



Juin 2021

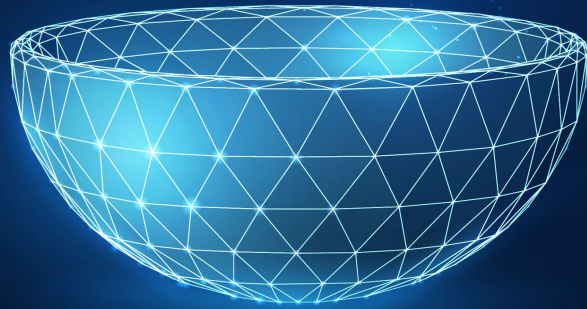
Regards des épargnants sur l'épargne digitale et sur ses potentialités de développement

(Conférence de presse du 7 juillet)





AGENDA: Une étude en huit parties...



* Sections publiées en septembre 2021

01

Objectifs et
méthodologie



02

Contexte de l'étude



03

Synthèse des résultats



04

Perception des épargnants
sur l'épargne digitale



05

Panorama des acteurs de
l'épargne digitale*



06

Paroles de Conseillers –
entrepreneurs*



07

Portrait-robot de la
plateforme d'épargne
digitale de demain*



08

Conclusion et visions
d'Amplegest et de Spirica





Objectifs et méthodologie.

Les réponses recherchées



Mesurer l'appétence des différentes classes d'épargnants français à l'utilisation de plateformes d'épargne digitale



Mesurer les avantages ressentis des épargnants pour ces solutions, **identifier les freins** à leur développement et qualifier les améliorations envisageables



Évaluer le taux de conversion du capital confiance des épargnants dans ces plateformes en investissements réalisés



Évaluer les impacts du contexte 2020 sur le recours à ces plateformes:

- Impact du choc exogène COVID
- Impact de l'émergence des produits d'épargne - retraite
- Retour sur l'investissement boursier des épargnants
- et typologie des enveloppes privilégiées



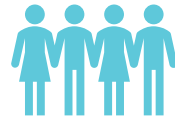
Identifier le profil des épargnants les plus à même de choisir ce type de solutions pour leur épargne, **identifier les incontournables** (parcours clients dématérialisé, modules pédagogiques, outils de simulation d'allocation et probabilité d'atteinte des résultats, chatbot conseiller actif, gestion des arbitrages facilitée, reporting...) que les épargnants souhaitent voir sur une plateforme, etc.



Etude OpinionWay



1040 personnes interrogées issues du Panel **OpinionWay** possédant **une assurance vie, un PEA ou un compte titres, et/ou ayant une épargne de plus de 10 000 euros**



Echantillon de personnes:

- représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus,
- constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



Interrogation via un **questionnaire autoadministré en ligne** sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview).
(Application des procédures et règles de la norme ISO 20252).

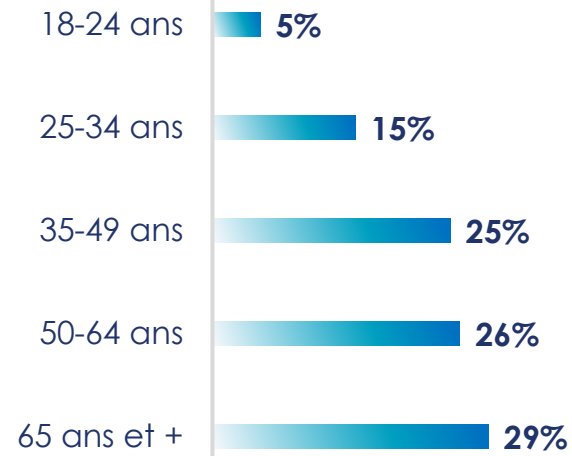


Réalisation des entretiens du **12 au 19 mai 2021**

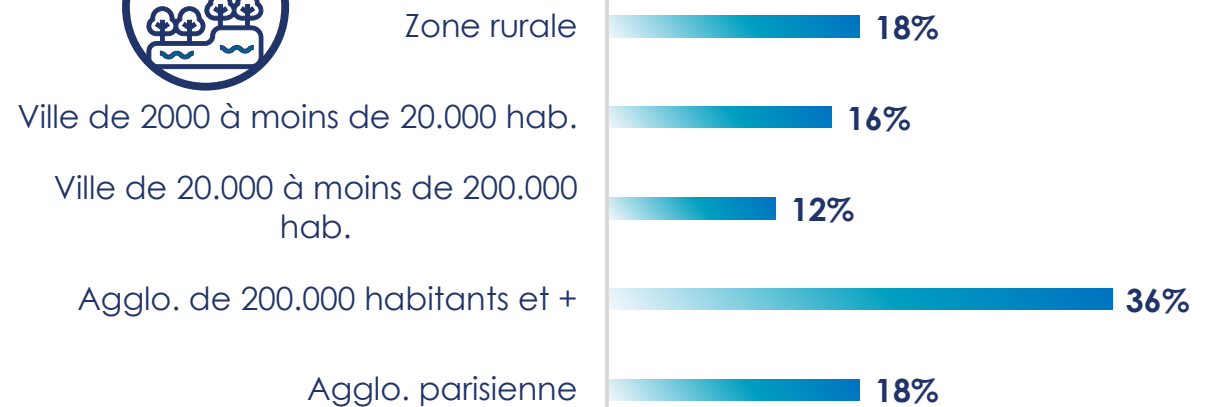
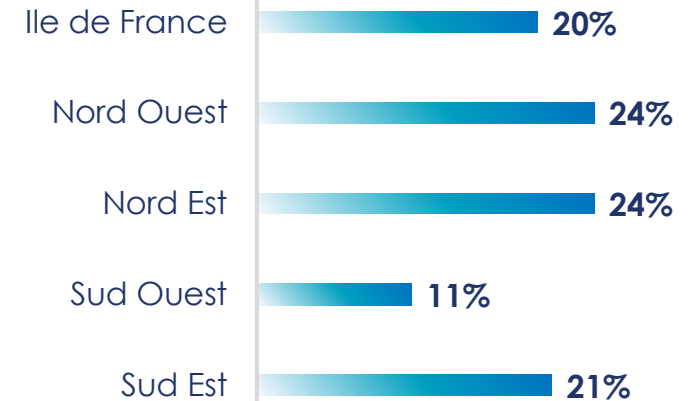




Profil des épargnants sondés



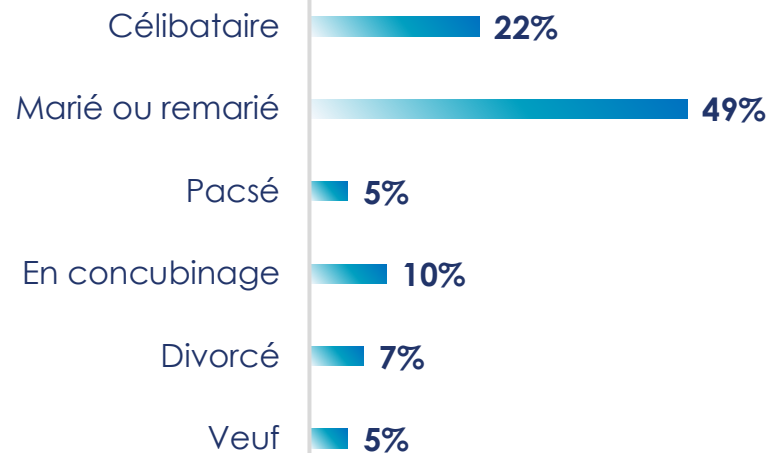
Sexe & Age



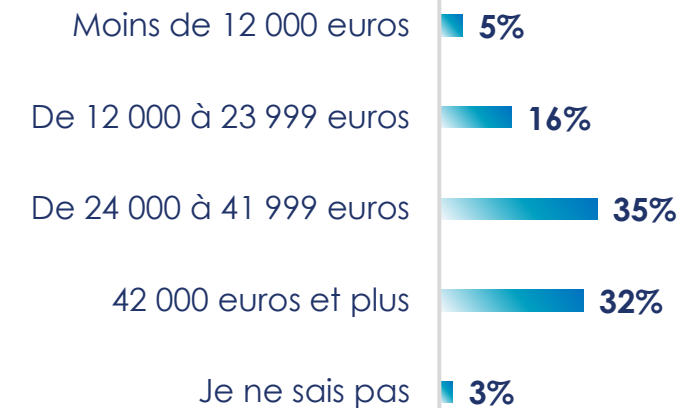
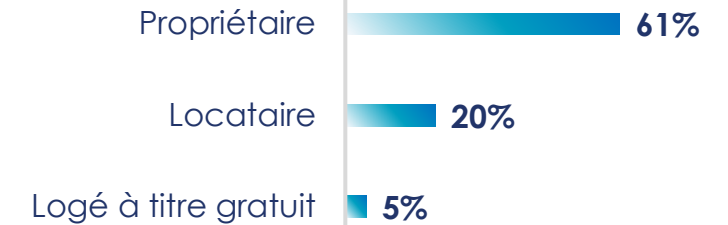
Localisation



Profil des épargnants sondés



Catégorie sociale & salariale

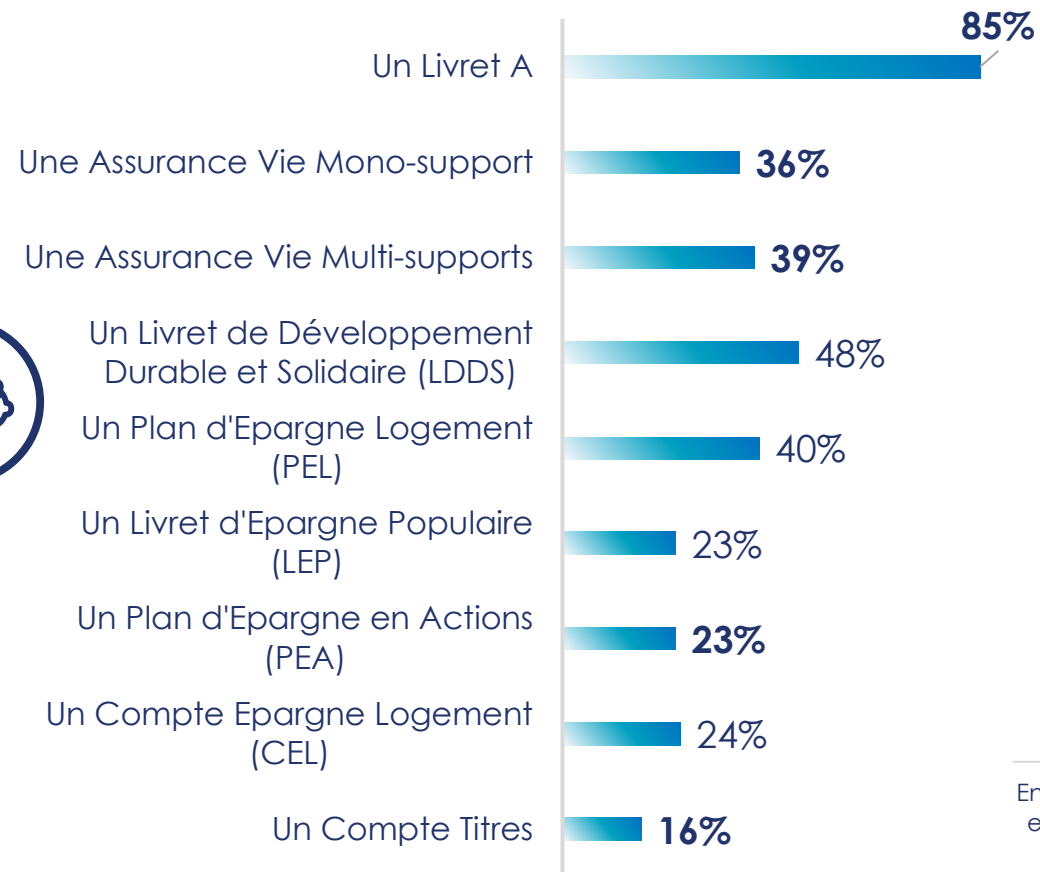


Revenus

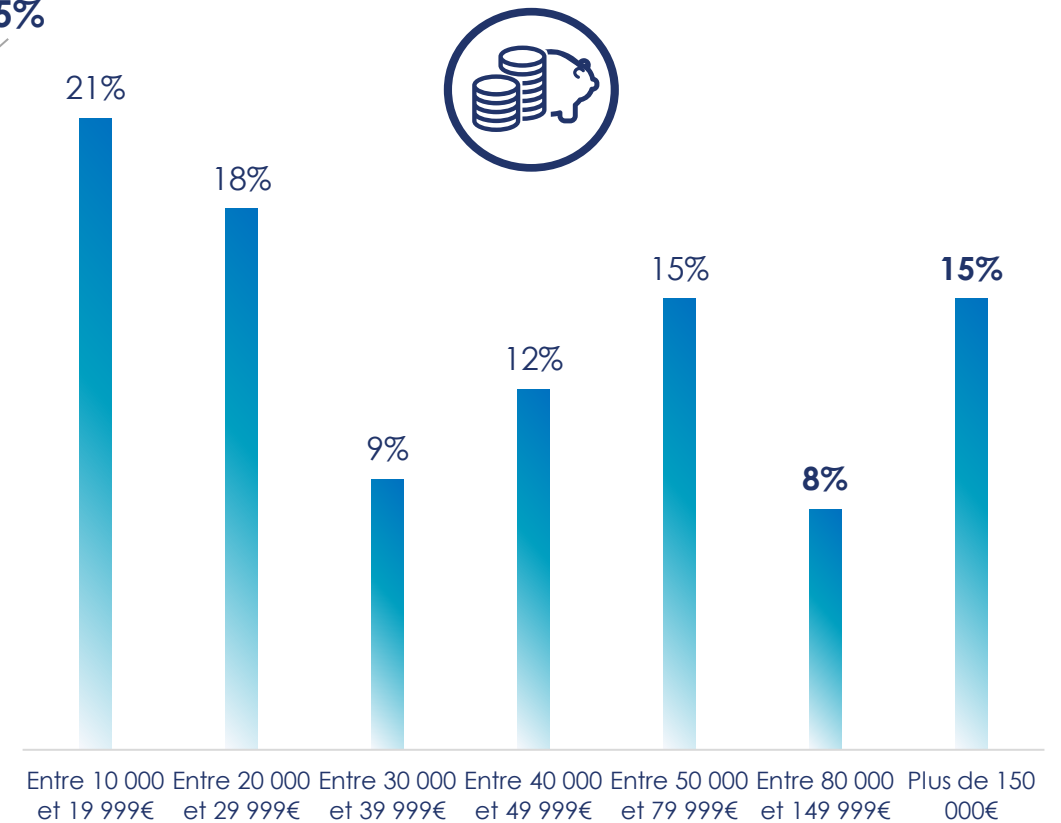




Profil des épargnants sondés



Les véhicules d'épargne du panel



La répartition du panel selon le montant de leur épargne





Contexte de
l'étude.



De l'intérêt de l'étude

Spécialiste de la gestion d'actifs haut de gamme tournée vers les entrepreneurs, nous accompagnons nos familles sur la durée et souvent sur plusieurs générations, j'ai été frappé à titre personnel l'année dernière par mon incapacité à répondre à des questions simples posés par mes propres enfants qui me demandaient que faire des 20 000€ et ou 40 000€ qu'ils avaient sur leurs comptes en banques... génération du digital, débrouillarde, je ne pensais pas qu'ils pouvaient être dans un tel désert ou brouillard, tant pour moi professionnel de la finance l'offre financière me paraissait abondante.

