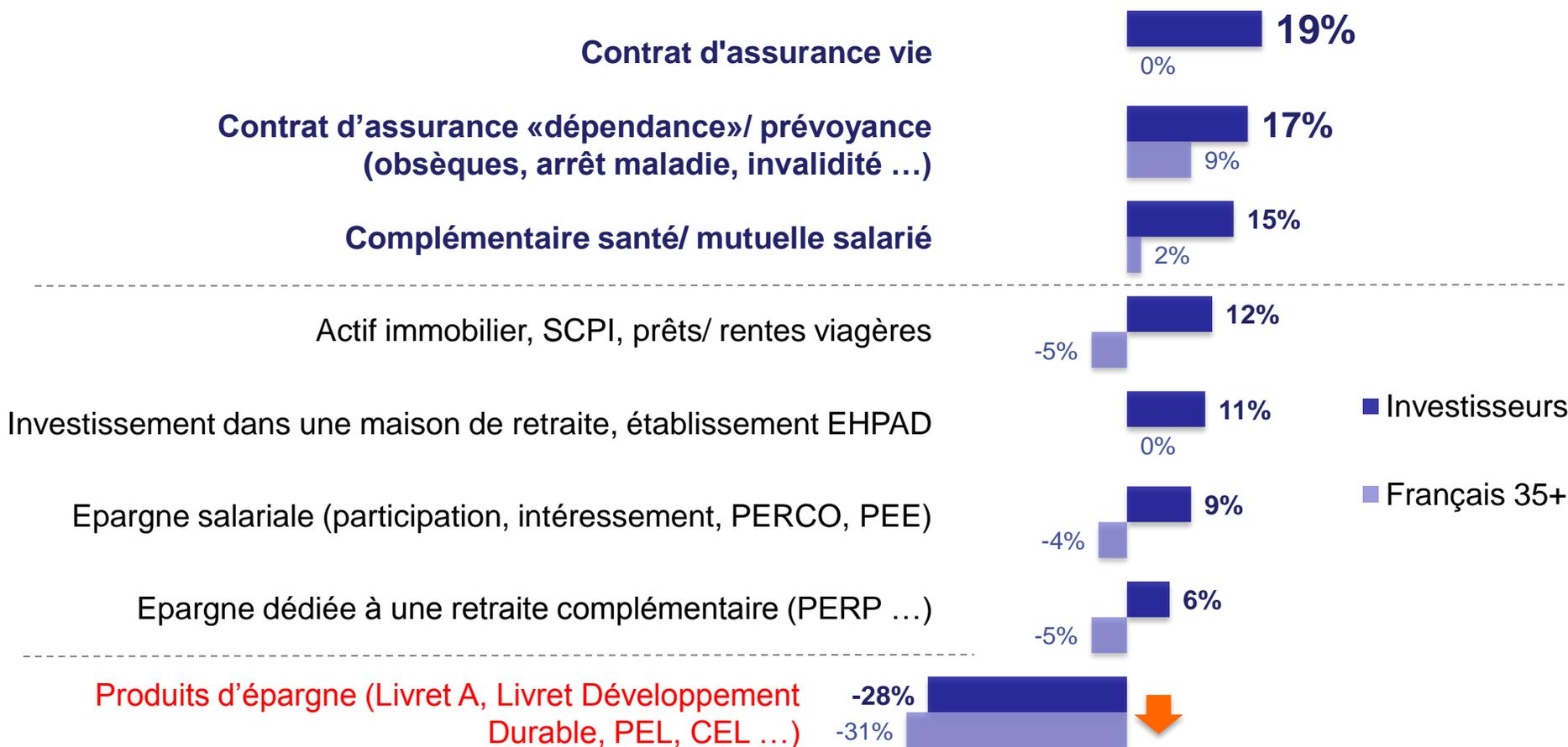
INVESTISSEURS



Français 35+

Pour chacun des placements suivants (que vous les possédiez ou non), diriez-vous que pour vous prémunir en cas de «dépendance» (vous ou votre entourage), ils sont plutôt plus, moins ou ni plus ni moins attractifs qu'avant ?

**% solde réponses**  
**"Plus – Moins"**



# #EVOLUTIONS DES PLACEMENTS

Assurance vie, retraite complémentaire et actifs immobilier selon les CGP



## INVESTISSEURS

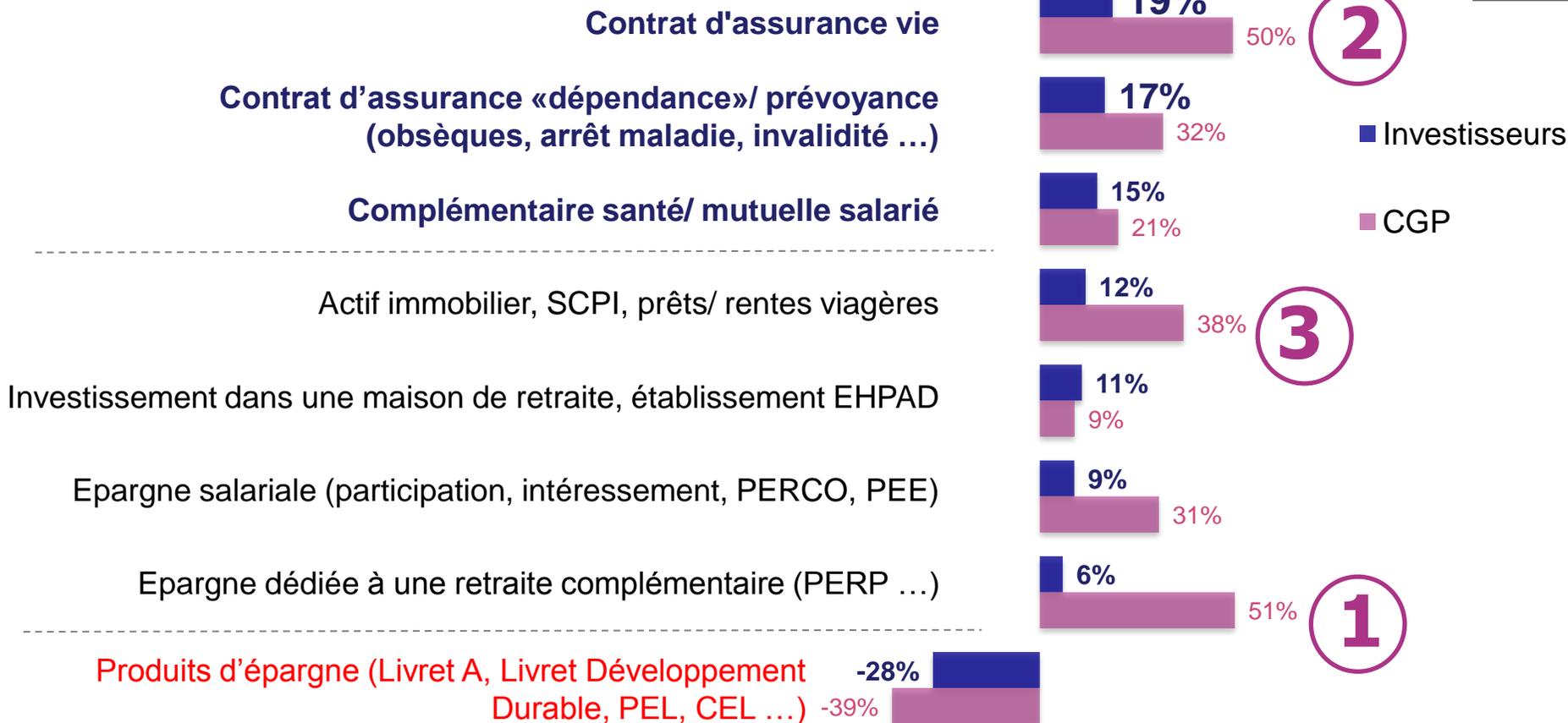
Pour chacun des placements suivants (que vous les possédiez ou non), diriez-vous que pour vous préparer ou prémunir en cas de «dépendance» pour vous ou votre entourage, ils sont plutôt plus, moins ou ni plus ni moins attractifs qu'avant ?



