



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



#DISPOSITIF MÉTHODOLOGIQUE

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



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



#1 Quelles sont leurs préoccupations face à la dépendance ?



#2 Quelles sont les solutions patrimoniales envisagées et proposées ?



#3 Quel rôle attend-on des pouvoirs publics ?

#1 ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

#1.1 ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS CGPI

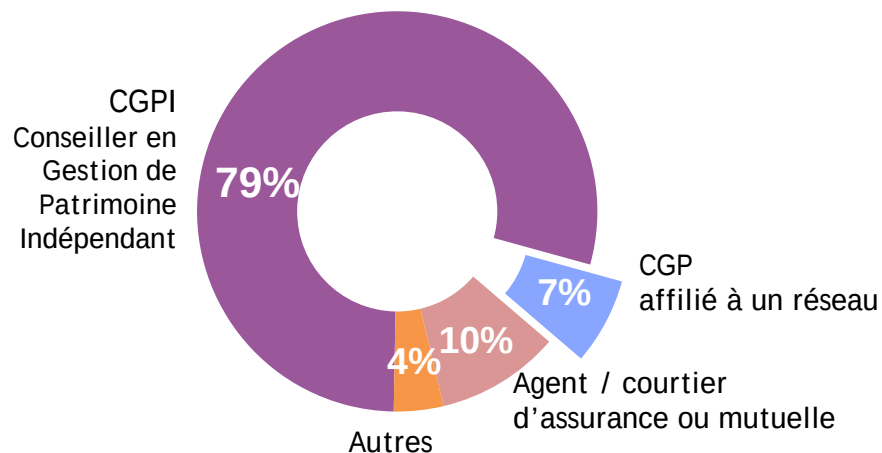
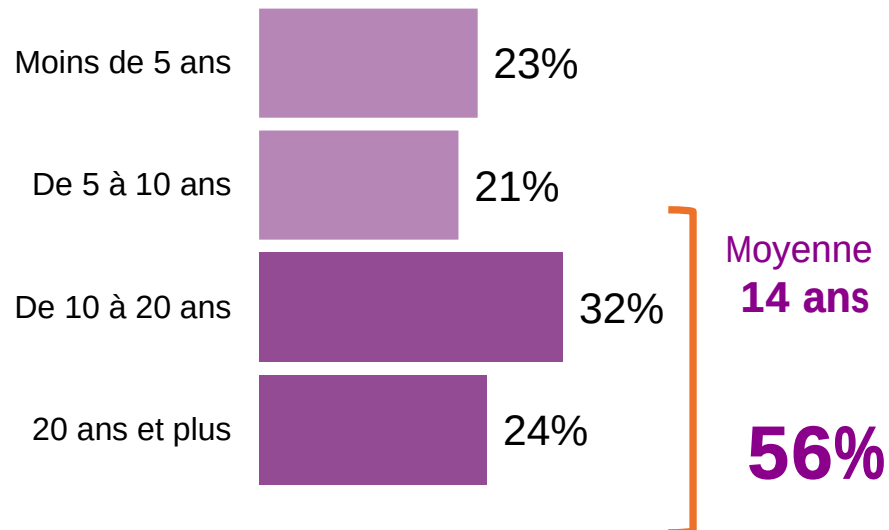
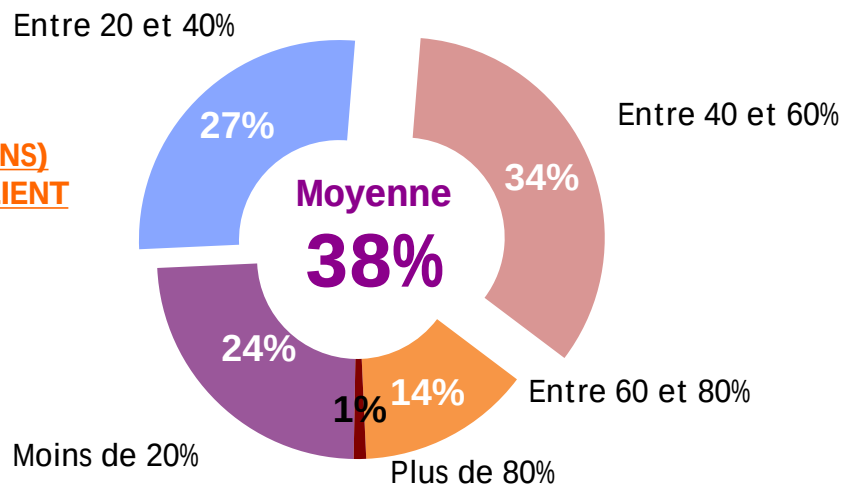


25-26 septembre 2014
Centre de Congrès de Lyon

#ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS



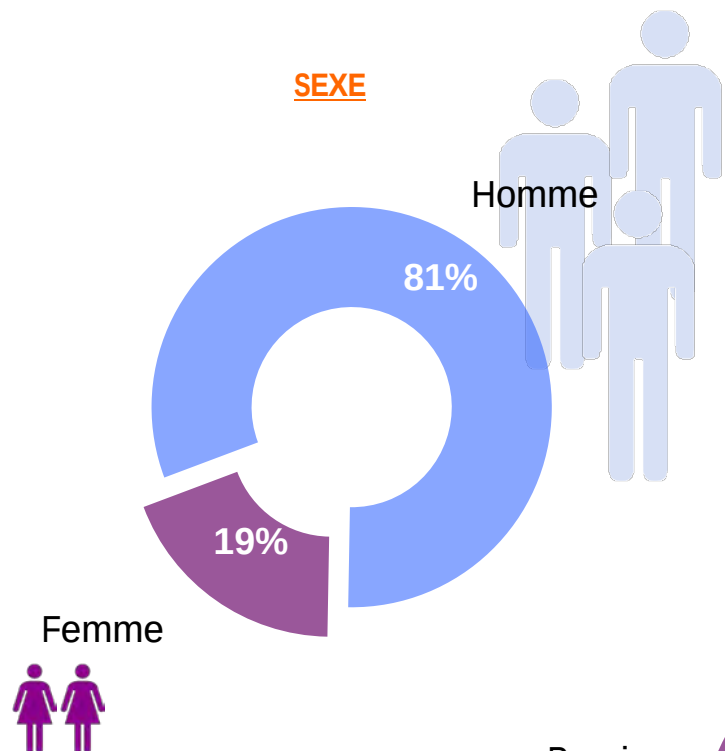
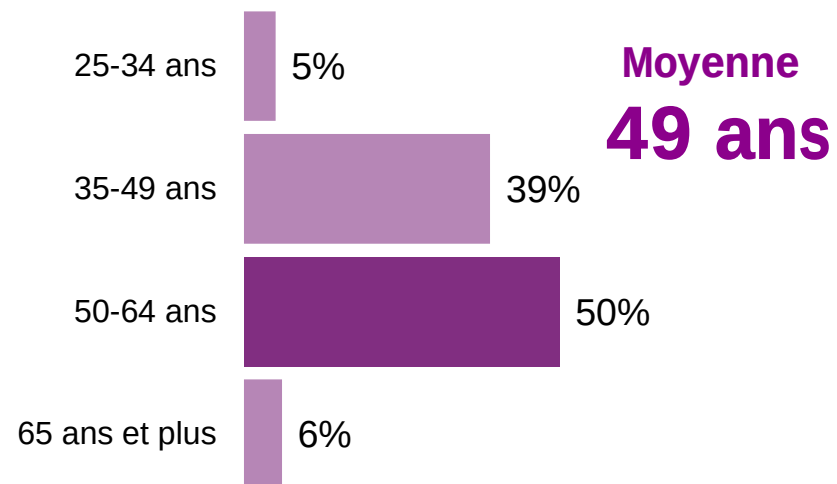
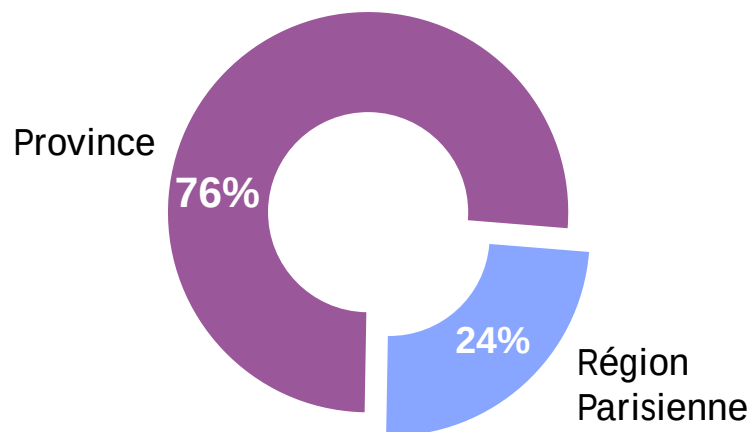
patrimonia