Né à l'époque des agences bancaires toutes puissantes, j'ai vu apparaître les conseillers en gestion de patrimoine, les clients butineurs de produits et infidèles, la multi-bancarisation, naitre en 2000 les premiers modèles de banques en ligne qui ont agité les marchés car ils parlaient prix ou performance : Boursorama et ING direct avec des moyens colossaux, ensuite Google puis Amazon sont venus disruptés tous les marchés, le digital

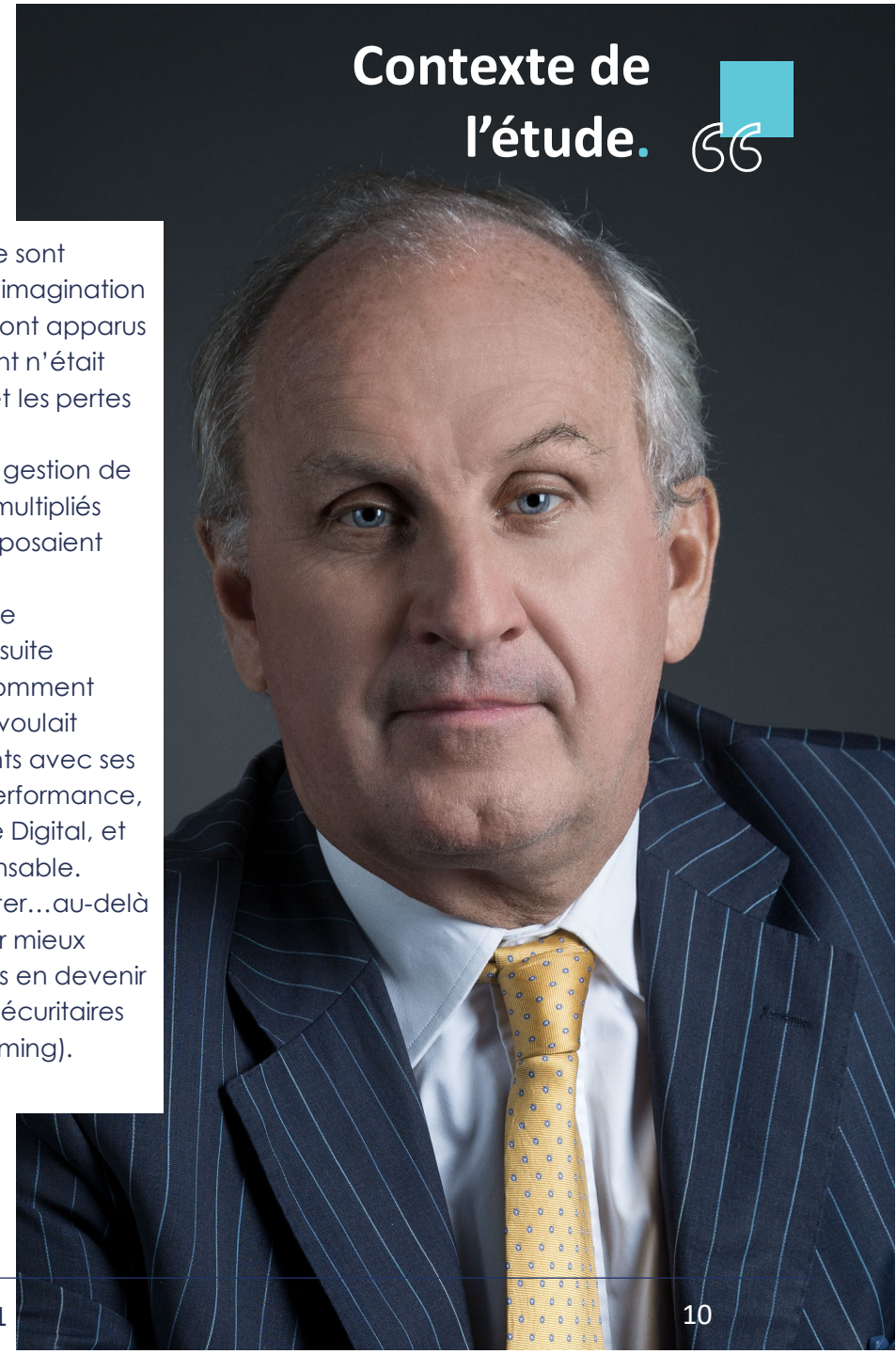
s'est installé, les plateformes en ligne se sont multipliés, les banques ont redoublé d'imagination et de moyens, des nouveaux acteurs sont apparus comme Orange Bank mais l'épargnant n'était pas aux rendez-vous, même acheté, et les pertes s'accumulaient...

Dans cette agitation, les conseillers en gestion de patrimoine, sans trop de bruit, se sont multipliés car ils parlaient offre de service et proposaient de la proximité.

Aussi quand Insight AM m'a proposé de m'associer à cette étude, j'ai tout de suite accepté car j'étais intéressé de voir comment l'épargnant de 2021 jeune ou mature voulait réconcilier tous ces mondes concurrents avec ses obsessions de sécurité mais aussi de performance, de conseil sans prix, de désir de sphère Digital, et d'aller vers une finance verte et responsable. Notre intérêt est d'apprendre, d'écouter... au-delà des bourdonnements de marché, pour mieux conseiller les générations d'épargnants en devenir (devant arbitrer entre investissements sécuritaires hérités de leurs parents et plaisir du gaming).

Arnaud de Langautier
Président d'AMPEGEST

Contexte de
l'étude.





Un contexte d'épargne **atypique**...

Une épargne surabondante...*

Selon les statistiques de la Banque de France, les ménages sur-épargneraient à hauteur de 100 milliards d'euros cette année, soit 4 points de PIB. Le taux d'épargne dépasserait les 22% (à comparer aux 15 % généralement constatés), en raison de la chute de la consommation de ce printemps. Cette épargne dormirait majoritairement sur des comptes courants, largement alimentés depuis la fin mars. Compte tenu des incertitudes persistantes, le taux d'épargne ne reculerait que lentement, ne revenant à son niveau d'avant crise qu'à la mi 2021.

À fin 2020, le flux annuel de placement des ménages s'établit à 205,2 milliards, en nette augmentation par rapport aux années précédentes (129,7 milliards d'euros en 2019 et 102,2 milliards en 2018). La constitution de cette épargne financière reste orientée très majoritairement vers les actifs sous forme de produits de taux (158,5 milliards d'euros en 2020). Dans le contexte de la pandémie sanitaire et des mesures de restriction, les ménages ont accru leurs placements en numéraire et dépôts à vue (95,8 milliards d'euros en 2020 contre 48,5 milliards en 2019) et sur leurs livrets d'épargne (66,8 milliards d'euros en 2020 après 40,2 milliards en 2019). Néanmoins, les flux de

placements vers les produits de fonds propres ont eux aussi nettement augmenté (46,6 milliards d'euros en 2020, après 12,0 milliards en 2019).

et surtout mal fléchée.

Cette épargne est considérée comme une épargne de précaution, voire de non-consommation et s'investit très largement dans des produits courts à rendement réel nul ou négatif.

Les premières données (encore partielles) pour le premier trimestre 2021 reflètent une nouvelle progression des placements en numéraire et sous forme de dépôts auprès des banques (35,8 milliards d'euros après 34,1 milliards au T4), un flux net légèrement négatif pour les contrats d'assurance-vie en euros (-0,5 milliards d'euros après 3,9 milliards au T4) et une accélération des placements d'assurance-vie en unités de comptes (7,3 milliards après 4,1 milliards au T4).

Il n'en demeure pas moins que l'épargne quelque soit sa destination (Retraite, dépendance, éducation des enfants/petits enfants, création d'entreprise...) est placée majoritairement sur des enveloppes identiques courtes.

* Extrait rapport Banque de France sur l'épargne des ménages – T4 2020



233*
réponses

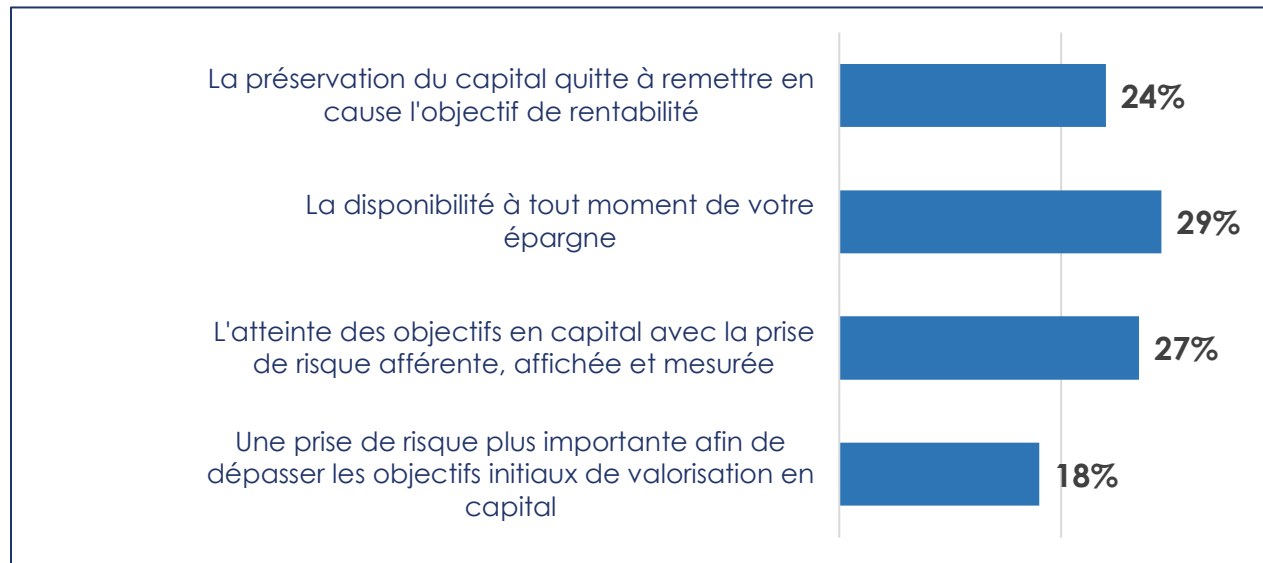


Photographie des épargnants français...

? La question :
Concernant votre épargne longue associée à un projet (retraite, éducation, dépendance...) que privilégiez-vous ?



45% des épargnants français (qui dispose d'un surcroît d'épargne) sont prêts à prendre des risques pour atteindre ou dépasser leurs objectifs de valorisation en capital



45%

* base: a dégagé un excédent d'épargne destiné à un projet sur le long terme



Un contexte d'épargne **atypique...**

Cette épargne abondante, mal fléchée se combine avec des aspects démographiques, d'éducation financière non neutres et de la montée en puissance d'une nouvelle génération d'épargnants

Une disparité générationnelle

Quatre générations sont présentes à un même moment en raison du recul de la mortalité générant une distorsion conflictuelle entre générations (liés au poids de la dette supportée par les actifs et le coût croissant de l'immobilier).

Tous les épargnants ne sont pas égaux face à l'épargne

Même si l'actif essentiel de l'épargnant français reste sa résidence principale (avec des situations très contrastées en matière de valorisation au regard de la localisation), l'épargne mobilière constitue désormais un complément indispensable à la non-dégradation sur longue période des niveaux de vie et à la gestion du risque accru de dépendance. Cependant, l'épargnant français

positionné sur des produits de taux se retrouvent largement pénalisés par le niveau historiquement bas des taux d'intérêt réels (proche de 0 alors que sur longue période, les taux réels mondiaux de long terme se situent plutôt entre 2 et 4 %). **En France, une partie faible des épargnants ont la possibilité d'accéder à une gestion conseillée.**

La montée en puissance d'une nouvelle génération d'épargnants

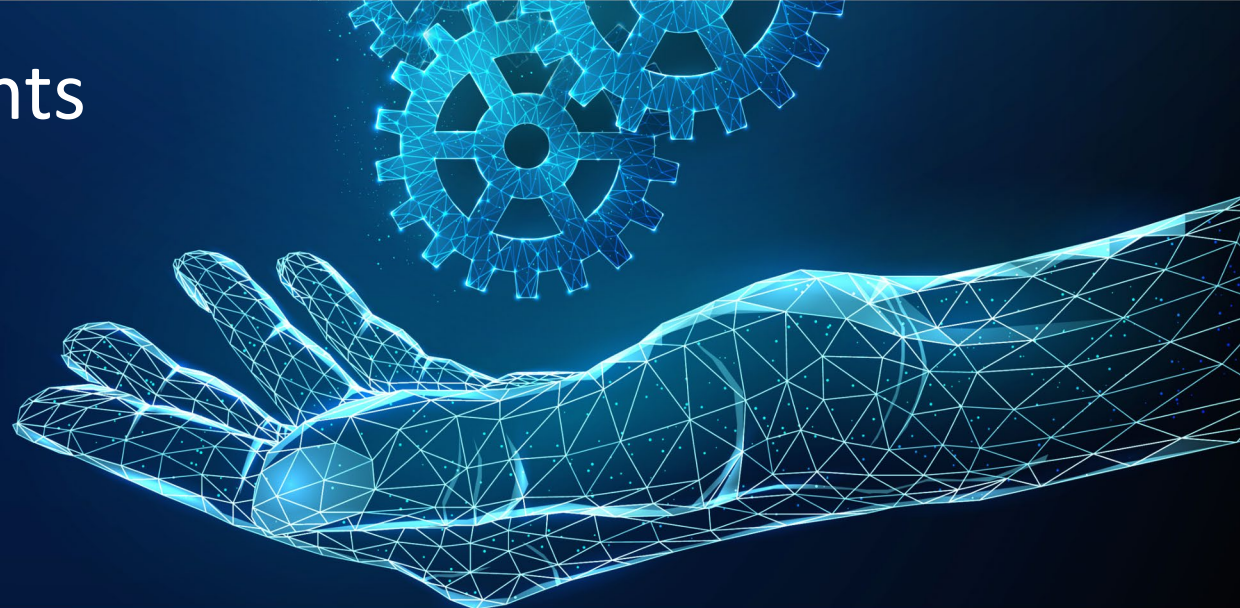
Ces plus jeunes générations (25-34 ans) se disent les plus prêtes à investir significativement sur l'épargne longue (45% destinent leur surcroît d'épargne à des projets longs versus 22% pour les épargnants et 23% vont y investir plus de 50KE versus 14 % pour l'ensemble des épargnants)



1040
réponses

Photographie des épargnants français...

? La question :
Vous disposez, à titre personnel de
quels types de véhicules
d'investissement?



Une fracture sur les taux de détention de l'épargne longue...



Epargnants

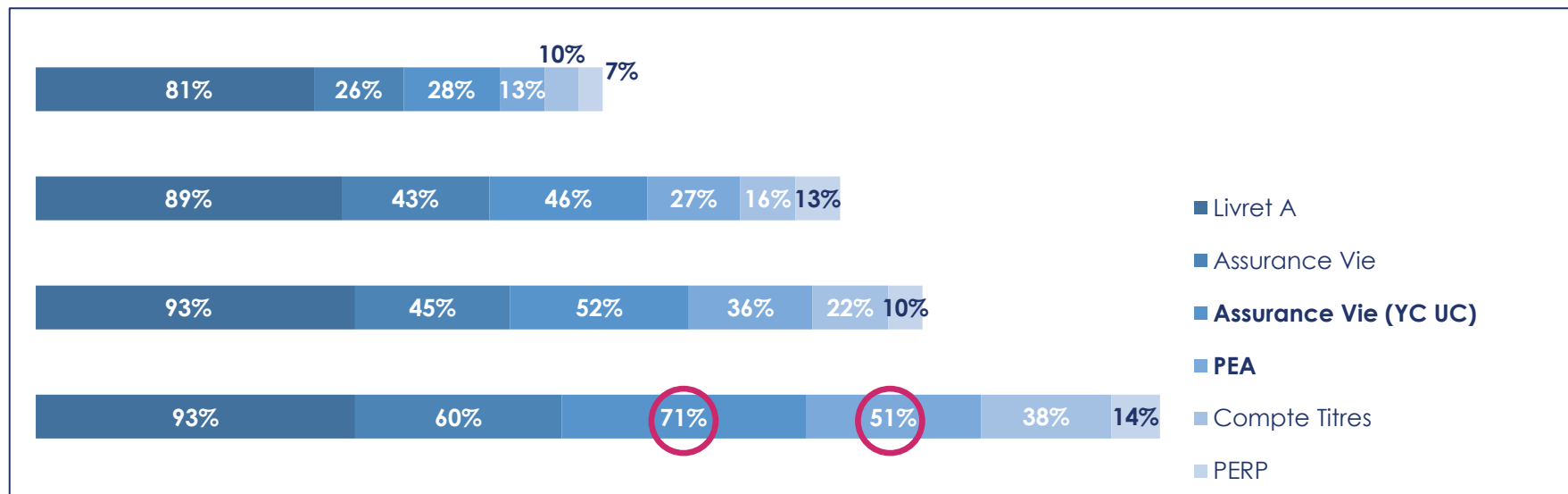
- De 10 à 50 KE




Patrimoniaux

- De 80 à 150 KE

- Plus de 150KE



Photographie des épargnants français...