## PROFESSIONNELS CGP

Pour chacun des placements suivants, diriez-vous que vous les préconisez à vos clients/prospects pour préparer leur «dépendance» pour eux ou leur entourage plutôt plus, moins, ni plus ni moins qu'avant ?

% solde réponses  
"Plus – Moins"



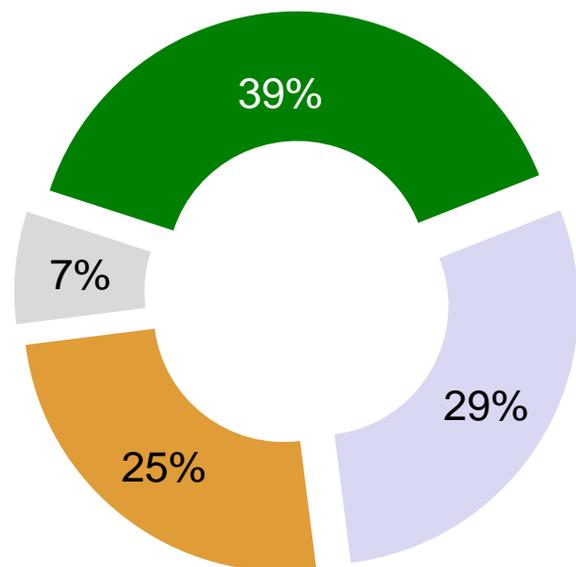
# #VISION DES DERNIÈRES ANNÉES DE VIE

Une fin de vie mieux perçue auprès des plus âgés et des investisseurs

Pensez-vous que vous vivrez mieux, moins bien ou pareil vos dernières années de vie que vos parents ou grands-parents ?



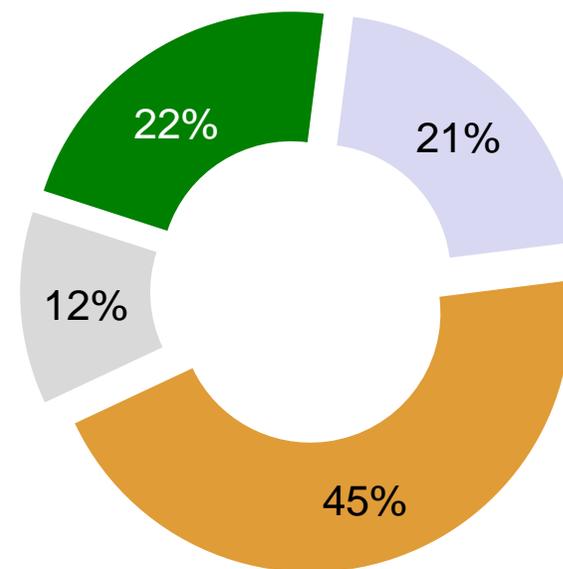
## INVESTISSEURS



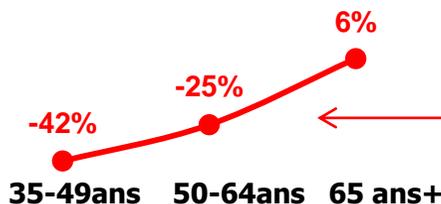
↑ **2014**  
**+9%**



## FRANÇAIS 35+



- Mieux
- Pareil
- Moins bien
- Ne sais pas



# #ÂGES DE PRÉPARATION A LA DEPENDANCE

Un âge de préparation bien trop tardif selon les professionnels



## INVESTISSEURS

Diriez-vous que se préparer financièrement autour de 70 ans sur les sujets de «dépendance» pour vous-même c'est ?

■ Très tôt

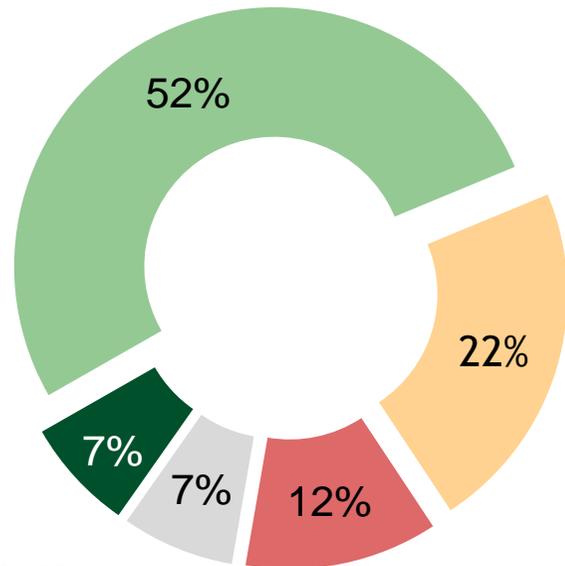
■ Plutôt bien

■ Plutôt trop tard

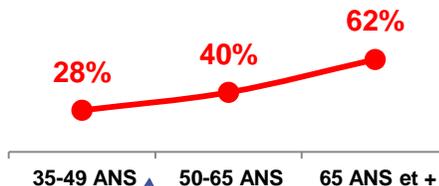
■ Beaucoup trop tard

■ Ne sais pas

**59%** → **42% Français 35+**



**34%**



## PROFESSIONNELS CGP

A partir de quel âge, préconisez-vous à vos clients/prospects de se préparer aux sujets de «dépendance» avec les solutions existantes ?

