

think

● institut



patrimonia

21^e Convention annuelle des
professionnels du Patrimoine

25-26 septembre 2014

Centre de Congrès de Lyon

ÉTUDE SILVER ÉCONOMIE

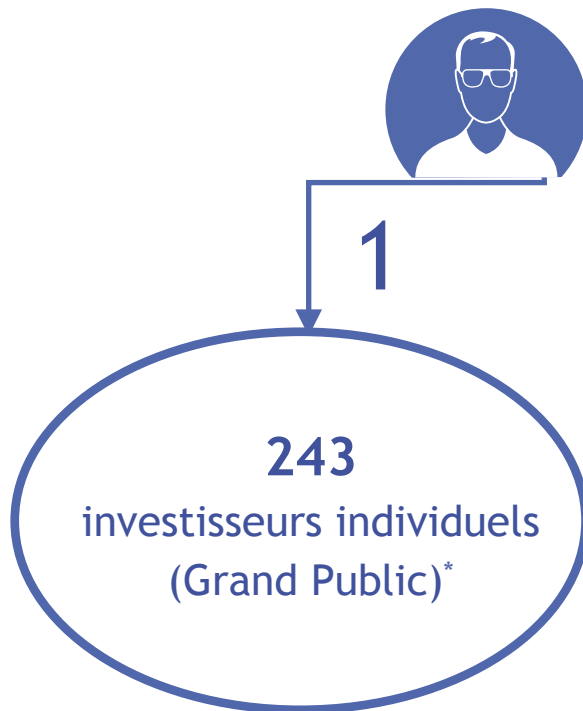
La préparation au vieillissement

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

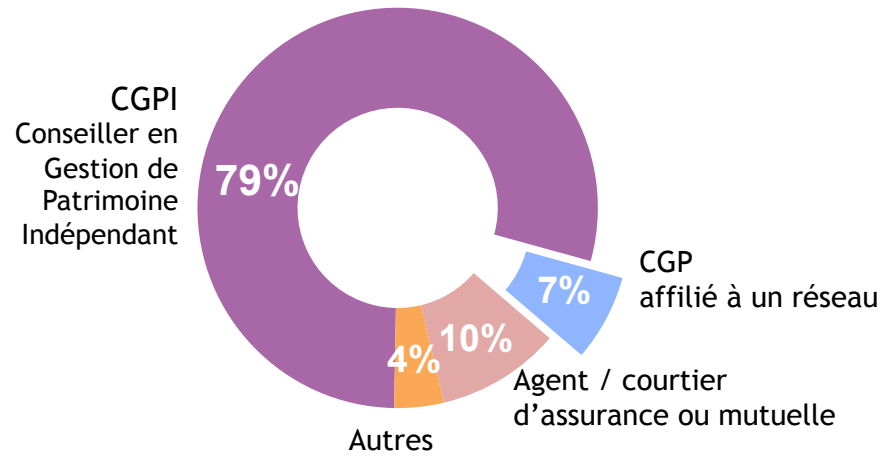
#1.1 ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS CGPI



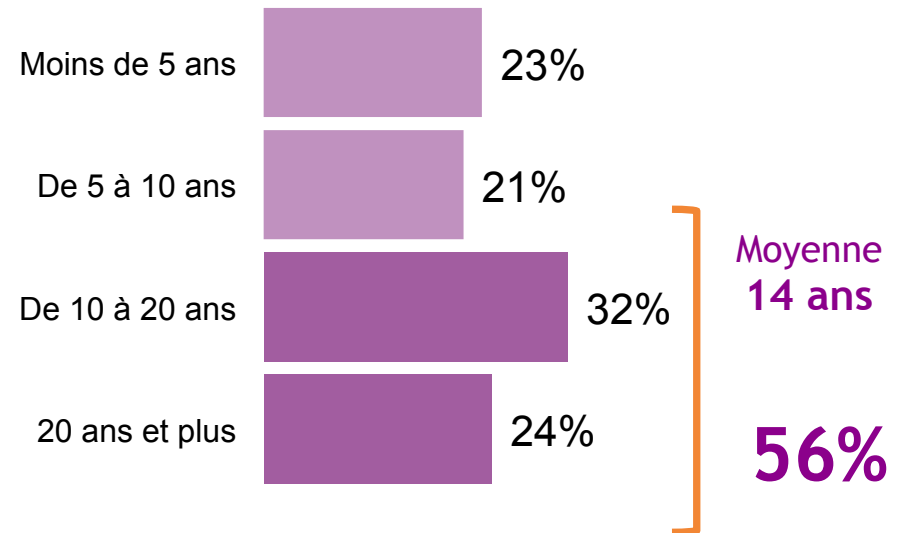
25-26 septembre 2014
Centre de Congrès de Lyon