PROFILANCIENNETÉ D'EXERCICEPART DES SÉNIORS (>60 ANS)
DANS LE PORTEFEUILLE CLIENT

#ÉCHANTILLON PROFESSIONNELS



patrimonia

SEXEAGERÉGION

#1 ÉCHANTILLONS DE L'ÉTUDE

#1.2 ÉCHANTILLON INVESTISSEURS

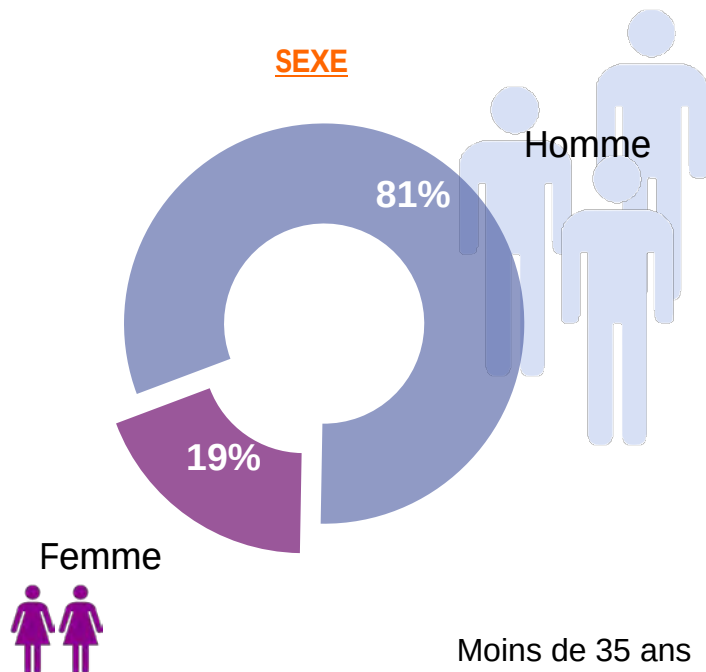


25-26 septembre 2014
Centre de Congrès de Lyon

#ÉCHANTILLON INVESTISSEURS

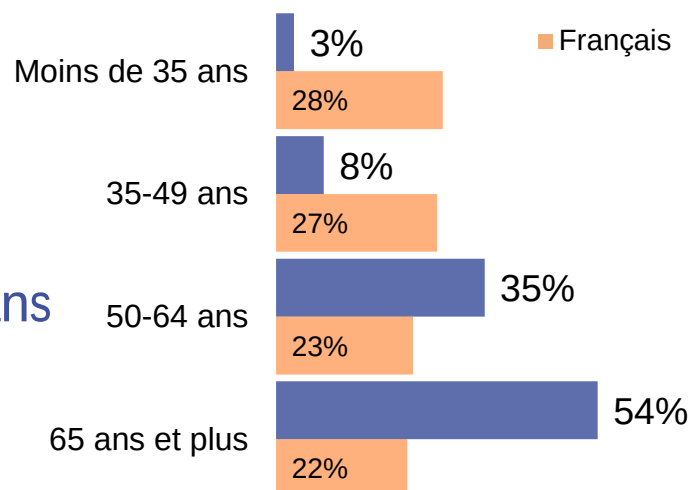
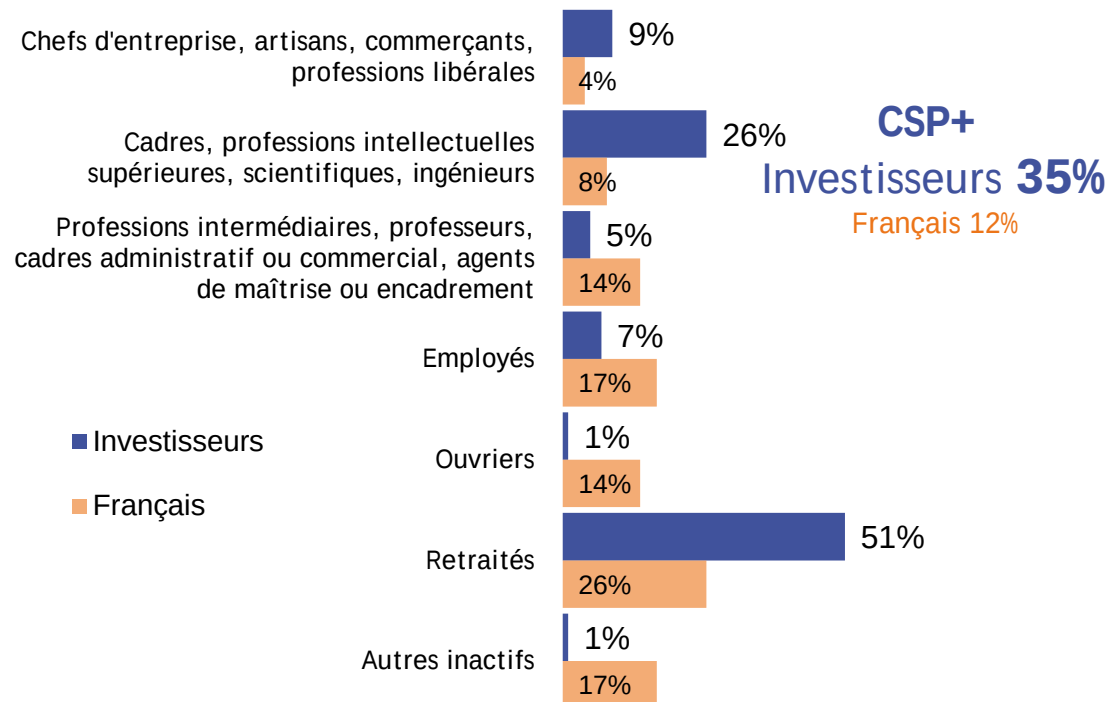


