

think

● institut



patrimonia

21<sup>e</sup> Convention annuelle des  
professionnels du Patrimoine

25-26 septembre 2014

Centre de Congrès de Lyon

# ÉTUDE SILVER ÉCONOMIE

## La préparation au vieillissement

Frédéric ALBERT  
f.albert@institut-think

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



#RÉSULTATS

LA VISION DES INVESTISSEURS (GRAND PUBLIC) COMPARÉE À CELLE  
DES CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE (PROFESSIONNELS)

Un regard croisé  
**GRAND PUBLIC/  
PROFESSIONNELS**



ECHANTILLON TOTAL : **441** INTERVIEWS

## UN REGARD CROISÉ PROFESSIONNELS / INVESTISSEURS

- Étude quantitative auprès d'un échantillon de **441** investisseurs & professionnels patrimoniaux :
  - ✓ **243** répondants **grand public**
  - ✓ **198** répondants **professionnels**
- Les interviews ont été réalisés auprès des investisseurs (grand public) et Conseillers en Gestion de Patrimoine (professionnels) sur des bases d'environ 15 000 contacts issus des fichiers d'InfoPro Digital.
- Dates de terrain : **du 19 au 27 mai 2014**.
- Les échantillons 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 le Salon Patrimonia** (25 - 26 sept 2014, centre des congrès de Lyon) auprès de 441 investisseurs & professionnels patrimoniaux interrogés en ligne du 19 au 27 mai 2014, sur les bases d'InfoPro Digital.
- Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : **2 à 4 points pour un échantillon de 500 personnes, 3 à 7 points pour 200.**

## UN QUESTIONNEMENT DE THÉMATIQUES AUTOUR DU VIEILLISSEMENT



Quelles sont leurs préoccupations face à la dépendance ?



Quelles sont les solutions patrimoniales envisagées et proposées ?



Quel rôle attend-on des pouvoirs publics ?

think

● institut

# #1 ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

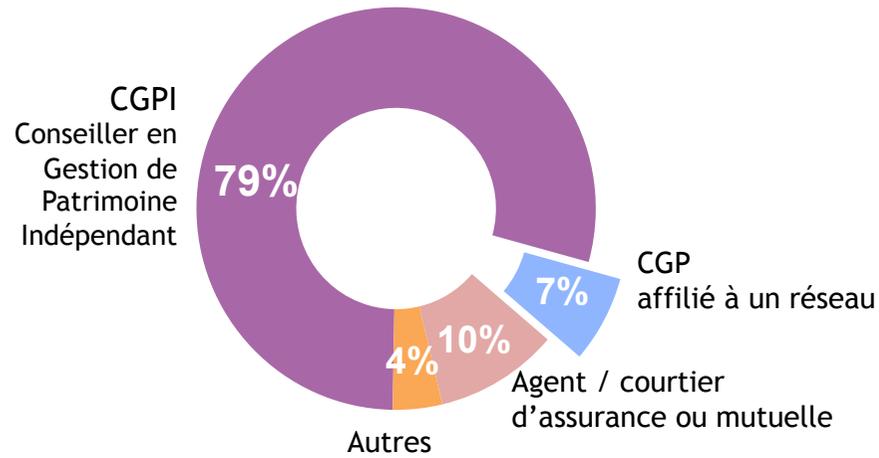
## #1.1 ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS CGPI



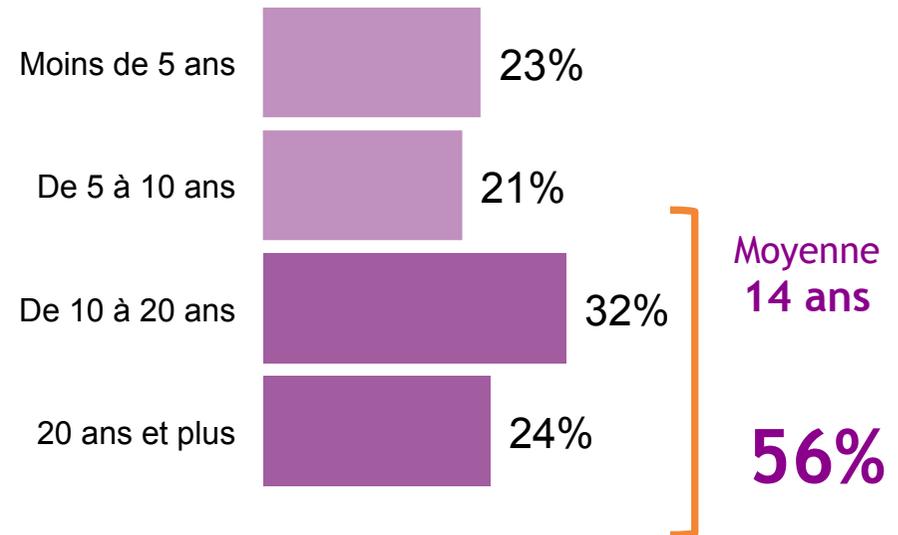
**25-26 septembre 2014**  
Centre de Congrès de Lyon