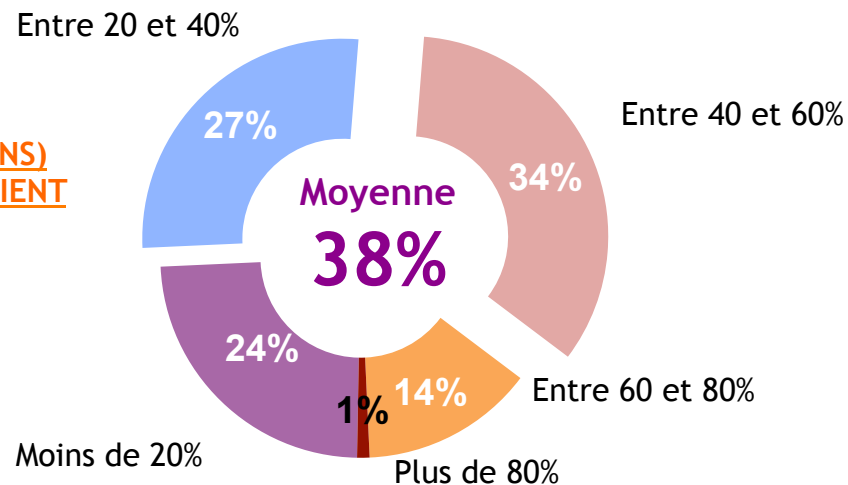
PROFIL



ANCIENNETÉ D'EXERCICE

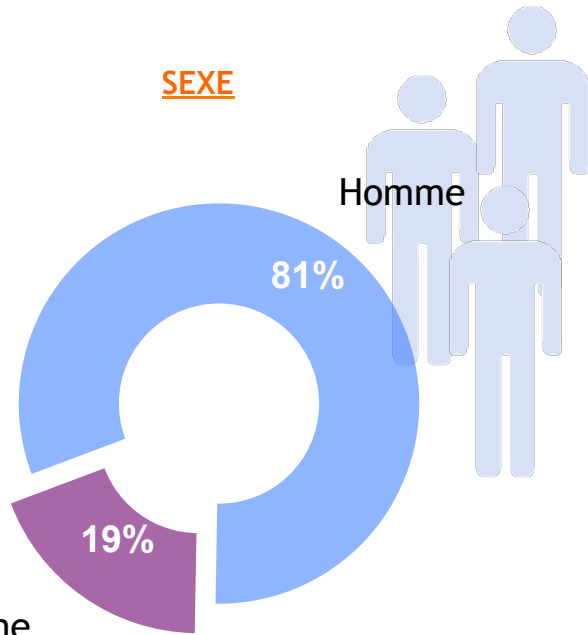


PART DES SÉNIORS (>60 ANS) DANS LE PORTEFEUILLE CLIENT

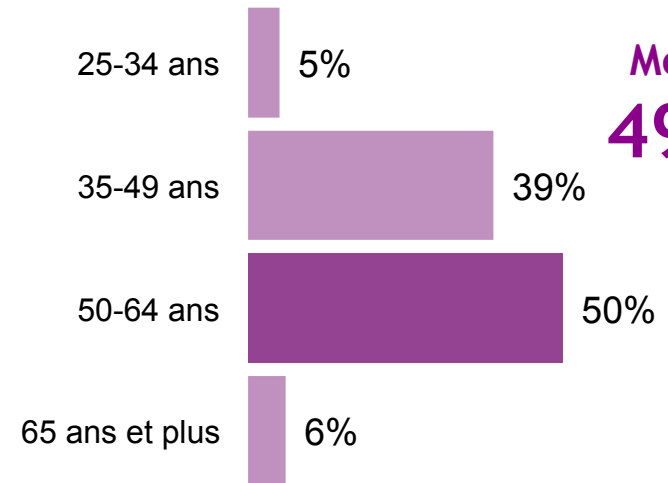




SEXE

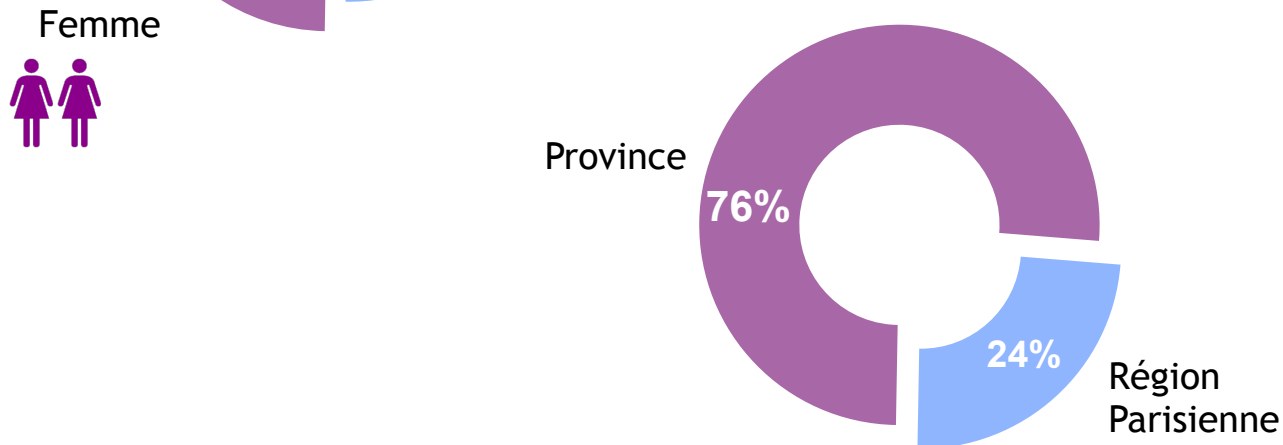


AGE



Moyenne
49 ans

RÉGION



think

● institut

#1 ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

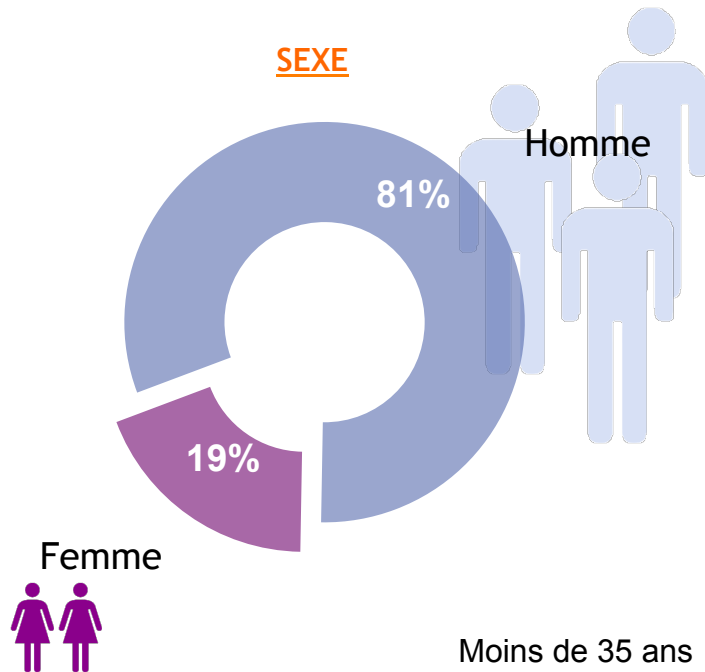
#1.2 ÉCHANTILLON INVESTISSEURS



25-26 septembre 2014
Centre de Congrès de Lyon



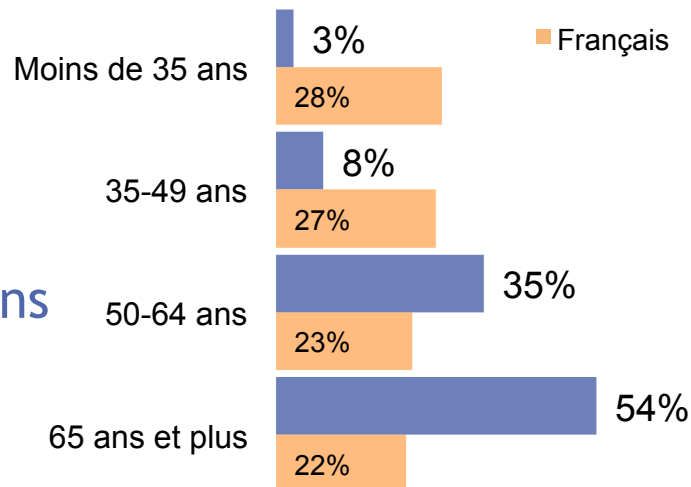
SEXE



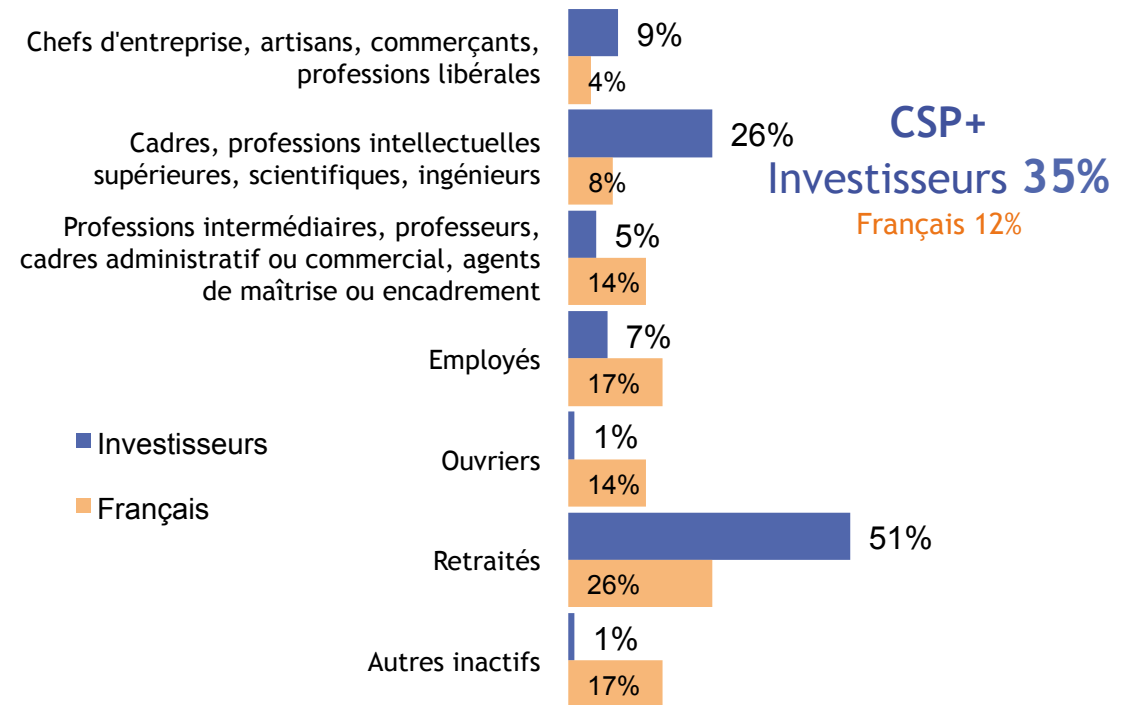
Moyenne Investisseurs **63 ans**

Moyenne Français 48 ans

AGE



CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE



#ÉCHANTILLON INVESTISSEURS

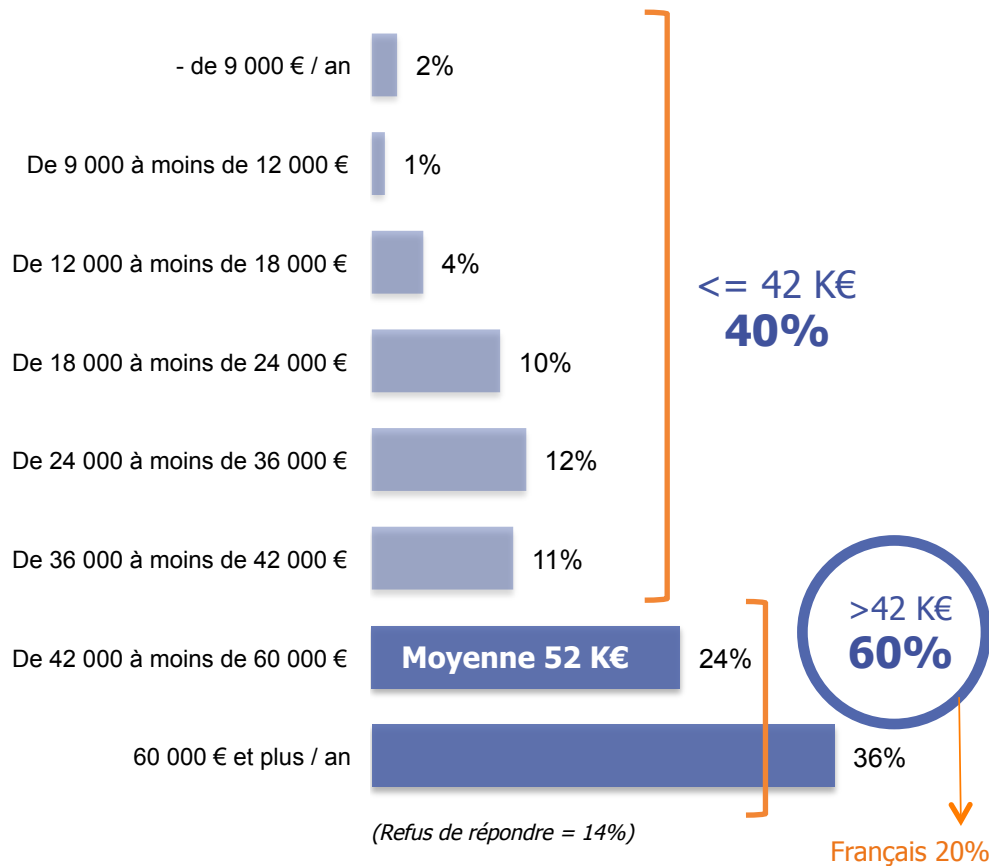