Moyenne

**55 ans** ↓ **62 ans en 2014**

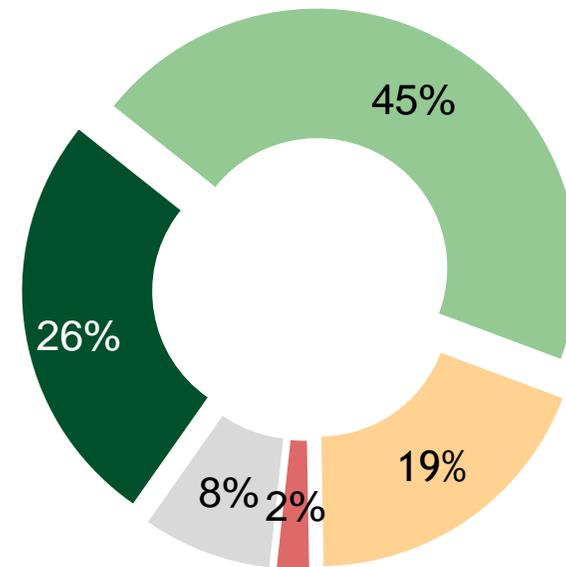
■ 40-50 ans

■ 50-60 ans

■ 60- 70 ans

■ plus de 70 ans

■ NSP



# #PRÉOCCUPATIONS SUR LE PATRIMOINE

Une gestion importante pour les professionnels et investisseurs et les plus jeunes

Globalement diriez-vous que la gestion de votre patrimoine est un sujet qui vous préoccupe ?



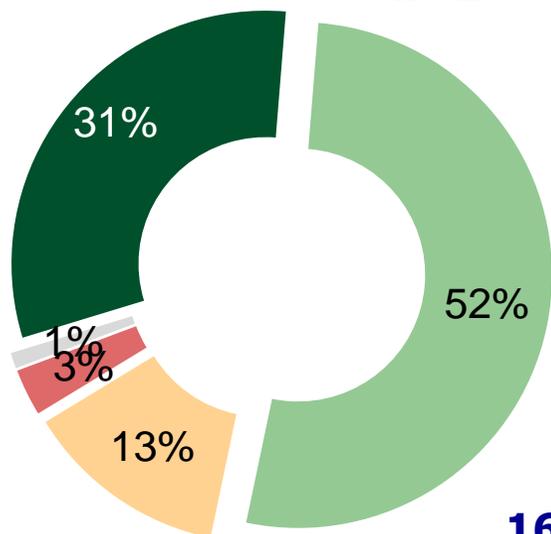
**INVESTISSEURS**



**FRANÇAIS 35+**

Patrimoine moyen = 258 K€

**83%**

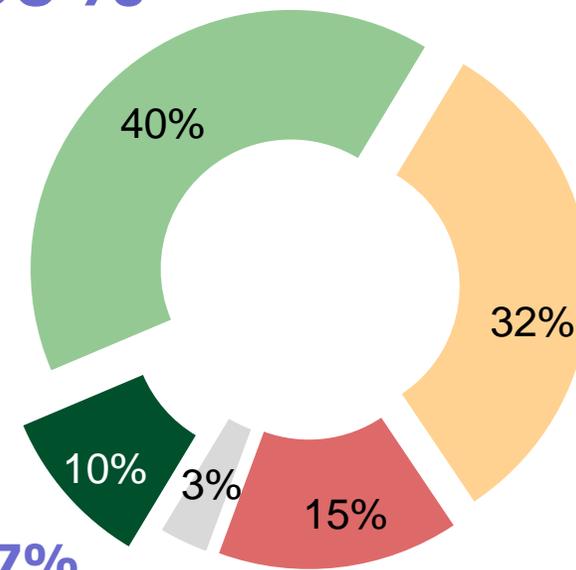


**16%**

35-49 ANS    50-65 ANS    65 ANS et +

- Oui beaucoup
- Oui plutôt
- Non plutôt pas
- Non pas du tout
- Ne sait pas

**50%**



**47%**

## QUESTIONS



#1 Structure familiale & gestion du patrimoine



#2 Préparation au vieillissement



#3 Conjoncture économique et impacts

# #IMPACTS PATRIMONIAUX DE LA CRISE

1 Français /2 impacté, 3 investisseurs /5, et bien plus selon les CGP

La crise financière a-t-elle changé votre comportement en matière de gestion de patrimoine ?

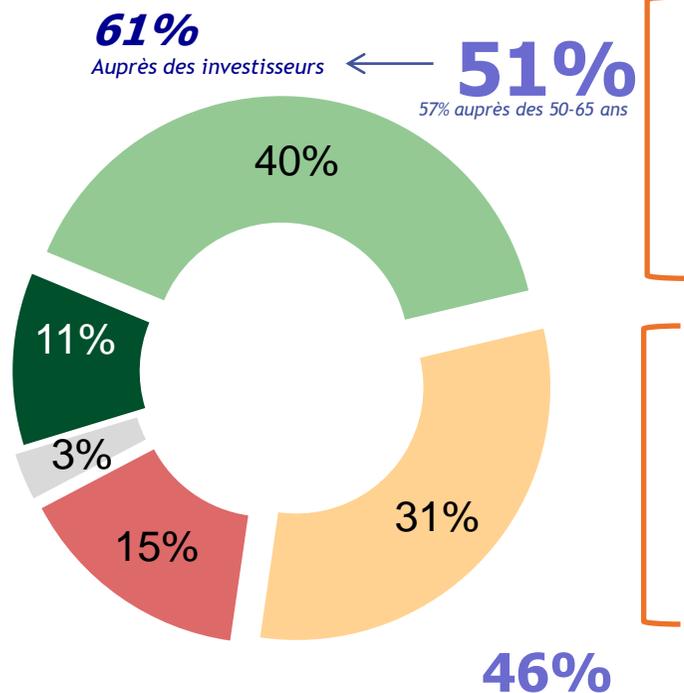
La crise financière a-t-elle changé le comportement de vos clients en matière de gestion de patrimoine ?



