opinionway

POUR

Les Echos

datagora

Baromètre des nouvelles attentes des épargnants

Rapport | septembre 2025

Photo sur Freepik

Crédits : dev-asangbam

opinionway

La méthodologie

Classification : Internal

La méthodologie

Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :

« Sondage OpinionWay pour Les Echos Le Parisien x BNPP »

et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé

Echantillon de **632 personnes, représentatif des Mass Affluent** (Français ayant des revenus annuels nets du foyer > 72K€ OU Patrimoine financier du foyer > 100K€).

L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de région de résidence, de revenus annuels et de patrimoine financier.

L'échantillon a été interrogé par **questionnaire auto-administré en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted Web Interview).

Les interviews ont été réalisées **1er septembre au 10 septembre 2025**.
Pour les remercier de leur participation, les panélistes ont touché des incentives ou ont fait un don à l'association proposée de leur choix.

OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**

Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : 1,4 à 3,1 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants et de 2,3 à 5,3 points pour un échantillon de 350 répondants.

Crédits : adobe stock

Le profil de l'échantillon

Classification : Internal

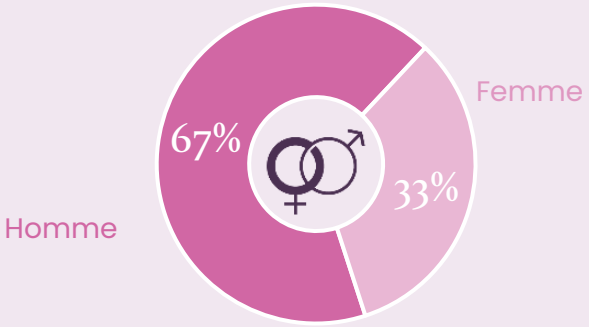
Le profil de l'échantillon

Mass Affluent

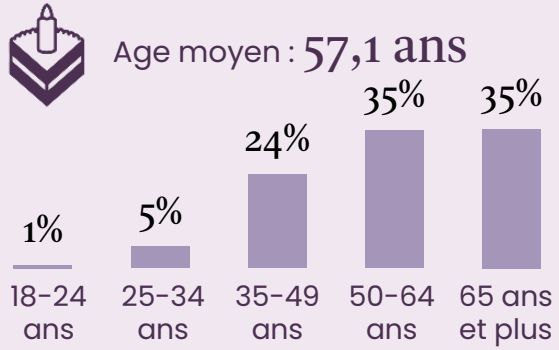
(Français ayant des revenus annuels nets du foyer > 72K€ OU Patrimoine financier du foyer > 100K€)

N= 632

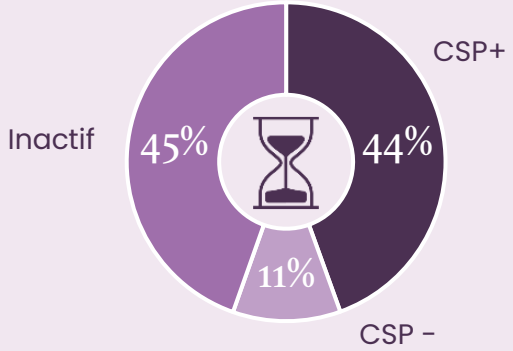
Sexe



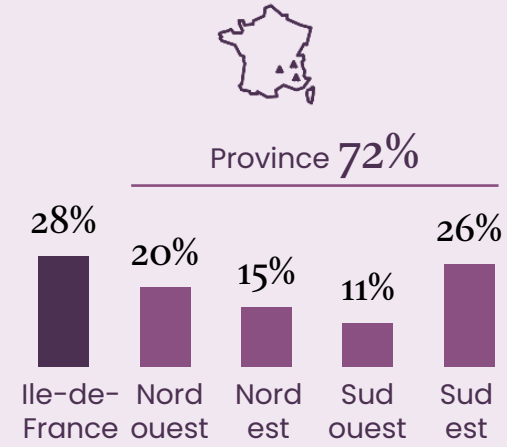
Age



Catégorie socio-professionnelle



Lieu de résidence



*L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de région de résidence, de revenus annuels et de patrimoine financier sur la base des données INSEE et celles détenues par OpinionWay.*

Le profil de l'échantillon

Mass Affluent

(Français ayant des revenus annuels nets du foyer > 72K€ OU Patrimoine financier du foyer > 100K€)

N= 632

Nombre de personnes au sein du foyer

1 personne	20%
2 personnes	48%
3 personnes	17%
4 personnes	12%
5 personnes	2%
6 personnes et plus	1%

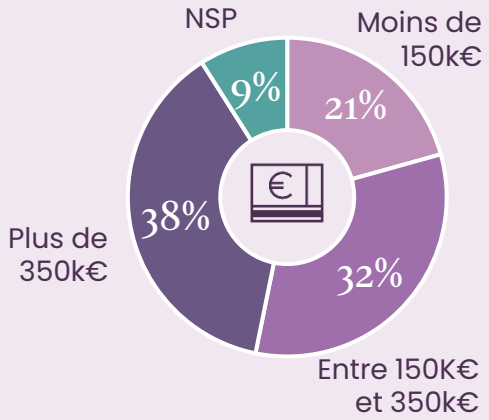
80% ST au moins 2 personnes

Nombre d'enfants de moins de 18 ans au sein du foyer

Aucun enfant de moins de 18 ans	67%
Un	19%
Deux	12%
Trois	2%
Quatre et plus	-

33% ST au moins 1 enfant

Patrimoine immobilier de foyer



Revenus annuels du foyer

Moins de 72k€ par an	40%
De 72k€ à moins de 100k€ par an	27%
De 100k€ à moins de 125k€ par an	7%
De 125k€ à moins de 150k€ par an	14%
De 150k€ à moins de 200k€ par an	6%
Plus de 200k€ par an	3%
Vous ne savez pas	3%

67% Moins de 100k€

30% 100k€ et plus

Patrimoine financier

Moins de 30k€	10%
De 30k€ à moins de 45k€	6%
De 45k€ à moins de 75k€	6%
De 75k€ à moins de 100k€	7%
De 100k€ à moins de 150k€	17%
De 150k€ à moins de 300k€	22%
De 300k€ à moins de 500k€	19%
Plus de 500k€	12%
NSP	1%