En tenant compte de toutes les ressources de votre foyer, c'est-à-dire des salaires nets, allocations familiales, pensions et autres revenus nets, dans quelle tranche se situent les revenus annuels de votre foyer ?

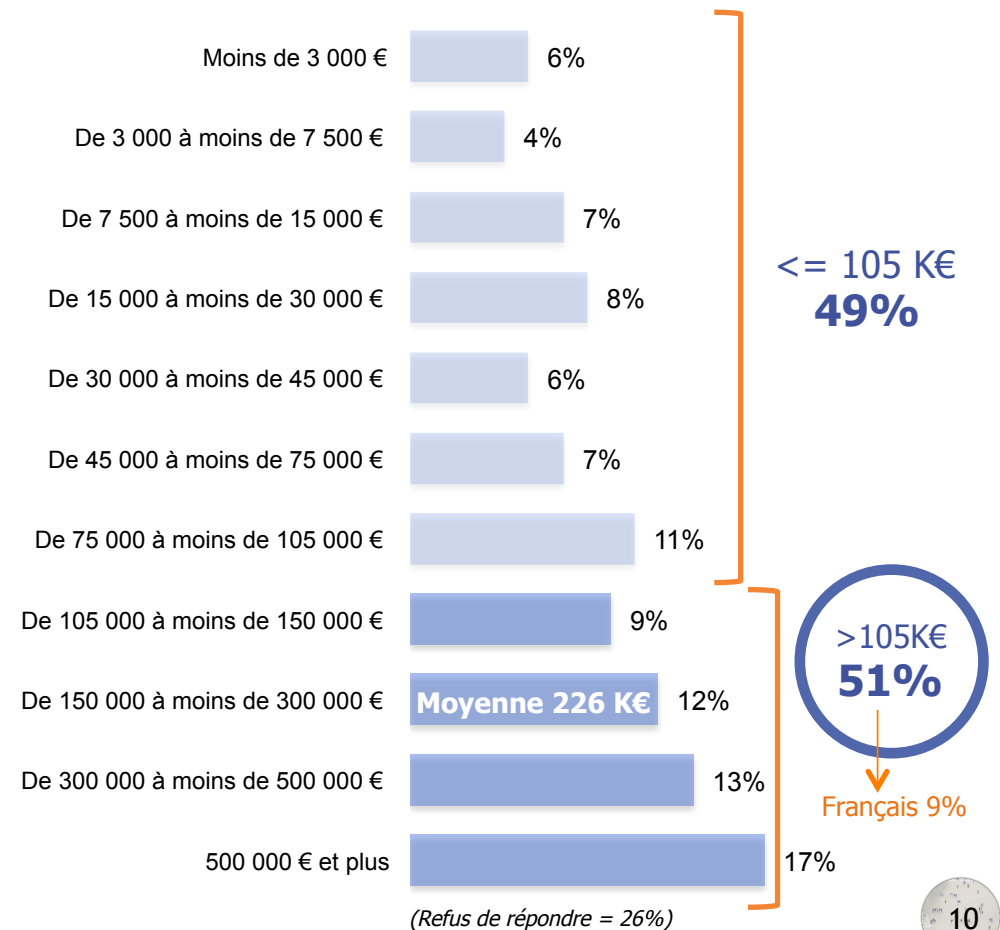
Et quel est votre patrimoine financier, c'est à dire toute l'épargne disponible ou placée de votre foyer (hors patrimoine immobilier) ?

REVENU NET DU FOYER

(% base hors refus)

**PATRIMOINE FINANCIER DU FOYER**

(% base hors refus)



think

● institut

#2 RÉSULTATS



patrimonia

21^e Convention annuelle des
professionnels du Patrimoine

25-26 septembre 2014

Centre de Congrès de Lyon

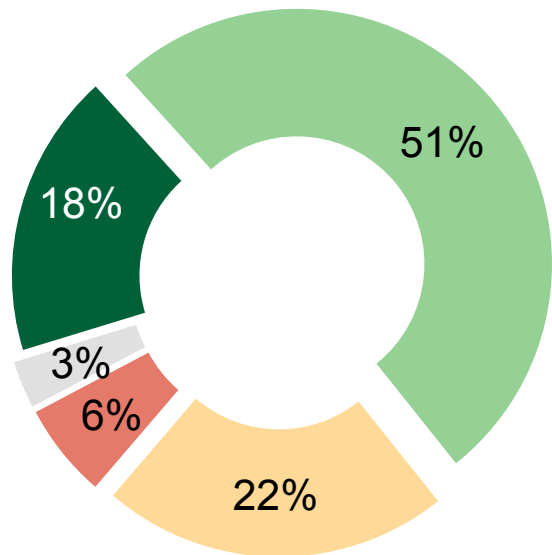
Le sujet de la «dépendance» (perte d'autonomie suite à une maladie ou vieillissement) ...