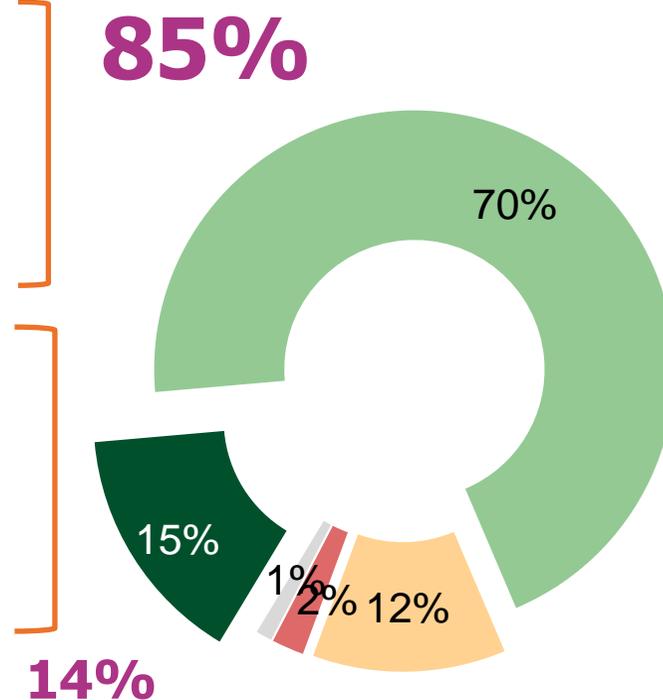
Français 35+



PROFESSIONNELS CGP



- Oui beaucoup
- Oui plutôt
- Non plutôt pas
- Non pas du tout
- Ne sais pas



# #IMPACTS PATRIMONIAUX DE LA CRISE

Argent disponible, comparaison et vigilance aux risques pour les Français, diversification pour les investisseurs



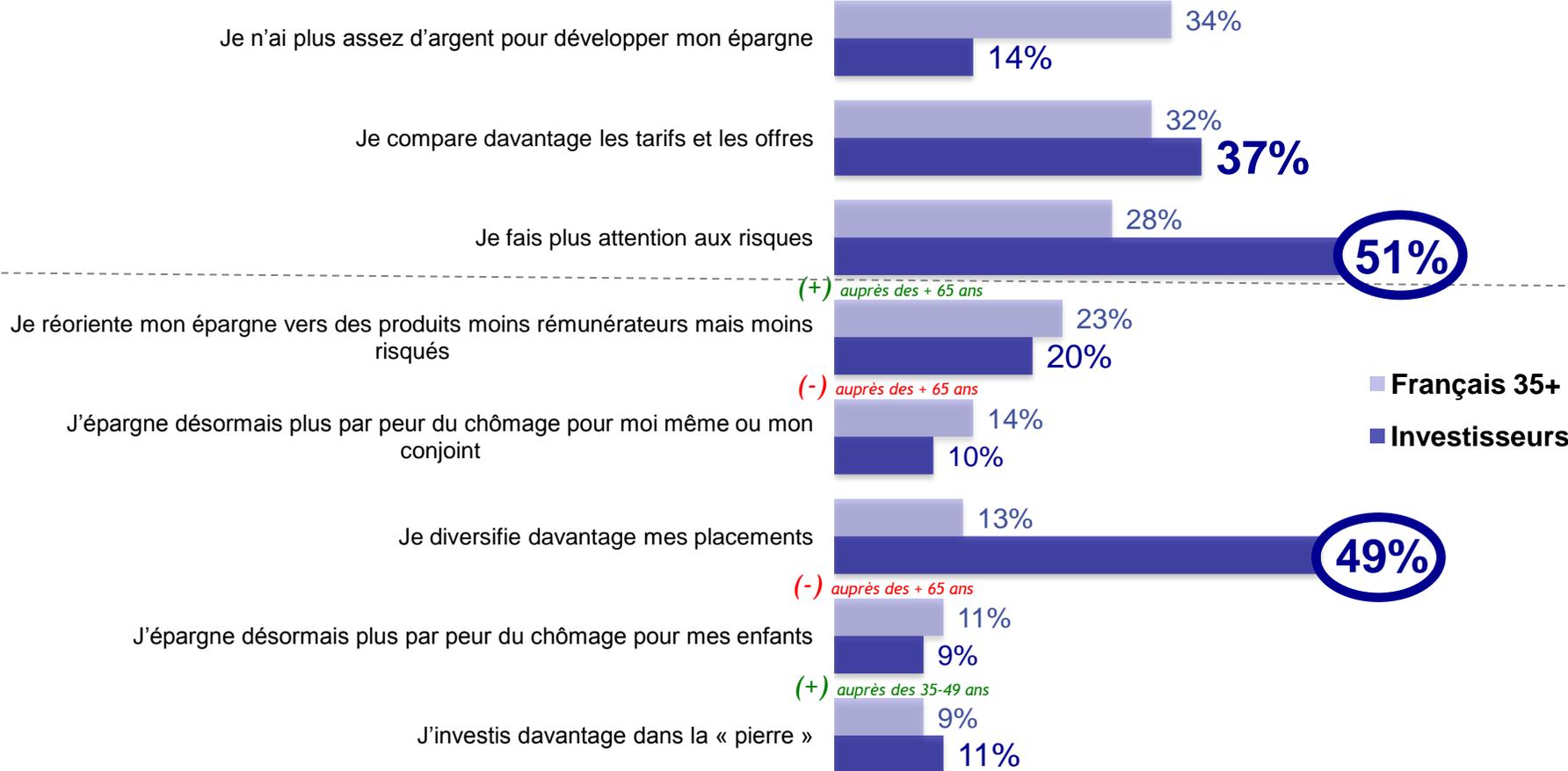
## FRANÇAIS 35+



## INVESTISSEURS

Qu'est-ce que la crise financière a changé en matière de gestion de patrimoine parmi les comportements suivants ?

(+) Les Français directement impactés par la crise ont la même hiérarchie de changements de comportement en moyenne plus forte de +4/5 points



# #IMPACTS PATRIMONIAUX DE LA CRISE



Une bonne appréciation des changements par les CGP, sauf sur la "pierre"