 La question :

Considérez-vous que vous disposez d'une culture financière satisfaisante?

55% des épargnants français considèrent qu'ils disposent d'une culture financière satisfaisante



Ensemble des épargnants

Concepts « Culture Financière »:

- Vous êtes à l'aise avec le calcul d'intérêts simples et composés
- Vous maîtrisez la notion d'inflation
- Vous savez que si vous souhaitez améliorer le rendement de votre épargne, il vous est nécessaire d'accepter de prendre plus de risque
- Vous savez que le risque s'apprécie notamment au regard de la durée de votre placement, du niveau de diversification de votre portefeuille et de votre investissement régulier



Vous maîtrisez l'ensemble de ces concepts

15%

Vous maîtrisez la plupart de ces concepts

40%

Vous connaissez ces principes et notions mais vous ne savez pas les appliquer à la gestion de votre épargne

28%

Vous vous sentez très éloigné de ces notions

15%



Epargnants Patrimoniaux

25%

51%

17%

6%

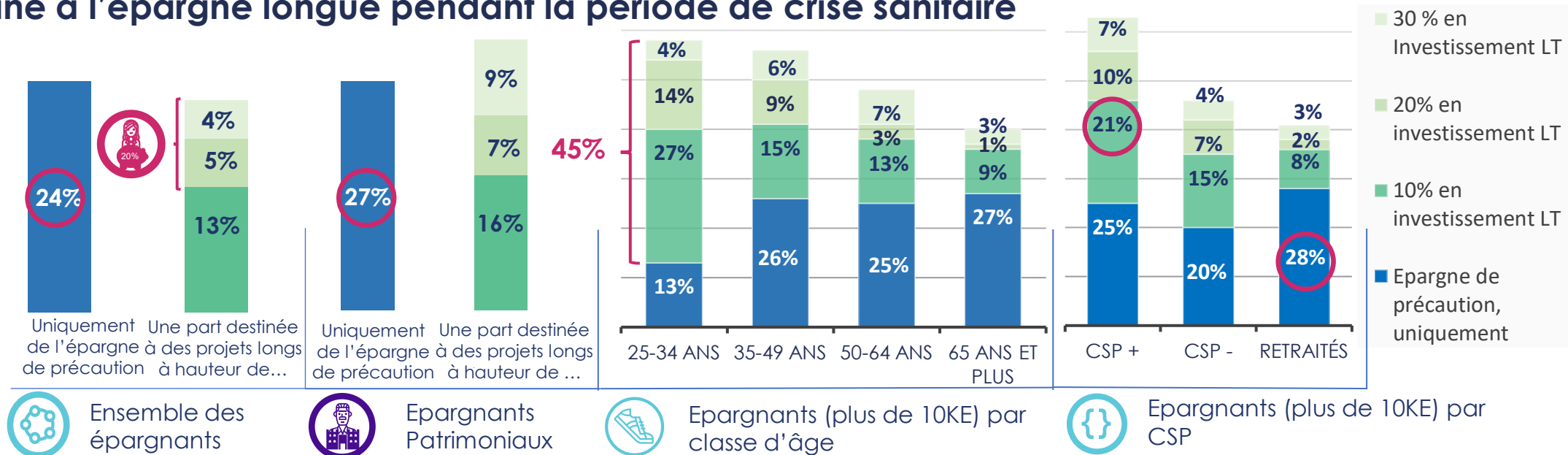
1040
réponses

Photographie des épargnants français...

La question :

Avez-vous sur 2020 dégagé un surcroît d'épargne destiné à un projet sur le long terme?

45% des épargnants âgés de 25 à 34 ans ont dégagé un excédent d'épargne destiné à l'épargne longue pendant la période de crise sanitaire



1040
réponses

Photographie des épargnants français...

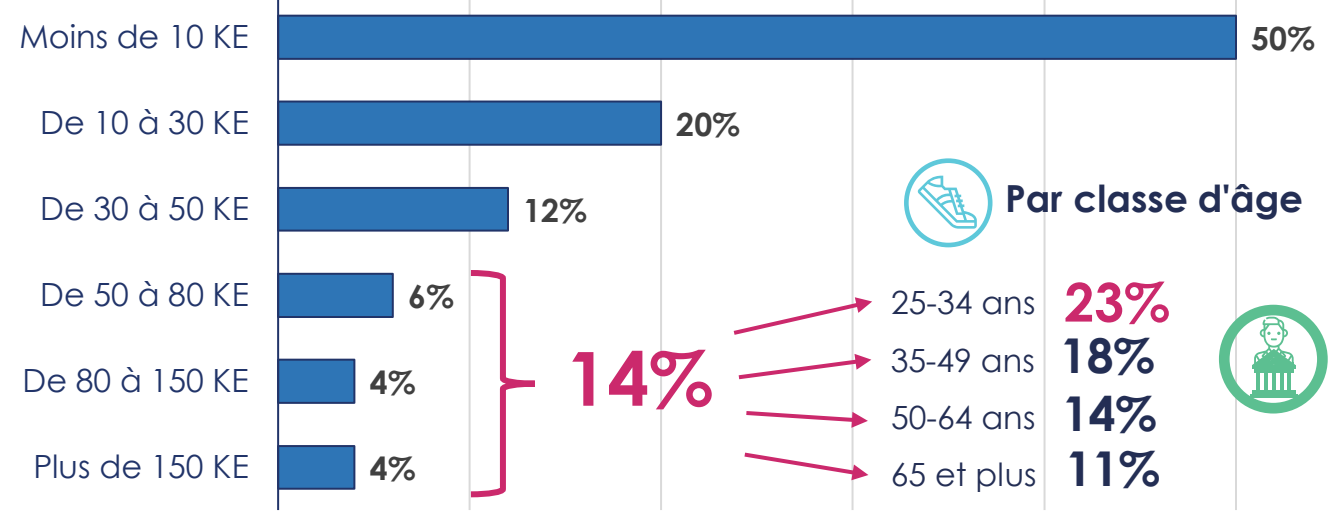
La question :

Quel montant seriez-vous prêt à investir en investissement long terme?

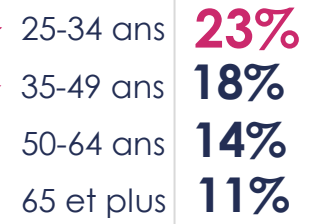
14% des épargnants français sont prêts à investir plus de 50 000 euros dans un investissement LT



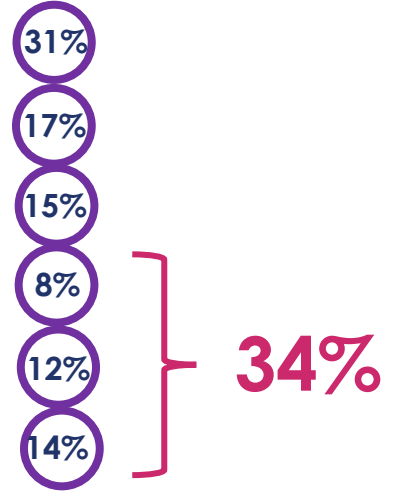
Ensemble des épargnants



Par classe d'âge



Epargnants Patrimoniaux



34%



La digitalisation comme solution...

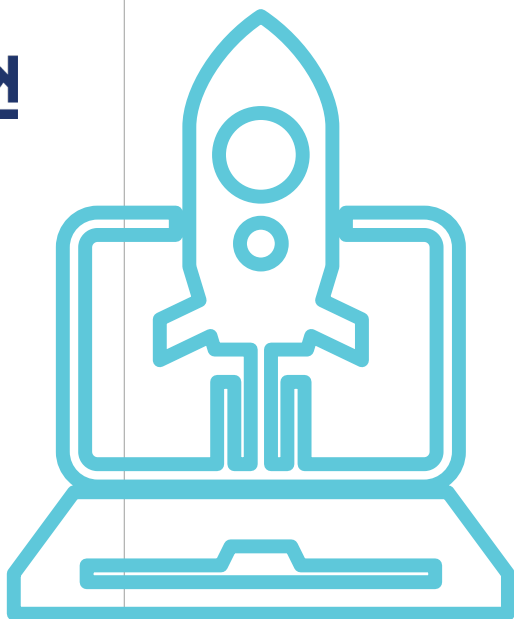
L'épargne des Français reste peu digitalisée contrairement à ce que l'on constate au sein d'autres pays développés

L'épargne: un produit peu digitalisé

La commercialisation digitale des produits financiers reste anecdotique en France comparée notamment à d'autres filières de distribution (collecte de 3% estimée pour l'assurance vie, la part du digital pour la plateforme FNAC DARTY représentait 19% des ventes en 2019) même si des initiatives en nombre se propagent et obtiennent notamment sur les enveloppes assurance-vie des succès notables. Bien évidemment, les difficultés majeures s'articulent autour d'un parcours client simplifié, d'une approche conseil personnalisée et du niveau de confiance en la prestation délivrée. Les avantages théoriques de la commercialisation digitale apparaissent déterminants notamment sur les volets formation / information, gestion des transactions et visualisation des portefeuilles mais le coût d'acquisition du client constitue un frein non négligeable à un déploiement large de ces solutions.

L'épargne conseillée pour tous

Devant la déshérence de près de 16 millions d'épargnants post – RDR (Retail Distribution Review), la FCA (Financial Conduct Authority) à Londres cherche des solutions afin d'éviter la ruine de salariés dans le cadre de leur planification financière et promeut un ensemble de propositions dont notamment des facilités d'émergence à l'initiative des IFA de solutions digitales de parcours clients.





Un marché en mouvement...

L'année 2020 a été marquée par de nouvelles initiatives :

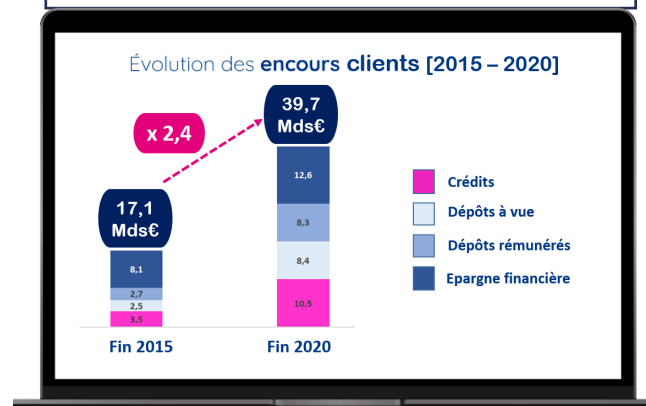
meilleurtaux.com

Meilleurtaux.com double son activité d'épargne en achetant mes-placements.fr

Mes-placements.fr gère un encours d'épargne d'environ 1,4 milliard d'euros, légèrement plus que le milliard de Meilleurplacement.com, l'activité épargne de Meilleurtaux.com développée en 2019 avec l'acquisition de MonFinancier. « Malgré un contexte de taux compliqué pour l'assurance vie, Meilleurplacement.com et Mesplacements.fr ont collecté en 2020, en cumulé, 400 millions d'euros en brut et 300 millions en net », indique Guillaume Autier.

Boursorama

De nouvelles ambitions après une progression de plus des 50% des encours en épargne financière



PRIMONIAL

Primonial acquiert Netinvestissement

Primonial a annoncé mercredi 13 janvier l'acquisition de Netinvestissement, une marketplace (place de marché) française de solutions de placements. "Avec Netinvestissement, Primonial entend contribuer à l'émergence de nouvelles solutions centrées sur les nouvelles attentes des épargnants en matière d'investissement et d'épargne, grâce à une approche couvrant l'intégralité du parcours client, de l'information à la souscription jusqu'au conseil", explique le groupe dans un communiqué, précisant que l'émergence de nouveaux modes de consommation accélérée par la crise sanitaire, l'a convaincu de l'intérêt de cette opération.

raisin.

Raisin et Deposit Solutions ouvrent la voie des grandes fusions entre fintechs

Les fintechs Deposit Solutions et Raisin, spécialisées dans l'épargne, ont annoncé vendredi leur fusion sous une nouvelle entité, baptisée Raisin DS. Le projet, présenté comme un « mariage entre égaux » par les deux groupes, vise à marier le positionnement professionnel (BtoB) de Deposit Solutions avec l'approche vers les particuliers (BtoC) de Raisin. Le nouveau groupe fusionné revendique 550.000 clients, 400 partenaires bancaires et compte plus de 20 milliards d'euros de dépôts.

GRUPE APICIL

Advize va travailler à améliorer le parcours digital des clients distributeurs d'Apicil

La fintech Advize et le groupe de protection sociale Apicil ont annoncé leur collaboration dans le cadre de la digitalisation des parcours clients et de leurs clients distributeurs (cabinets de conseil en gestion de patrimoine, courtiers en assurance, banques, fintechs, etc).

FundShop

Un groupement de CGP spécialisé dans la digitalisation voit le jour

Le robo advisor Fundshop élargit sa palette de services avec la création d'un tableau de bord pour conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Son nouvel outil, SmartInvest, est une solution digitale qui englobe l'entrée en relation client et l'automatisation des opérations avec les fournisseurs de produits, ainsi que, bien évidemment, la construction de portefeuille.

The background of the slide is a complex network diagram. It features a dense web of thin, light blue lines connecting various nodes. The nodes are represented by small, faint blue dots. The overall effect is a sense of interconnectedness and data flow, typical of a network or graph visualization.