INVESTISSEURS

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

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



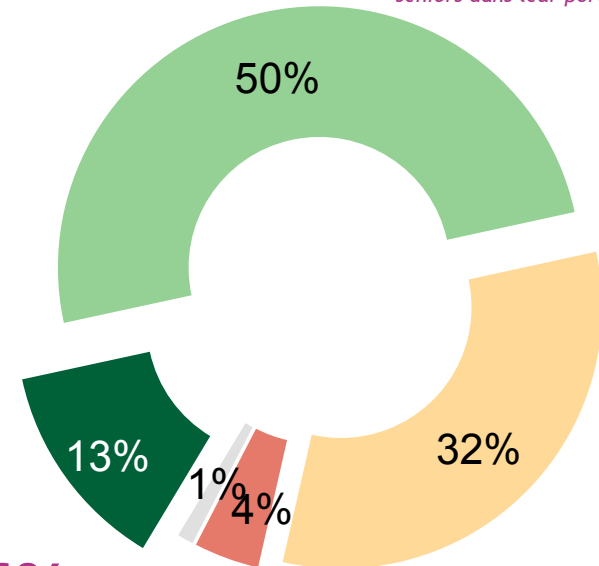
28%



PROFESSIONNELS CGPI

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

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

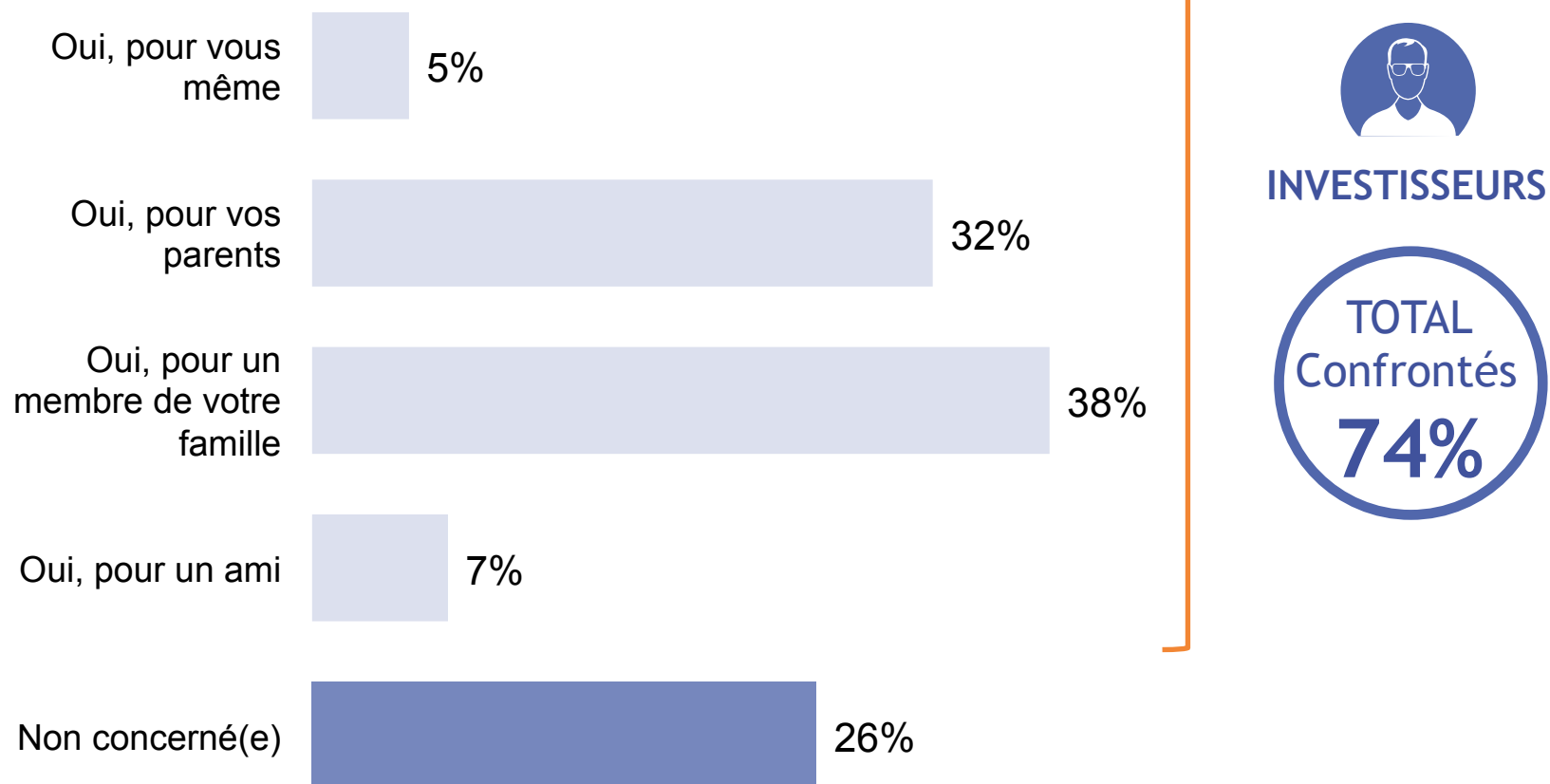


36%

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

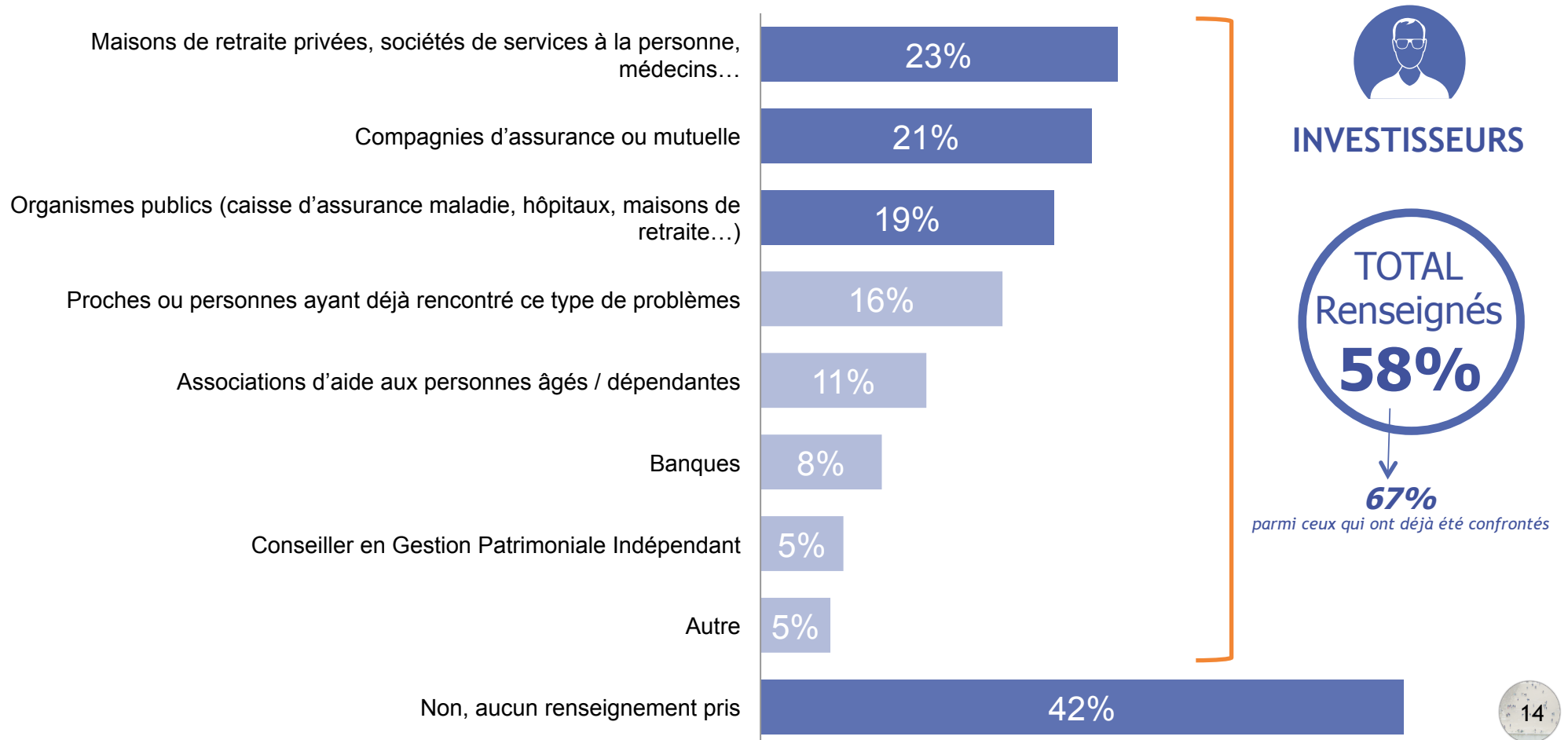
#EXPÉRIENCES LIÉES À LA DÉPENDANCE

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

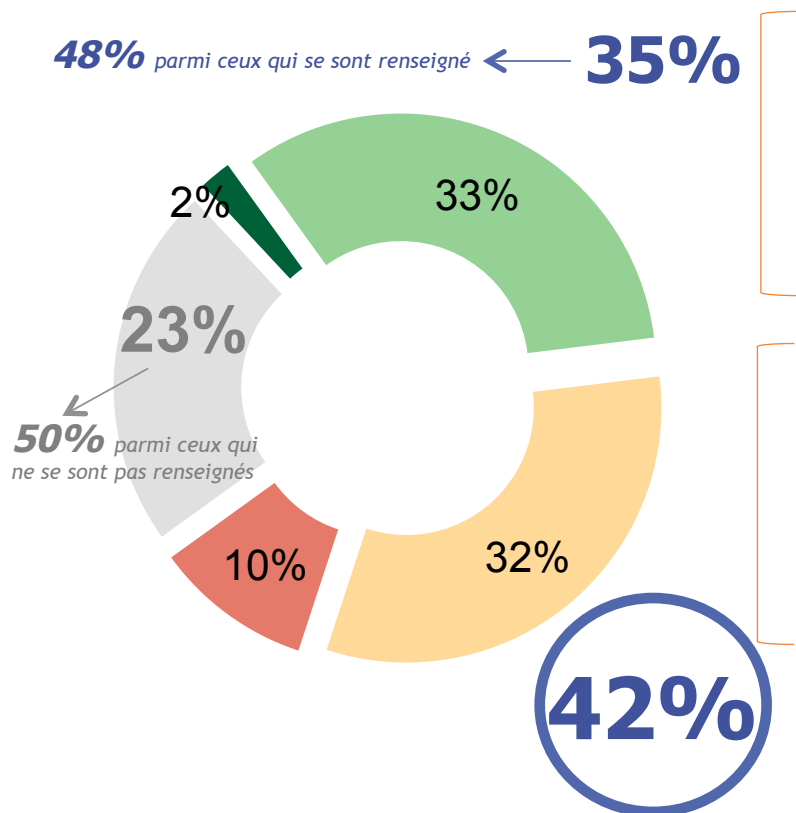


Que pensez-vous de la clarté des informations ou renseignements ... ?