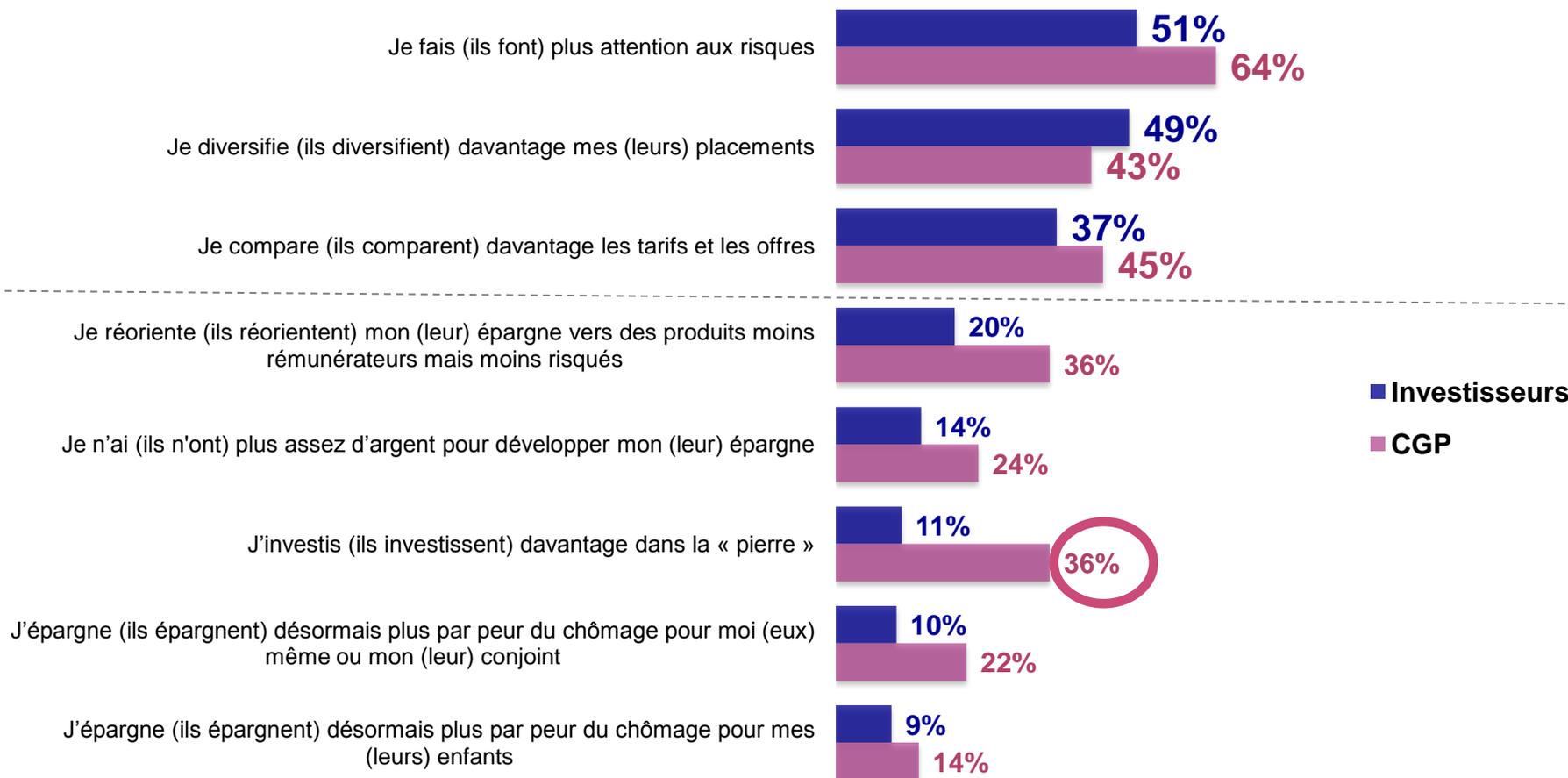
## INVESTISSEURS

Qu'est-ce que la crise financière a changé en matière de gestion de patrimoine parmi les comportements suivants ?



## PROFESSIONNELS CGP

Qu'est-ce que la crise financière a changé pour vos clients en matière de gestion de patrimoine parmi les comportements suivants ?



think  
● institut

#SYNTHÈSE



patrimonia

24-25 septembre 2015  
Centre de Congrès de Lyon

- **62 % des Français** âgés de + de 35 ans et **72 % des investisseurs** déclarent que les **questions d'organisation civile** (mariage, donations) sont plus importantes qu'auparavant.
- 88 % des professionnels pensent que les Français ne sont pas bien préparés face aux incidences patrimoniales de ces situations.
- Plus de **4 Français sur 10** et **1 investisseur sur 2** envisagent de **transmettre directement une partie de leur capital** à leurs petits-enfants.
- Concernant leurs enfants, les Français privilégient **la transmission d'un patrimoine, la résidence principale et les études**, les professionnels surestimant un peu l'importance financière des études.



- La thématique du **vieillessement inquiète** autant les Français que les investisseurs (**72 % / 73 %**), et cette préoccupation est **en hausse** chez les investisseurs (+12 points vs l'an passé) alors qu'elle est désormais perçue comme un peu moins préoccupante selon les professionnels (55 % vs 63 % en 2014).
- Les **assurances-vie** sont toujours les plus attractives auprès des investisseurs et des professionnels (en 1<sup>er</sup>), bien que ces derniers privilégient aussi plus les **retraites complémentaires** (51 %) et les **actifs immobiliers** (38 %).
- Bien que les Français de plus de 35 ans soient dans l'ensemble plus critiques sur l'attractivité des produits que les investisseurs, ils privilégient davantage, pour anticiper le vieillissement, les **assurances dépendances** (+ 9 %).
- Les **produits d'épargne** (Livret A, DD ...) sont quant à eux **critiqués** par tous, compte tenu de la chute des taux de rémunération.

- Les **investisseurs sont plus optimistes** que les Français sur leur **fin de vie** : 68% pensent qu'ils vivront mieux ou de la même façon leurs dernières années que leurs parents/ grands-parents contre seulement 43% des Français de plus de 35 ans (soit des soldes réponses positives - négatives = +14% pour les investisseurs et -23% pour les Français). Cette vision diffère fortement selon l'âge des Français, **les plus pessimistes sur leur fin de vie sont les plus jeunes** : le solde étant de -42% pour les 35-49 ans, -25% pour les 50-64 ans et +6% pour les plus de 65 ans.
- La vision de l'âge pour commencer à se préparer financièrement aux sujets de dépendance qui était de **70 ans** en déclaratif l'an passé (investisseurs), est perçue comme **plutôt un bon âge pour 59% des investisseurs**, 42% des Français et 62% parmi les plus âgés. A l'inverse les **professionnels** recommandent de s'y prendre **bien plus tôt**, en moyenne autour des **55 ans** pour anticiper au mieux les placements financiers dédiés à ces questions de vieillissement.
- Au global, **83% des investisseurs** se disent **préoccupés** par la gestion de leur **patrimoine**, en revanche cela préoccupe moins les Français (50% sur l'ensemble des + de 35 ans). Cette proportion **diminue avec l'âge** et augmente naturellement selon leur patrimoine.

- **51 % des Français** âgés de 35 ans et + disent que **la crise financière a changé leurs comportements** patrimoniaux (61 % pour les investisseurs)
- Les professionnels surestiment les impacts de la crise puisqu'ils sont 85 % à penser qu'elle a eu des impacts patrimoniaux.
- Le principal impact de la crise selon les Français est la réduction de leur **argent disponible** pour leur épargne : pour 34 % d'entre eux, mais seulement pour 14 % des investisseurs.
- Les investisseurs font avant tout **plus attention aux risques** pour 51 % d'entre eux, mais comme les Français (37 %, vs 32 % pour les Français 35+) ils **comparent plus les offres** et les prix.
- Les investisseurs ont également une forte tendance à **diversifier** davantage leurs placements pour 49 % d'entre eux.
- Les professionnels ont une **bonne vision des principaux impacts** sur leurs clients investisseurs (risques, comparaison, diversification), bien qu'ils surestiment ces impacts (notamment l'investissement dans la "pierre").