patrimonia

SEXE

Moyenne
Investisseurs **63 ans**

Moyenne
Français 48 ans

AGECATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

#ÉCHANTILLON INVESTISSEURS



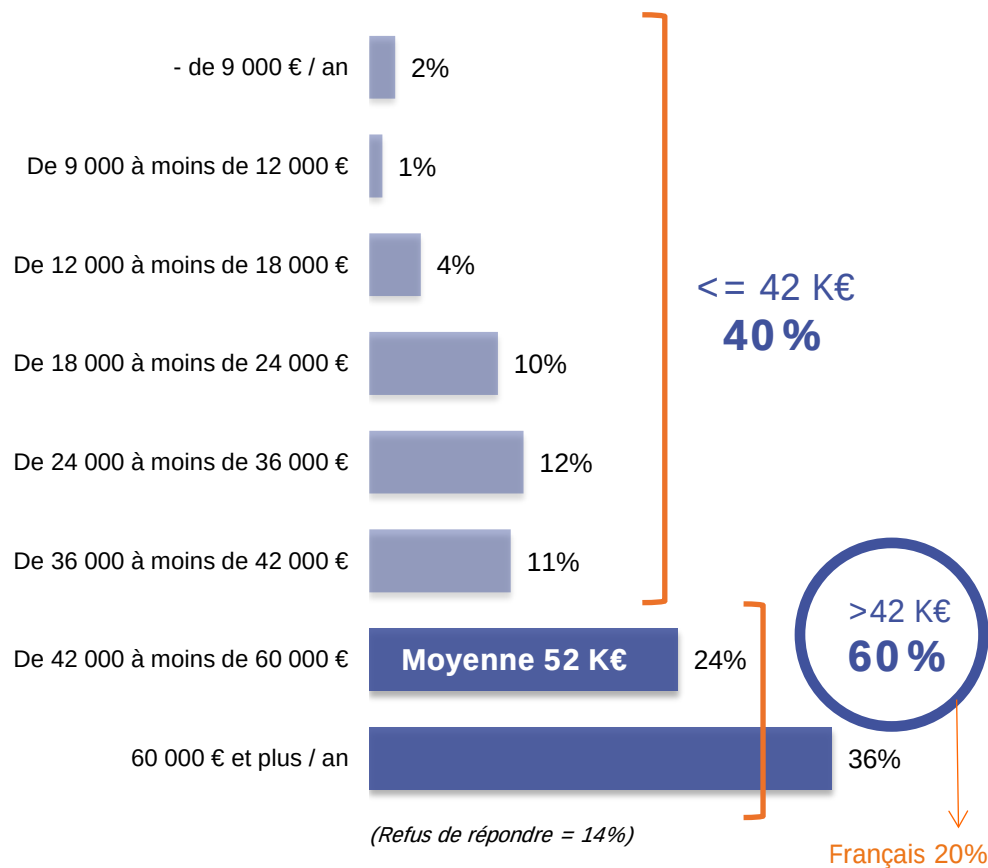
patrimonia

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 ?

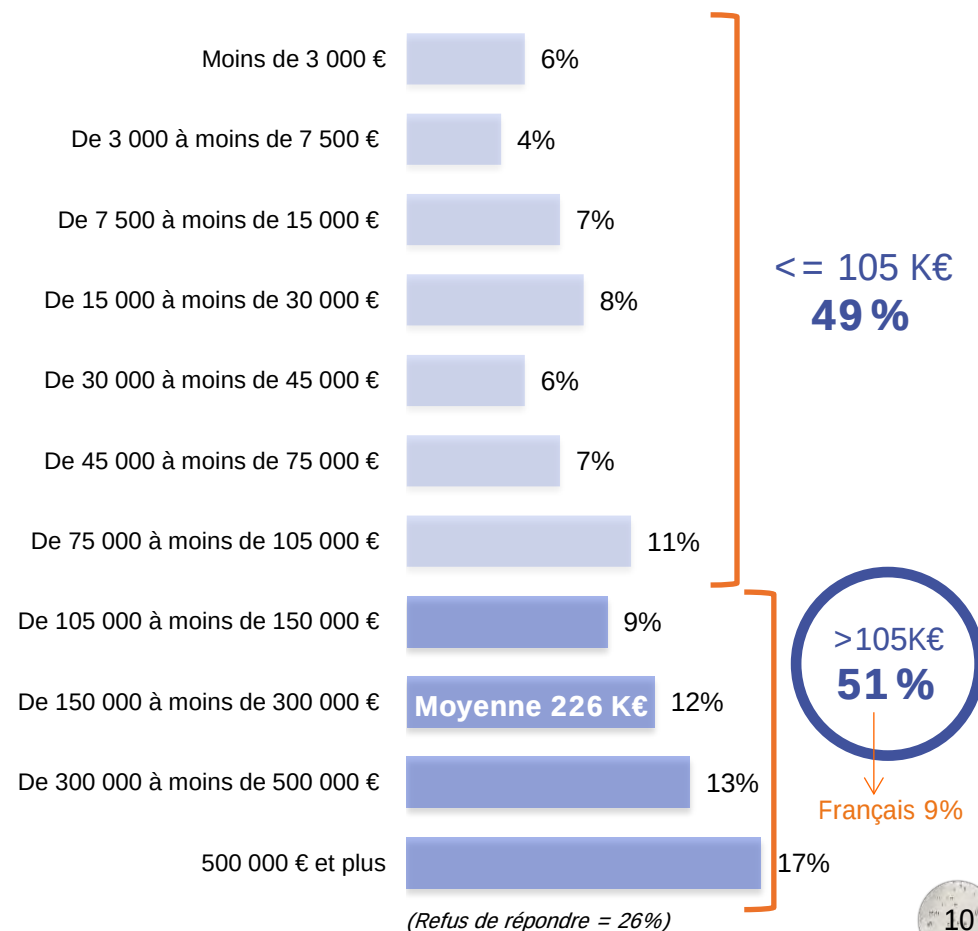
Et quel est votre patrimoine financier, c'est à dire toute l'épargne disponible ou placée de votre foyer (hors patrimoine immobilier) ?