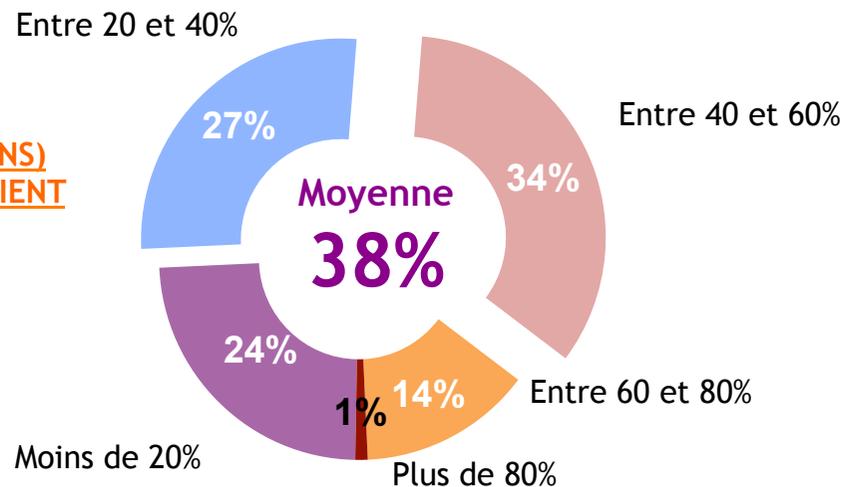
## PROFIL



## ANCIENNETÉ D'EXERCICE

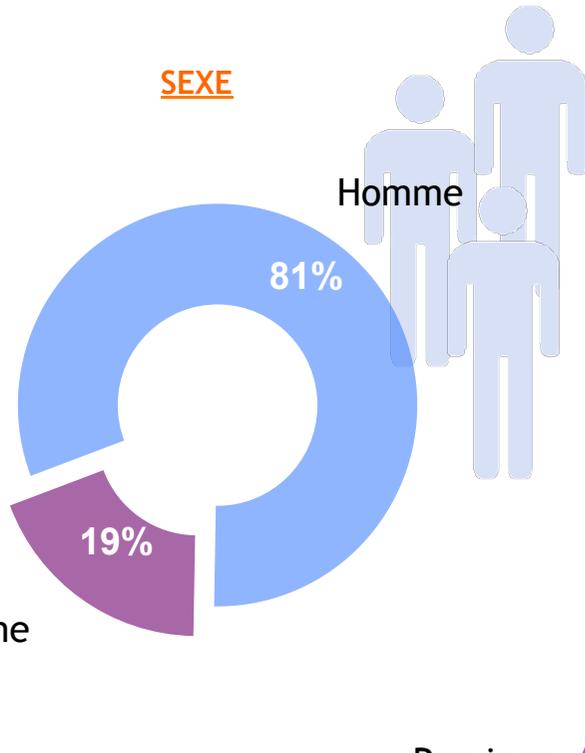


## PART DES SÉNIORS (>60 ANS) DANS LE PORTEFEUILLE CLIENT

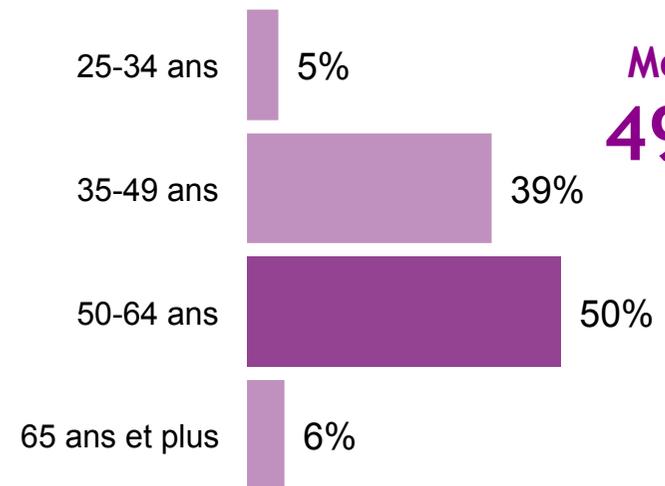




## SEXE

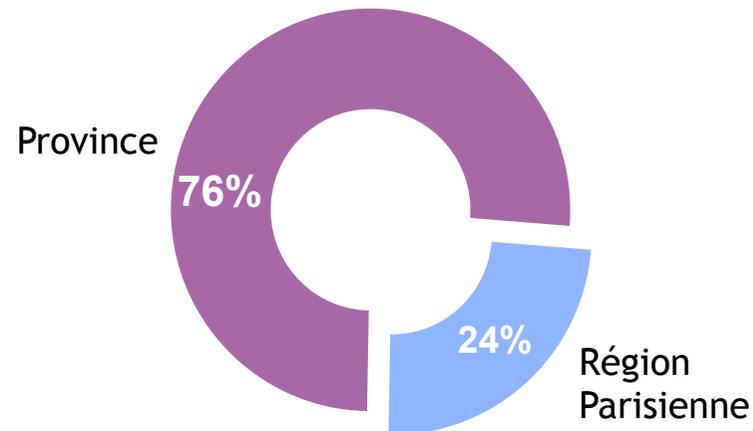


## AGE



Moyenne  
**49 ans**

## RÉGION



think

● institut

# #1 ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

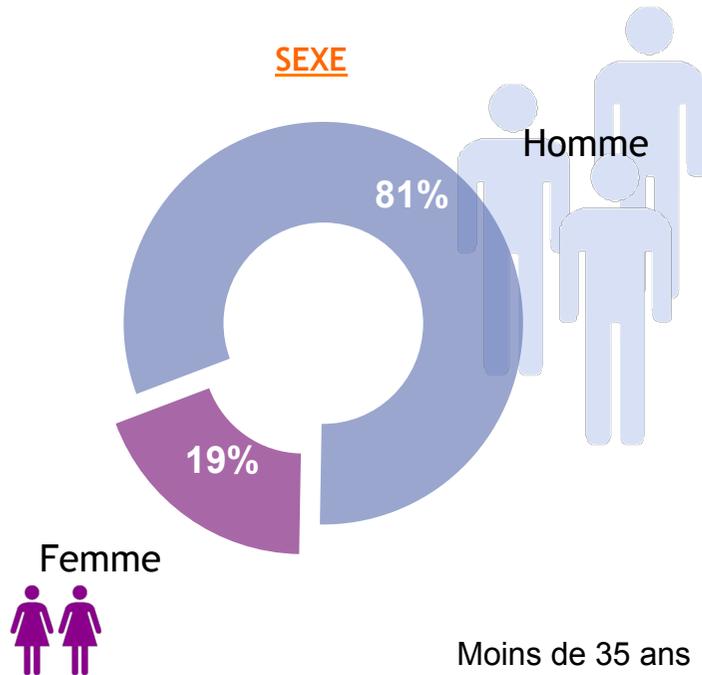
## #1.2 ÉCHANTILLON INVESTISSEURS



**25-26 septembre 2014**  
Centre de Congrès de Lyon



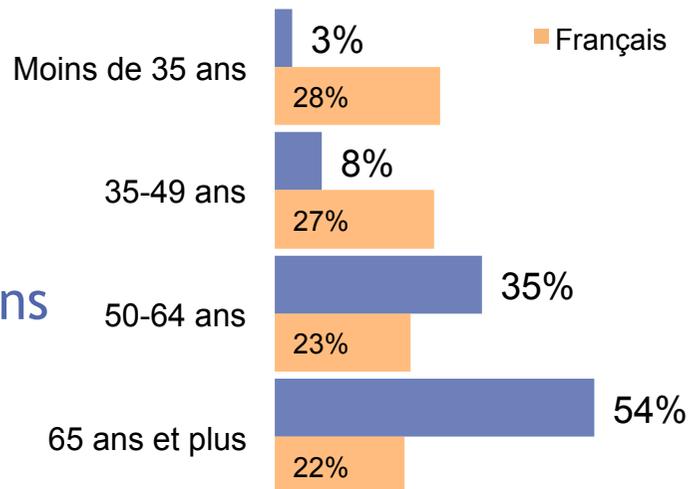
## SEXE



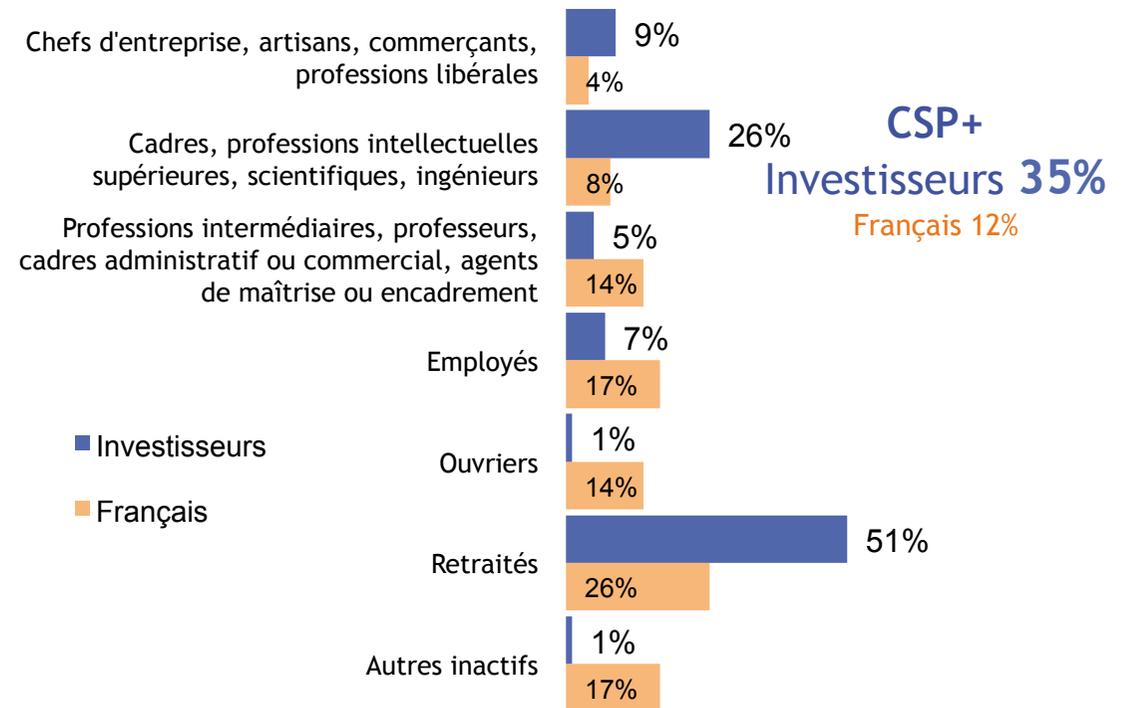
Moyenne Investisseurs **63 ans**

Moyenne Français 48 ans

## AGE



## CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE



# #ÉCHANTILLON INVESTISSEURS

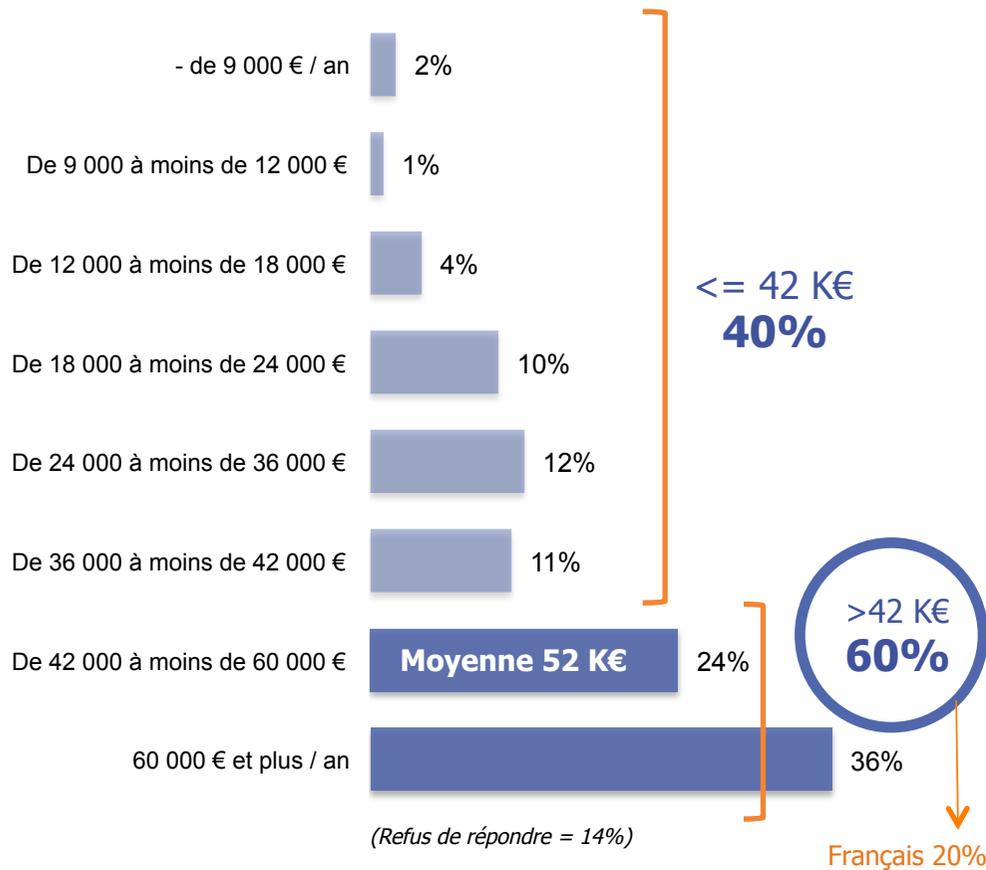


En tenant compte de toutes les ressources de votre foyer, c'est-à-dire des salaires nets, allocations familiales, pensions et autres revenus nets, dans quelle tranche se situent les revenus annuels de votre foyer ?