# #EN RESUMÉ

- Les **évolutions des structures familiales** sont perçues comme de **plus en plus importantes** (62 % des Français, 72 % investisseurs, 88 % professionnels) et 88 % des professionnels jugent que leurs clients y sont globalement mal préparés.
- La **dépendance inquiète de plus en plus les investisseurs et tout autant les Français** (pour les  $\frac{3}{4}$  d'entre eux). Les assurances vie, assurances dépendance et complémentaires santé sont les produits les plus adaptées de l'avis des investisseurs.
- **Les plus âgés sont plus optimistes sur leur fin de vie**, moins préoccupés par leur patrimoine, et ont tendance à attendre le plus tard pour anticiper leur préparation financière sur la dépendance.
- **La crise financière a changé le comportement de la moitié des Français** (>35 ans) renforçant leur vigilance sur les risques, leurs comparaisons des offres et la diversification de leurs placements.

think  
● institut



#ANNEXES



patrimonia

24-25 septembre 2015  
Centre de Congrès de Lyon

think

● institut

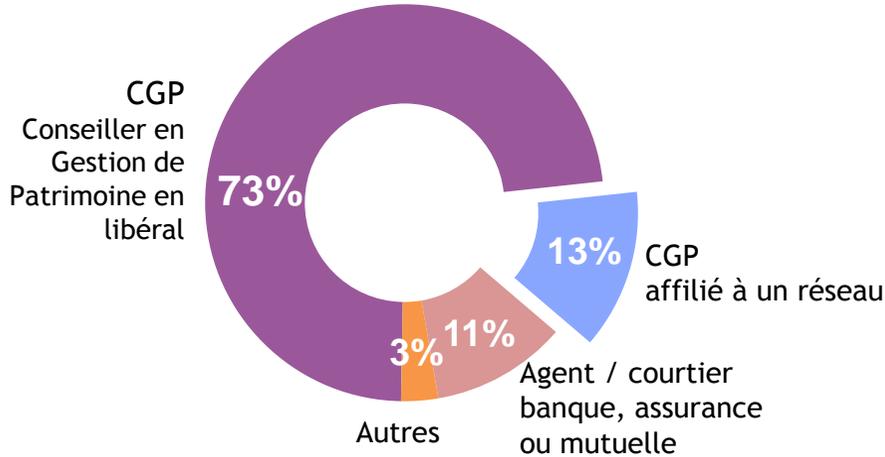
# #ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