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

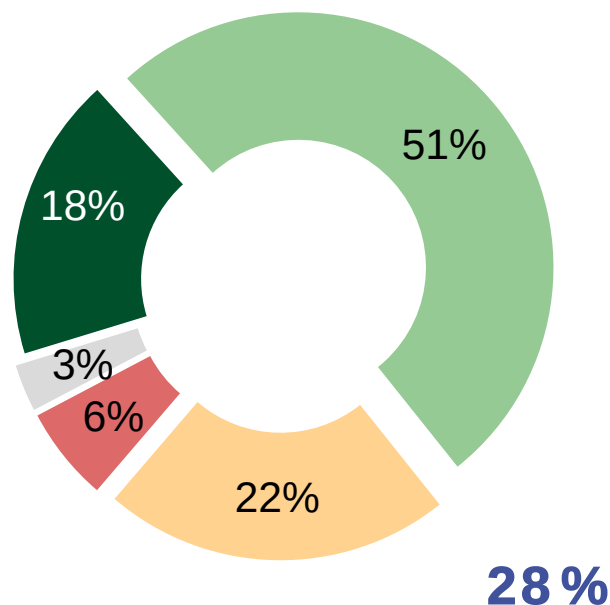
#PRÉOCCUPATIONS FACE À LA DÉPENDANCE

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 %**



■ Oui, beaucoup

■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

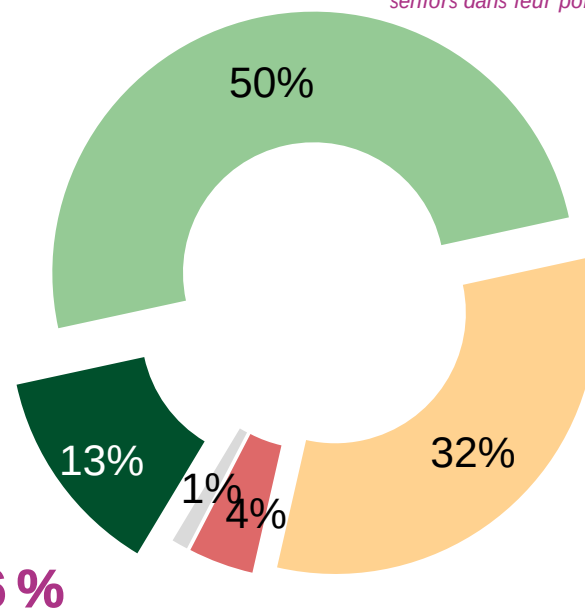
■ Ne sais pas

**PROFESSIONNELS CGPI**

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

63 %

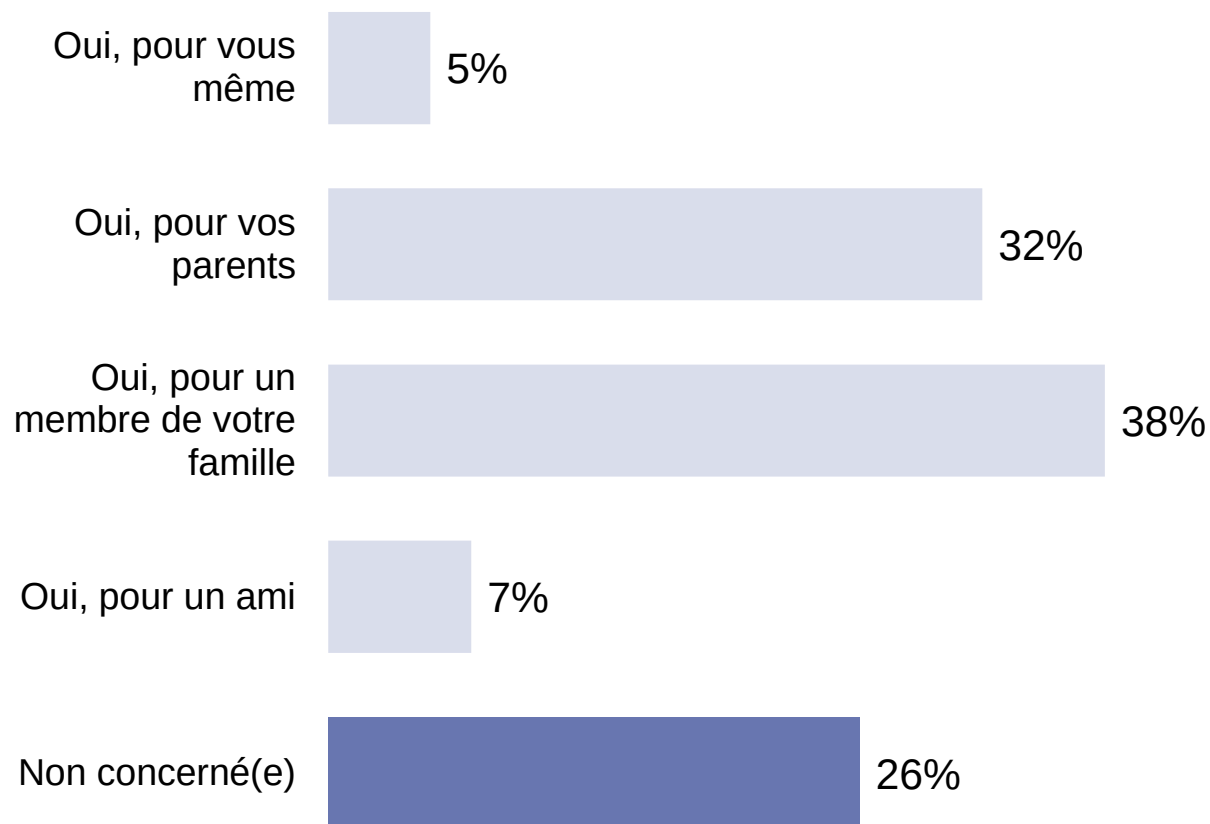
← **70%**
parmi ceux qui ont plus de 40% de seniors dans leur portefeuille



36 %

#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)



INVESTISSEURS

TOTAL
Confrontés
74%

#RENSEIGNEMENTS PRIS



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

Maisons de retraite privées, sociétés de services à la personne, médecins...

23%

Compagnies d'assurance ou mutuelle

21%

Organismes publics (caisse d'assurance maladie, hôpitaux, maisons de retraite...)

19%

Proches ou personnes ayant déjà rencontré ce type de problèmes

16%

Associations d'aide aux personnes âgées / dépendantes

11%

Banques

8%

Conseiller en Gestion Patrimoniale Indépendant

5%

Autre

5%

Non, aucun renseignement pris

42%



INVESTISSEURS

TOTAL
Renseignés
58 %

67%

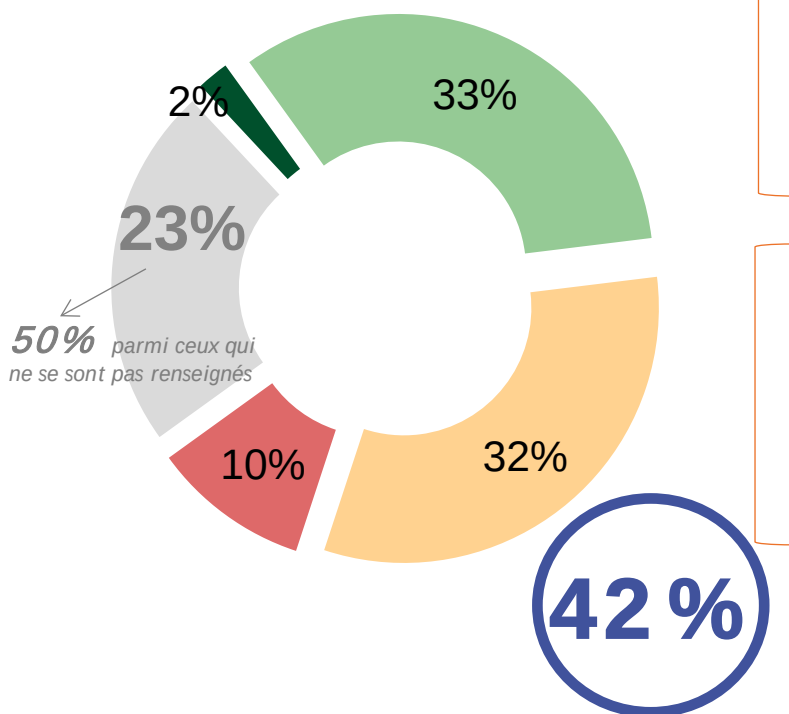
parmi ceux qui ont déjà été confrontés

#CLARTÉ DES INFORMATIONS

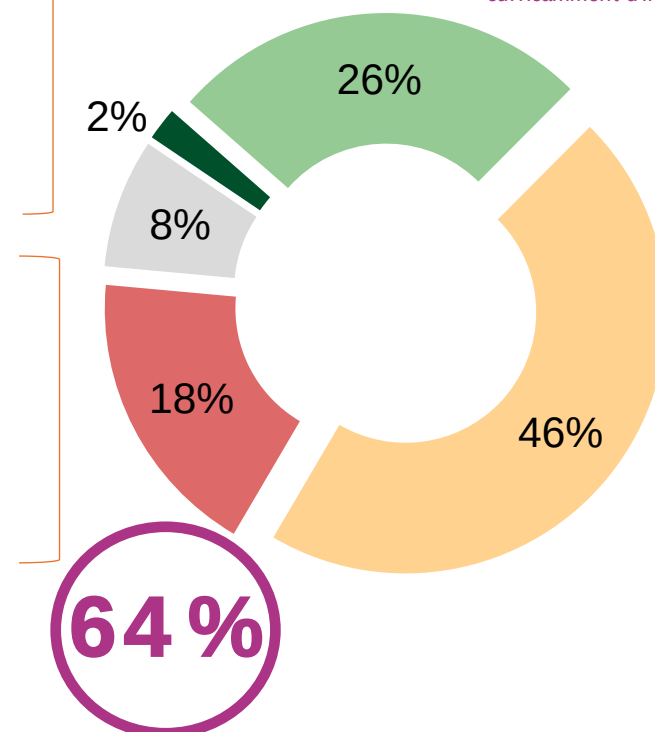
Que pensez-vous de la clarté des informations ou renseignements ... ?