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

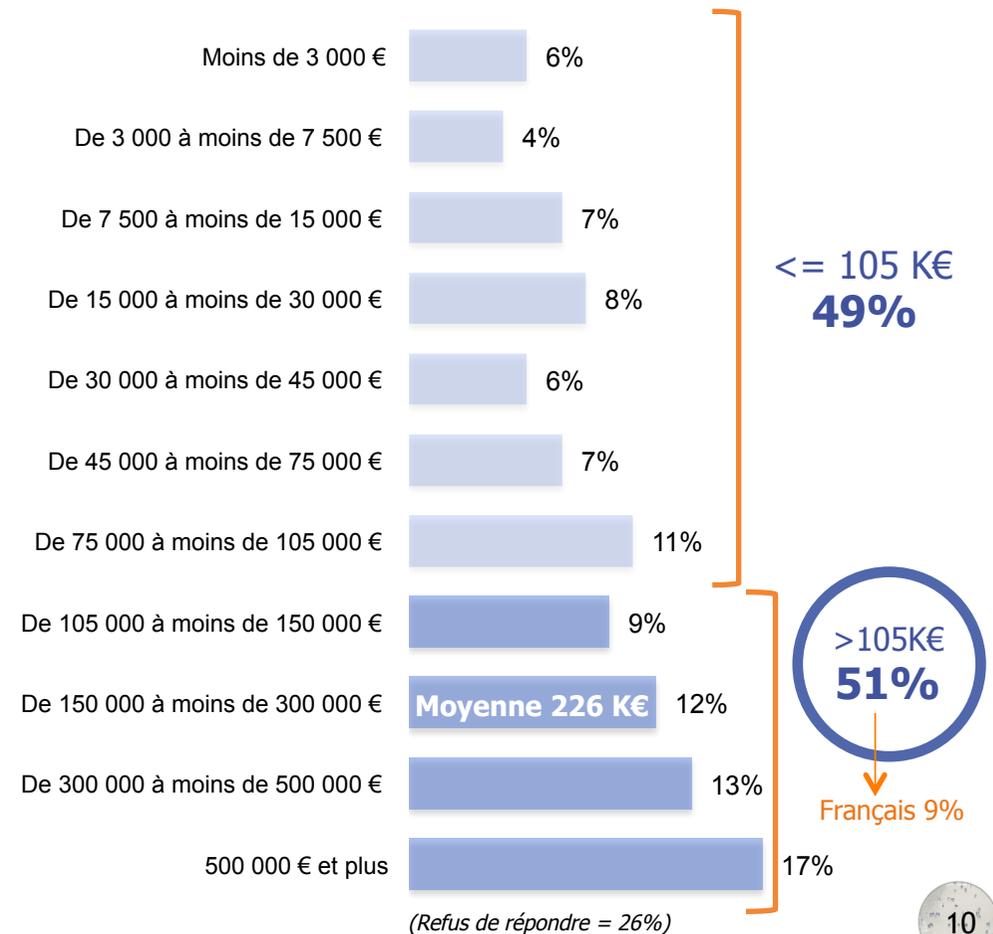
## REVENU NET DU FOYER

(% base hors refus)



## PATRIMOINE FINANCIER DU FOYER

(% base hors refus)



think

● institut

# #2 RÉSULTATS



patrimonia

21<sup>e</sup> Convention annuelle des  
professionnels du Patrimoine

**25-26 septembre 2014**

Centre de Congrès de Lyon

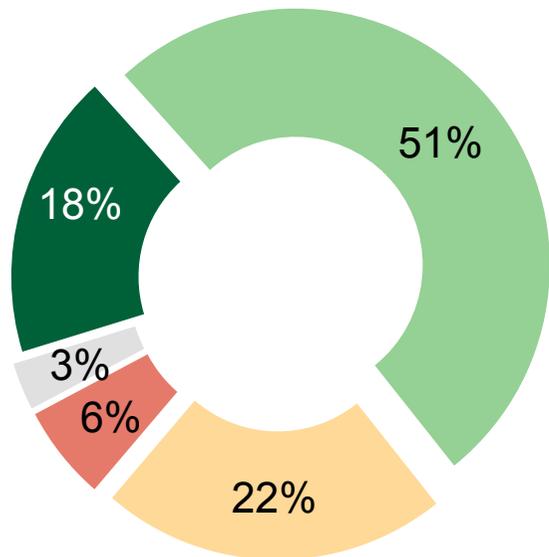
Le sujet de la «dépendance» (perte d'autonomie suite à une maladie ou vieillissement) ...



## INVESTISSEURS

... vous préoccupe-t-il aujourd'hui pour vous-même ou vos proches ?

**82%**  
parmi ceux qui ont déjà été confrontés ← **69%**



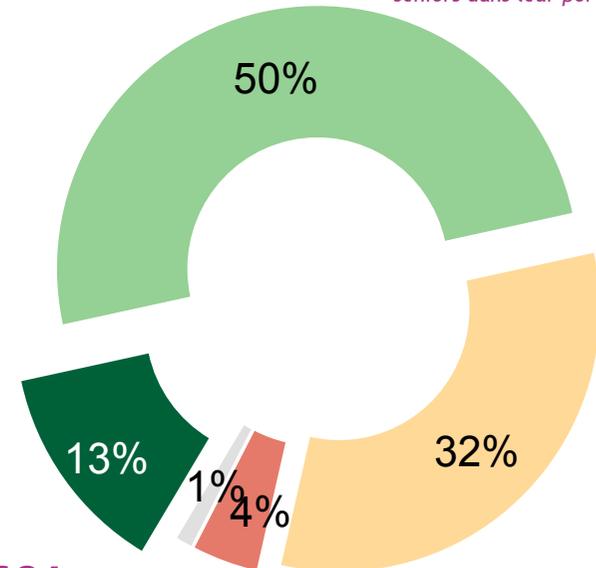
**28%**



## PROFESSIONNELS CGPI

... préoccupe-t-il vos clients / prospects aujourd'hui ?