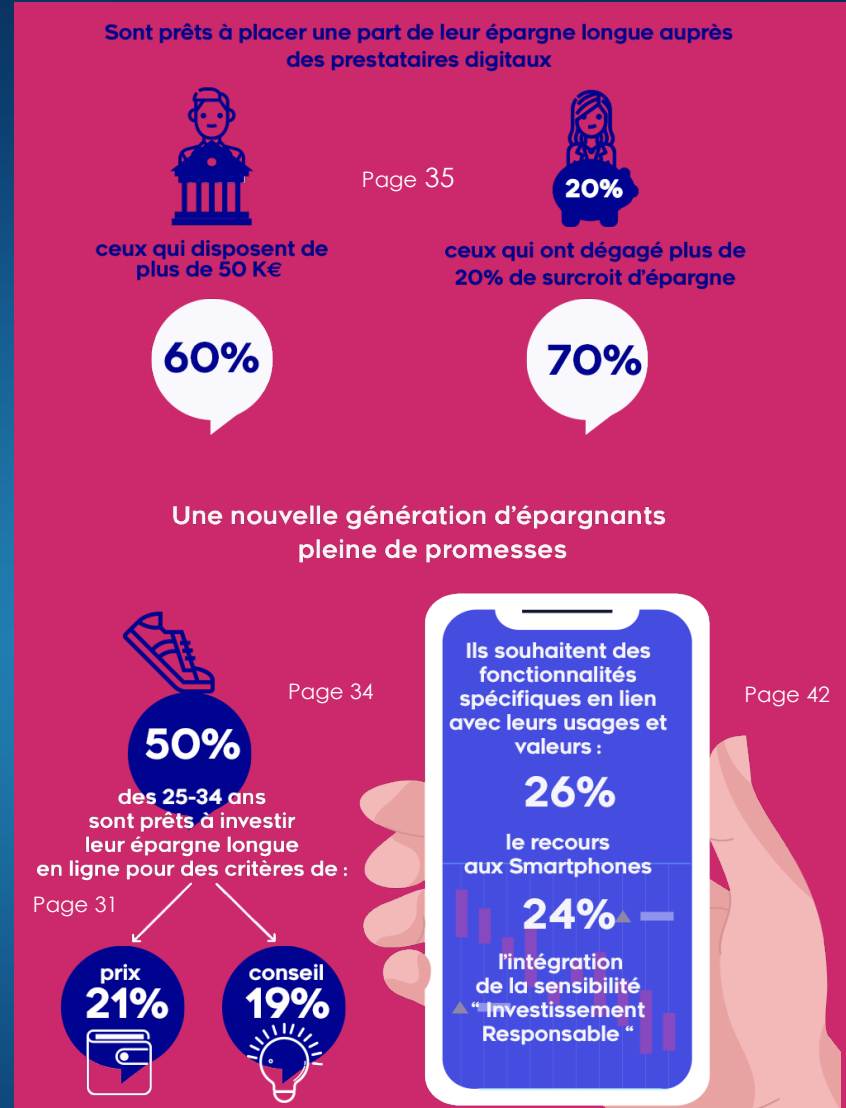
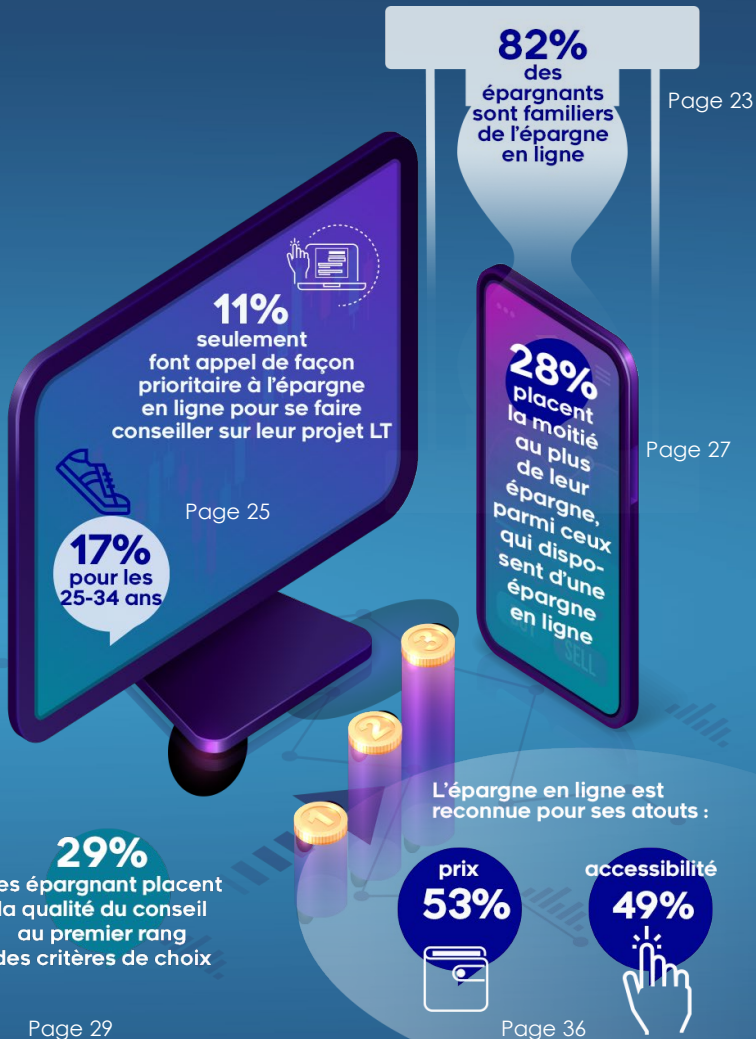
Synthèse de l'étude .

DE L'ACCESSOIRE À L'ESSENTIEL

A ce stade, l'épargne digitale n'est utilisée globalement qu'en complément à d'autres réseaux mais...

elle bénéficie d'une première notoriété et d'atouts avérés

Pour asseoir son développement, des améliorations différenciantes sont nécessaires





Perception des épargnants sur l'épargne digitale.

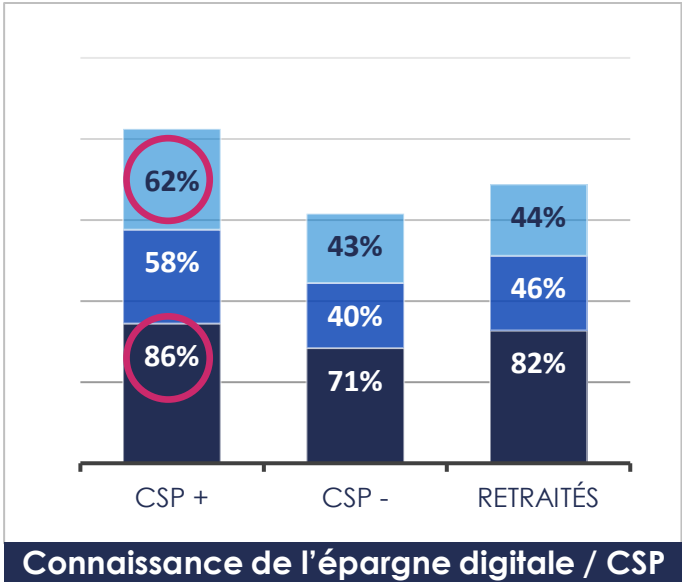
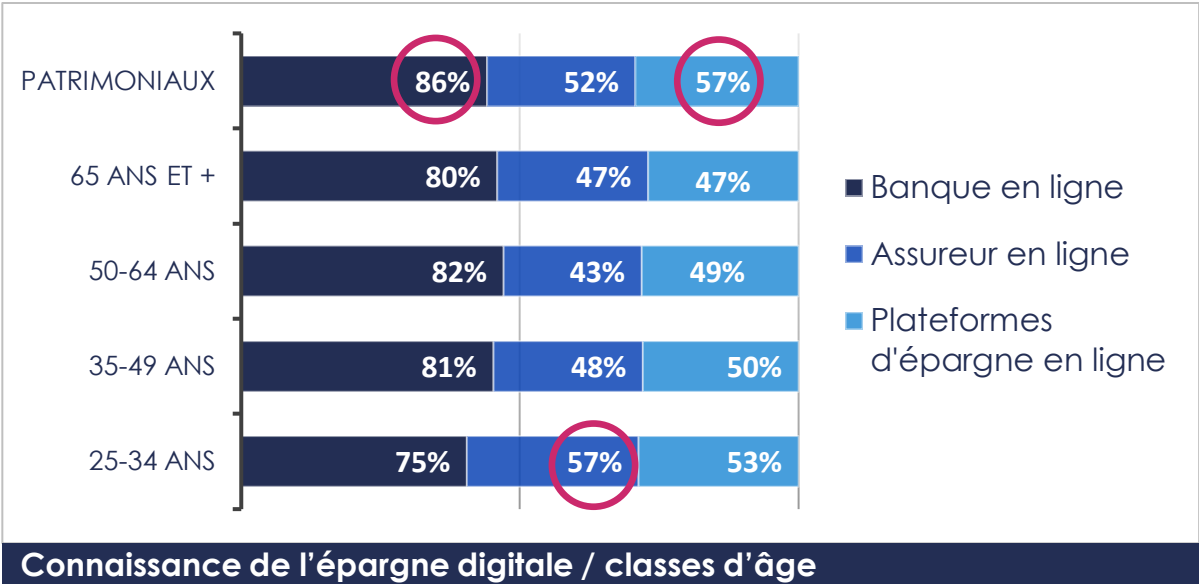


1040
réponses

? La question

Êtes vous **familier** avec l'épargne digitale?

82% des épargnants français se disent familiers avec l'épargne digitale



Commentaire: Les épargnants sondés (10KE d'épargne) disposent d'une bonne connaissance des prestataires digitaux. Cela est notamment lié à l'existence des banques en ligne qui pour certaines ont déployé des offres d'enveloppes d'épargne. Les pures plateformes d'épargne en ligne et d'assurance ont une notoriété plus faible, mais globalement les taux de reconnaissance sont élevés.



1040
réponses

La question

Êtes vous **familier** avec l'épargne digitale?

Appétences des
épargnants.



Des taux de notoriété sur
les plateformes d'épargne
en ligne qui méritent
d'être améliorés

Ceux qui sont prêts à investir plus
de 50KE dans de l'épargne LT



Seuls **19%** connaissent
et utilisent les pures
plateformes d'épargne en ligne

Ceux qui ont dégagé plus
de 20% de surcroît leur
épargne



Seuls **20%** connaissent et
utilisent les pures plateformes
d'épargne en ligne

Ceux qui disposent
d'une culture financière



Seuls **13%** connaissent
et utilisent les pures
plateformes d'épargne
en ligne

La question

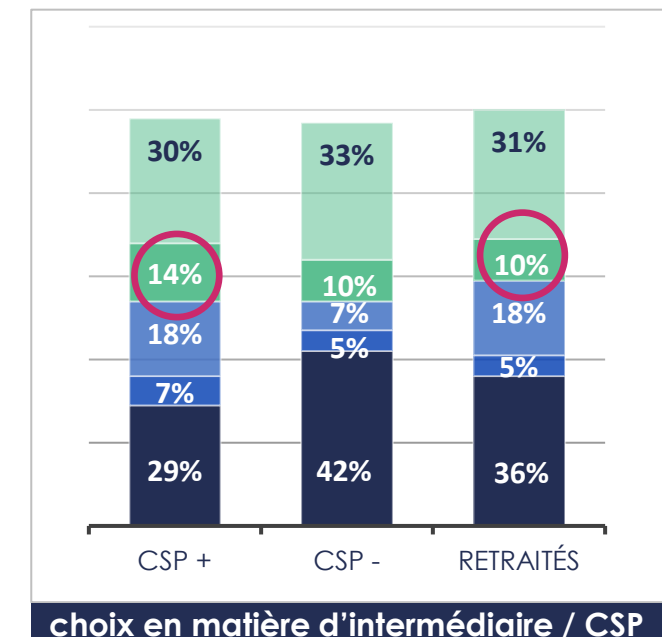
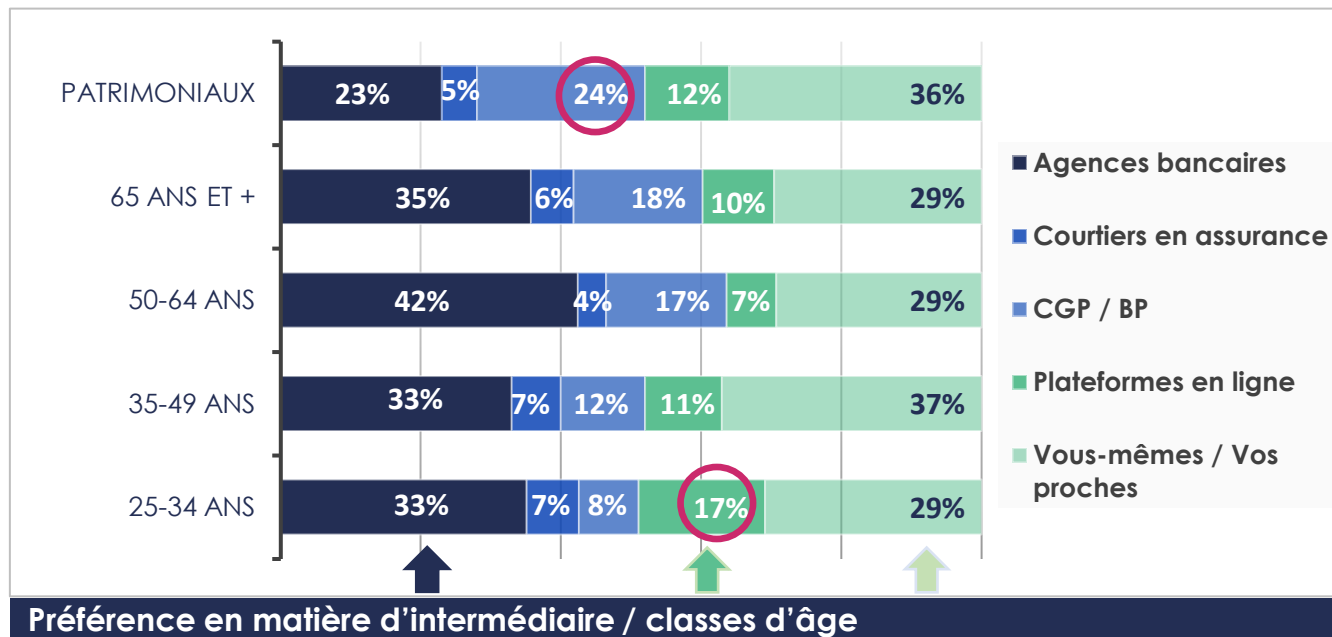
Appétences des
épargnants.



1040
réponses

A qui faites-vous appel de façon **prioritaire** (premier choix) aujourd'hui pour vous conseiller en matière d'épargne longue?

Si **31%** des épargnants s'en remettent qu'à eux-mêmes (ou leurs proches) pour gérer leur patrimoine, **17%** des 25-34 ans ont été séduits par les prestataires en ligne (vs **11%** globalement)



Commentaire: Si l'agence bancaire conserve une place de choix comme conseiller en épargne, son influence s'étiolle fortement au profit des conseillers experts en patrimoine pour les épargnants patrimoniaux. **A noter, pour les 25-34 ans, l'entrée en force des plateformes digitales (notamment grâce au succès des banques en ligne sur cette classe d'âge 8%).** Si globalement, les plateformes en ligne ont une place accessoire (11%), le choix de l'épargne en ligne ne constitue pas une réelle fracture entre classes d'âge (sauf pour les 25-34), même pour les Retraités. A noter que le choix de la plateforme obtient des scores élogieux chez les chefs d'entreprises (30%) et professeurs (27%) et que le recours à soi-même est particulièrement conséquent chez les instituteurs (57%) et les artisans (55%).

1040
réponses

La question

Appétences des
épargnants.

A qui faites-vous appel de façon **prioritaire** (premier choix) aujourd'hui pour vous conseiller en matière d'épargne longue?