**INVESTISSEURS**

... disponibles comme solutions pour pallier la dépendance

48% parmi ceux qui se sont renseignés ← **35%****PROFESSIONNELS CGPI**

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

28% → **42%** parmi ceux qui ont suffisamment d'informations

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



PROFESSIONNELS CGPI

56%

42%

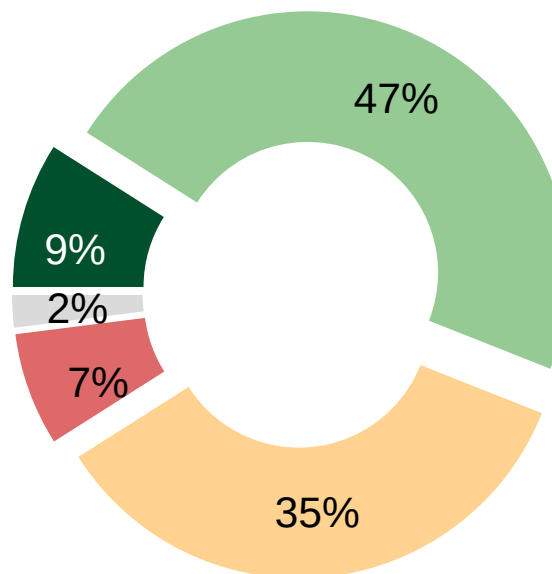
■ Oui, tout à fait

■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

■ Ne sais pas



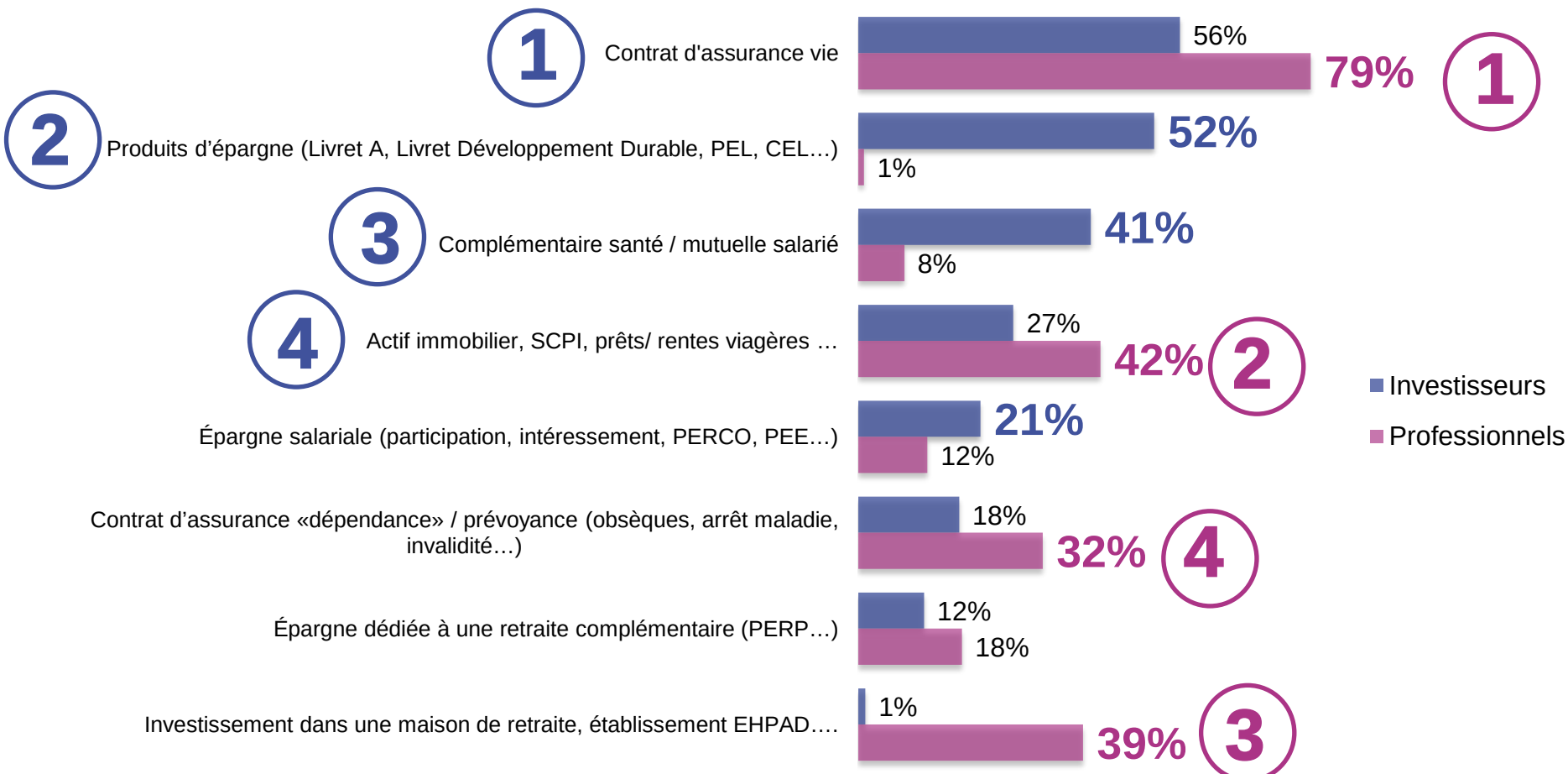
#PLACEMENTS POSSÉDÉS/ PRÉCONISÉS

**INVESTISSEURS**

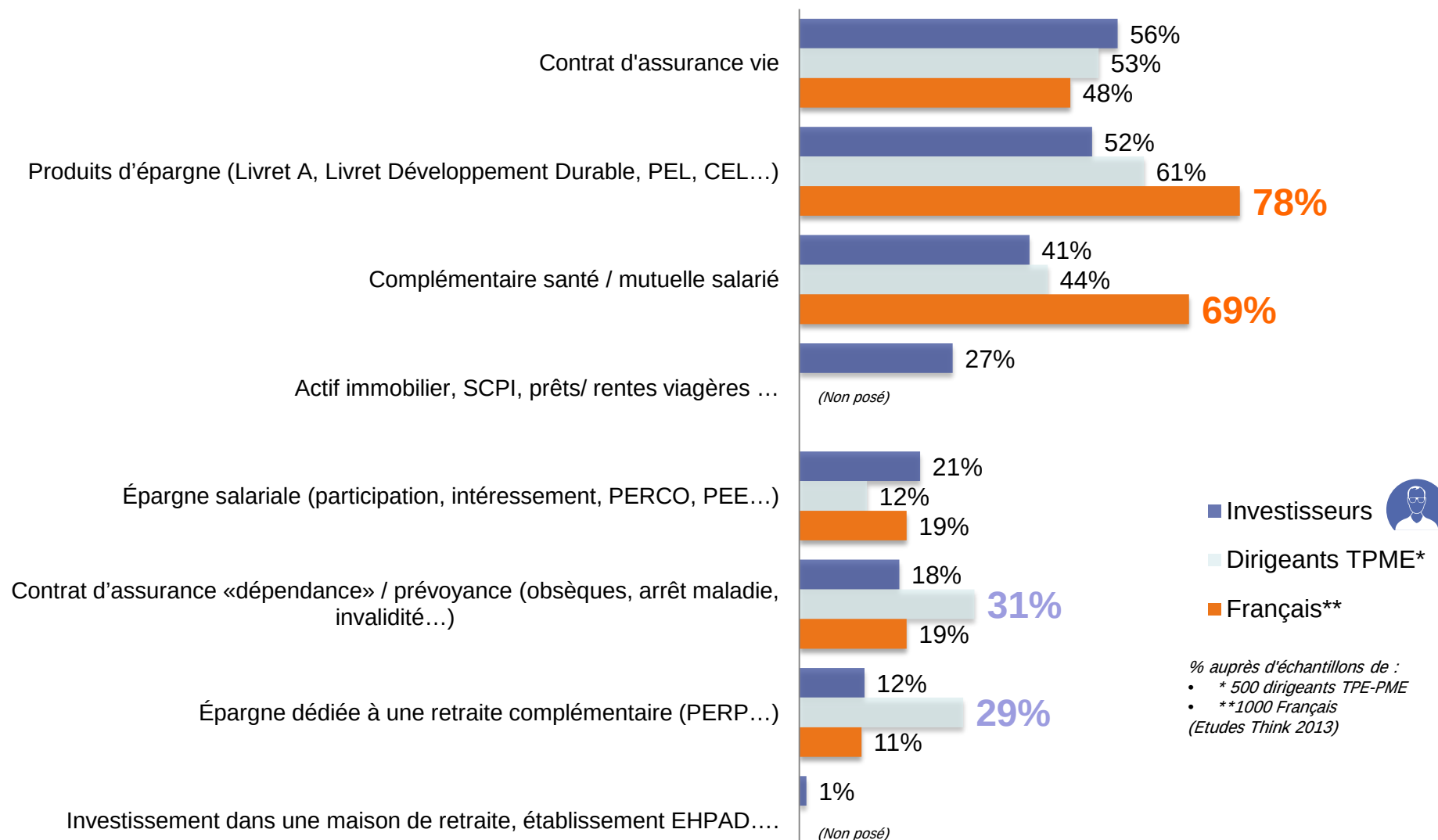
Avez-vous mis en place un ou plusieurs des placements financiers suivants pour vous préparer ou prémunir en cas de «dépendance» pour vous ou votre entourage ?