68% Moins de 300 K€

31% 300k€ et plus

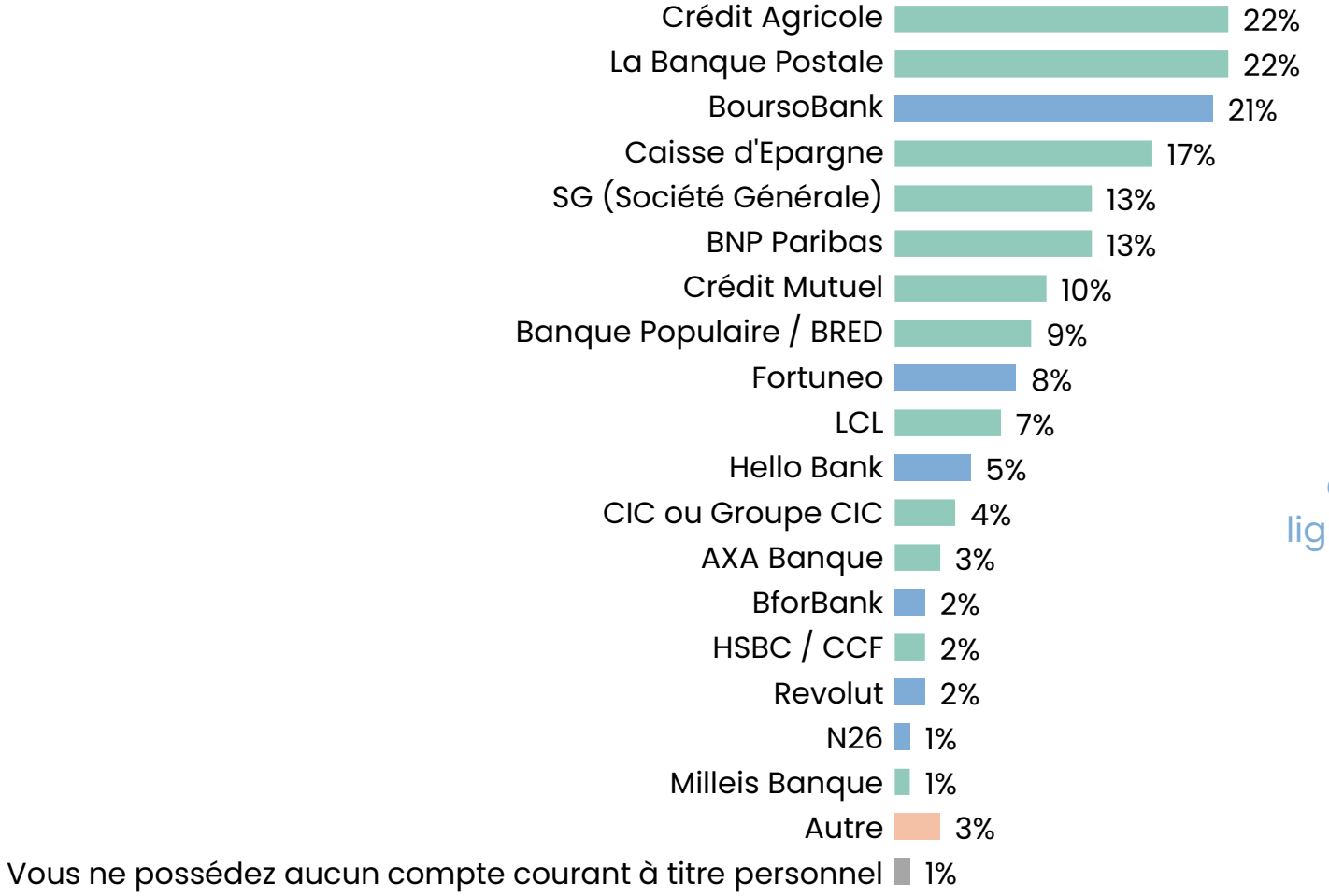
*L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de région de résidence, de revenus annuels et de patrimoine financier sur la base des données INSEE et celles détenues par OpinionWay.*

La quasi-totalité des Mass Affluent sont clients de banques traditionnelles et plus de la moitié sont mono-bancarisés.

632 personnes

SC1. Dans quelle(s) banque(s) possédez-vous actuellement un (ou plusieurs) compte(s) courant(s) à TITRE PERSONNEL ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%



Client Banque traditionnelle

91%

Client Banque en ligne ou néo banques

31%

55% Monobancarisés

44% Multibancarisés 2 banques

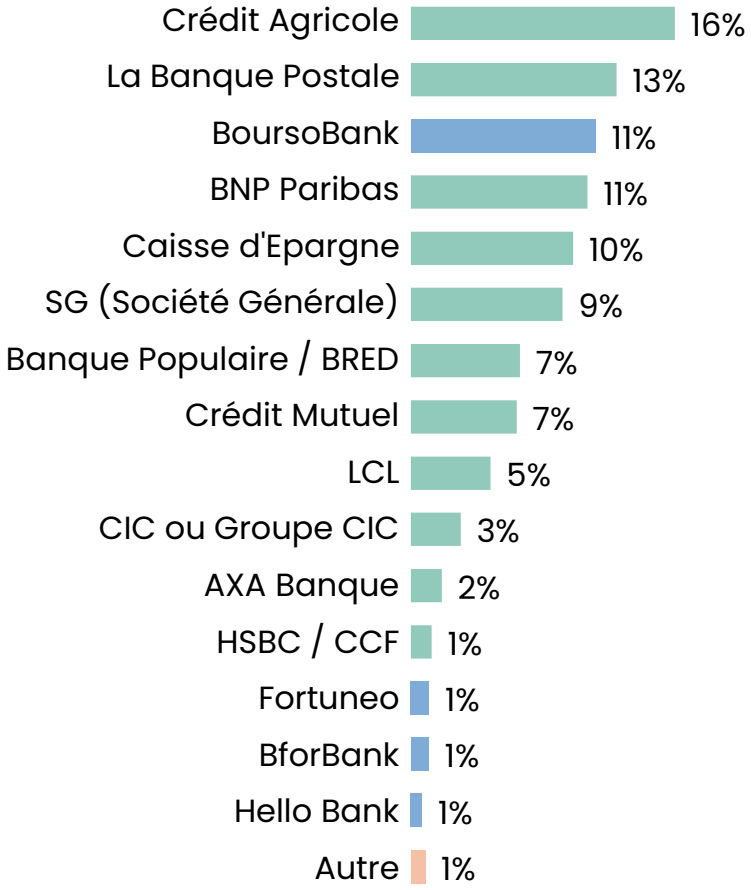
1% NON BANCARISE

1,7 *en moyenne*

Lorsqu'ils sont multi bancarisés, plus de 8 Mass Affluent sur 10 ont pour banque principale une banque traditionnelle.

632 personnes

SC2. Parmi les banques auprès desquelles vous détenez un compte courant, quelle est celle qui domicilie vos revenus les plus importants ?