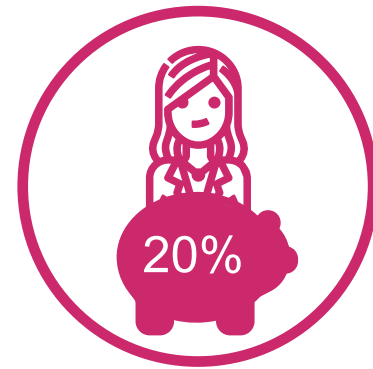
Un match serré entre réseaux traditionnels et plateformes en ligne pour investir les excédents d'épargne post-COVID

Ceux qui sont prêts à investir plus de 50KE dans de l'épargne LT



Deux mondes s'opposent: un match serré entre agences bancaires **(21%)** et plateformes en ligne **(20%)** pour conseiller les épargnants

Ceux qui ont dégagé plus de 20% de surcroît leur épargne



Constat similaire **(22% vs 19%)**

Ceux qui disposent d'une culture financière



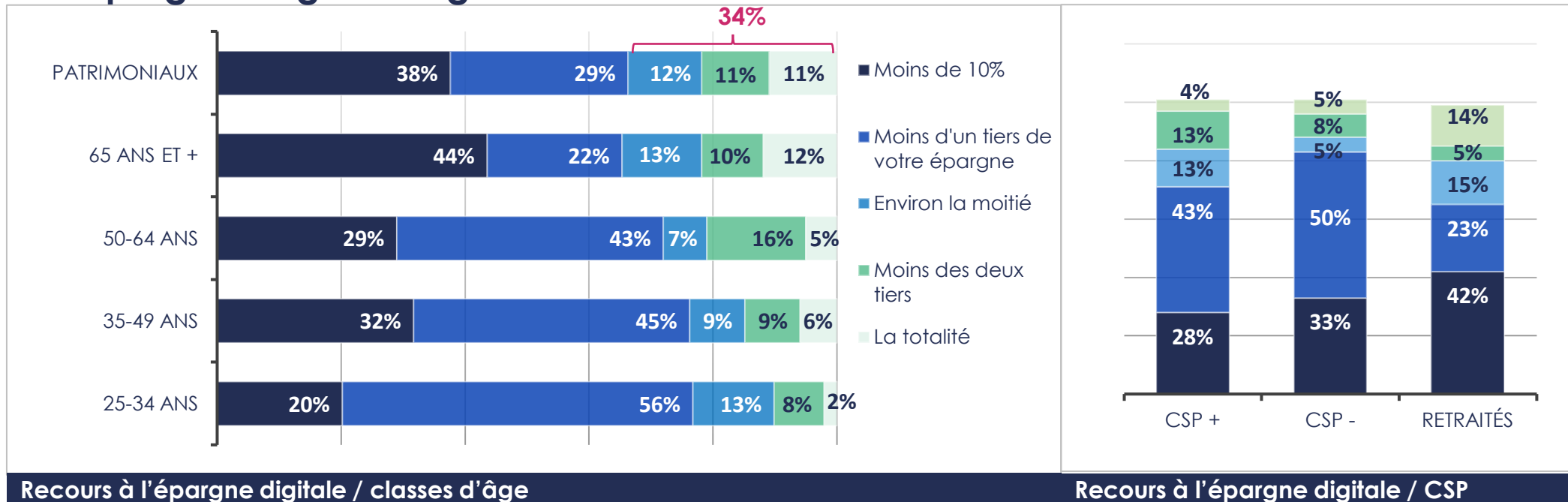
37% se font confiance (ou à leurs proches) pour gérer leur patrimoine

263*
réponses

La question

Si vous disposez d'une épargne en ligne, quelle part représente-t-elle sur le total de votre épargne longue?

L'épargne en ligne reste un intermédiaire encore accessoire
 Parmi ceux qui disposent d'une épargne en ligne, seuls **28%** placent plus de 50% de leur épargne longue en ligne



Commentaire: Près de 30% des utilisateurs des acteurs en ligne y placent plus de la moitié de leurs encours en épargne longue (18% pour les CSP -). Les Patrimoniaux (34%) et les plus de 65 ans (35%) recourent à ces prestataires au delà de la moyenne (28%).

* Dispose d'une épargne en ligne

263*
réponses

La question

Appétences des
épargnants.



Si vous disposez d'une épargne en ligne, quelle **part** représente-t-elle sur le total de votre épargne longue?

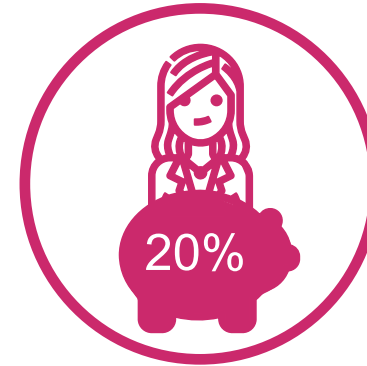
Même si l'épargne en ligne reste un intermédiaire encore accessoire, certains profils d'épargnants s'y intéressent grandement

Ceux qui sont prêts à investir plus de 50KE dans de l'épargne LT



38% disposent de la moitié ou plus de leurs investissements sur une plateforme en ligne (moyenne: 25%)

Ceux qui ont dégagé plus de 20% de surcroît leur épargne



28% disposent de la moitié ou plus de leurs investissements sur une plateforme en ligne (moyenne: 25%)

Ceux qui disposent d'une culture financière



32% disposent de la moitié ou plus de leurs investissements sur une plateforme en ligne (moyenne: 25%)

* Dispose d'une épargne en ligne



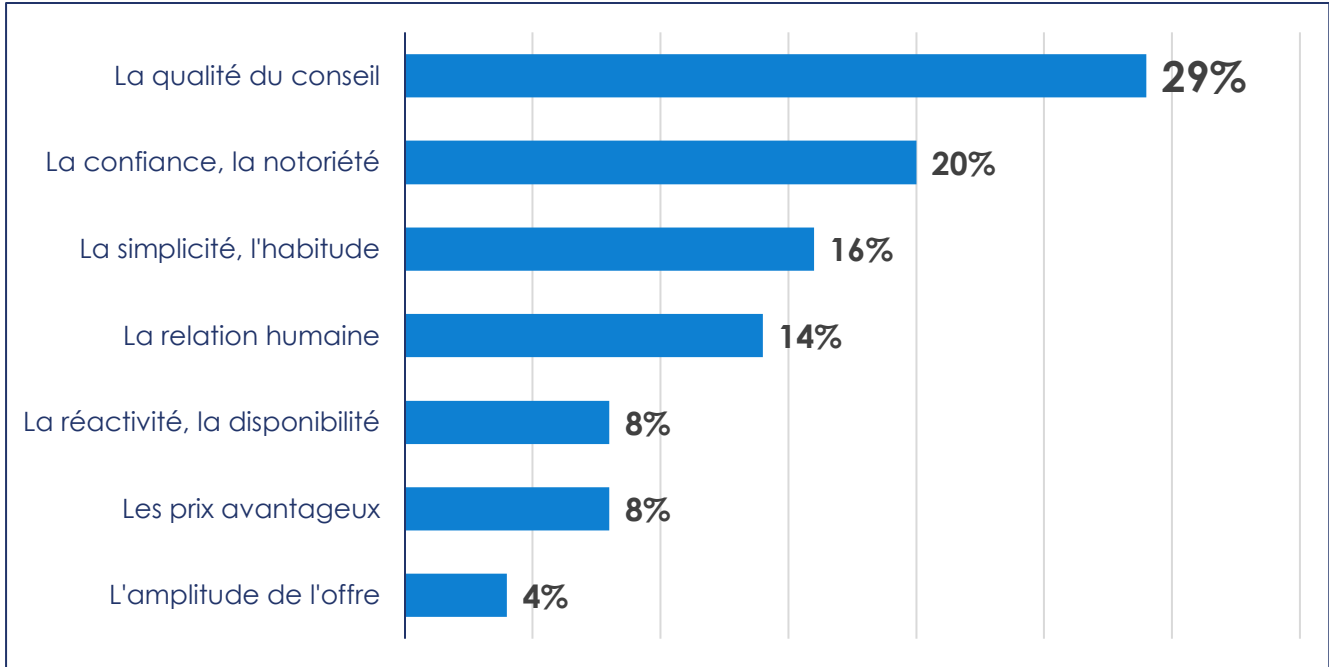
895*
réponses

La question

Quelles sont pour vous les **raisons** de faire appel à votre fournisseur privilégié en matière d'épargne longue?

29% des épargnants privilégient le critère « qualité du conseil » pour le choix de leur intermédiaire financier

Ensemble des épargnants



Epargnants Patrimoniaux



* Dispose d'une épargne longue

895*
réponses

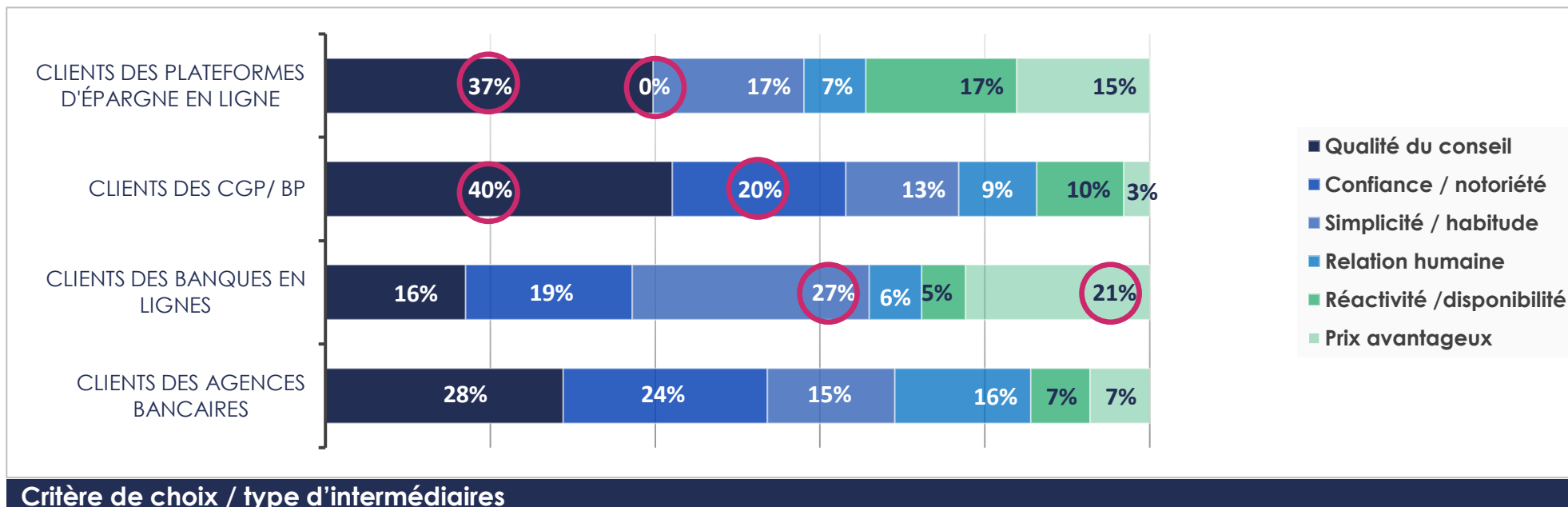
La question

Quelles sont, pour vous, les raisons de faire appel à votre fournisseur privilégié en matière d'épargne longue?

Appétences des épargnants.



Des visions différenciées de la prestation de service



Commentaire: Beaucoup d'évidences ou de confirmations dans cette analyse croisée. Sur la qualité du conseil, bien évidemment, les experts du patrimoine sont primés avec un large écart. Sur le critère « Confiance /notoriété », le constat est fait sur le déficit des plateformes d'épargne en ligne. Concernant les banques en lignes sont mises en exergue leurs qualités de pragmatisme et de cout faible.

* Dispose d'une épargne longue

895*
réponses

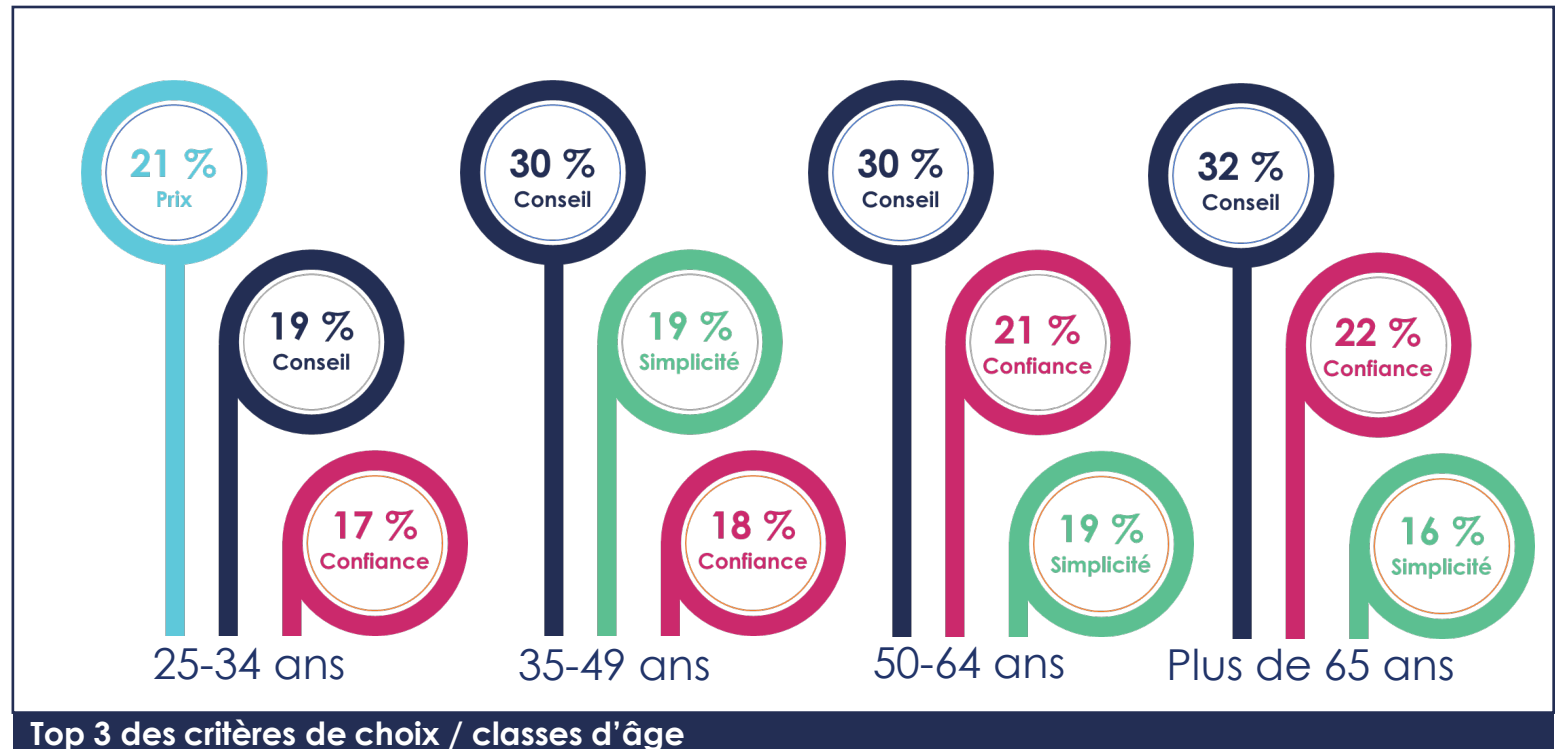
La question

Quelles sont pour vous les **raisons** de faire appel à votre fournisseur privilégié en matière d'épargne longue?

Appétences des épargnants.



La classe d'âge 25-34 ans met seule en avant le prix devant un critère prédominant qu'est le conseil. Des avis beaucoup moins tranchés pour les plus jeunes.