**63%** ← **70%**  
parmi ceux qui ont plus de 40% de seniors dans leur portefeuille



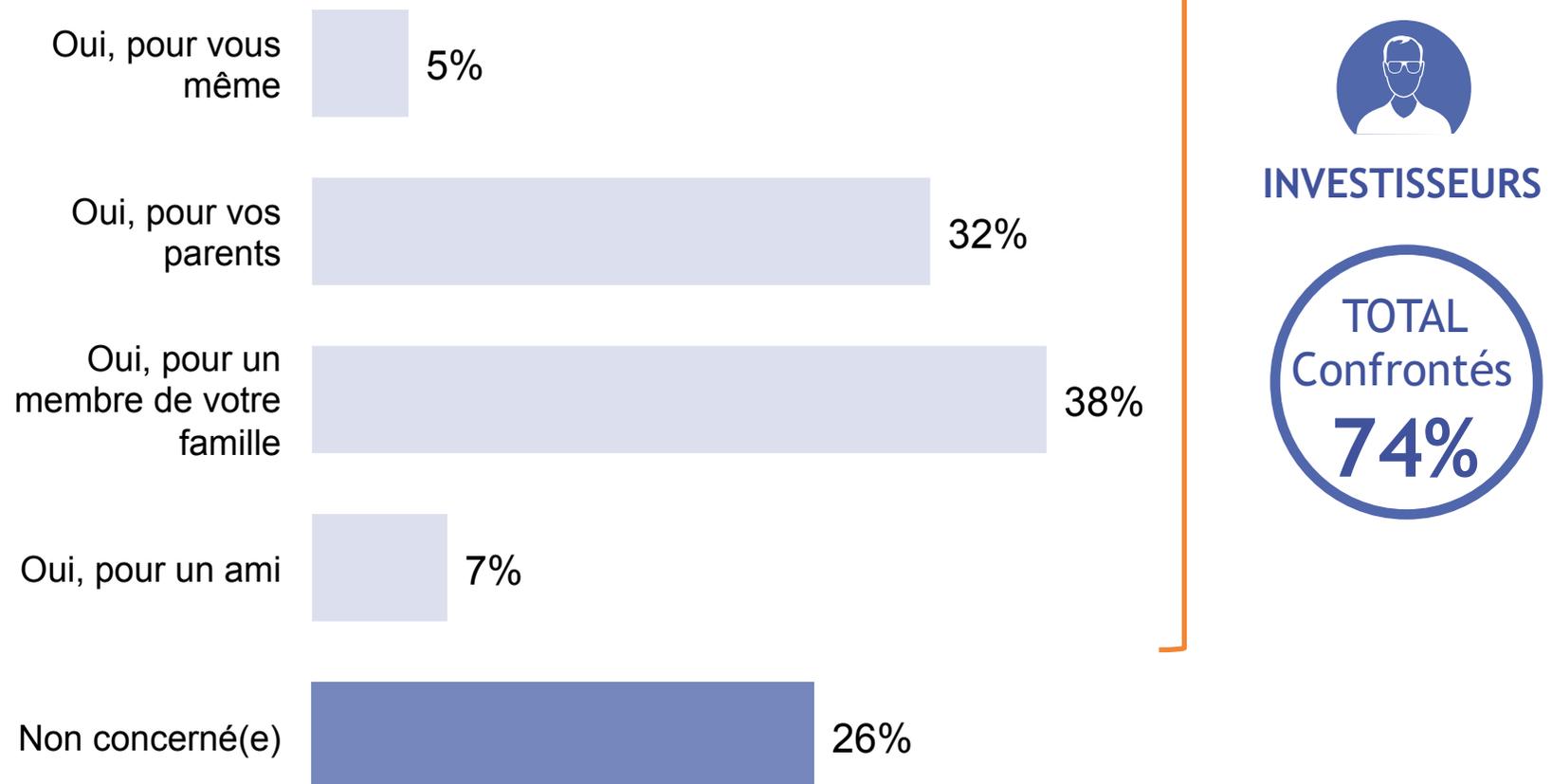
**36%**

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

## #EXPÉRIENCES LIÉES À LA DÉPENDANCE

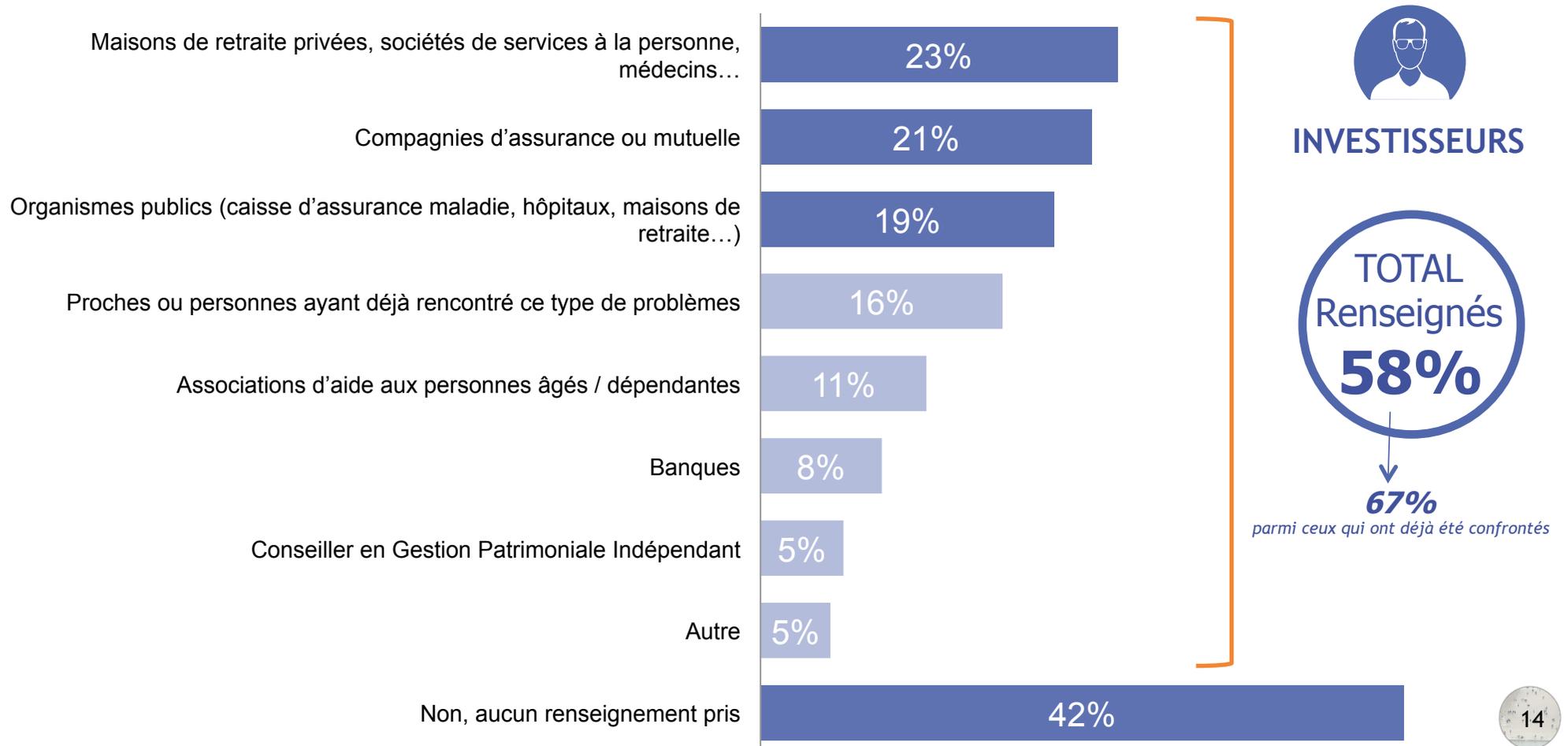
Avez-vous déjà été confronté(e) à des problèmes de « dépendance » (entraînant une aide médicale / ménagère à domicile ou recours à un organisme médical de repos / maison de retraite) concernant vos proches ou vous-même ?

(plusieurs réponses possibles)



Avez-vous déjà pris des renseignements concernant la dépendance et les placements possibles auprès des organismes ou acteurs suivants ? (*plusieurs réponses possibles*)

Moyenne **1,5** réponses

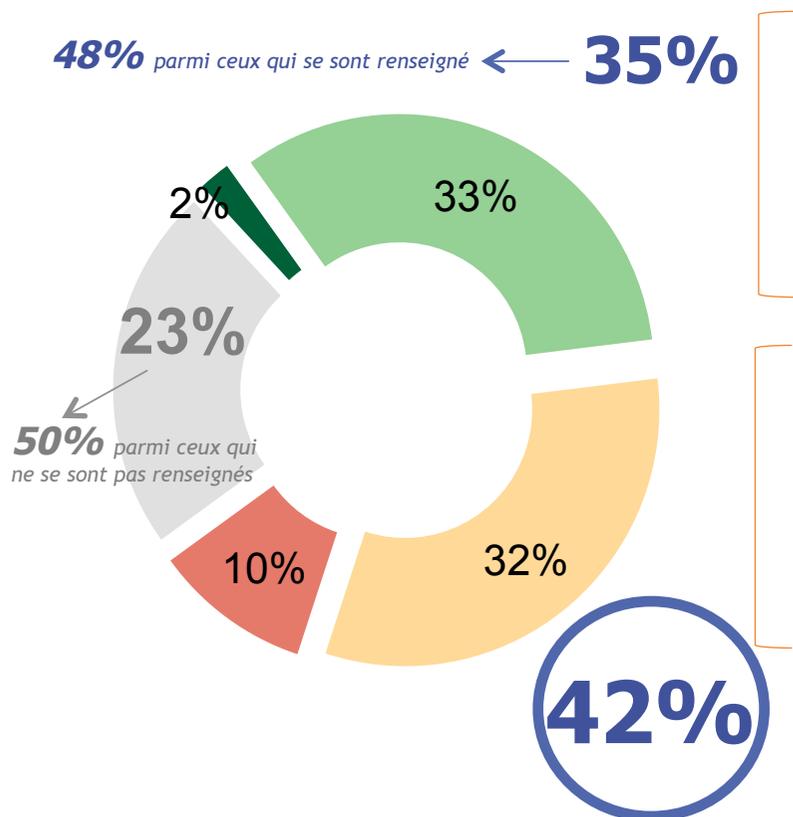


Que pensez-vous de la clarté des informations ou renseignements ... ?



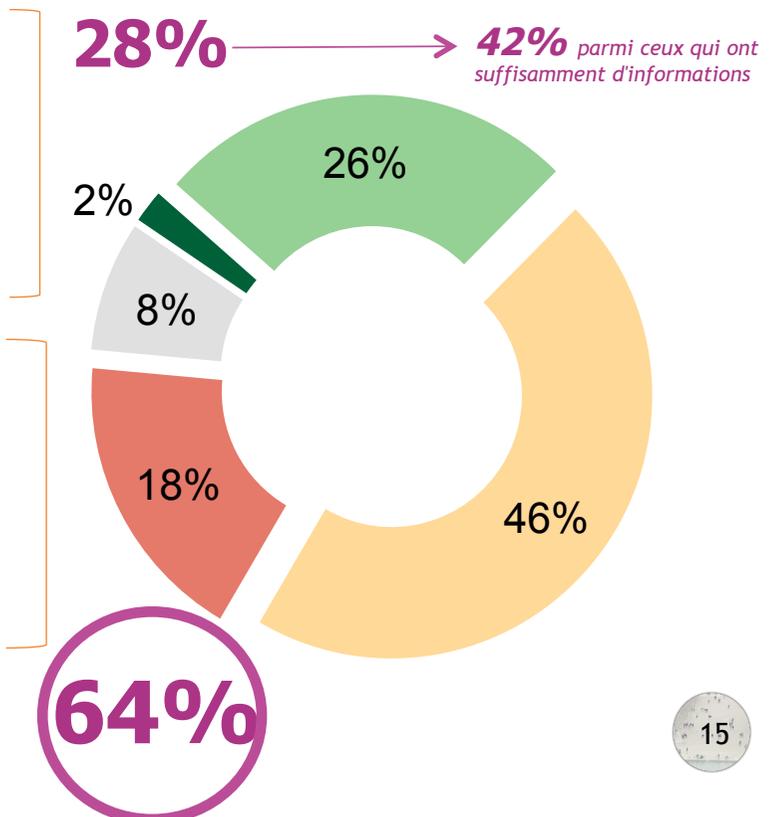
## INVESTISSEURS

... disponibles comme solutions pour pallier la dépendance



## PROFESSIONNELS CGPI

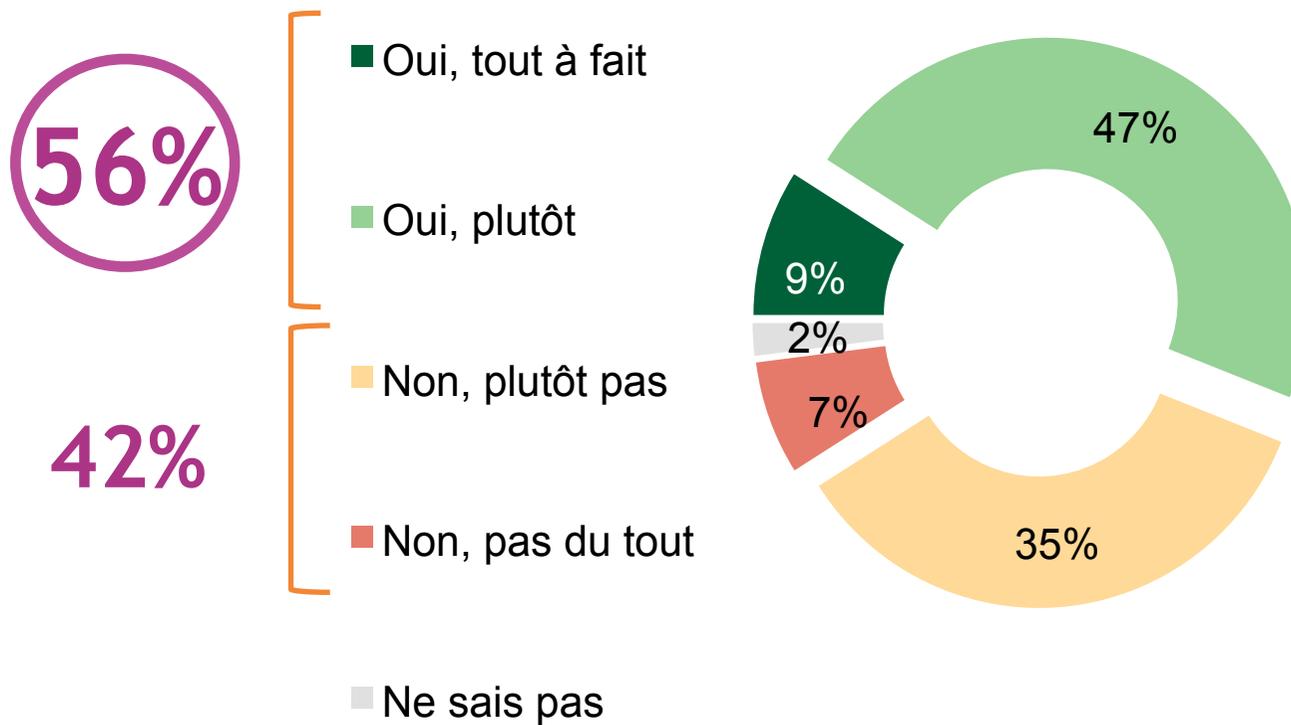
... mis à la disposition de vos clients / prospects pour pallier la dépendance ?