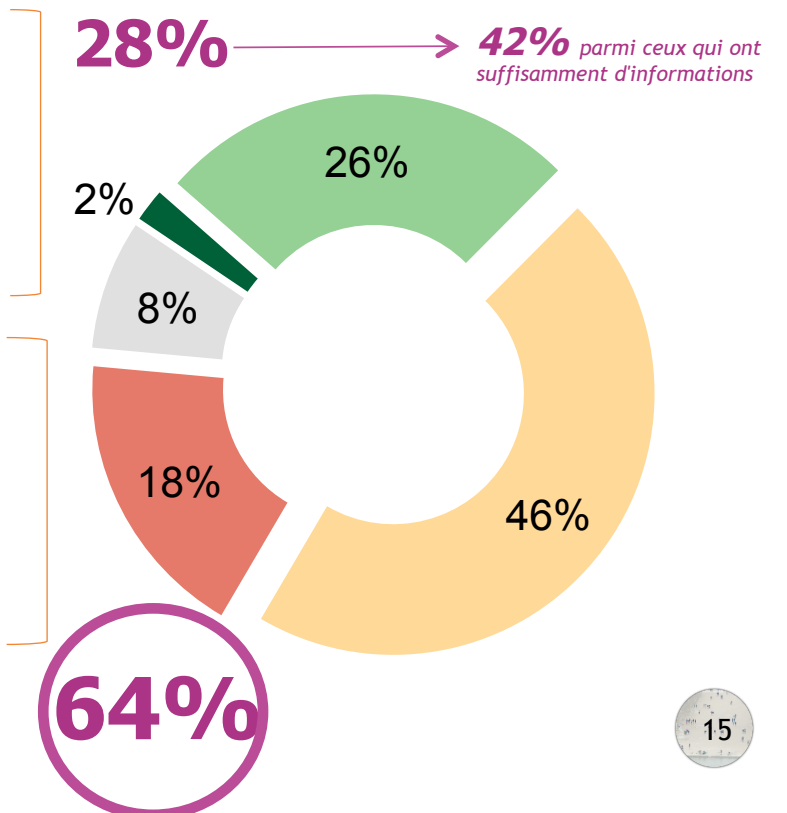
INVESTISSEURS

... 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

56%

42%

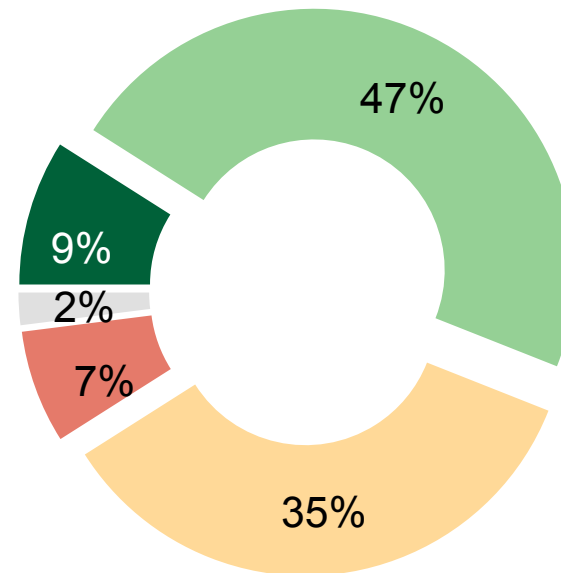
■ Oui, tout à fait

■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

■ Ne sais pas



#PLACEMENTS POSSÉDÉS/ PRÉCONISÉS



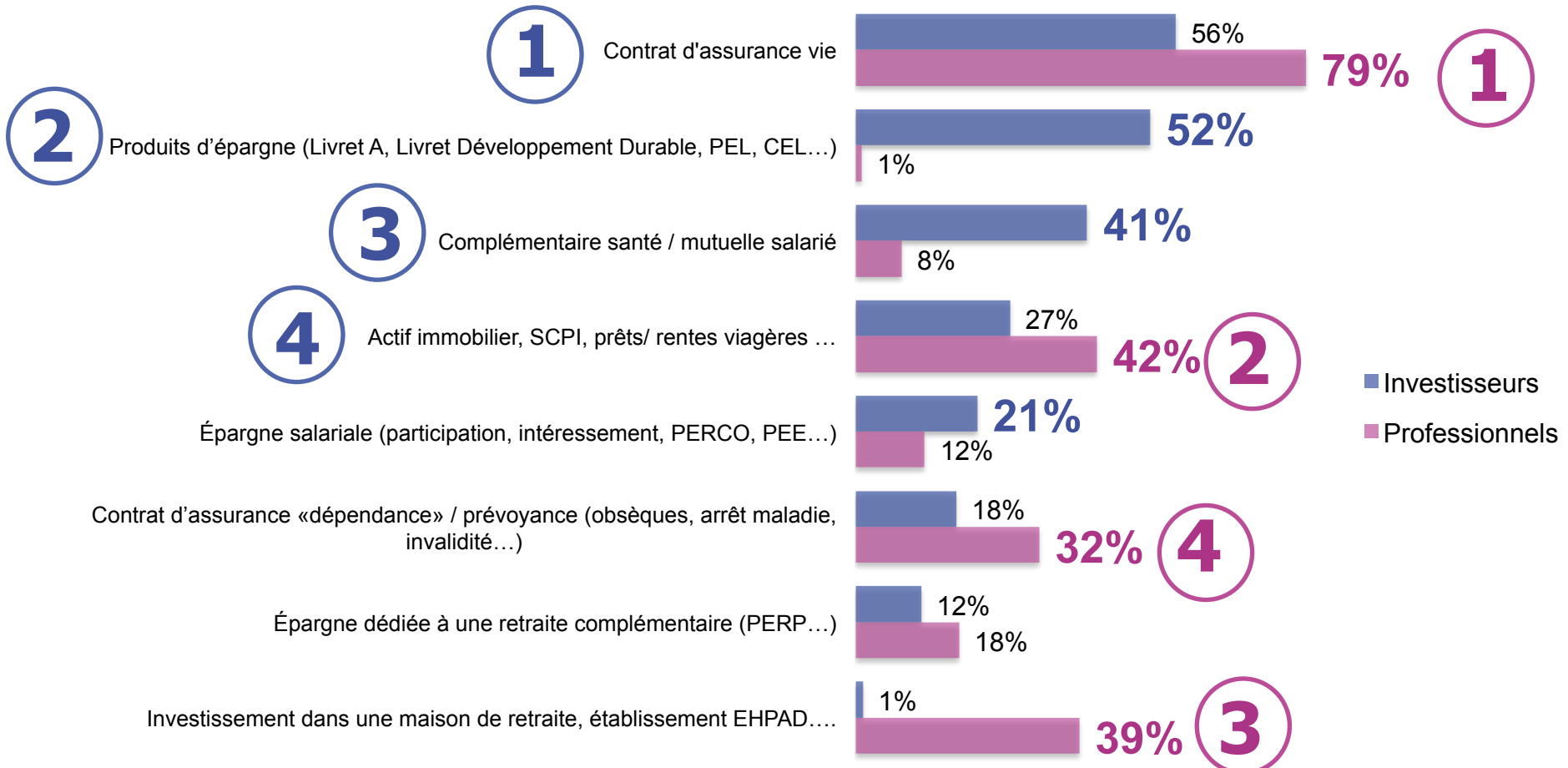
INVESTISSEURS