Client Banque traditionnelle

84%

Client Banque en ligne ou néo banques

15%

opinionway

Crédits : adobe stock

Les résultats

Classification : Internal

1

Les Mass Affluent :
des épargnant experts, qui diversifient et se soucient du retour sur investissement de leurs placements

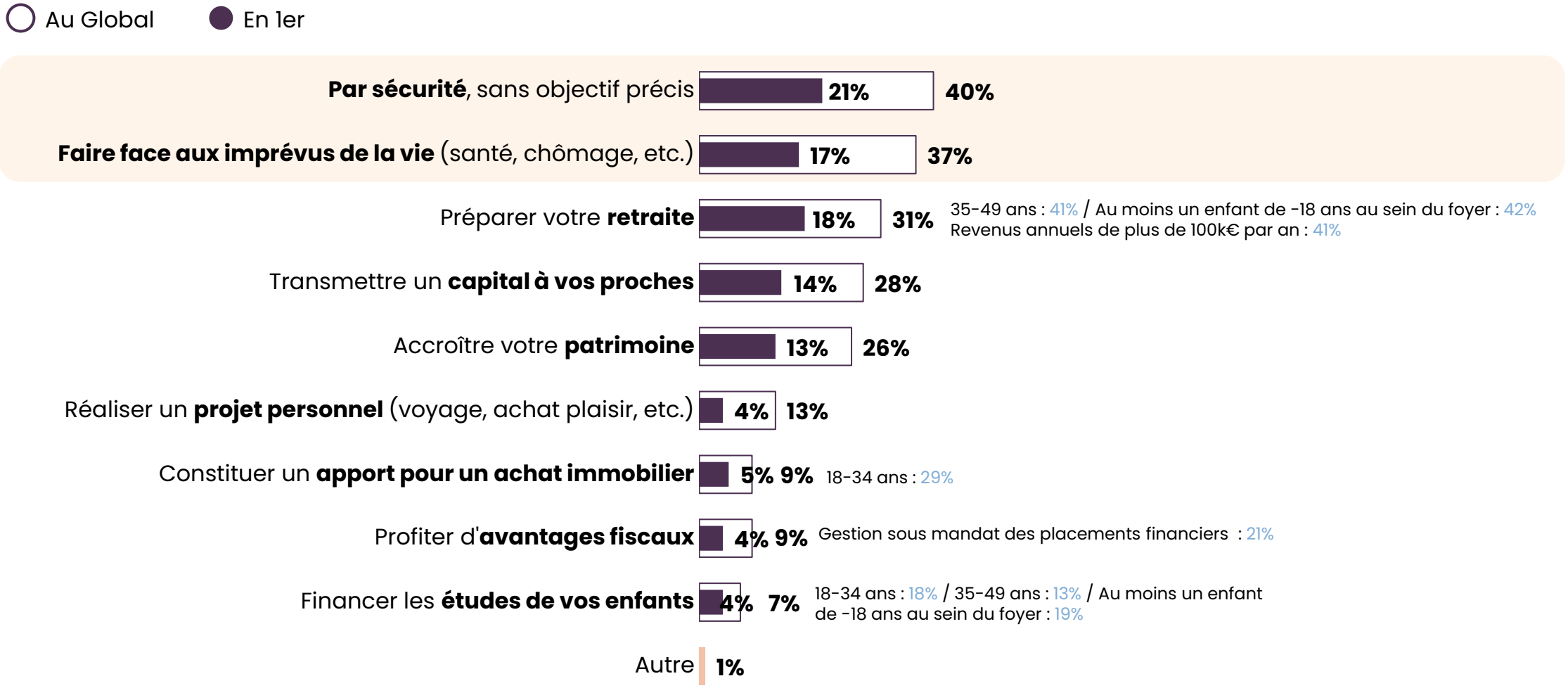
Classification : Internal

Les Mass Affluent, épargnent avant tout par sécurité, pour faire face à un imprévu. La préparation de la retraite et la transmission de patrimoine sont également des motifs importants d'épargne.

632 personnes

A1bis : Parmi les raisons suivantes, quelles sont celles qui vous incitent le plus à épargner ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%

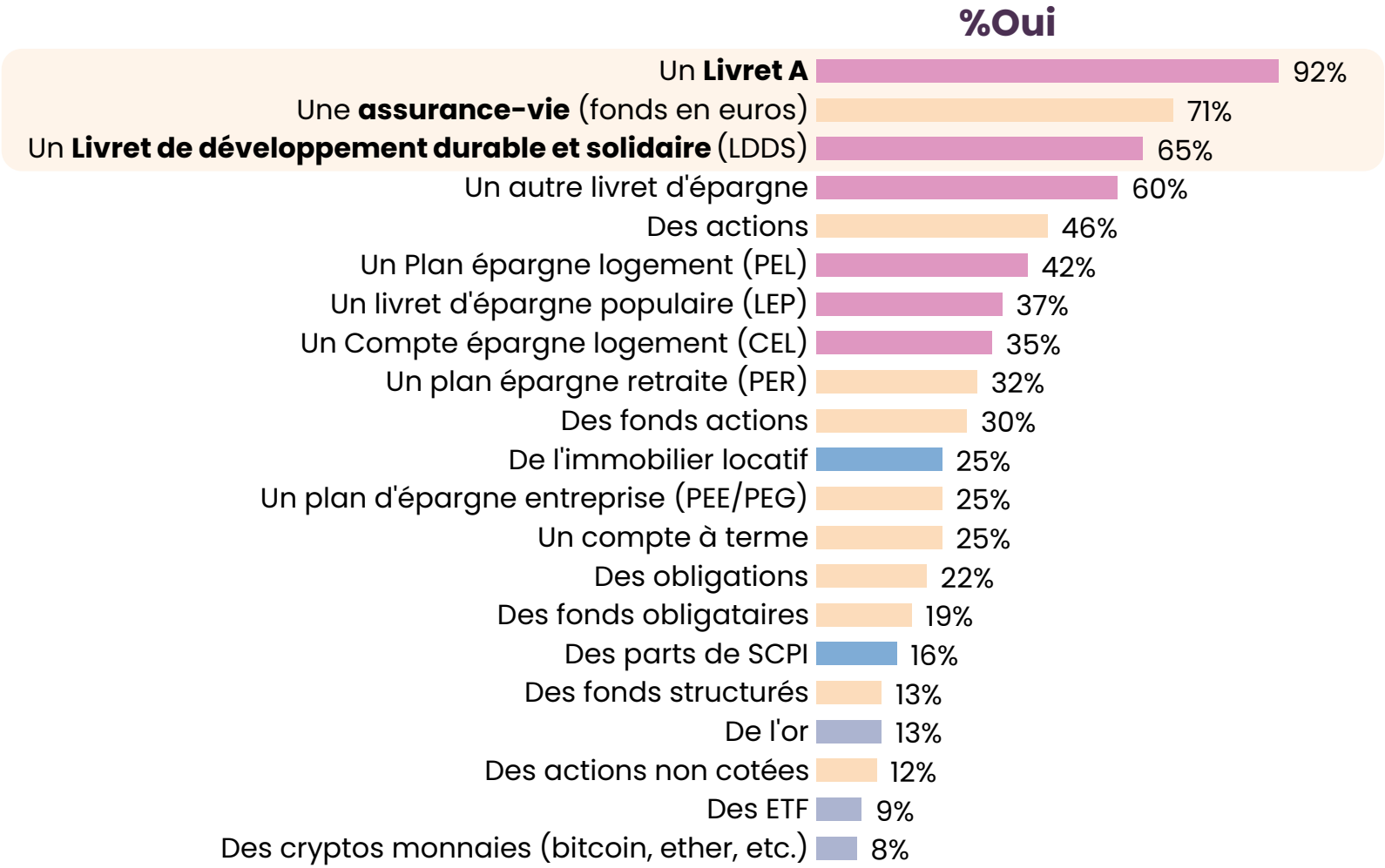


X% Différence significative par rapport au total

Une épargne diversifiée, majoritairement répartie entre livrets et produits d'investissement en action ou obligations.