**PROFESSIONNELS CGPI**

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



#ADÉQUATION/ RENTABILITÉ DES PRODUITS

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



PROFESSIONNELS CGPI

■ Oui, tout à fait

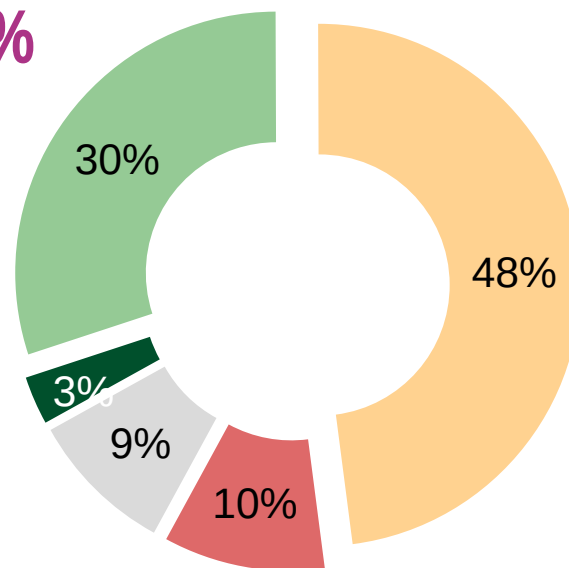
■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

■ Ne sais pas

33%



TOTAL
NON
58%

47% parmi ceux qui ont
suffisamment d'informations

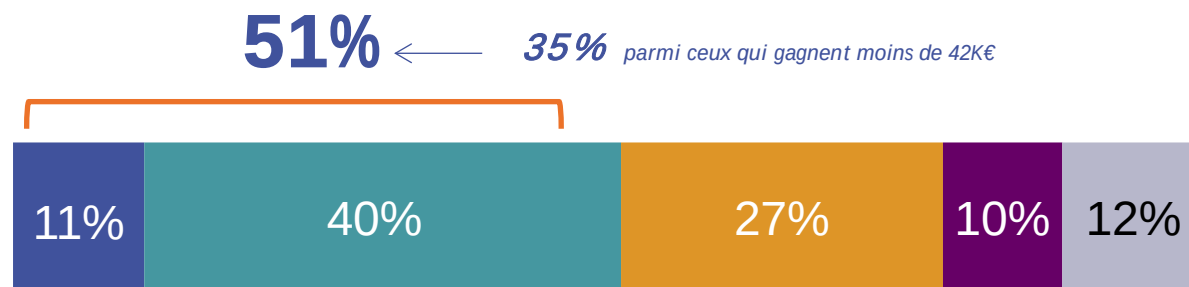
Pensez-vous que vous aurez les moyens de payer pour vous-même, parents, grands-parents, proches ...



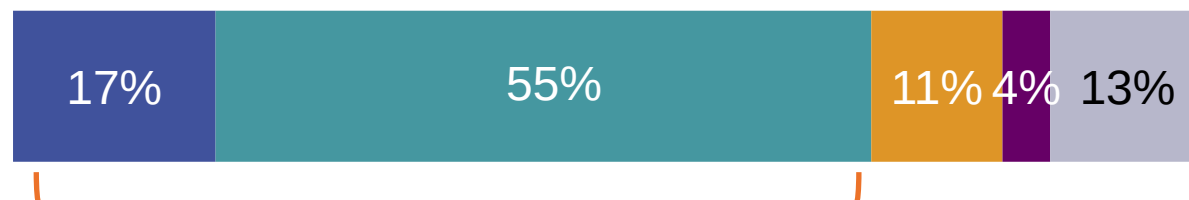
INVESTISSEURS

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

Un hébergement médicalisé
ou une maison de retraite spécialisée



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



#PRÉOCCUPATIONS SUR LA DÉPENDANCE



INVESTISSEURS

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

Surveiller sa santé et se soigner correctement

Vous assurer une retraite / un confort financier

Être propriétaire pour rester indépendant

Préparer une succession, transmettre un patrimoine

Aider financièrement votre famille (enfants, parents, grands-parents)

Pouvoir continuer à avoir des loisirs

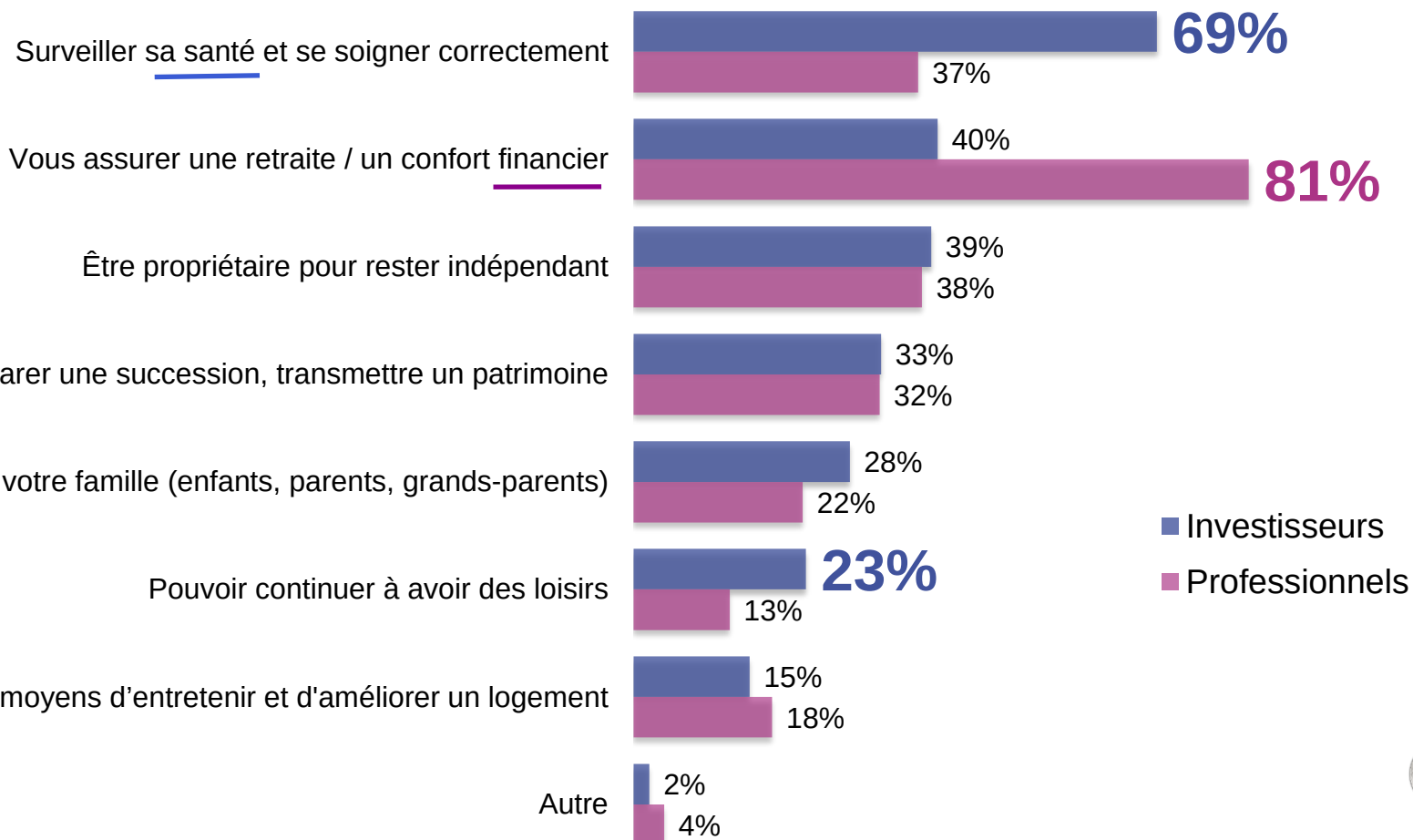
Avoir les moyens d'entretenir et d'améliorer un logement