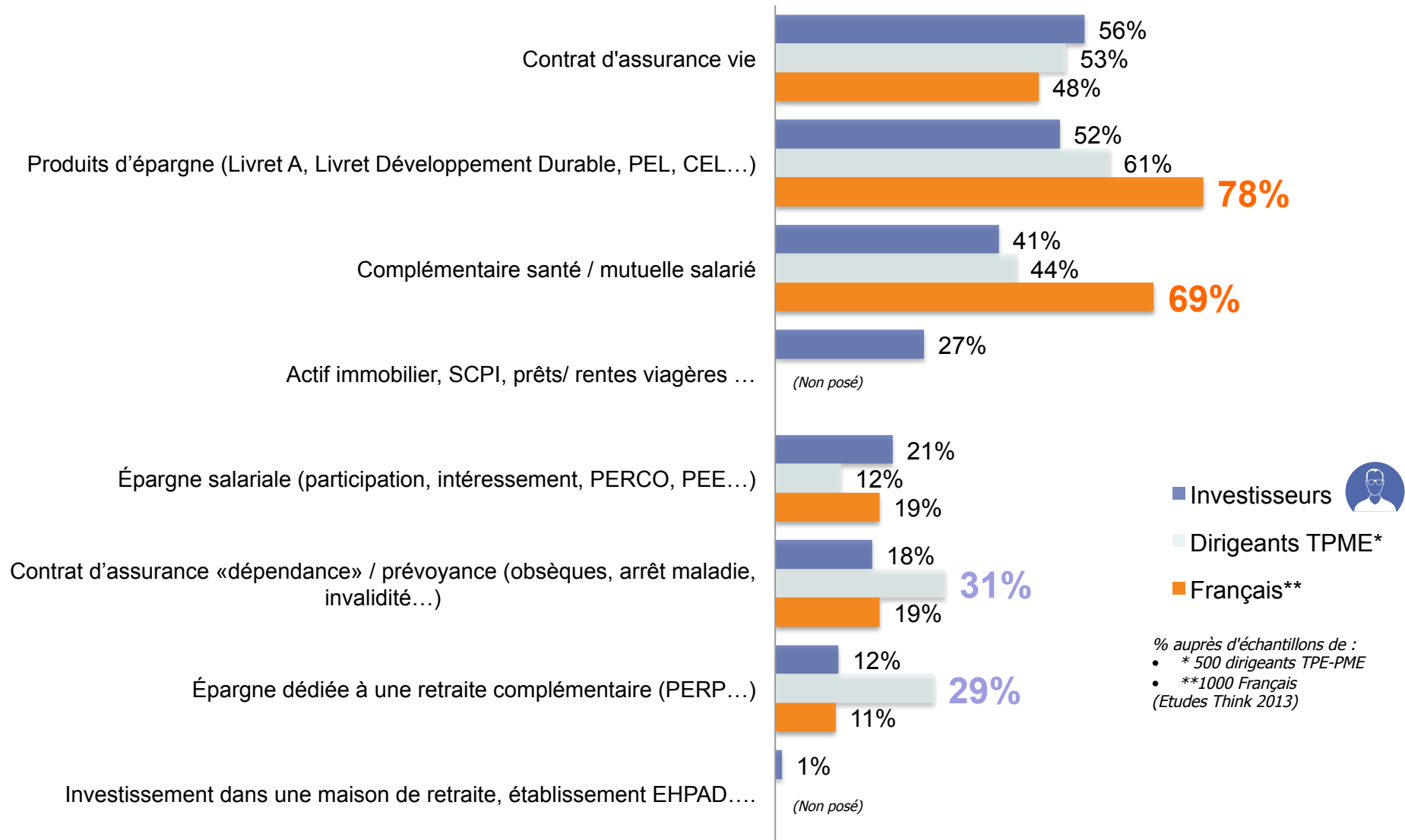
PROFESSIONNELS CGPI

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

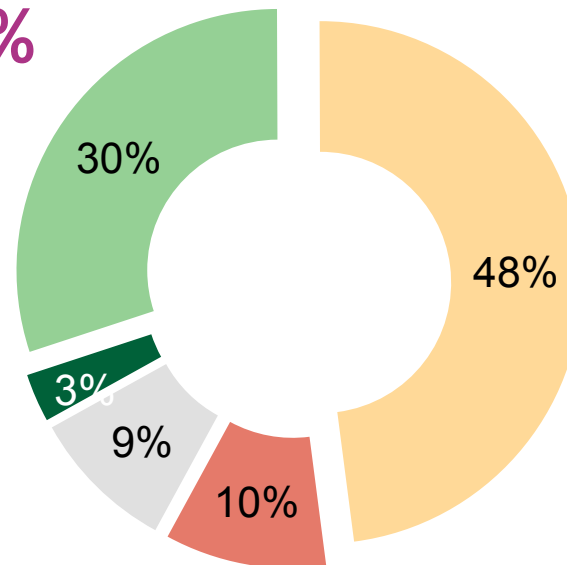
■ Oui, plutôt

■ 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

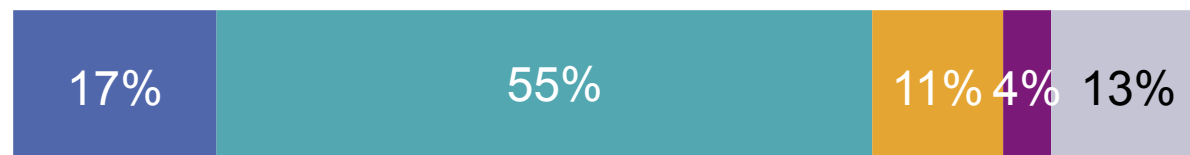
■ Oui, tout à fait ■ Oui, plutôt ■ Non, plutôt pas ■ Non, pas du tout ■ Ne sais pas