632 personnes

A0 : Tout d'abord, merci d'indiquer parmi la liste suivante, les produits financiers que vous possédez.



6,9 moyenne

97% S/T Livrets

83% S/T Investissements en actions

33% S/T Immobilier

21% S/T Autres types de placements

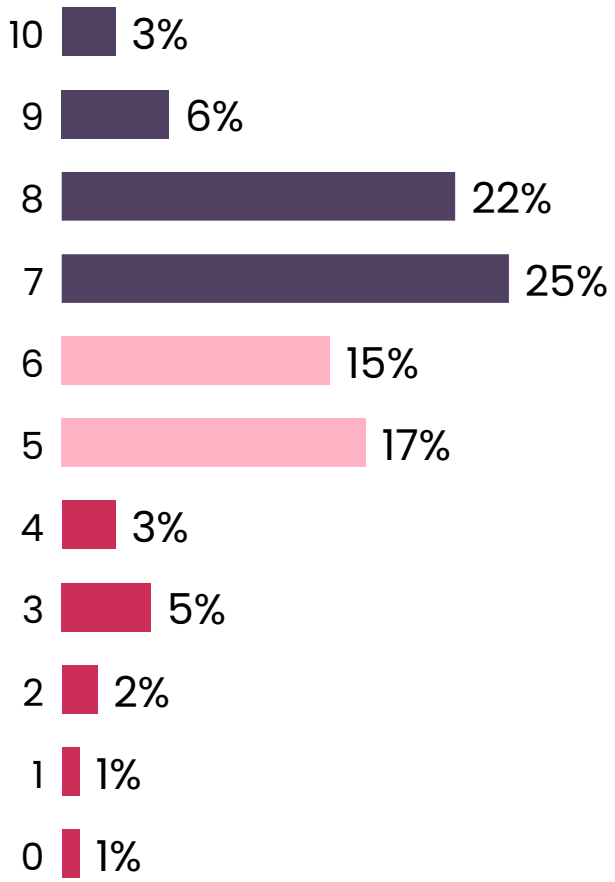
Une épargne par ailleurs maitrisée, puisque plus de la moitié des Mass Affluent ont le sentiment de bien comprendre les produits d'épargne actuels.

632 personnes

B5 : Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre niveau de compréhension des produits d'épargne actuels ?

10 signifiant que votre niveau de compréhension est très élevé - 1 signifiant que votre niveau de compréhension est faible
Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement

6,43/10
Note moyenne



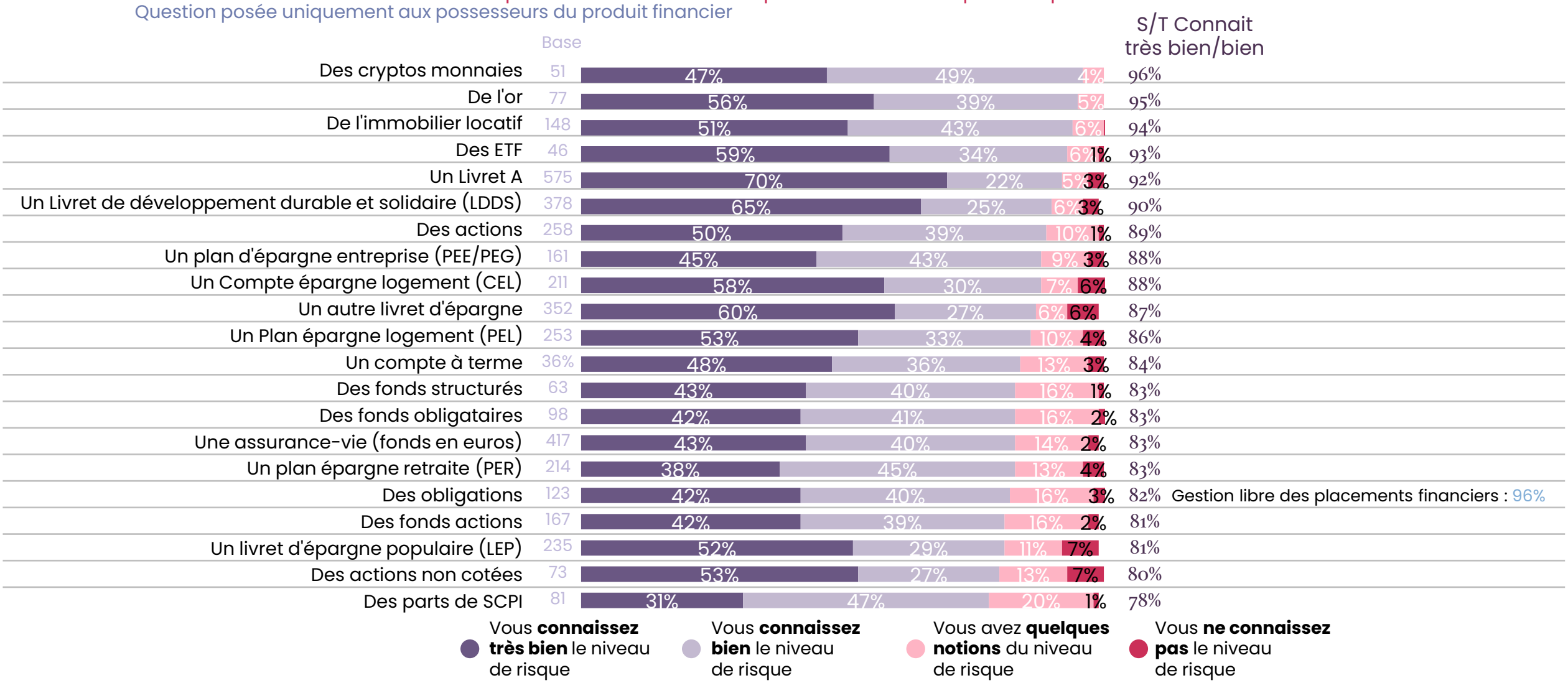
56% S/T Compréhension élevée
Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 66%

32% S/T Compréhension moyenne
Gestion sous mandat des placements financiers : 52%

12% S/T Compréhension faible

D'ailleurs, la quasi-totalité des Mass Affluent connait bien le niveau de risque associé à chacun des produits qu'ils détiennent.