Disposez-vous de suffisamment d'informations et d'outils pour répondre aux questions de vos clients ?



## PROFESSIONNELS CGPI



# #PLACEMENTS POSSÉDÉS/ PRÉCONISÉS



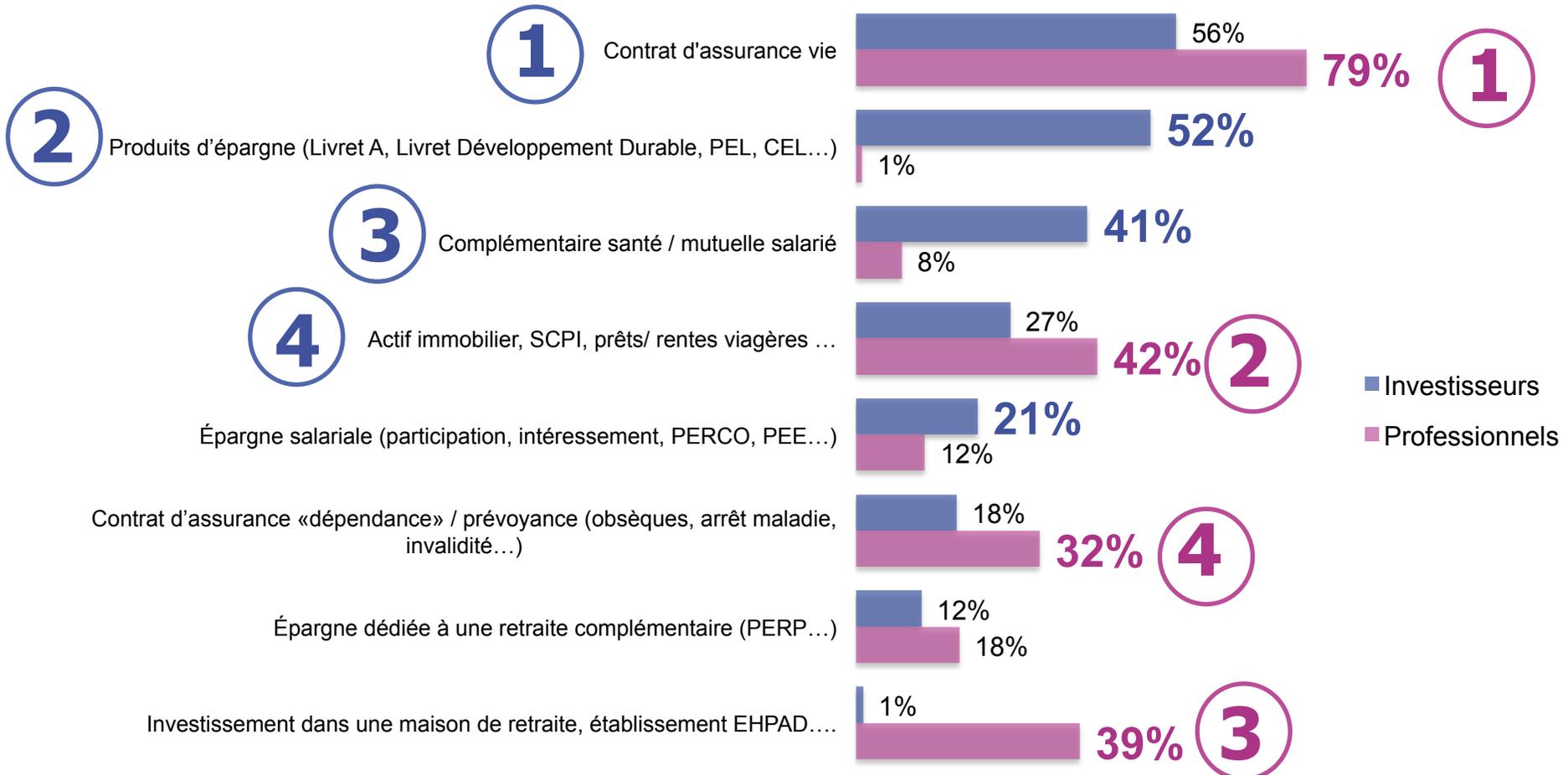
## INVESTISSEURS



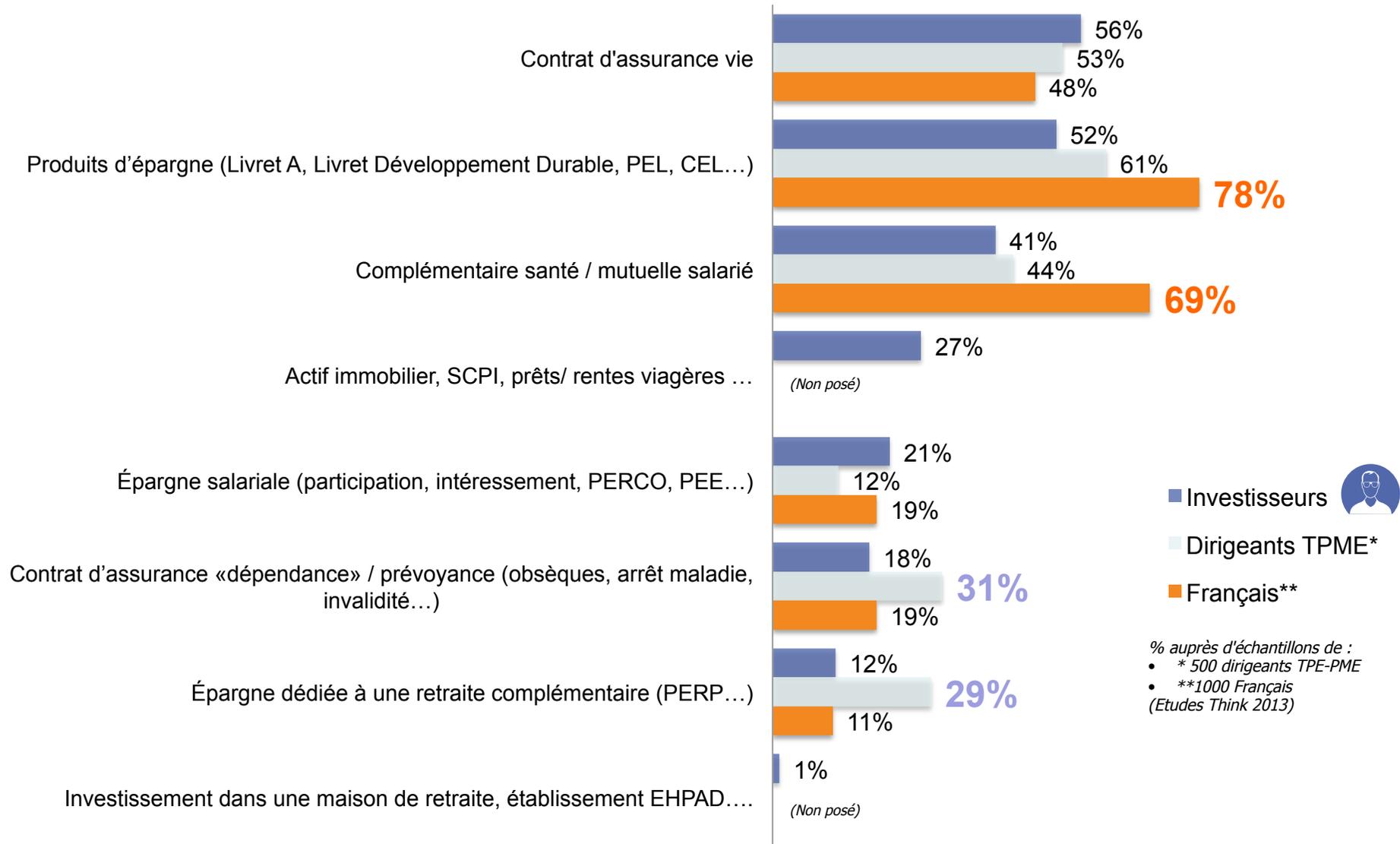
## PROFESSIONNELS CGPI

Avez-vous mis en place un ou plusieurs des placements financiers suivants pour vous préparer ou prémunir en cas de «dépendance» pour vous ou votre entourage ?

Quels placements financiers préconisez-vous en priorité à vos clients/prospects pour préparer leur «dépendance» pour leur entourage ou pour eux-mêmes ?



# #COMPARATIF PLACEMENTS POSSÉDÉS INVESTISSEURS vs DIRIGEANTS TPME & FRANÇAIS



Les sociétés de gestion vous proposent-elles des produits adaptés et rentables ?