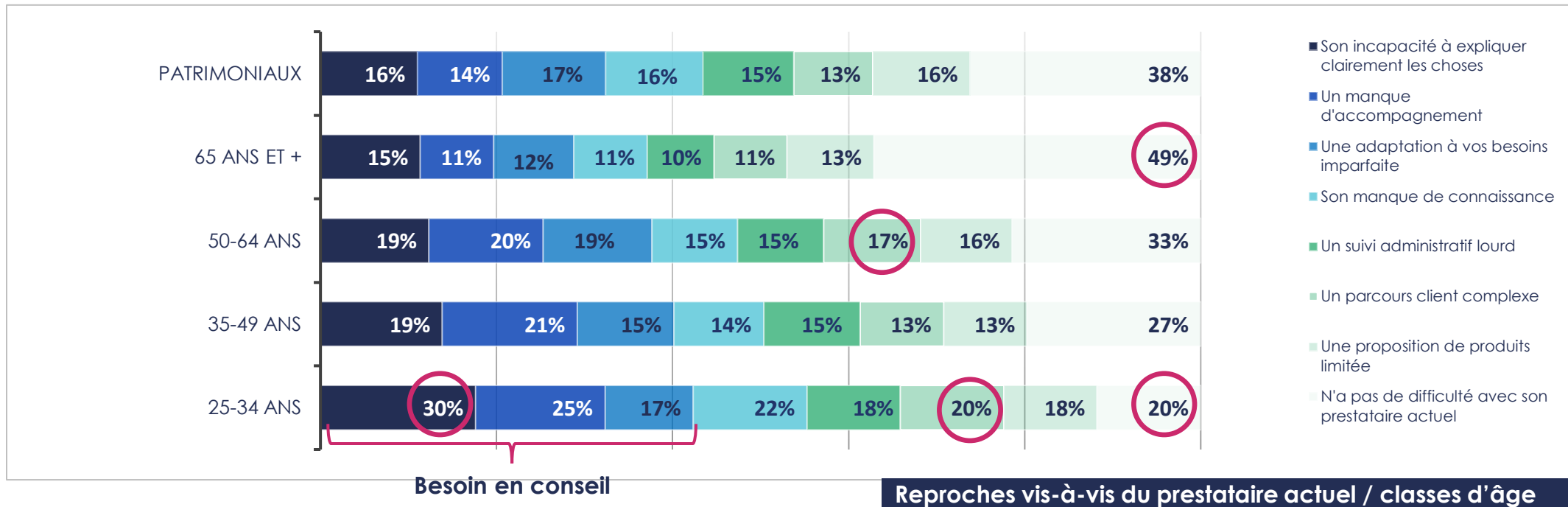
* Dispose d'une épargne longue

895*
réponses

La question

Que **reprochez** vous à votre prestataire actuel principal en matière d'épargne longue (plusieurs réponses possibles)?

Les nouvelles générations plus critiques sur les prestations



Commentaire: Les classes jeunes sont les plus exigeantes avec leurs prestataires actuels en matière d'épargne (+ 11 points vs moyenne sur le critère de capacité à expliquer et -15 points vs moyenne sur le critère d'absence de difficulté avec son prestataire). Le défaut d'expertise en conseil (critères: capacité à expliquer, accompagnement, adaptation aux besoins) ressort nettement dans les premiers thèmes de critiques vis-à-vis des prestataires actuels. Les classes d'âge 25-34 ans et 50-64 ans soulignent les parcours clients trop souvent complexes

* Dispose d'une épargne longue

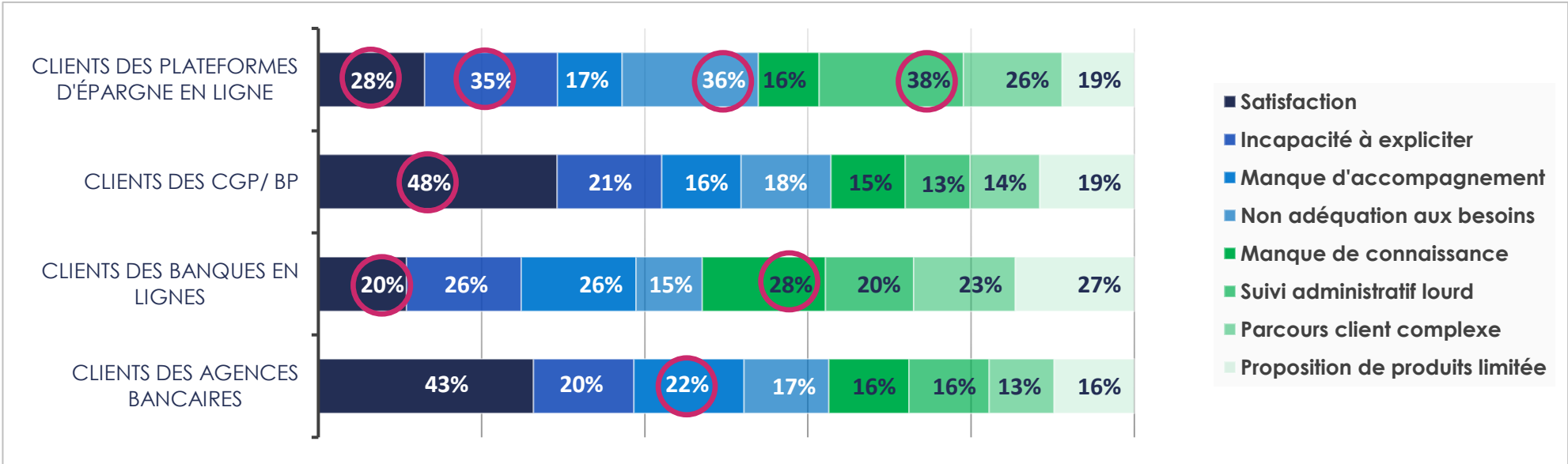


895*
réponses

La question

Que **reprochez** vous à votre prestataire actuel principal en matière d'épargne longue (plusieurs réponses possibles)?

Des taux de satisfaction à forte amplitude entre physique et digital (20% pour les banques en ligne et 28% pour les plateformes d'épargne versus 48% pour Les CGP/BP)



Satisfaction – reproches principaux / type d'intermédiaires

Commentaire: C'est le grand écart sur les taux de satisfaction entre le digital et le physique. Manifestement des améliorations à effectuer sur les plateformes d'épargne en ligne en matière de **pédagogie financière, d'adéquation aux besoins et de lourdeurs administratives.**

* Dispose d'une épargne longue

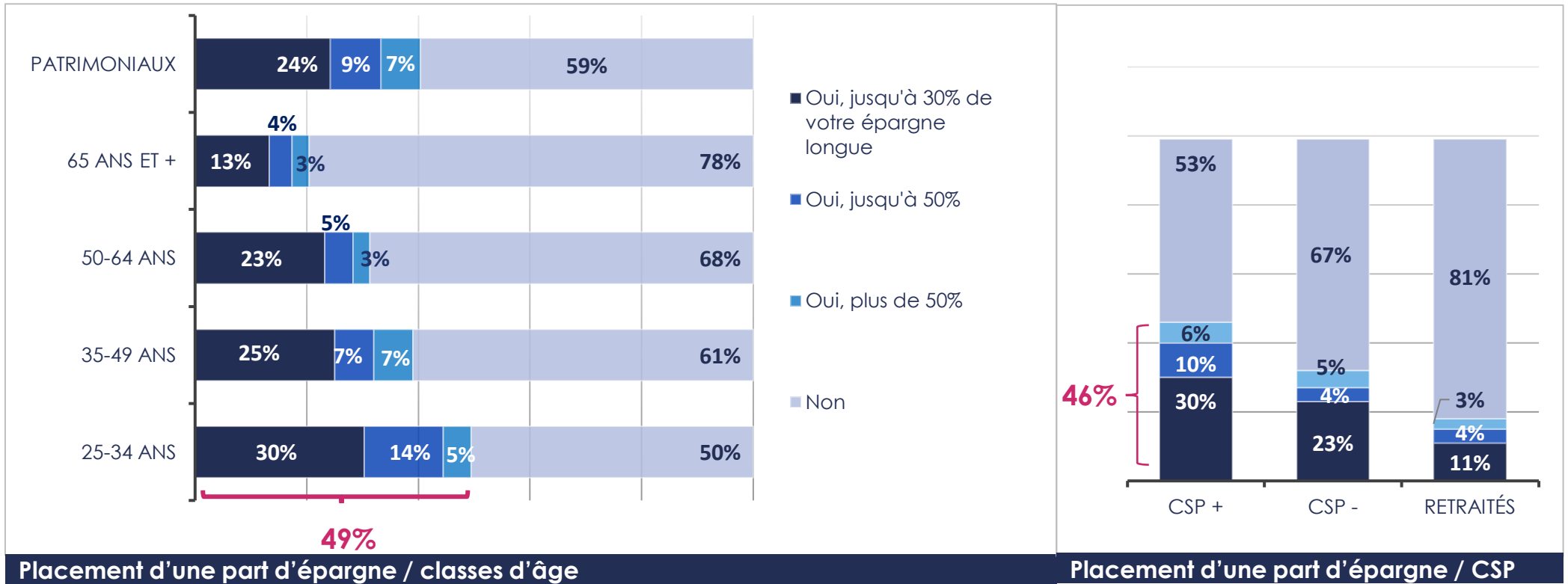
1040
réponses

La question

Seriez vous **prêt** à placer une part importante de votre épargne financière longue auprès de plateformes en ligne?

Appétences des épargnants.

Près de 50% des épargnants âgés de 25 à 34 ans se disent prêts à placer une part significative de leur épargne longue auprès des prestataires en ligne (et **46%** des CSP+)



Commentaire: Si 65% des épargnants ne souhaitent pas placer leur épargne longue auprès des prestataires digitaux, les moins de 35 ans sont les plus nombreux à souhaiter investir leur épargne longue via des prestataires en ligne (40% des Patrimoniaux et 46% des CSP+ souhaitent utiliser ces solutions).

1040
réponses

La question

Seriez vous **prêt** à placer une part importante de votre épargne financière longue auprès de plateformes en ligne?

Appétences des épargnants.



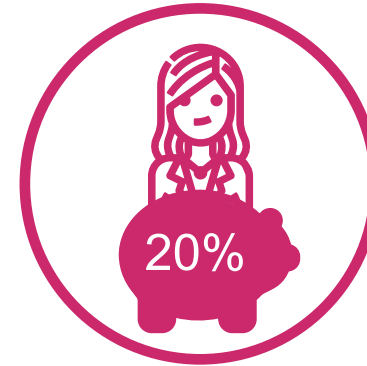
Des intentions d'investir non négligeables pour certains profils

Ceux qui sont prêts à investir plus de 50KE dans de l'épargne LT



Près de **60%** sont prêts à placer une part de leur épargne longue auprès des prestataires en ligne

Ceux qui ont dégagé plus de 20% de surcroît leur épargne



Près de **70%** sont prêts à placer une part de leur épargne longue auprès des prestataires en ligne

Ceux qui disposent d'une culture financière



Plus de **40%** sont prêts à placer une part de leur épargne longue auprès des prestataires en ligne

1040
réponses

La question

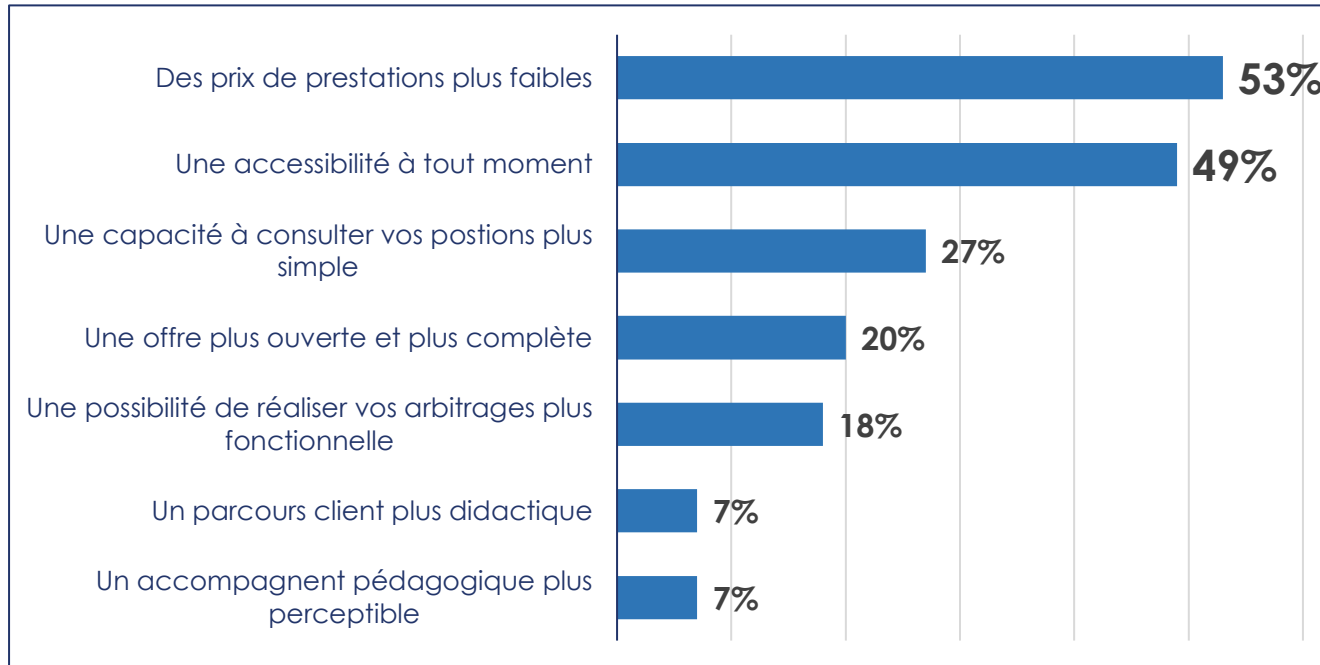
Quels sont pour vous les **atouts** de l'épargne digitale comparée aux réseaux traditionnels?

Appétences des
épargnants.



La majorité des épargnants considèrent que les **coûts réduits** et **l'accessibilité à tout moment** sont les atouts majeurs de l'épargne digitale

Ensemble des épargnants



Epargnants Patrimoniaux



1040
réponses

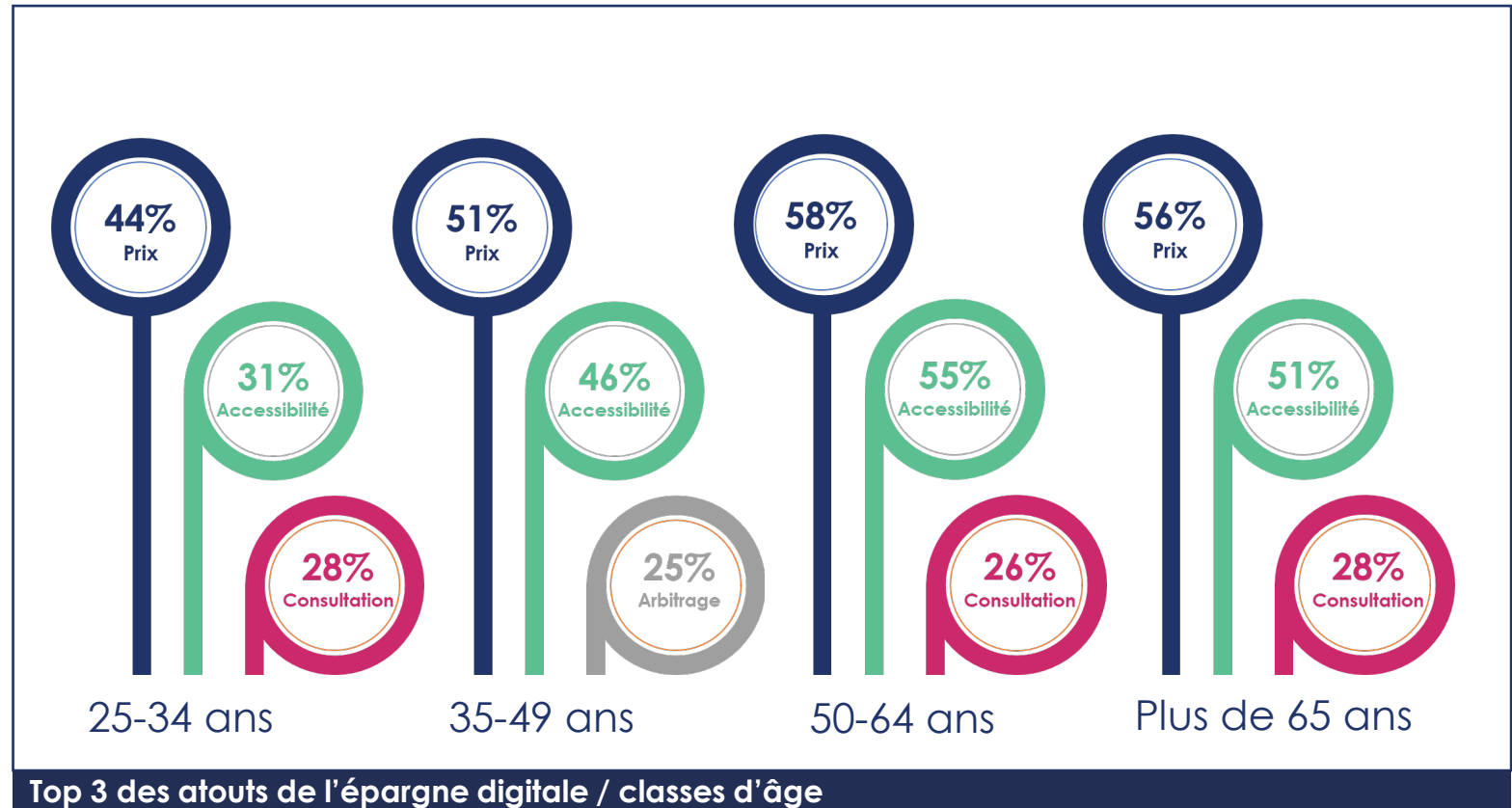
La question

Quels sont pour vous les **atouts** de l'épargne digitale comparée aux réseaux traditionnels?