A1 : Connaissez-vous le niveau de risque associé à chacun des produits financiers que vous possédez ?
Question posée uniquement aux possesseurs du produit financier



X% Différence significative par rapport au total

Un niveau de risque qui influence beaucoup le montant de l'investissement.

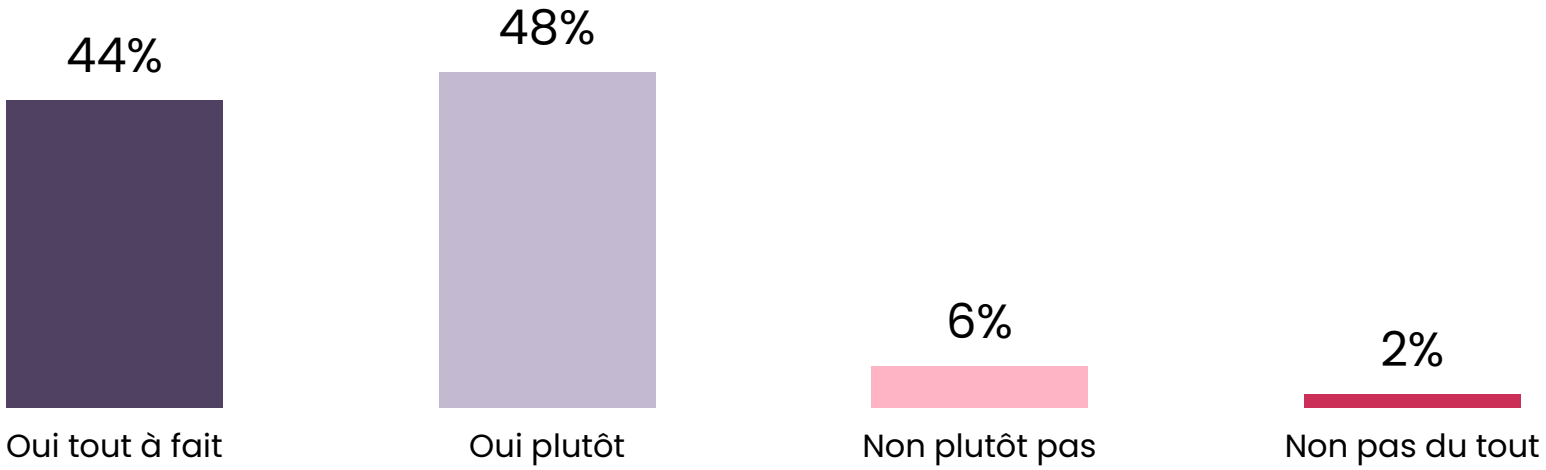
632 personnes

A2 : Lorsque vous investissez dans un produit financier, le niveau de risque de celui-ci influence-t-il le montant de votre investissement ?

92%
Oui

Ile-de-France : 97%

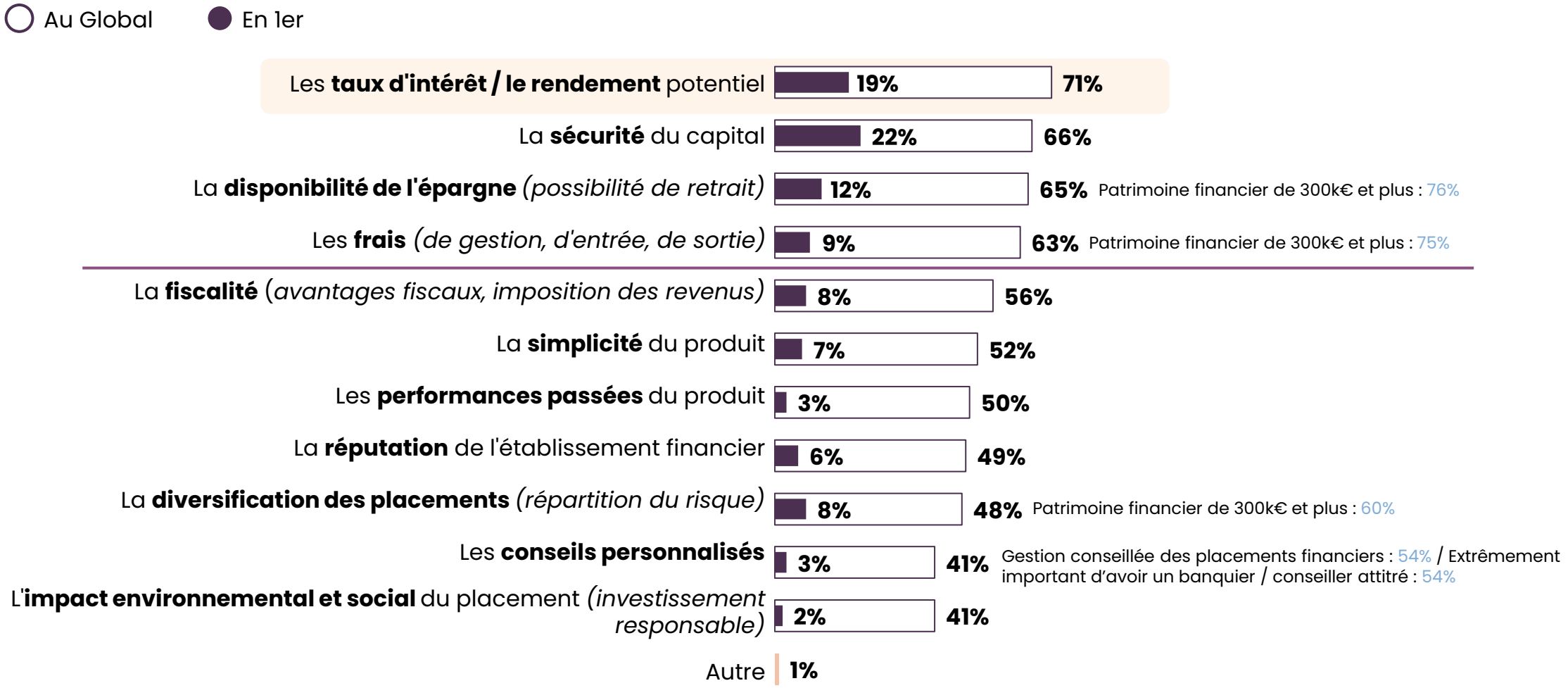
8%
Non



D'autre part, le retour sur investissement (taux d'intérêt/ rendement, sécurité du capital) est le point qu'ils jugent le plus important lorsqu'ils se renseignent sur des placements. Sécurité, disponibilité et frais sont également importants.