Autre



PROFESSIONNELS CGPI

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



#ACCOMPAGNEMENTS SUR LA DÉPENDANCE

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

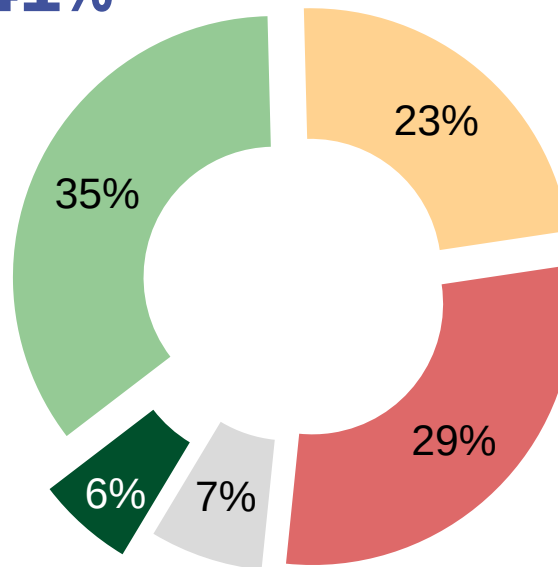
■ Oui plutôt, mais plus tard

■ Non plutôt pas

■ Non pas du tout

■ Ne sais pas

41%

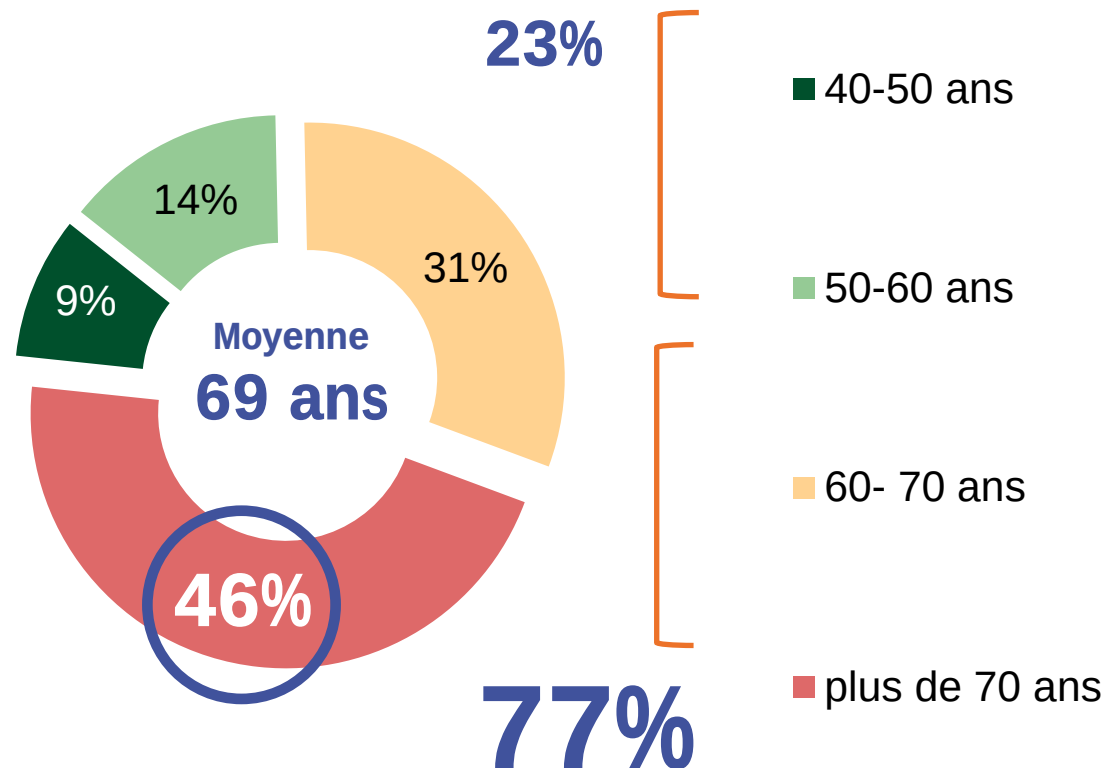


60% parmi les 65 ans et +
55% retraités
45% revenu < 42K€

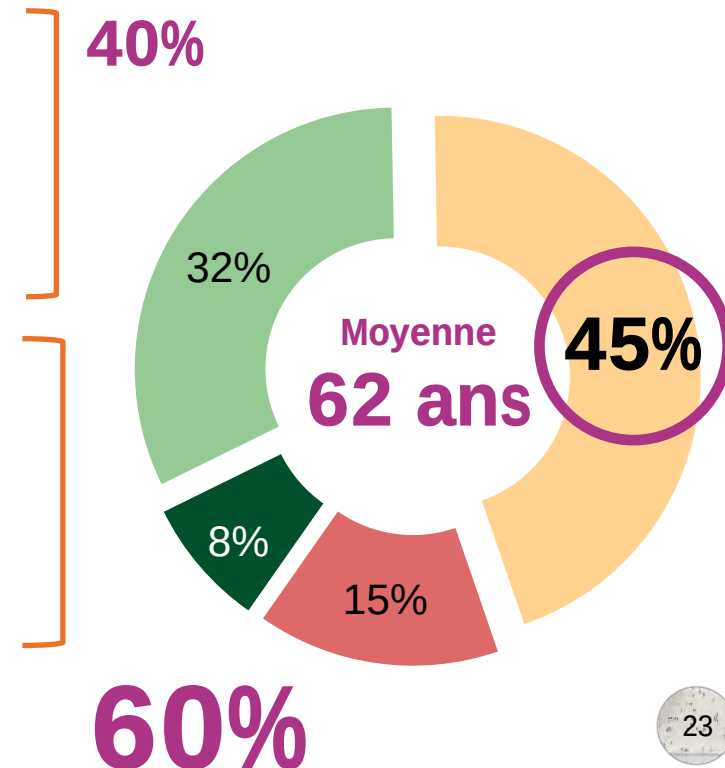
52%

**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» ?



#VISION DES DERNIÈRES ANNÉES DE VIE

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



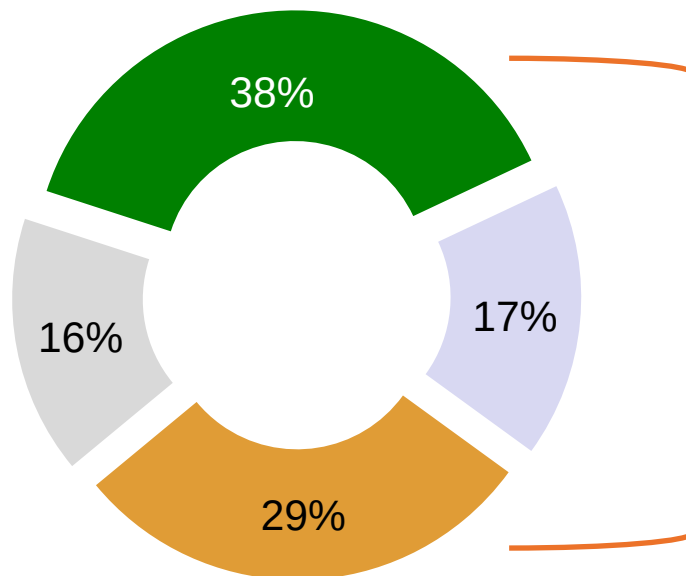
INVESTISSEURS

■ Mieux

■ Pareil

■ Moins bien

■ Ne sais pas



SOLDE

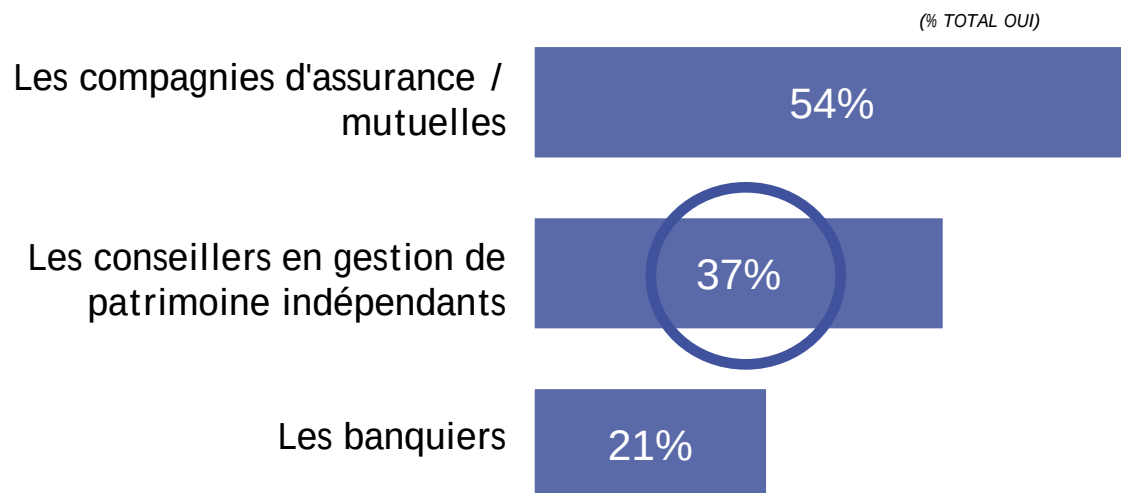
"% mieux - % moins"

= +9%

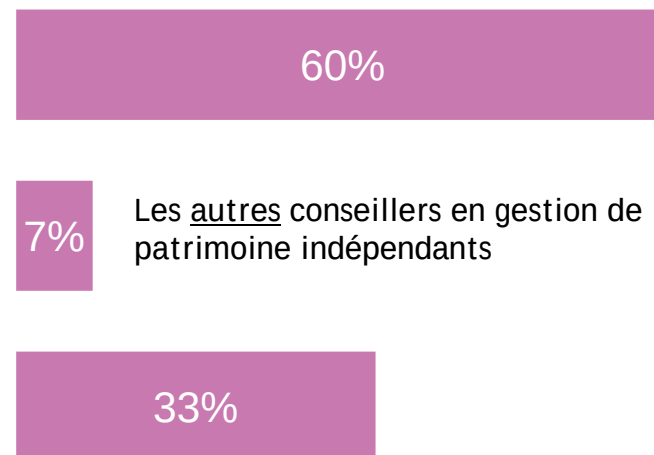
↓
+20% parmi les 65 ans+
+23% retraités
+15% revenus > 36 K€

**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 ?



#ATTENTES DES POUVOIRS PUBLICS