Appétences des
épargnants.



Quelle que soit la
classe d'âge, prix et
accessibilité sont les
atouts différenciants



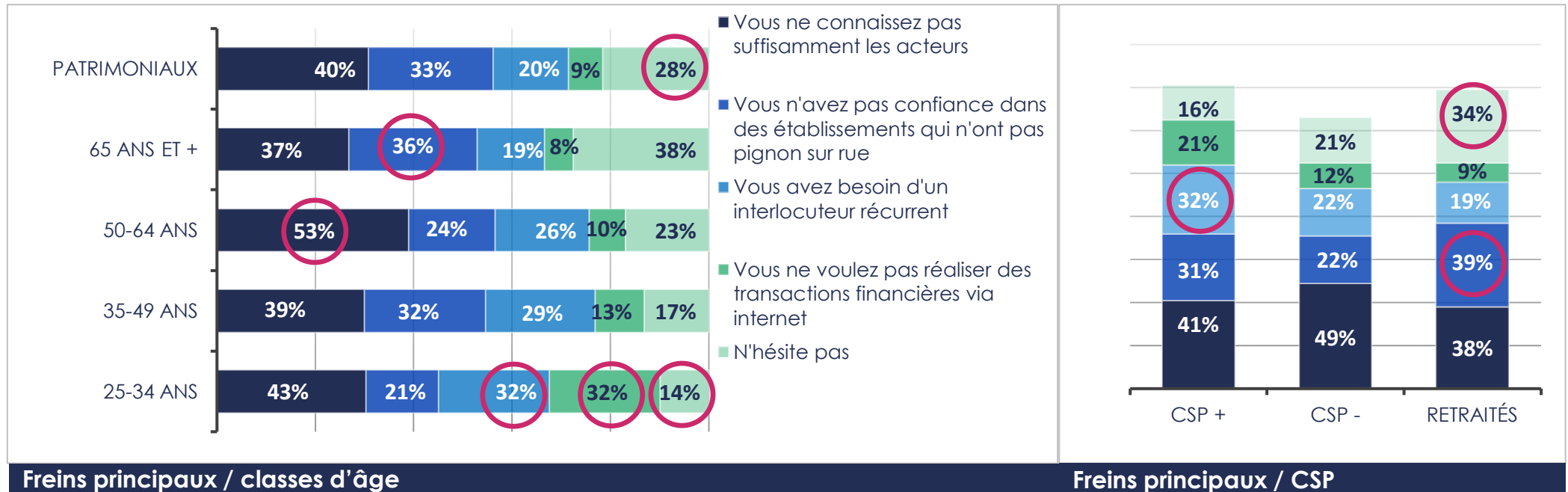


320*
réponses

La question

Pour quelles raisons, **hésitez-vous** à recourir aux prestataires en Epargne Digitale? (choix multiple)

40% des épargnants considèrent que le frein majeur est l'insuffisance de connaissance des acteurs de l'épargne digitale



Commentaire: Et cette méconnaissance est surtout sensible chez les 50-64 ans et les CSP-. Quelques éléments significatifs: contre-intuitivement, ce sont les jeunes qui hésitent le plus à passer le pas contrairement aux patrimoniaux, aux séniors et aux retraités. Le « physique » qu'il soit matérialisé par l'immeuble ou par la présence d'un interlocuteur récurrent est toujours une donnée clé quelle que soit la classe d'âge ou la catégorie professionnelle.

*ont envisagé des solutions d'épargne en ligne

1040
réponses

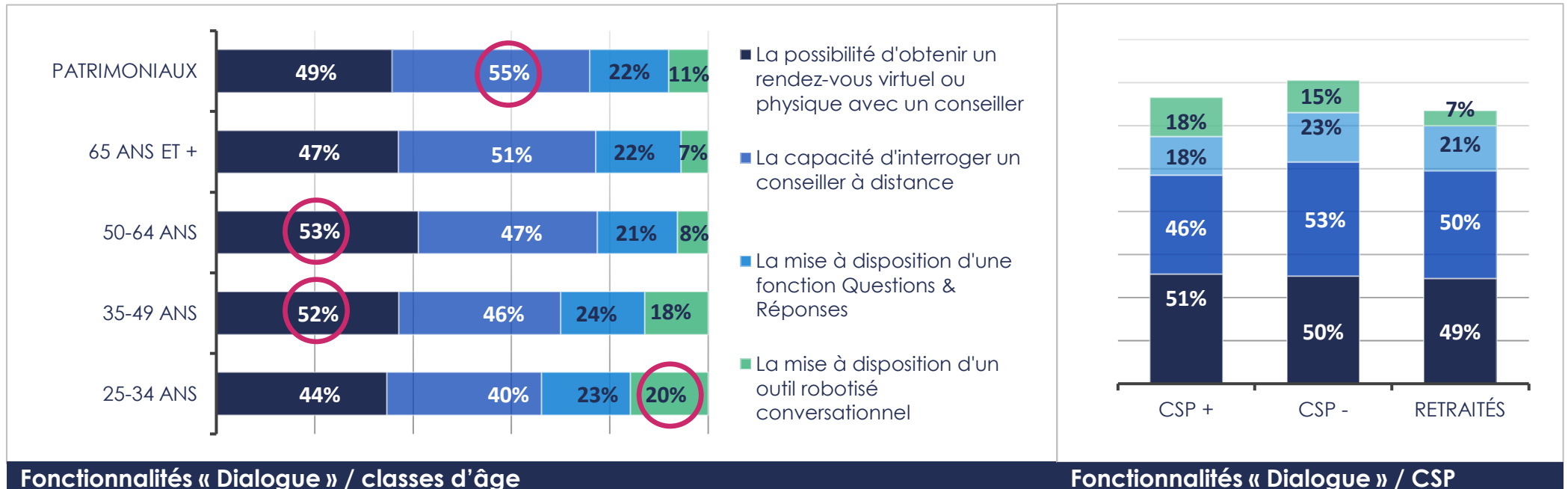
La question

Conditions de
réussite.



Si vous deviez confier votre épargne longue à une plateforme digitale, de quels types d'outils / de fonctionnalités, supports d'échanges aimeriez vous pouvoir disposer?

50% des épargnants appellent de leurs vœux la possibilité d'obtenir un rendez-vous personnalisé avec un conseiller



Commentaire: Plébiscite pour un dialogue avec une personne physique, seuls les moins de 50 ans considèrent que les « chatbots » peuvent apporter une réelle valeur ajoutée.

1040
réponses

La question

Conditions de
réussite.



Si vous deviez confier votre épargne longue à une plateforme digitale, de quels types **d'outils / de fonctionnalités**, supports d'échanges aimeriez vous pouvoir disposer?



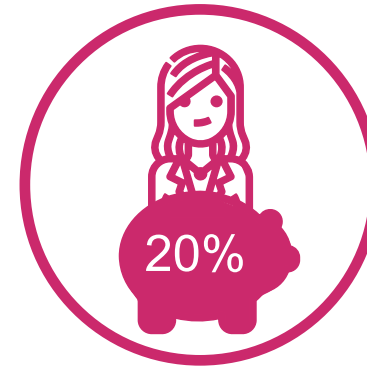
50% des épargnants appellent de leurs vœux la possibilité d'obtenir un rendez-vous personnalisé avec un conseiller

Ceux qui sont prêts à investir plus de 50KE dans de l'épargne LT



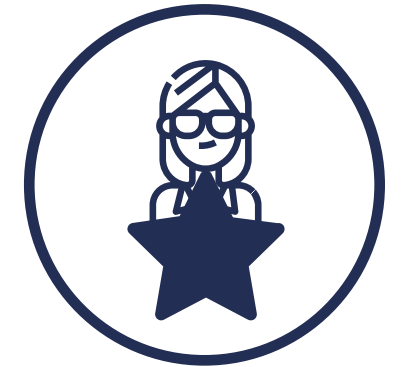
25% souhaitent la mise à disposition d'un outil robotisé conversationnel interrogeable à tout moment du parcours (vs 12% en moyenne)

Ceux qui ont dégagé plus de 20% de surcroît leur épargne



50% placent au rang 1 de leur choix la possibilité d'obtenir un rendez-vous virtuel ou physique avec un conseiller

Ceux qui disposent d'une culture financière



50% placent au rang 1 de leur choix la capacité d'interroger un conseiller à distance dans le cadre de la définition de leur projet d'épargne

1040
réponses

La question

Si vous deviez confier votre épargne longue à une plateforme digitale, de quels types d'outils / de fonctionnalités, supports d'échanges aimeriez vous pouvoir disposer?

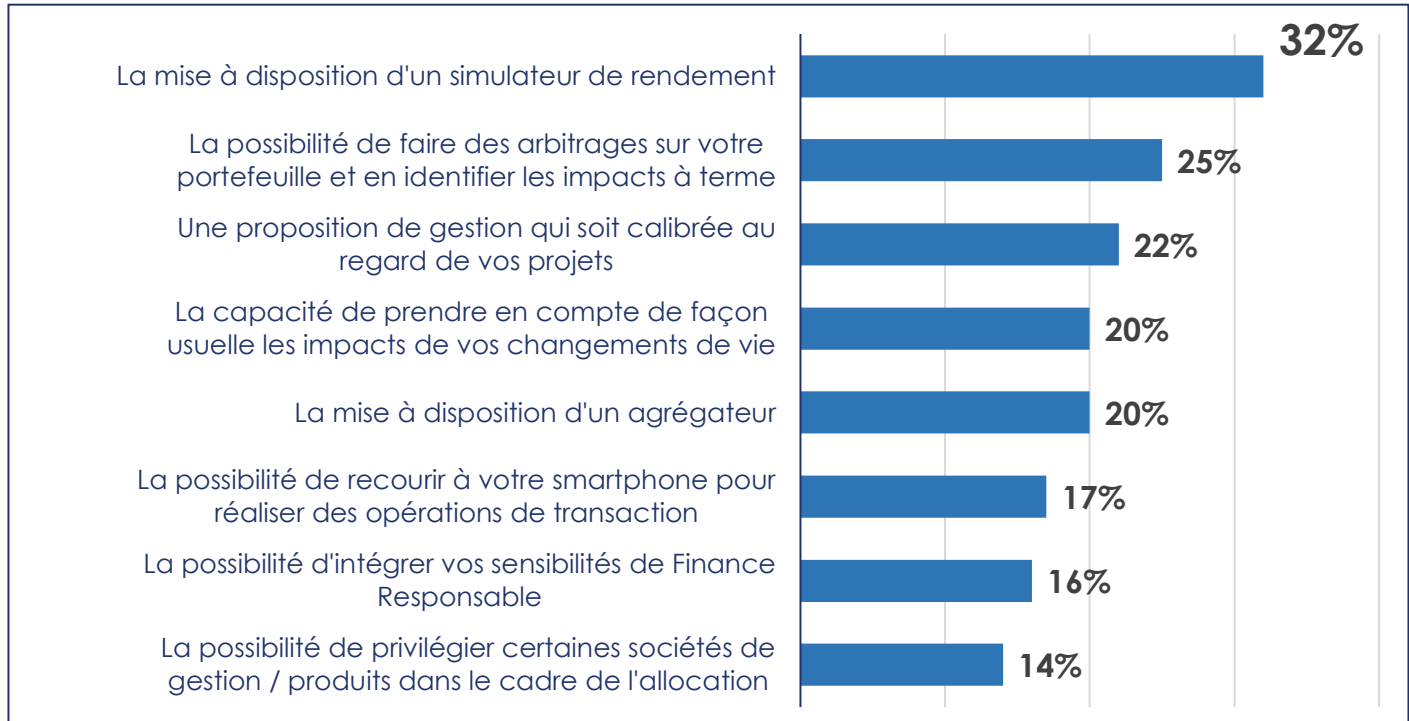
Conditions de réussite.



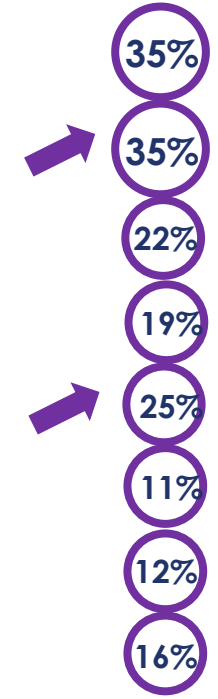
Les outils de simulation visant à projeter les objectifs en capital à terme plébiscités

Ensemble des épargnants

Epargnants Patrimoniaux



Fonctionnalités techniques



1040
réponses

La question

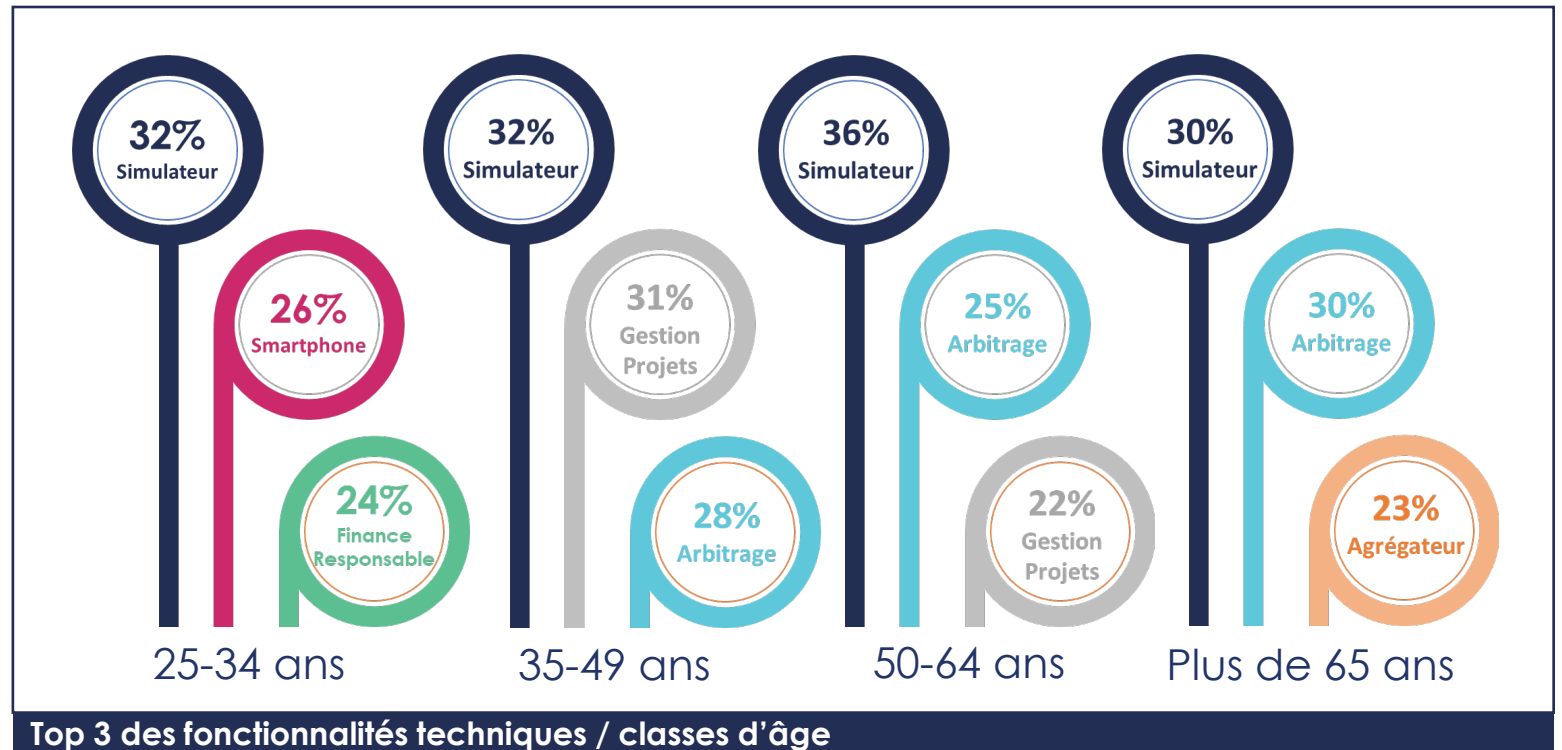
Conditions de
réussite.