632 personnes

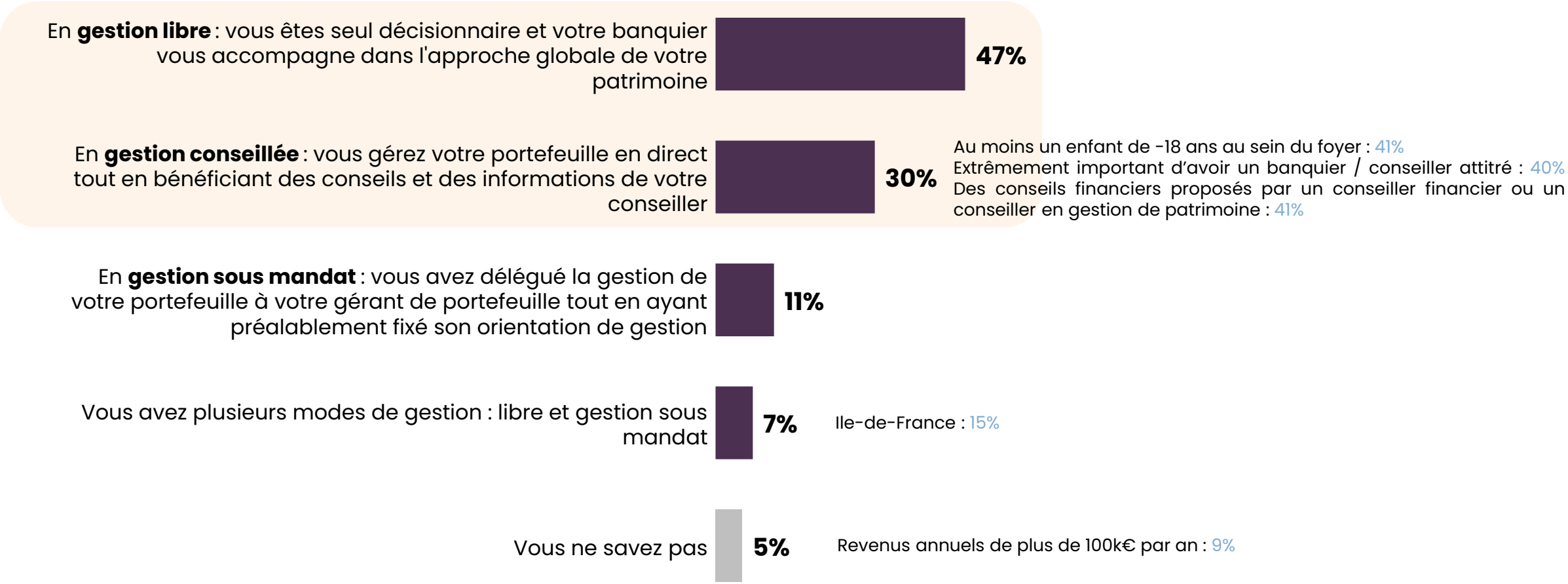
A4 : Lorsque que vous vous renseignez sur des produits d'épargne, parmi les éléments suivants, quels sont les plus importants pour vous ?



Un retour sur investissement d'autant plus important que près de 8 Mass Affluent sur 10 gèrent leurs placements seuls ou assistés de leur conseiller, le mode de gestion sous mandat étant très minoritaire.

A9 : Le plus souvent, comment gérez-vous vos placements financiers ?

632 personnes



02

Des établissements financiers jugés plutôt transparents mais qui gagneraient à davantage communiquer sur les frais liés aux produits financiers

Classification : Internal

Près de 2 Mass Affluent sur 3 reconnaissent aux établissements financiers, une certaine transparence vis-à-vis des produits financiers dans lesquels ils ont investis.

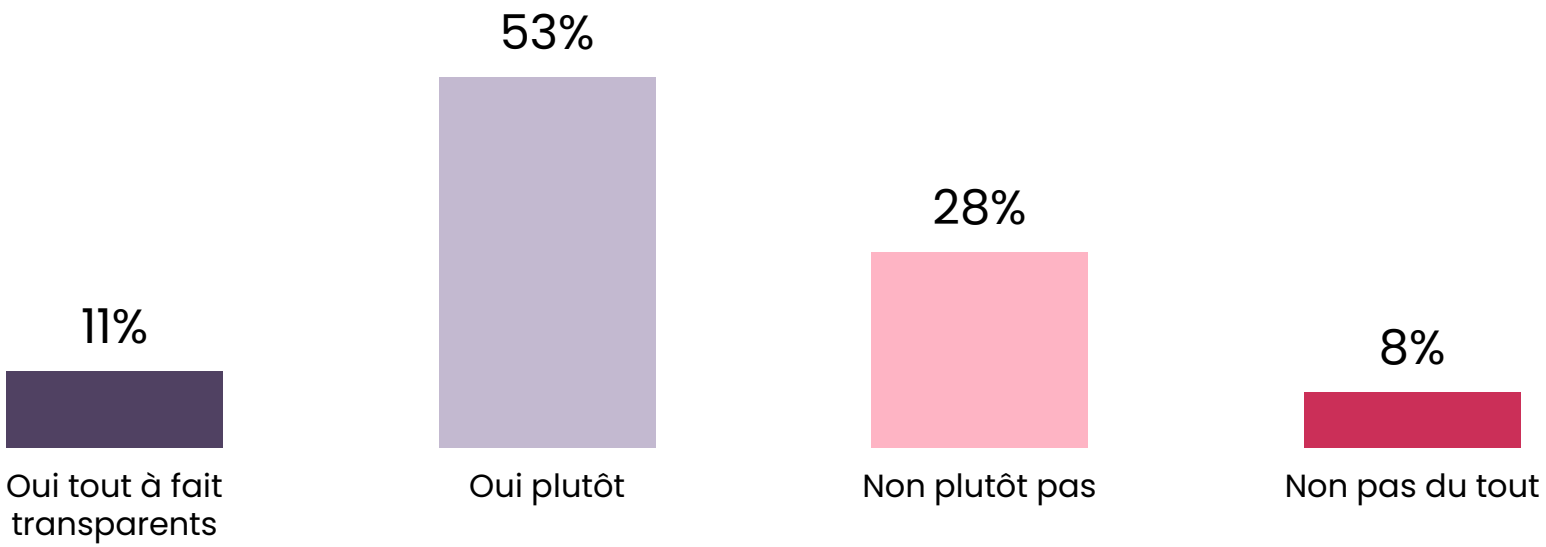
632 personnes

A3 : D'une manière générale, avez-vous le sentiment que les établissements financiers sont transparents dans leur stratégie d'investissement concernant les produits financiers dans lesquels vous avez investis ?