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%



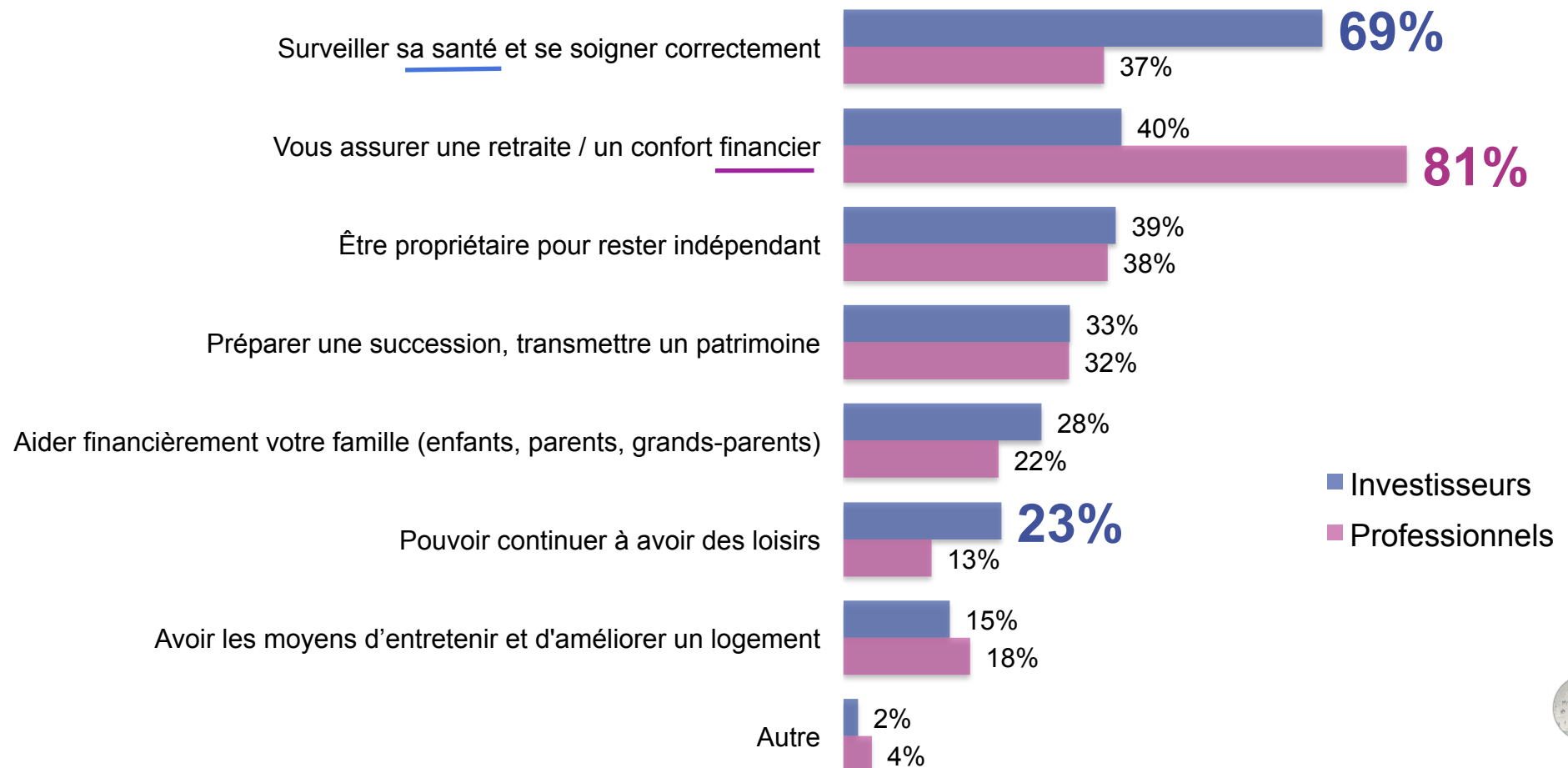
INVESTISSEURS



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

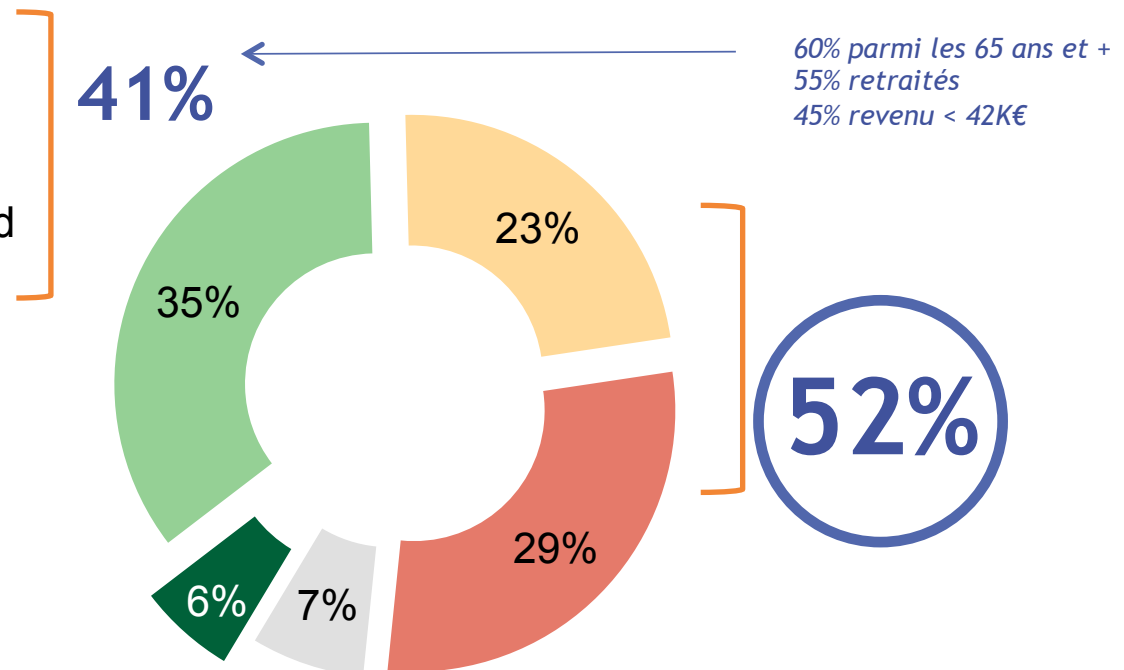
■ Oui tout à fait, le plus rapidement

■ Oui plutôt, mais plus tard

■ Non plutôt pas

■ Non pas du tout

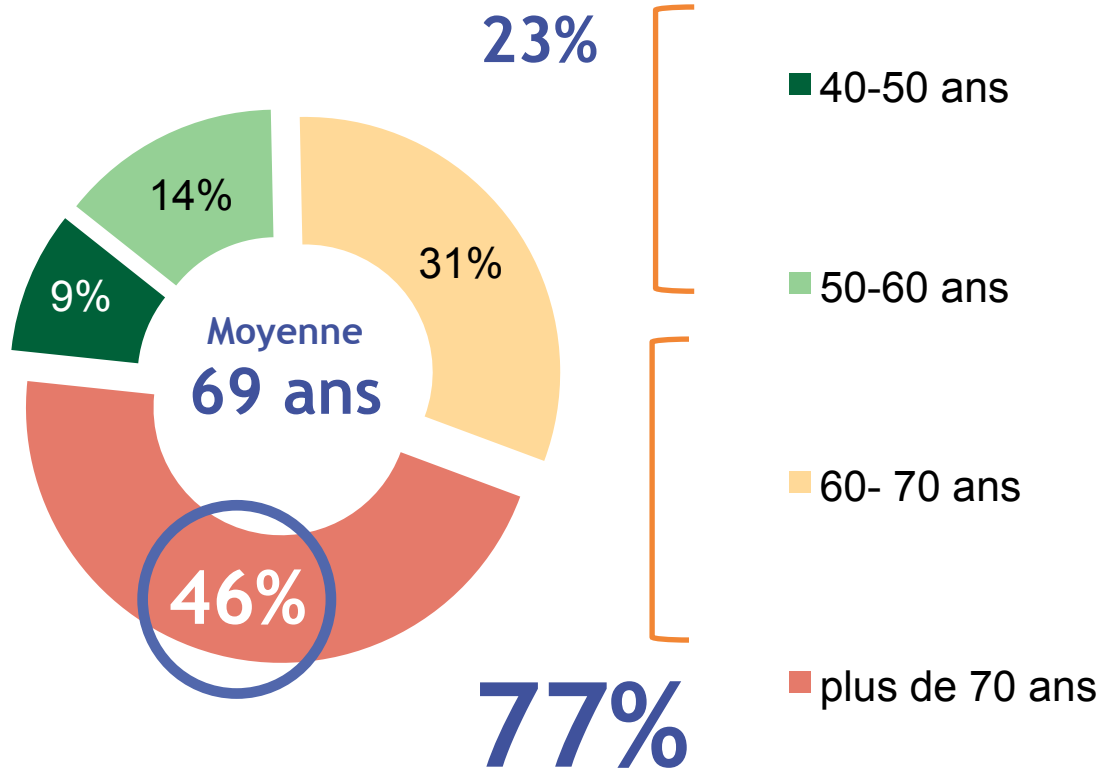
■ Ne sais pas





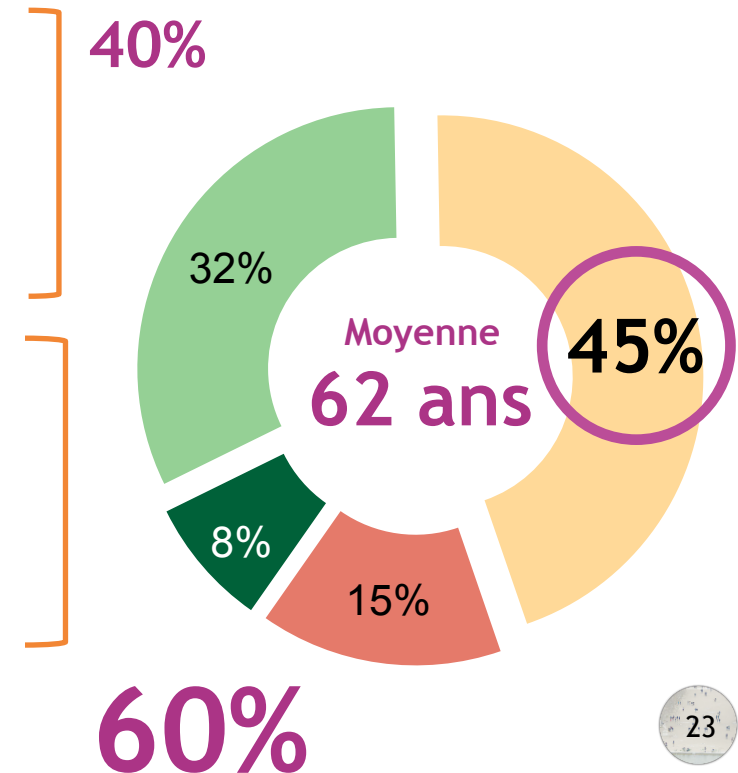
INVESTISSEURS

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



PROFESSIONNELS CGPI

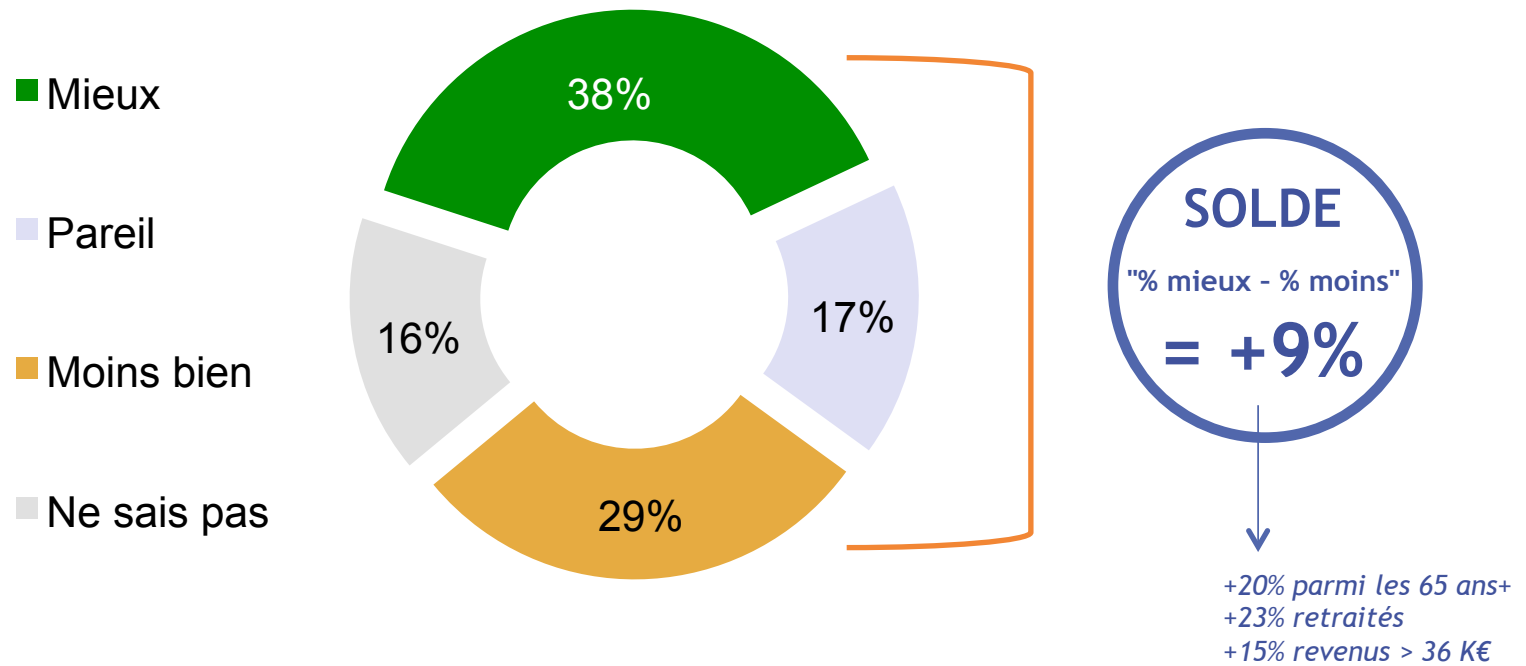
A partir de quel âge avez-vous pu noter un intérêt de la part de vos clients / prospects pour les solutions existantes pour préparer leur «dépendance» ?



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