Si vous deviez confier votre épargne longue à une plateforme digitale, de quels types **d'outils / de fonctionnalités**, supports d'échanges aimeriez vous pouvoir disposer?

La classe d'âge 25-34 ans se distingue clairement par ses préférences:

- La possibilité de recourir à leur smartphone pour effectuer des opérations de transactions
- La possibilité de proposer en matière de Finance Responsable, des placements en lien avec leurs valeurs



1040
réponses

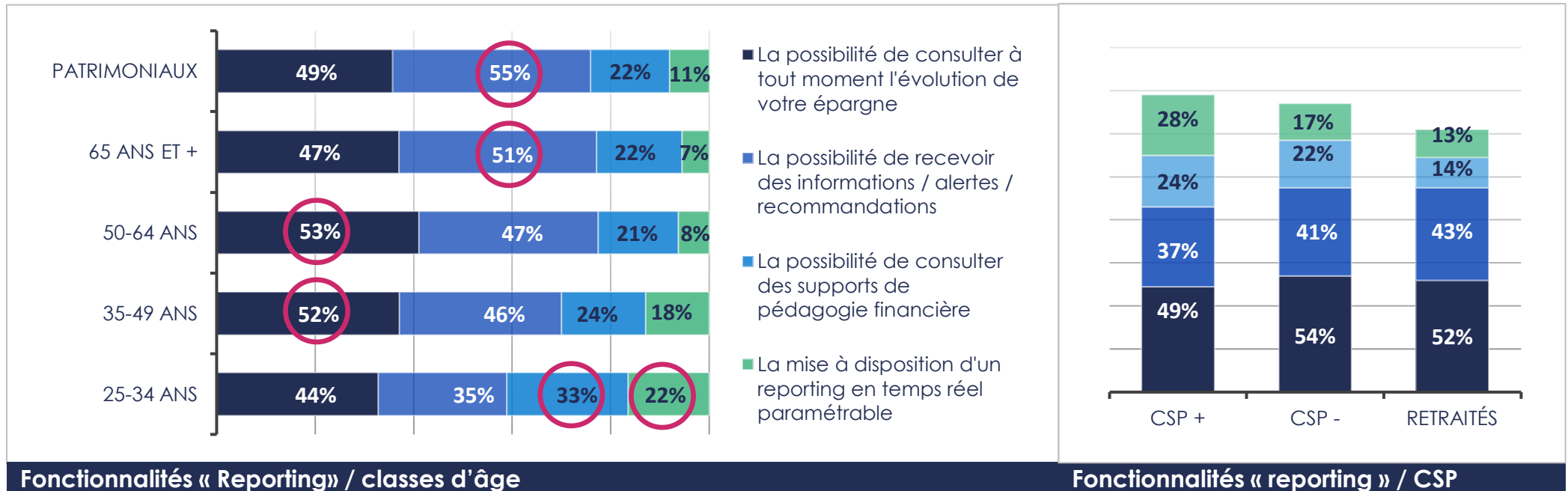
La question

Conditions de
réussite.



Si vous deviez confier votre épargne longue à une plateforme digitale, de quels types d'outils / de fonctionnalités, supports d'échanges aimeriez vous pouvoir disposer?

50% des épargnants considèrent la consultation du portefeuille à tout moment comme le « must have »



Commentaire: Encore une fois, les 25-34 ans mettent l'accent sur des éléments spécifiques et notamment la possibilité de consulter des supports de pédagogie financière (+ 10 points / autres classes d'âge). Les 65 ans et plus ainsi que les Patrimoniaux sont plus à la recherche d'un dispositif de recommandations et d'alertes.



Conclusion et visions d'Amplegest.

Confirmation d'éléments constatés par nos banquiers privés

Aversion au risque (bien que la tentation soit grande mais les crises 2000 et 2008 restent fortement ancrées dans les esprits)
Préférence à l'**immobilier** (jamais déçu)
Culture française du **livret**

Empreinte des traditions patrimoniales

Dans un contexte financier transformé

Taux d'intérêt durablement bas
Primes de risque sous influence
Enjeux démographiques inclinant les modèles économiques
Technologie disruptive

Une génération d'épargnants paradoxale

Digital native (hyper socialisée, tout à tout moment)

Ouverture d'esprit, elle ose tenter **de nouvelles expériences** et ne s'oppose pas au changement.

Autonome (leur sur-information génère leur capacité à se forger leur propre opinion) et pragmatiste dans sa prise de décision (prix - performance - finance durable)

Influenceuse horizontalement (mais aussi avec leurs parents)

Avec des us propres aux GenZ

Et des enjeux patrimoniaux bouleversés

La **retraite** est devenue une préoccupation majeure

Même si l'acquisition de la résidence principale reste une priorité
Transfert générationnel (4 générations) et émergence des enjeux liés à la dépendance



Une **distorsion** entre distribution et attentes

L'agence bancaire mise à mal même si la **confiance** subsiste (pour des catégories de population)

Capacité à gérer **des opérations complexes** (même si l'agence reste un vecteur clé de conquête)

Capacité à **accompagner** tout au long de la vie du client (difficile avec le turn-over des conseillers)

Apport en valeur du conseiller (Expertise / Conseiller augmenté)

La montée des **UC** dans l'assurance vie valorise l'apport des Assureurs

L'appropriation de **l'épargne retraite** (gestion pilotée pour les courtiers et gestion libre pour les CGP)

Capacité à s'adapter aux tendances (Pierre-papier, Finance durable, Relance, capital risque, ETF...)

Le modèle bancaire cherche sa voie

Les CGP : champions des activités de conseil

Un modèle de distribution en mal d'adéquation

La montée en puissance des assureurs

Le Digital recherche son (ses) modèle (s)

Survivance à MIFID
Offres accompagnement protéiformes (capacité à facturer des honoraires)
« Surfing » vague Epargne retraite
Structuration nécessaire (logique de marque)

Rentabilité des modèles existants (cout d'acquisition du client)
La mode des robo-advisors a fait long feu, limites des modèles « market-place »
Deux modèles possibles : prédominance prix, prédominance conseil
Un modèle alternatif à déployer alliant pédagogie, conseil adapté (permettant le choix), prix et proximité

“ Le nouveau client qui veut à ses pieds la sphère Digital passant du « Phygital » de ses parents (Agence/RDV Physique au Digital) à ses souhaits de « Digisique » qu'il veut imposer (du 100% Digital au contact physique).

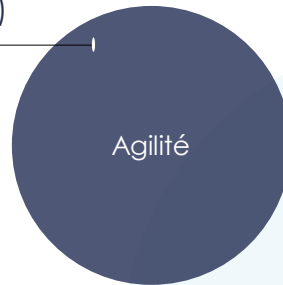
Quelle apport dans ce nouveau paradigme



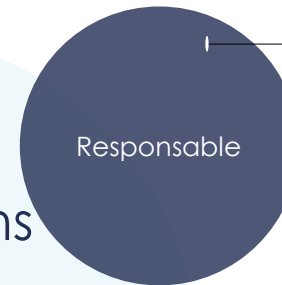
Souplesse des petits (capacité à s'adapter) et organisation des grands

Capacité à l'intégration de la technologie (partenariats) et focus cœur d'activité (délégation du non-essentiel)

La différenciation comme proposition de valeur



Agilité

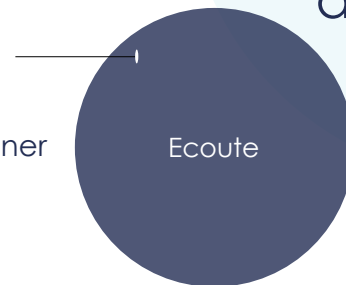


Responsable

Intégration ESG dans processus de gestion (modèle propriétaire GEST)

Mandat de gestion: le meilleur de l'ISR dans une logique d'allocation à horizons (Gatekeeper humain) Labels ISR et Relance)

Convictions
d'un
producteur
pour la
distribution de
demain



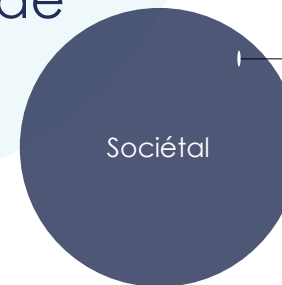
Ecoute

Sourcing des attentes via les activités gestion privée

Offre **mandat de gestion** ouverte à un univers contraint (capacité à sélectionner dans un panel)

Confrontation aux problématiques **générationnelles**

Digital au cœur de l'approche clients



Sociétal

Préoccupation sur la déshérence des épargnants en matière de conseil
Thématique Education au cœur de la fondation Amplegest



Partenaires et
contacts.



Les partenaires



AMPEGEST

Arnaud de Langautier
Président



INSIGHT AM

Pascal Koenig
Président Fondateur

pkoenig@insightam.fr





Contacts Amplegest



AMPLEGEST

Alain Ferry

Président de la Sicav Amplegest

a.ferry@amplegest.com



AMPLEGEST

Sandra Luis

Chargée de développement Asset
Management

s.luis@amplegest.com



AMPLEGEST

Jean-François Castellani

Directeur du développement Asset
Management

Jf.castellani@amplegest.com



Avertissements Amplegest

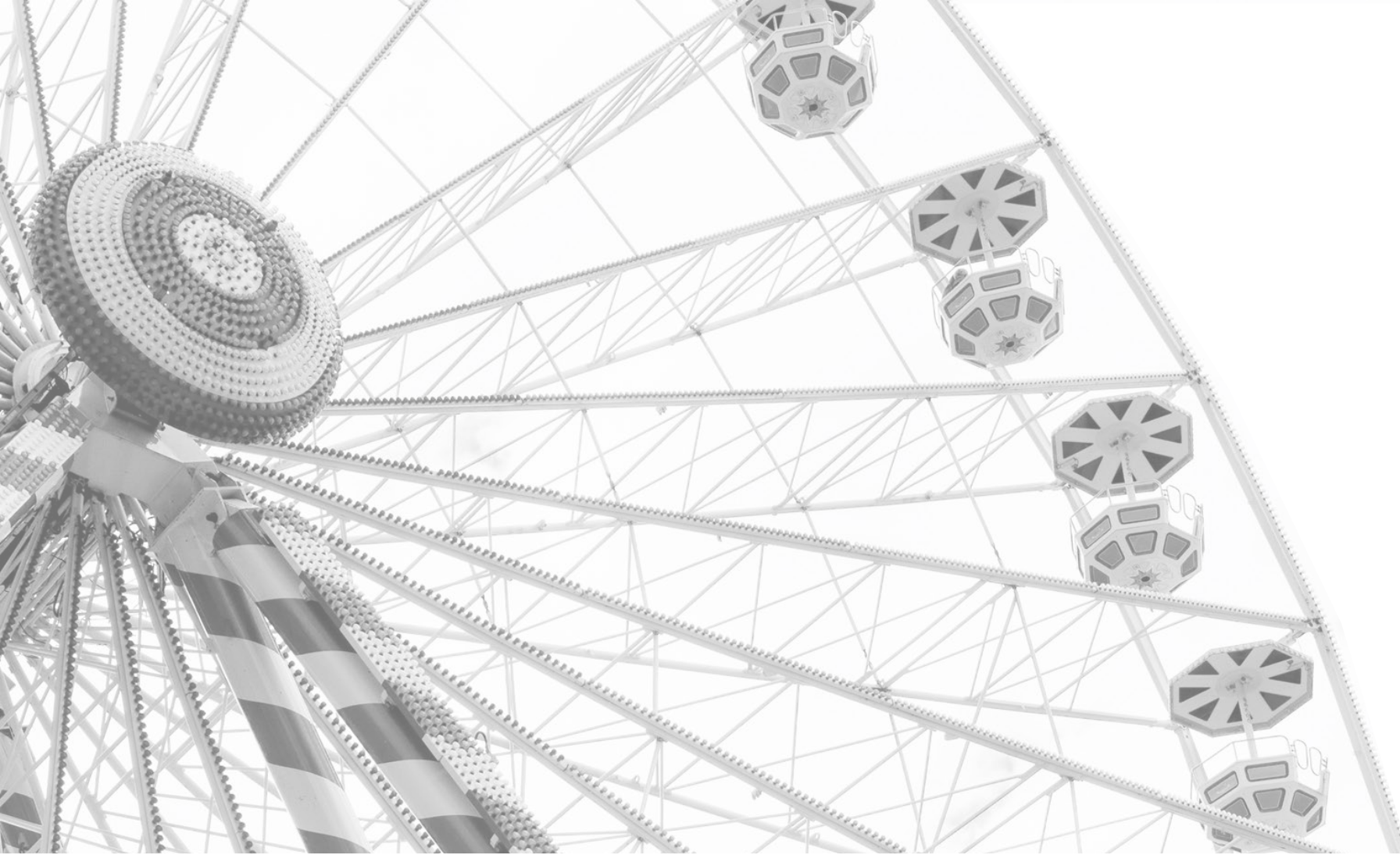
Amplegest est une société de gestion de portefeuilles agréée par l'Autorité des marchés financiers sous le numéro GP 07000044, au capital social de 1 248 210 euros immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 494 624 273.

En aucun cas, les informations présentées dans cette étude ne présentent une offre de produits ou de services ou une activité de démarchage ou de sollicitation à l'achat ou à la vente d'OPCVM ou de proposition de service d'investissements.

Les informations publiées ne sauraient engager la responsabilité d'Amplegest.

Amplegest recommande à toute personne susceptible d'être intéressée de s'assurer qu'elle est juridiquement autorisée à souscrire et de s'informer auprès de son conseiller sur les conséquences éventuelles et les risques auxquels pourrait être exposés ses investissements.





INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies



Pascal KOENIG



+33 6-85-06-02-69



pkoenig@insightam.fr



<http://www.insightam.fr>