64%
Oui

Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 74% /
Gestion conseillée des placements financiers : 77%

36%
Non

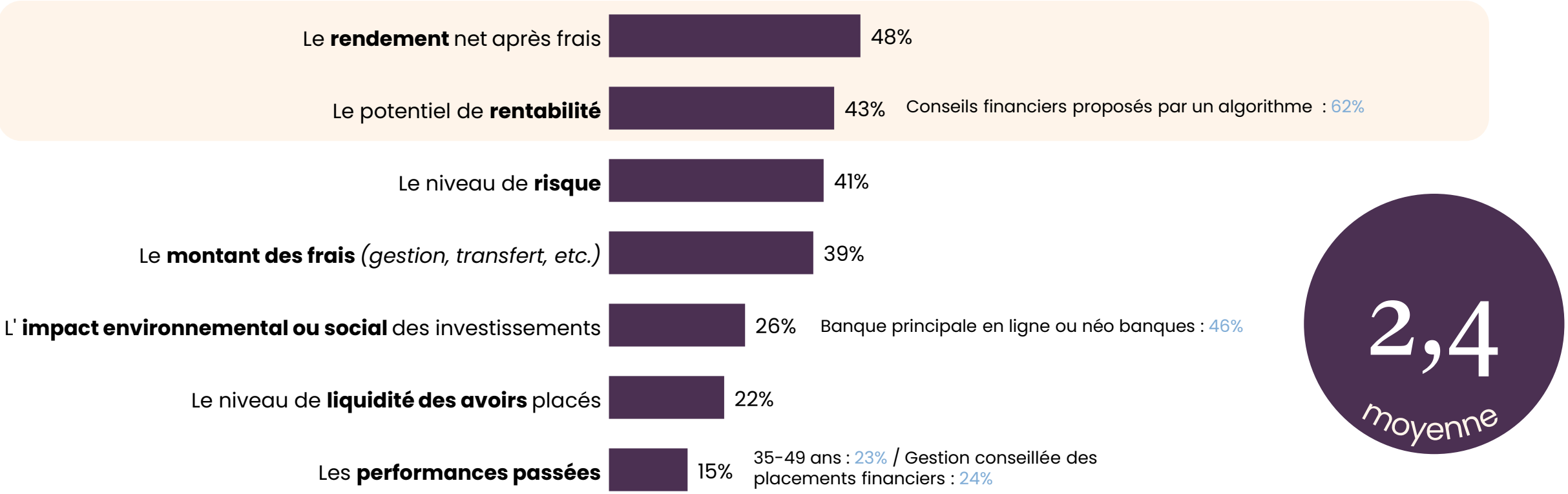


Pour autant, plus de 4 Mass Affluent sur 10 considèrent les informations relatives au rendement net et au potentiel de rentabilité des produits d'épargne comme les plus difficiles à obtenir.

632 personnes

A5 : Parmi les informations suivantes, quelles sont, selon vous, les plus difficiles à obtenir sur un produit d'épargne ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%

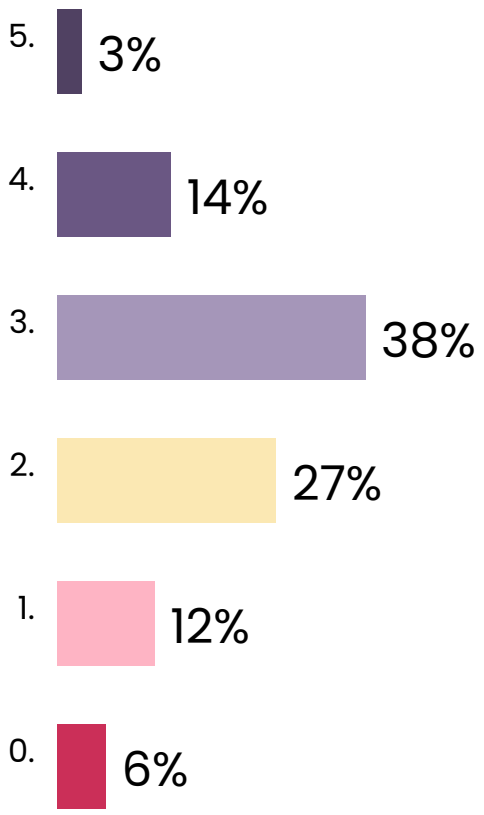


Un constat qui rend la comparaison entre les différents produits d'épargne plutôt difficile pour la majorité des Mass Affluent.

632 personnes

A6 : Sur une échelle de 0 à 5, dans quelle mesure estimez-vous qu'il est facile de comparer les produits d'épargne proposés par les différents établissements financiers ?

5 signifiant qu'il est très facile de comparer les produits d'épargne
0 signifiant qu'il est difficile de comparer les produits d'épargne
Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement



17% S/T Facile

35-49 ans : 27% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 24% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 26% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 33%

38% S/T Moyen

45% S/T Pas facile

Dans ce contexte les Mass Affluent seraient fortement intéressés par des outils comparatifs standardisés.

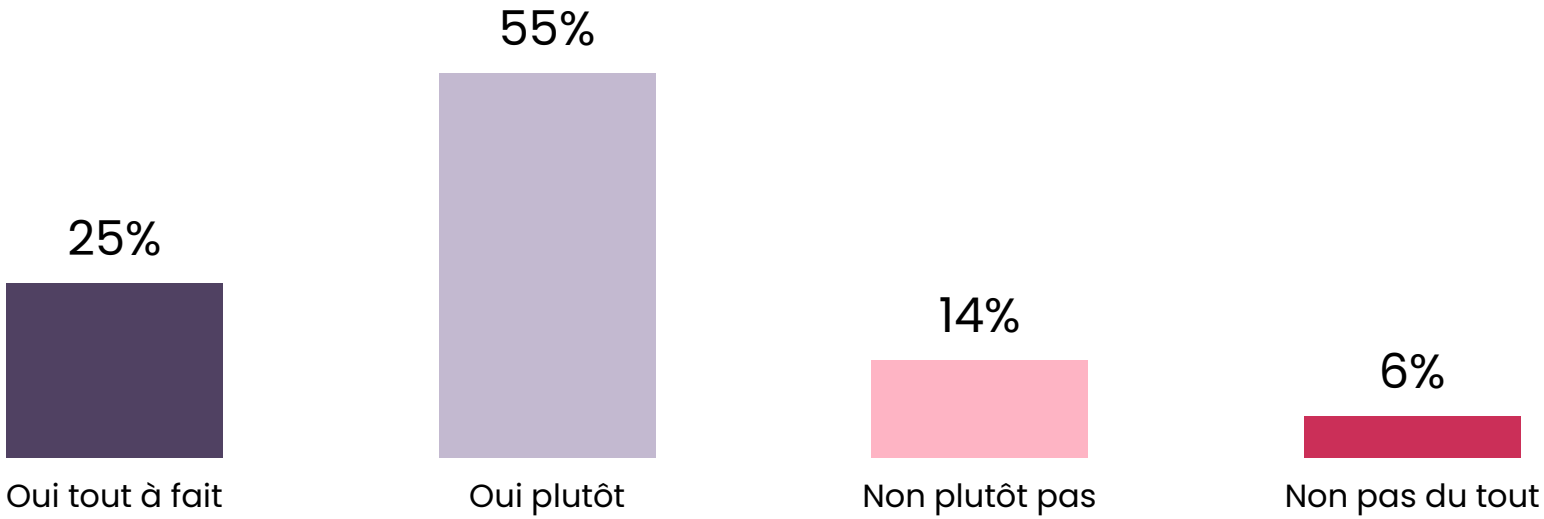
632 personnes

A7 : Aimeriez-vous disposer d'outils comparatifs standardisés pour les produits d'épargne ?