## PROFESSIONNELS CGPI

■ Oui, tout à fait

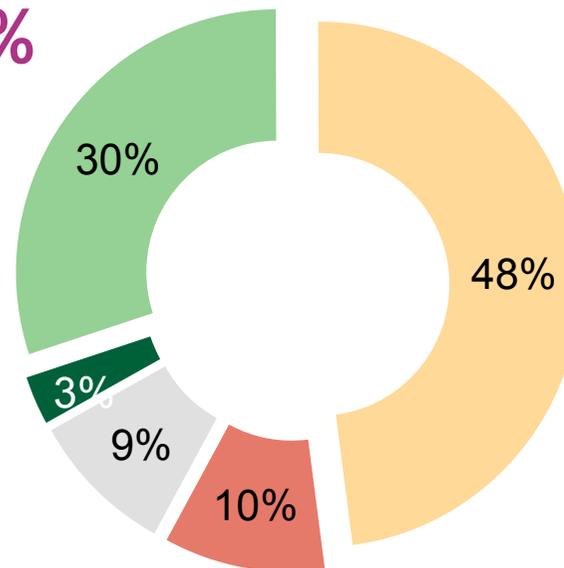
■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

■ Ne sais pas

33%



TOTAL  
NON  
58%

47% parmi ceux qui ont  
suffisamment d'informations

Pensez-vous que vous aurez les moyens de payer pour vous-même, parents, grands-parents, proches ...



## INVESTISSEURS

■ Oui, tout à fait  
 ■ Oui, plutôt  
 ■ Non, plutôt pas  
 ■ Non, pas du tout  
 ■ Ne sais pas

**51%** ← **35%** *parmi ceux qui gagnent moins de 42K€*

Un hébergement médicalisé  
ou une maison de retraite spécialisée



Une aide à domicile  
(soins, repas, ménages...)



**72%**



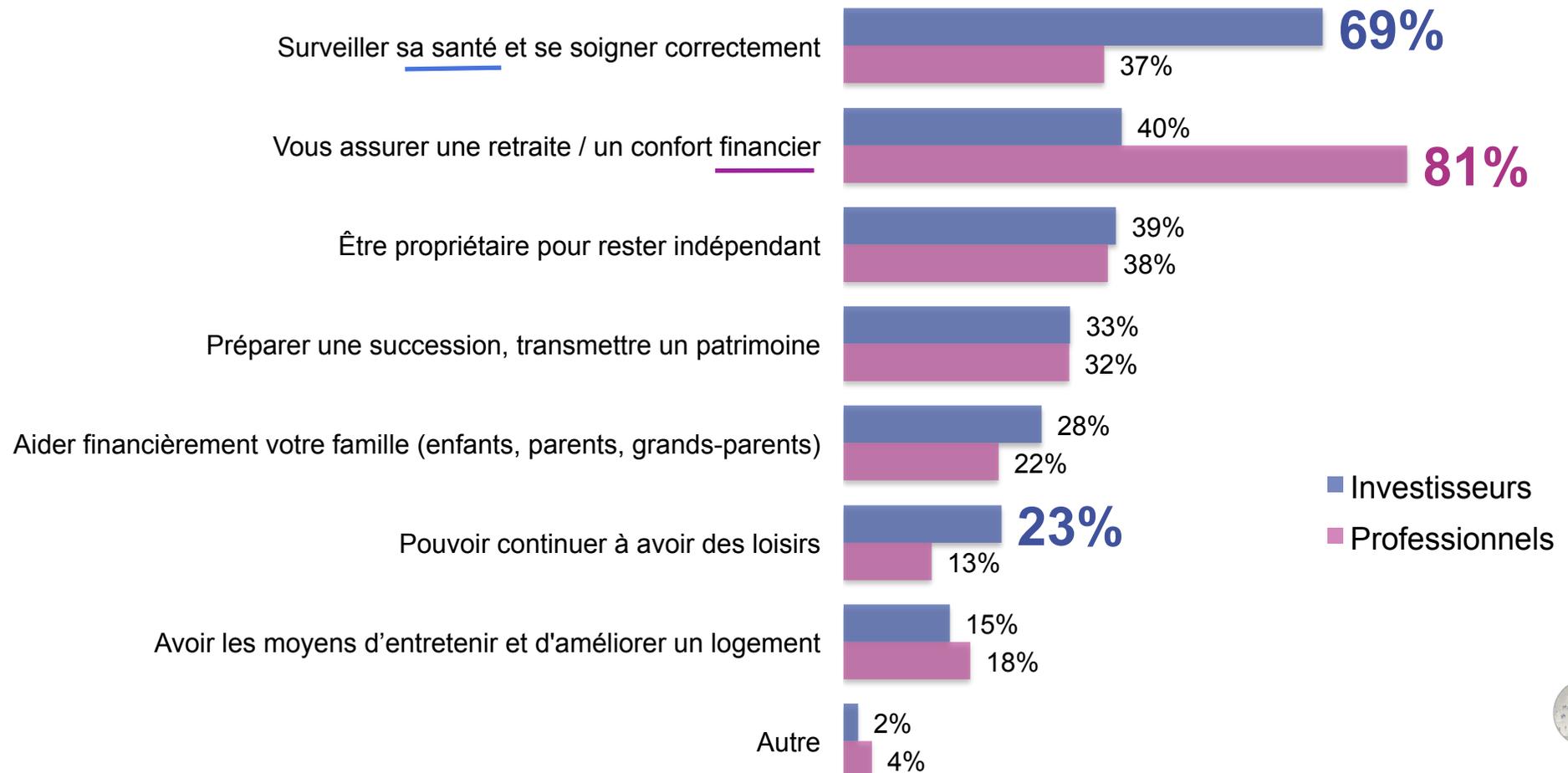
## INVESTISSEURS



## PROFESSIONNELS CGPI

Quelles sont vos principales préoccupations face à la dépendance et au vieillissement ? (3 réponses possibles)

Selon vous, quelles sont les principales préoccupations de vos clients / prospects face à la dépendance et au vieillissement ? (3 réponses possibles)



Souhaiteriez-vous être aidé(e) ou accompagné(e) pour répondre à vos questions sur le sujet de la dépendance ?