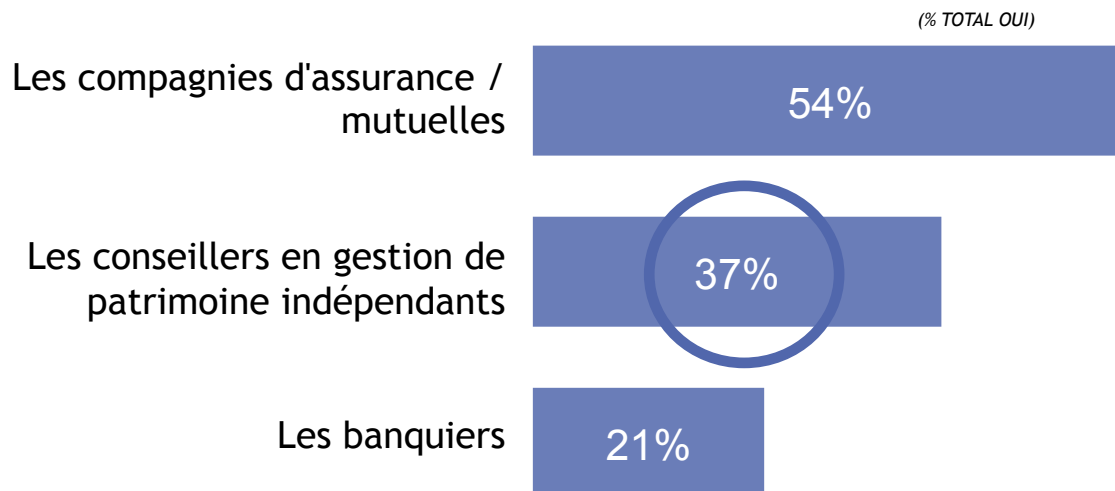
INVESTISSEURS





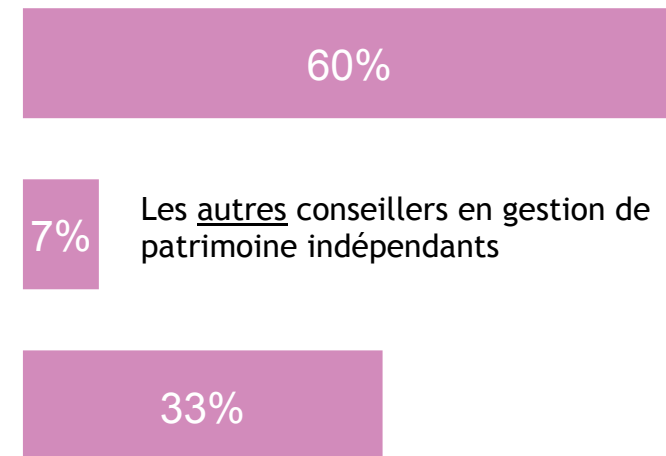
INVESTISSEURS

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%



57%

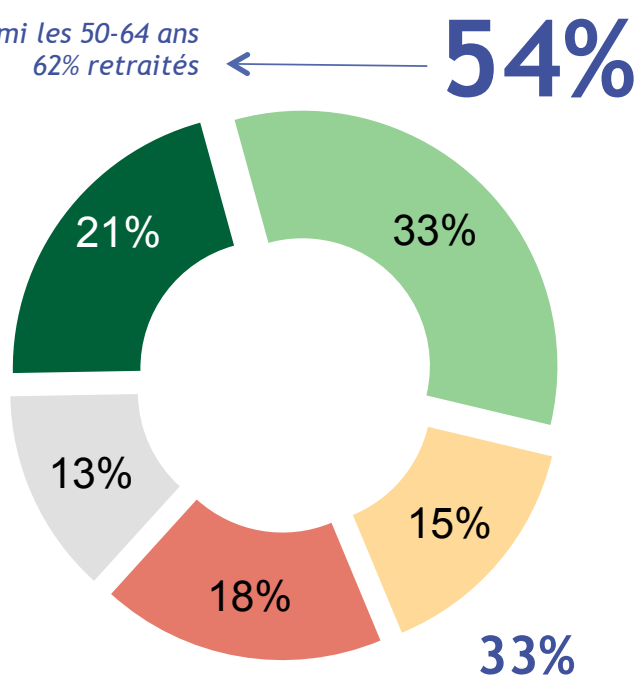




INVESTISSEURS

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

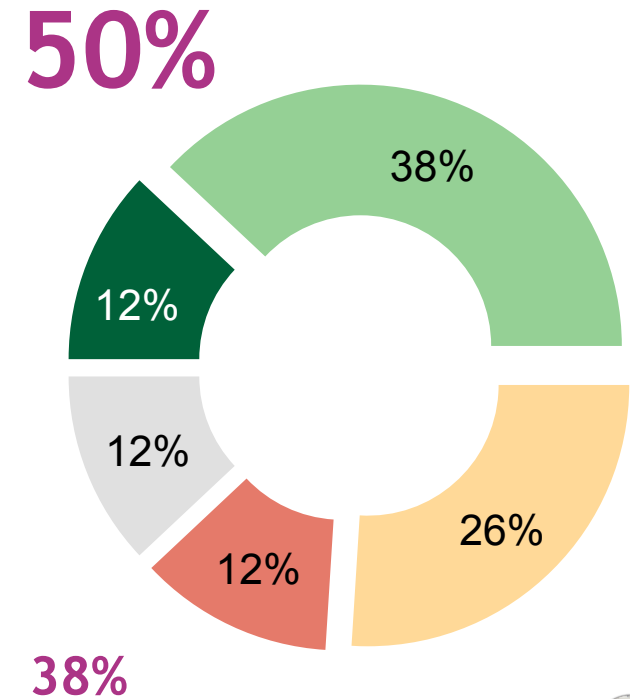


- Oui, certainement
- Oui, probablement
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas
- Ne sais pas



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) ?



think

● institut

#3 SYNTHÈSE



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").

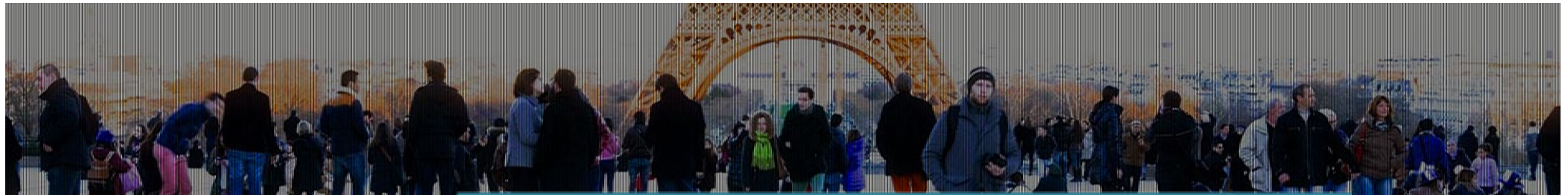
think

● 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^{er} étage)
Metro : Bourse (ligne 3)

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