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%



#INTÉRÊTS POUR UN LIVRET A ARGENTÉ



INVESTISSEURS

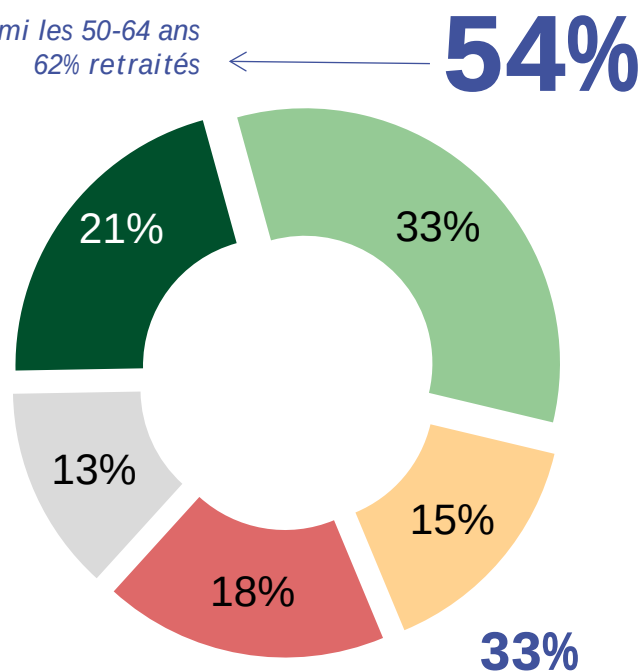
Seriez-vous intéressé(e) par la création d'un Livret Argenté (sorte de livret A pour les plus de 60 ans) ?



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) ?

63% parmi les 50-64 ans
62% retraités



■ Oui, certainement

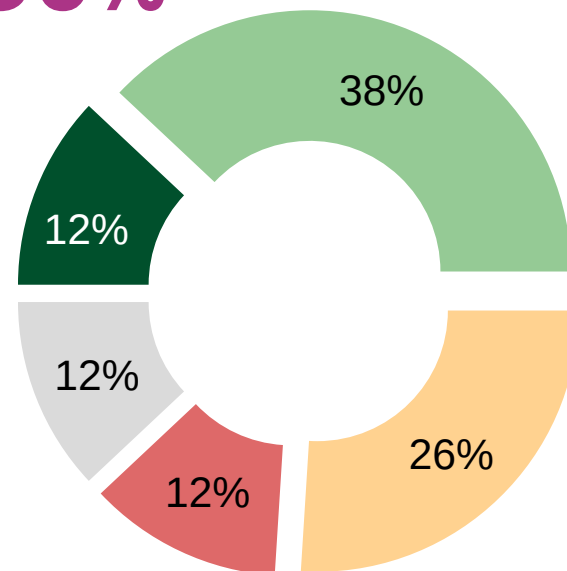
■ Oui, probablement

■ Non, probablement pas

■ Non, certainement pas

■ Ne sais pas

50%



38%

think
● institut

#3 SYNTHÈSE



25-26 septembre 2014
Centre de Congrès de Lyon

#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 **concurrencé 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

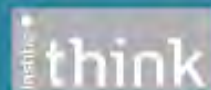
Blandine FISCHER

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

patrimonia

la Conférence annuelle des
professionnels du Patrimoine