## INVESTISSEURS

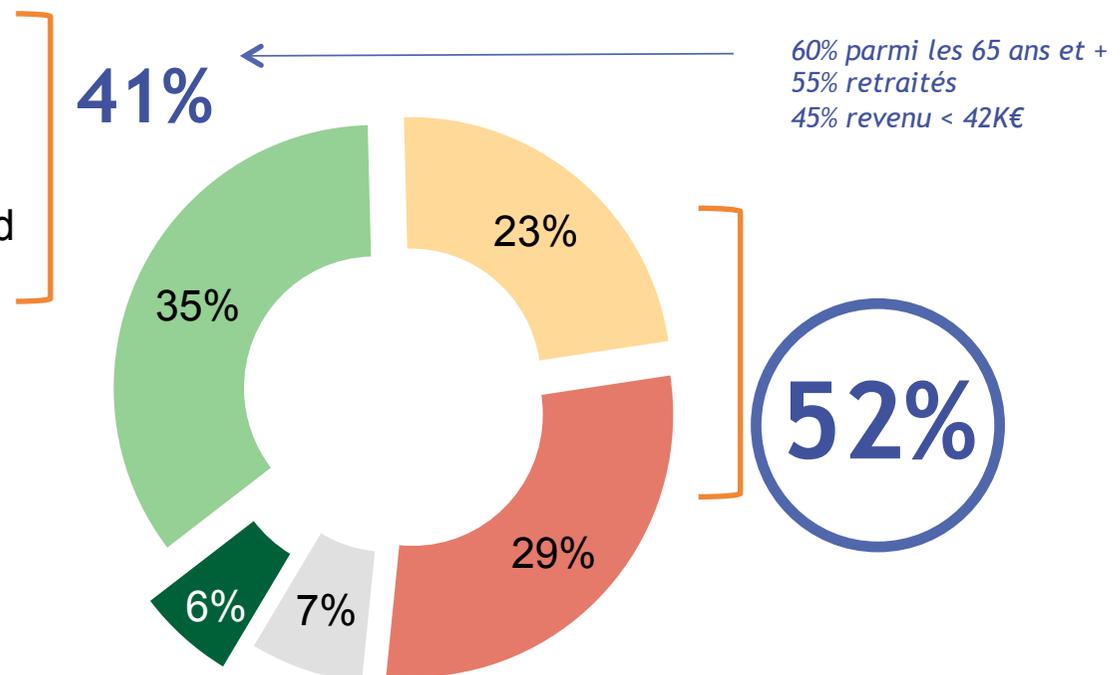
■ Oui tout à fait, le plus rapidement

■ Oui plutôt, mais plus tard

■ Non plutôt pas

■ Non pas du tout

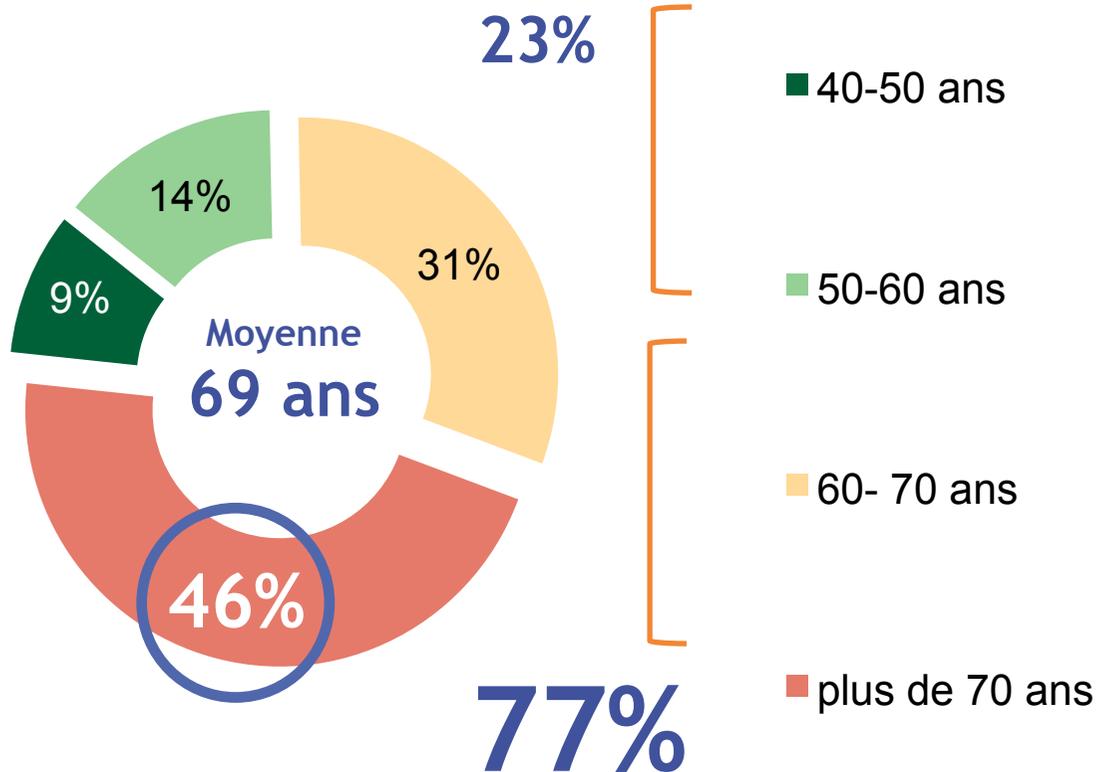
■ Ne sais pas





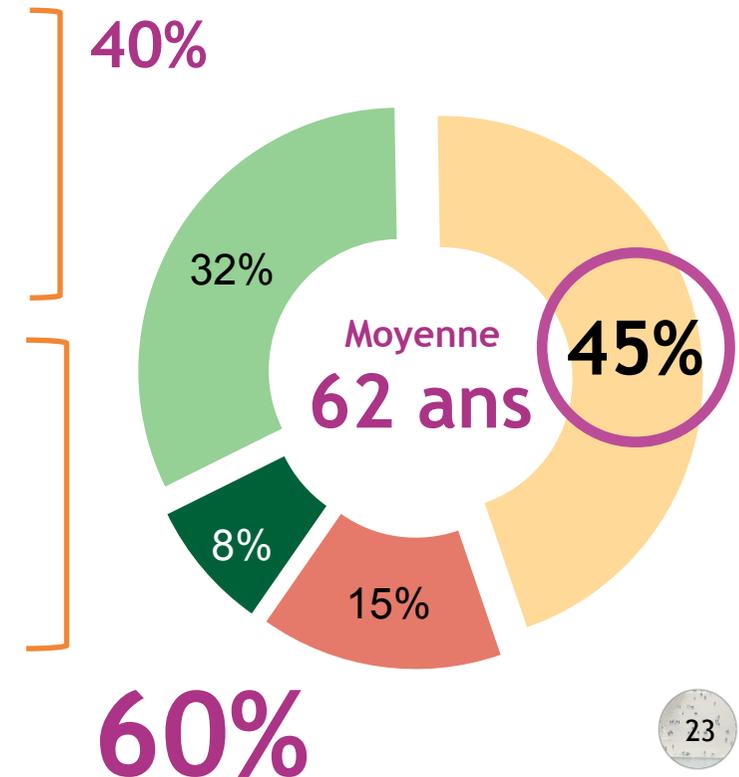
## INVESTISSEURS

A partir de quel âge pensez-vous vous préparer aux sujets de «dépendance» ?



## PROFESSIONNELS CGPI

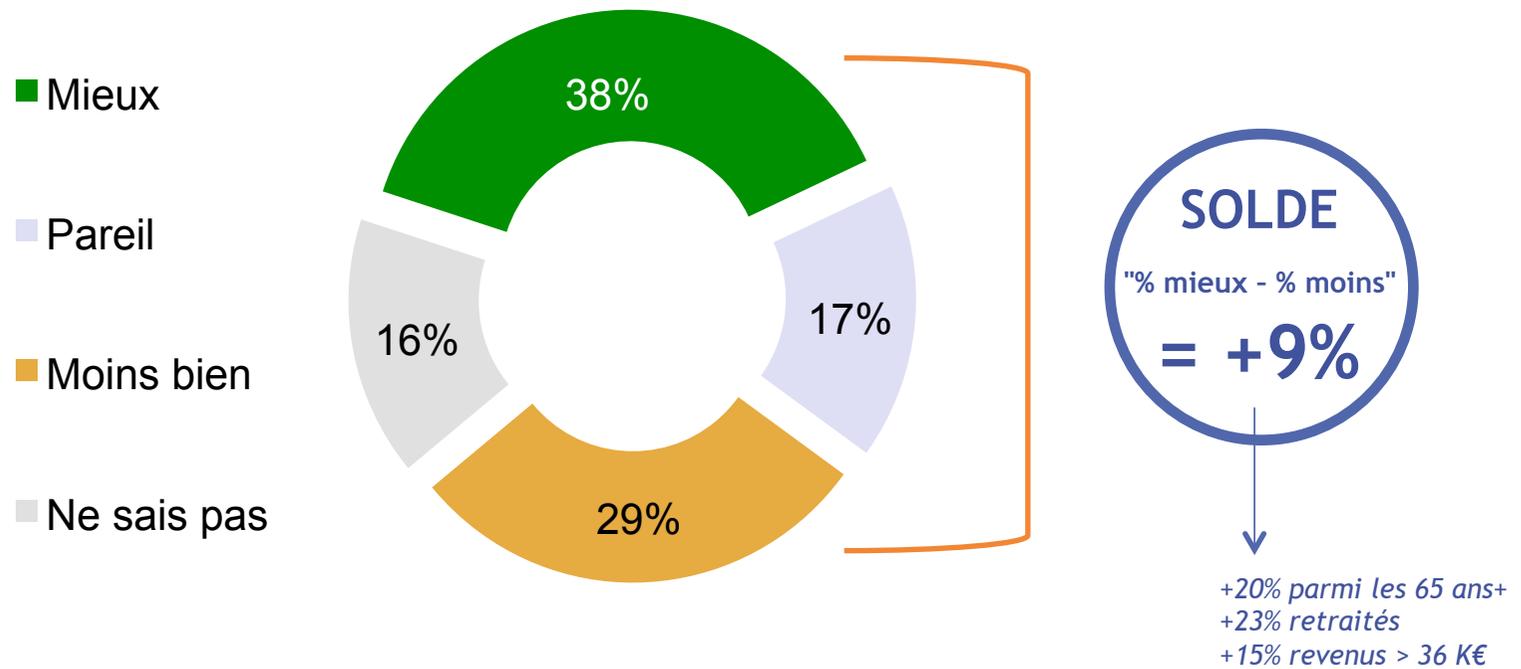
A partir de quel âge avez-vous pu noter un intérêt de la part de vos clients / prospects pour les solutions existantes pour préparer leur «dépendance» ?



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



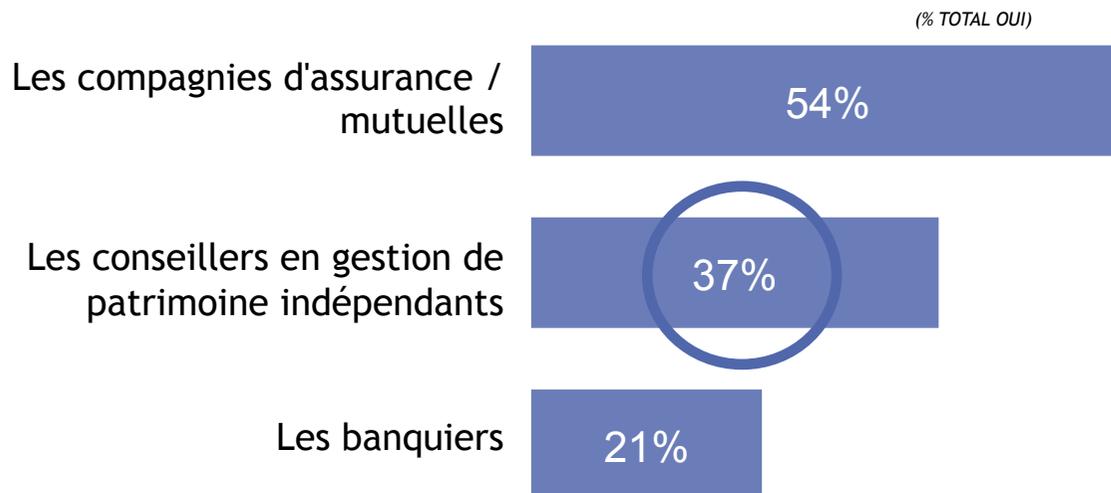
## INVESTISSEURS





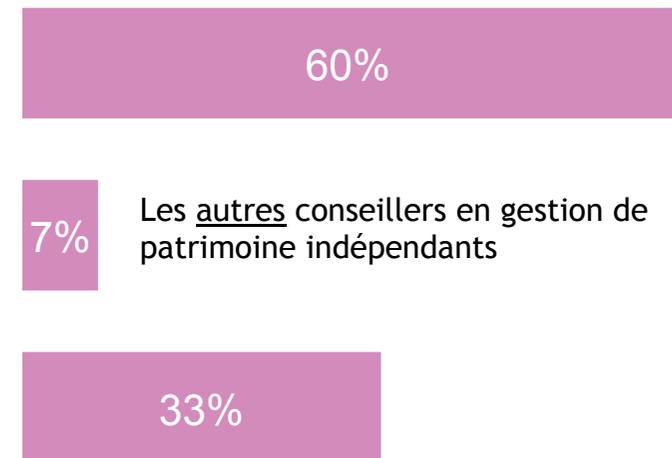
## INVESTISSEURS

Pour chacun des acteurs suivants est-ce qu'il vous accompagne ou pourrait vous aider efficacement sur les questions de placements pour la dépendance ?



## PROFESSIONNELS CGPI

Quel est selon vous votre principal concurrent sur les questions de placements pour la dépendance ?