#1 ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS CGP

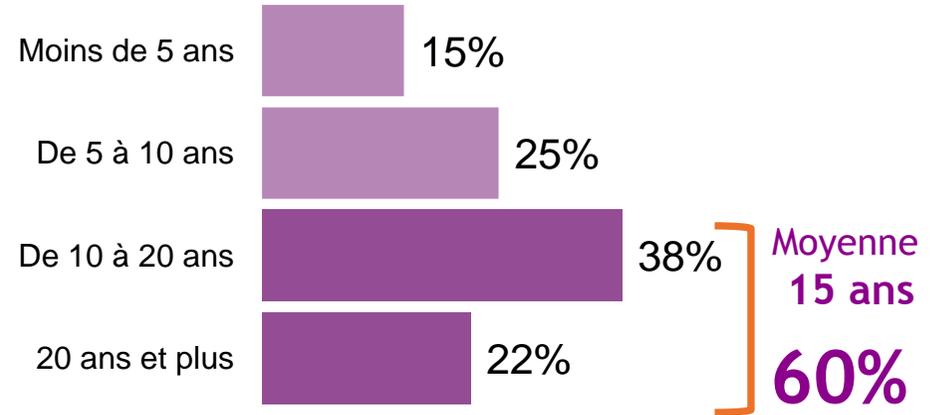




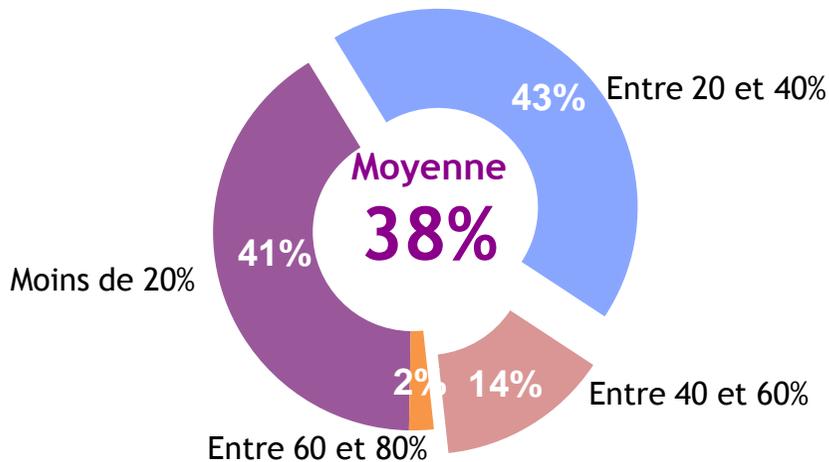
## PROFIL



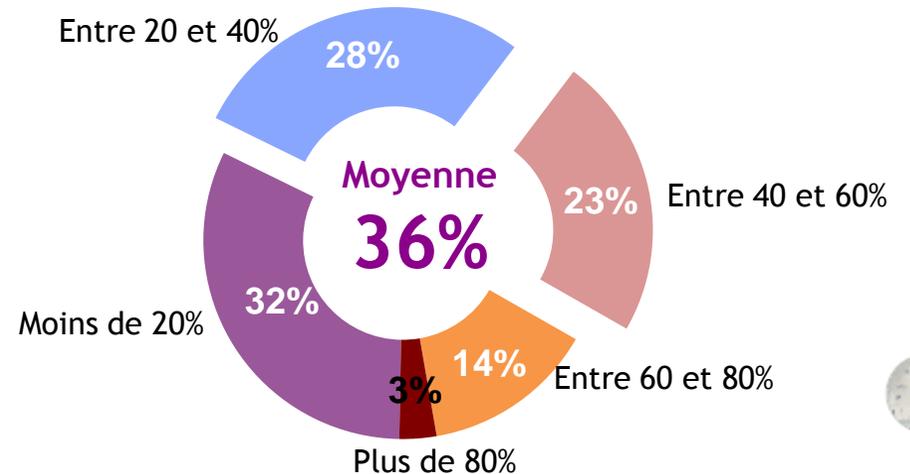
## ANCIENNETÉ D'EXERCICE



## PART DES FAMILLES MONOPARENTALES, RECOMPOSÉES DANS LE PORTEFEUILLE CLIENT

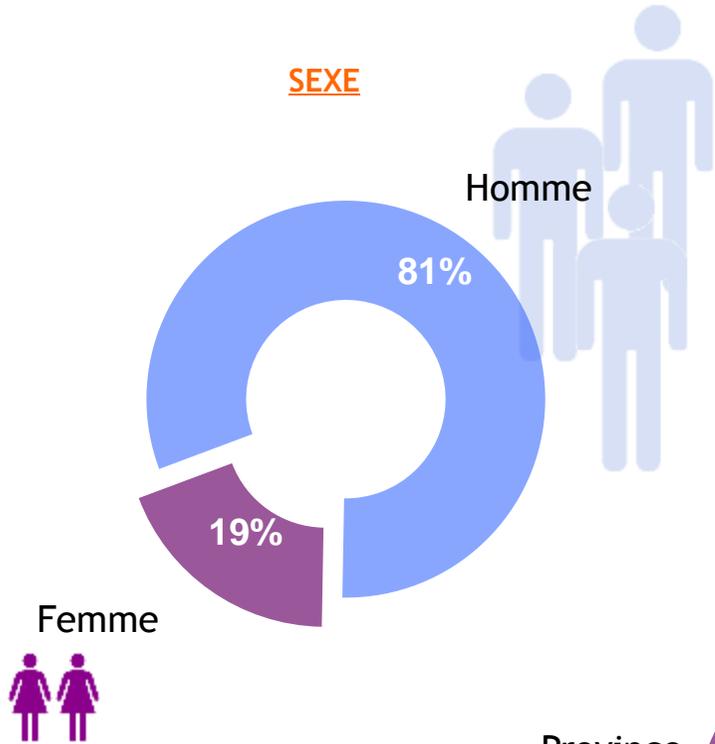


## PART DES SÉNIORS (>65 ANS) DANS LE PORTEFEUILLE CLIENT

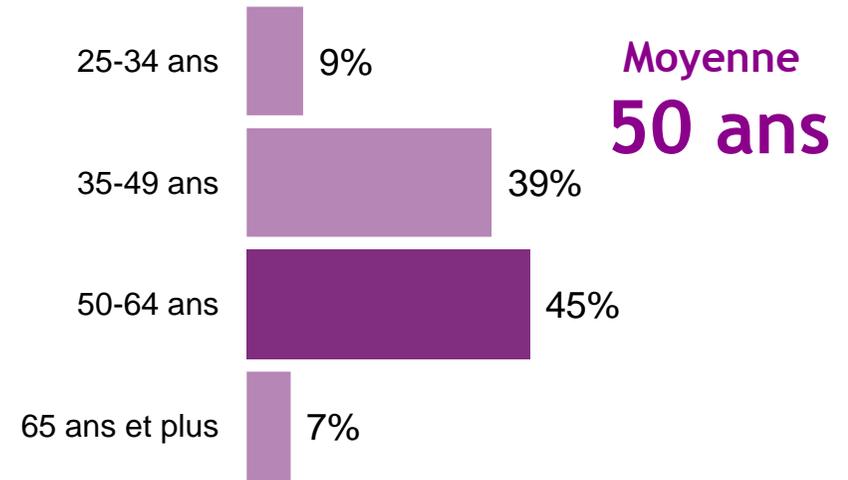




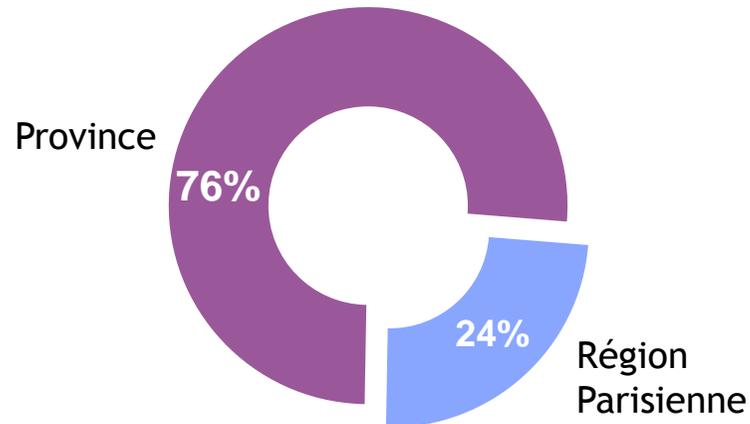
### SEXE



### AGE



### RÉGION



think

● institut

# #ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

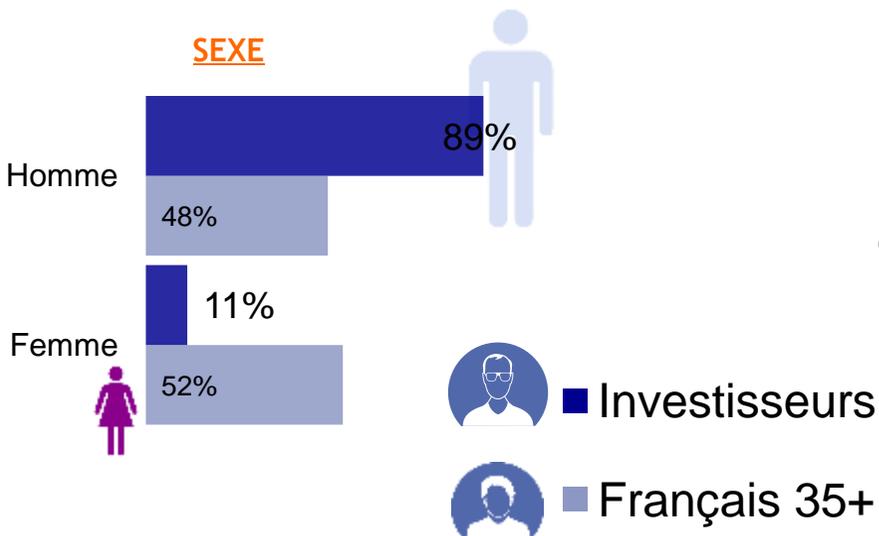
#2 ÉCHANTILLONS FRANÇAIS/ INVESTISSEURS