Quelles sont pour vous les principales évolutions que les pouvoirs publics doivent accompagner dans les années à venir en France pour le bien-être des séniors ? (2 réponses possibles)



### INVESTISSEURS

77%



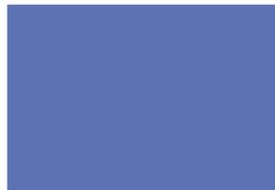
Le développement de services et de soins à domicile



47%

L'amélioration des structures d'accueil

40%



La proposition de solutions financières pour financer la «dépendance»



### PROFESSIONNELS CGPI

65%



32%

L'amélioration des structures d'accueil



57%

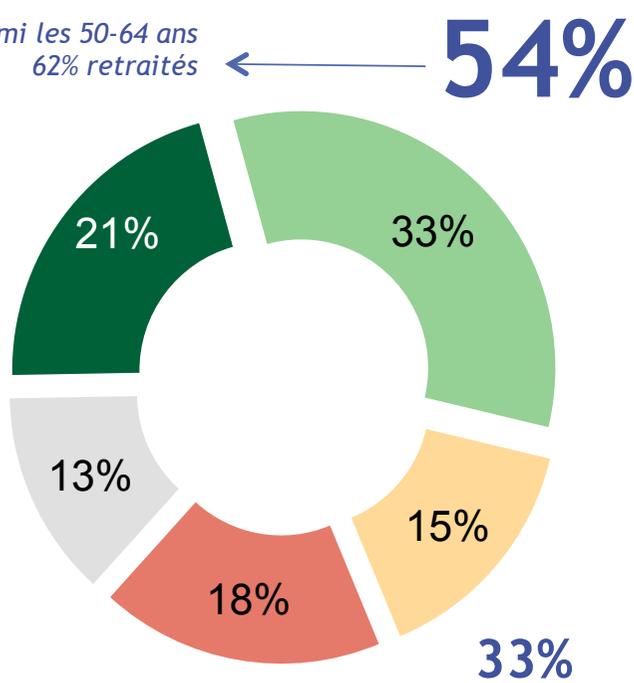
La proposition de solutions financières pour financer la «dépendance»



## INVESTISSEURS

Seriez-vous intéressé(e) par la création d'un Livret Argenté (sorte de livret A pour les plus de 60 ans) ?

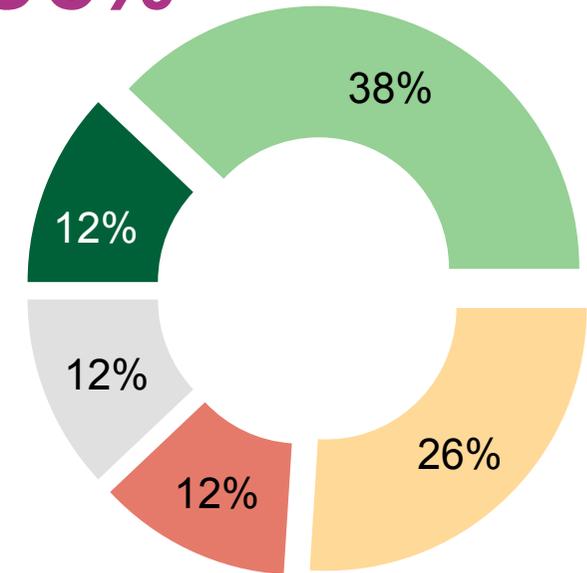
63% parmi les 50-64 ans  
62% retraités



## PROFESSIONNELS CGPI

Pensez-vous que vos clients / prospects seraient intéressés par la création d'un Livret Argenté (sorte de livret A pour les plus de 60 ans) ?

**50%**



■ Ne sais pas

think

● institut

# #3 SYNTHÈSE



**patrimonia**

21<sup>e</sup> Convention annuelle des  
professionnels du Patrimoine

**25-26 septembre 2014**  
Centre de Congrès de Lyon



- Un profil d'investisseurs interrogés "**plutôt aisés**" (en moyenne plus de 200K€ de patrimoine financier hors immobilier), très masculin (81%), plutôt CSP+, dont une majorité est déjà retraitée, avec en moyenne 63 ans.

69%

... des investisseurs se déclarent **préoccupés** par la dépendance (63% selon les CGP), **3/4** d'entre eux ont déjà été **confrontés** à ces problèmes, 1/3 pour leur parents, 38% pour un membre de leur famille.

58%

... se sont déjà **renseignés** sur ces sujets, en priorité auprès de maisons de retraite ou services à la personne (23%), sociétés d'assurance (21%) ou organismes publics (19%).

35%

... **seulement** considèrent que les informations disponibles sont **claires** (28% selon les CGP).

- Les **CGP** recommandent en priorité des contrats **d'assurance vie** (79%), puis des **actifs immobiliers**/ SCPI, viagers (42%) ou des investissements dans les **maisons de retraites** ou EHPAD (39%).
- Sur les maisons de retraites seulement 1% des investisseurs ont des placements de ce type, ces derniers privilégient **l'assurance vie** (56%) et les produits **d'épargne classiques** (livrets A, DD, PEL, CEL ...). Ils sont 2 fois plus à posséder une **complémentaire santé** (41%) qu'un **contrat de prévoyance** (18%).
- Les CGP ne sont **qu'un tiers** à trouver que les produits proposés par les sociétés de gestion sont adaptés ou **rentables**.

51%

... des investisseurs pensent qu'ils auront les **moyens financiers** pour se payer un **hébergement médicalisé** et 72% pour une aide à domicile.

69%

... déclarent que leur principale préoccupation est de **surveiller leur santé et de se soigner correctement**, et près de 40% évoquent le confort financier ou le fait d'être propriétaire pour rester indépendant. Seul 1/3 déclare être préoccupé par la transmission de leur patrimoine.

69ans

: c'est l'âge moyen pour se préparer aux problèmes de dépendance selon les investisseurs, alors que les CGP le situe plus autour des 62 ans.

- **Une vision plutôt optimiste** des investisseurs, puisqu'ils sont davantage (38% "mieux" versus 29% "moins bien") à pronostiquer qu'ils vivront mieux les dernières années de leur vie que leurs parents ou grands parents (1/3 pareil ou ne savent pas).
- Selon les investisseurs, les **compagnies d'assurance ou mutuelles** seraient plus à même de les aider efficacement (54%) que les CGP (37%) et seuls 21% feraient confiance aux banquiers. Pour les CGP, se sont effectivement les compagnies d'assurance qui sont leur **principaux concurrents** (60%), avant les banquiers (33%) et les autres CGP (7%).

- 77%** ... des investisseurs **attendent des pouvoirs publics** des mesures pour le développement des services de **soins à domicile** (65% selon les CGP), une priorité évoquée avant l'amélioration des structures d'accueil (47%) ou des solutions financières pour financer la dépendance.
- 65%** Les CGP considèrent également que l'urgence doit être sur le développement des services de soins à domicile (65%), mais ils attendent davantage des pouvoirs publics sur les questions de **financement de la dépendance** que les investisseurs (57% versus 47% pour les investisseurs).
- 54%** ... des investisseurs seraient intéressés par la création d'un **Livret A Argenté** (dont 21% "certainement"), et 50% des CGP verraient d'un bon œil ce type de placement (mais seuls 12% de "certainement").

think

• institut



## #EN RESUMÉ

- Les problèmes de dépendance **préoccupe 2/3 des investisseurs**, dont les  $\frac{3}{4}$  y ont déjà été confronté pour des proches,
- ... mais ils semblent **aborder ces sujets avec sérénité** : ils considèrent qu'une préparation financière pour ces sujets peut débuter autour de **70 ans** et **anticipent qu'ils vivront mieux** que leurs aïeux leurs dernières années de vie et seuls 41% souhaiteraient des conseils. Cette sérénité est également à rapprocher de leur profil plutôt **aisé**, dont une majorité déclare avoir la capacité de se financer un hébergement médicalisé ou les  $\frac{3}{4}$  des services à domicile.
- Plus d'1 sur 2 (56%) possèdent une **assurance vie** ou des **produits d'épargne**, 41% une complémentaire santé, et **seuls 18% ont déjà un contrat de prévoyance**.
- Un sujet qui **manque de clarté** selon les investisseurs et les professionnels.
- Un marché **conurrencé par les acteurs de l'assurance**, l'assurance vie et les mutuelles santé.
- Des attentes fortes des deux parties vis à vis des **pouvoirs publics sur les services de soins à domicile**, et un intérêt mitigé sur un potentiel **Livret A Argenté**.



## CONFERENCE DE PRESSE – SILVER ECONOMIE

Présentation des résultats de 2 études exclusives  
réalisées par INFOPRO DIGITAL et le cabinet THINK  
auprès des CGP et des investisseurs individuels actifs du 19 au 23 mai 2014

### Blandine FISCHER

Directrice du pôle Finance et  
Assurance, Infopro Digital

### Jean-Marc BOURMAULT

Directeur des Partenariats de  
Patrimonia

&



### Frédéric ALBERT

Directeur Général de l'Institut  
Think

ont le plaisir de vous  
convier à une conférence  
de presse inédite :

### « Les enjeux patrimoniaux liés au vieillissement de la population » *Regards croisés des Conseillers en Gestion de Patrimoine et des investisseurs individuels actifs*

- Quelles sont leurs préoccupations face à la dépendance ?
- Quelles sont les solutions patrimoniales envisagées et proposées ?
  - Quel rôle attend-on des pouvoirs publics ?

**Jeudi 5 juin 2014  
à 9 heures précises**

À l'agence Shan  
16 rue de la Banque – 75002 (1<sup>er</sup> étage)  
Metro : Bourse (ligne 3)

Nous vous remercions de bien vouloir confirmer votre présence à :  
Shan - Laetitia Baudon – [laetitia.baudon@shan.fr](mailto:laetitia.baudon@shan.fr) - T : 01 44 50 58 79