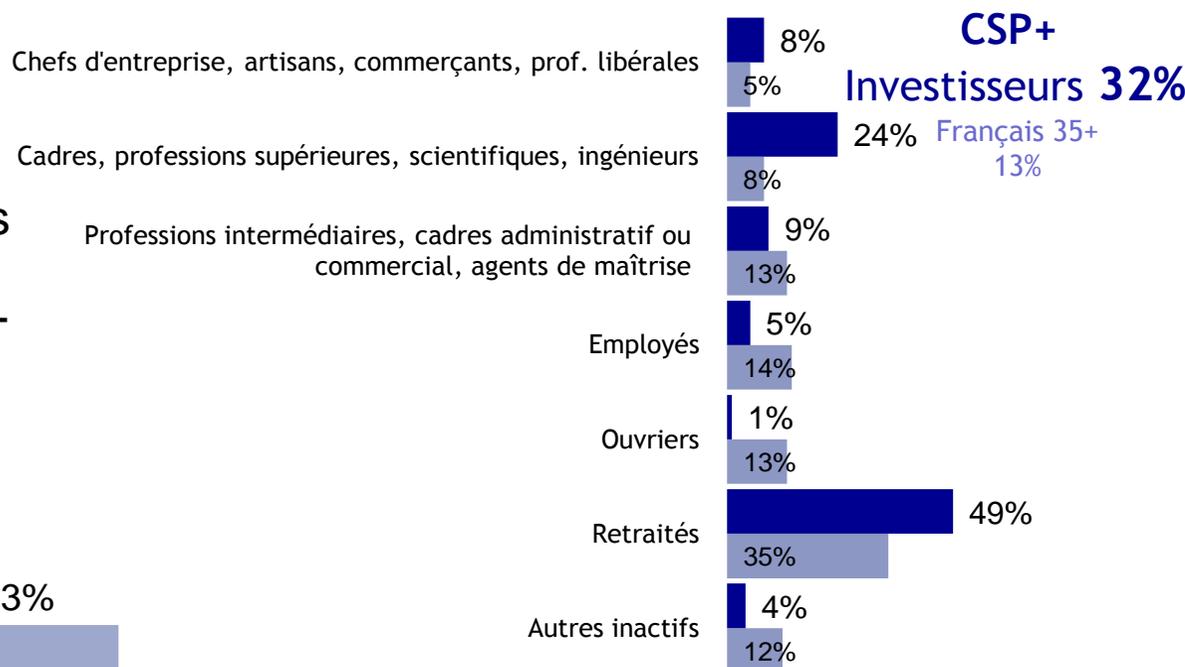
patrimonia

24-25 septembre 2015  
Centre de Congrès de Lyon

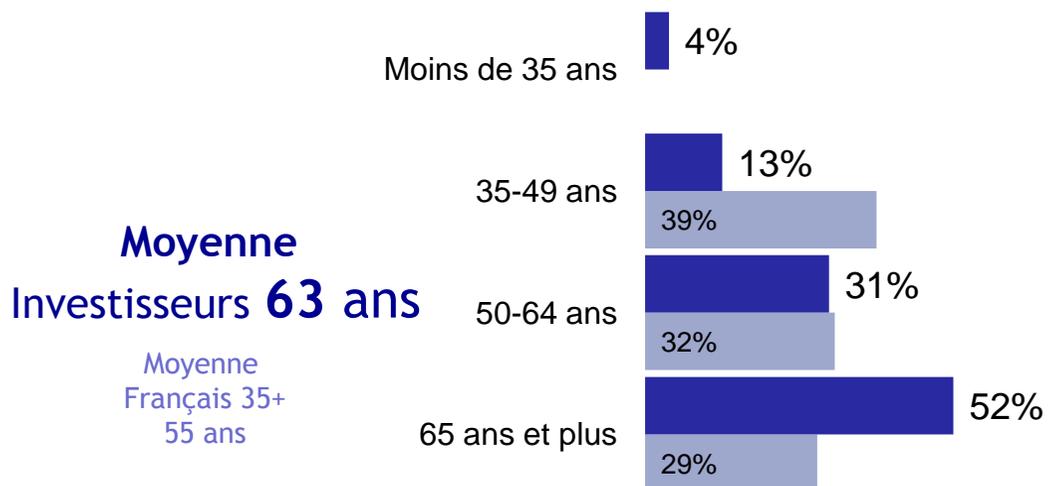
## SEXE



## CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE



## AGE



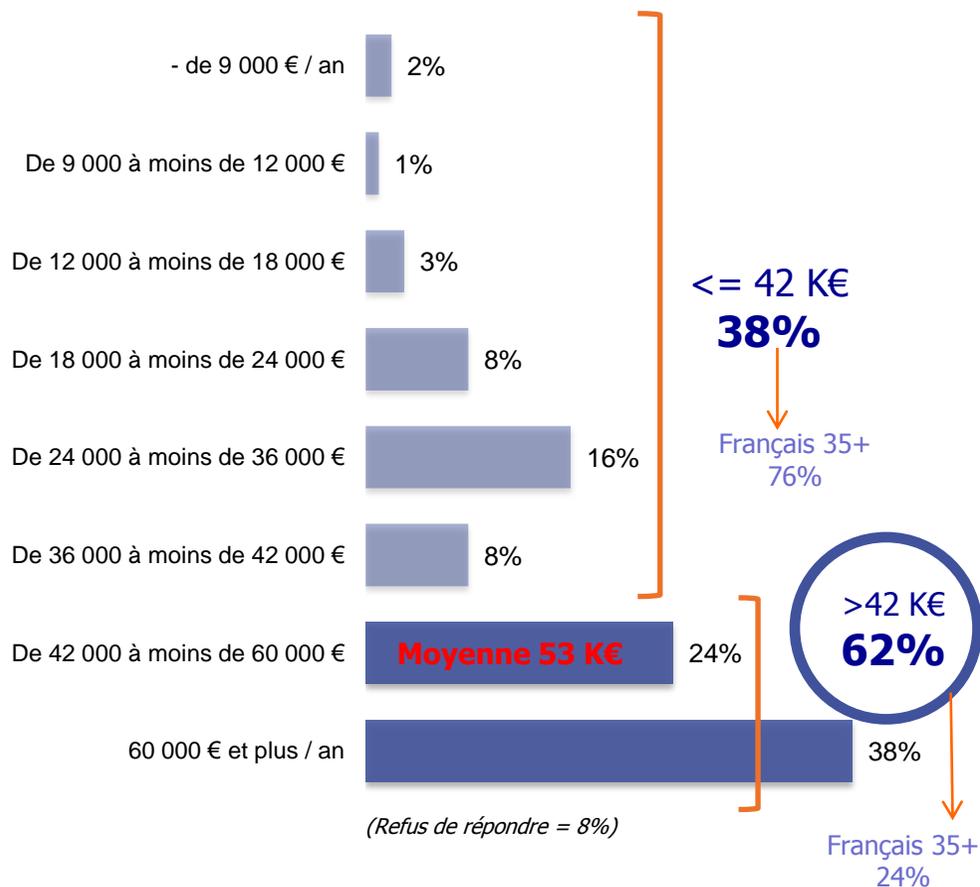


En tenant compte de toutes les ressources de votre foyer, c'est-à-dire des salaires nets, allocations familiales, pensions et autres revenus nets, dans quelle tranche se situent les revenus annuels de votre foyer ?

Et quel est votre patrimoine financier, c'est à dire toute l'épargne disponible ou placée de votre foyer (hors patrimoine immobilier) ?

### REVENU NET DU FOYER

(% base hors refus)



### PATRIMOINE FINANCIER DU FOYER

(% base hors refus)