80%
Oui

20%
Non

Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 92% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 92% / Intérêt programmes d'éducation financière : 91%



D'une manière générale, près de 6 Mass Affluent sur 10 considèrent que les établissements financiers ne communiquent pas suffisamment sur les frais liés aux différents produits d'épargne qu'ils proposent.

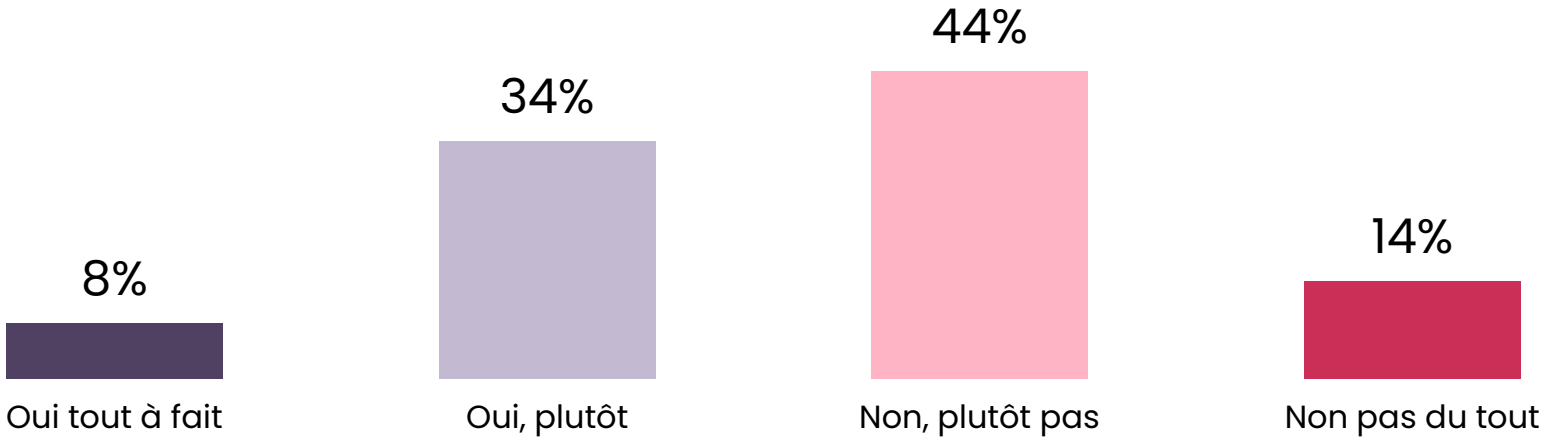
A8 : D'une manière générale, diriez-vous que les établissements financiers communiquent suffisamment sur les frais liés aux produits d'épargne qu'ils proposent ?

632 personnes

42%
Oui

58%
Non

18-34 ans : 43% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 44% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 46% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 41%

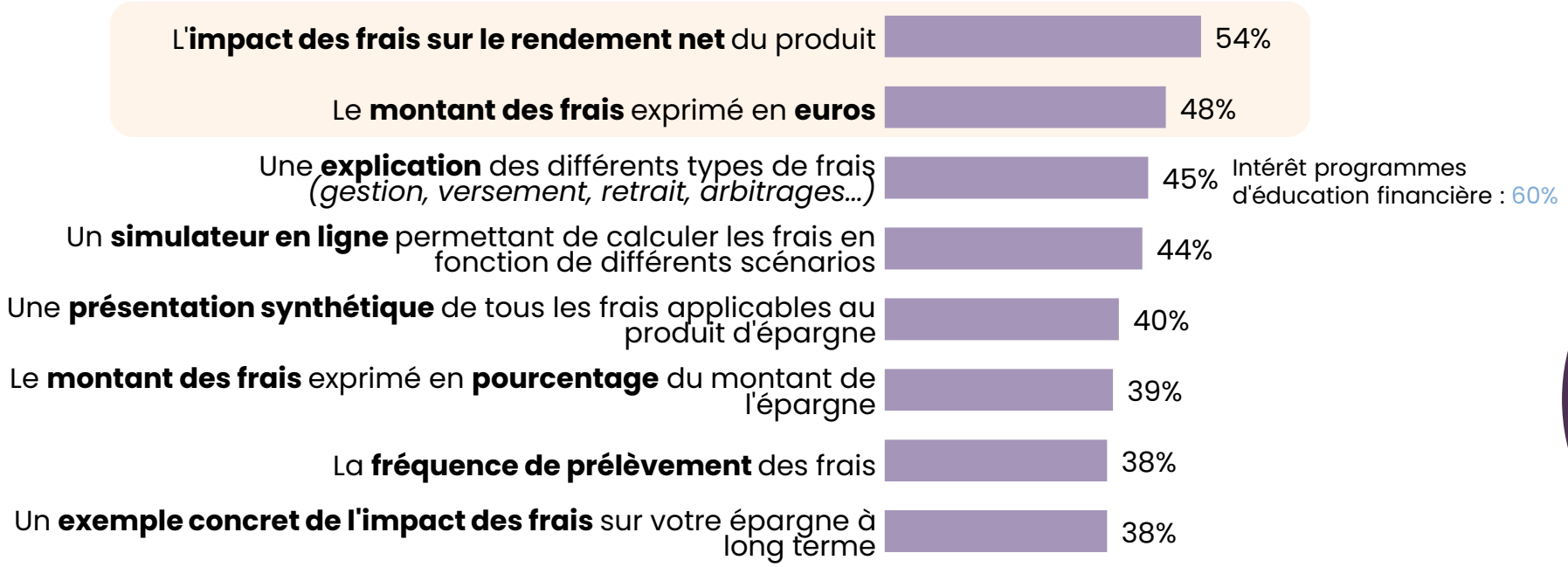


D'ailleurs, les informations relatives au frais des différents placements sont les informations les plus attendues par les Mass Affluent.

367 personnes

A8b : Parmi les informations suivantes, quelles sont celles que vous souhaiteriez recevoir de la part des établissements financiers ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui considèrent que les institutions financières ne communiquent pas suffisamment sur les frais liés aux produits d'épargne qu'elles proposent, soit 58% de l'échantillon



3,5
moyenne

Des griefs qui peuvent expliquer qu'un tiers des Mass Affluent envisagent de changer d'établissement financier pour la gestion de leurs comptes ou produits d'épargne.

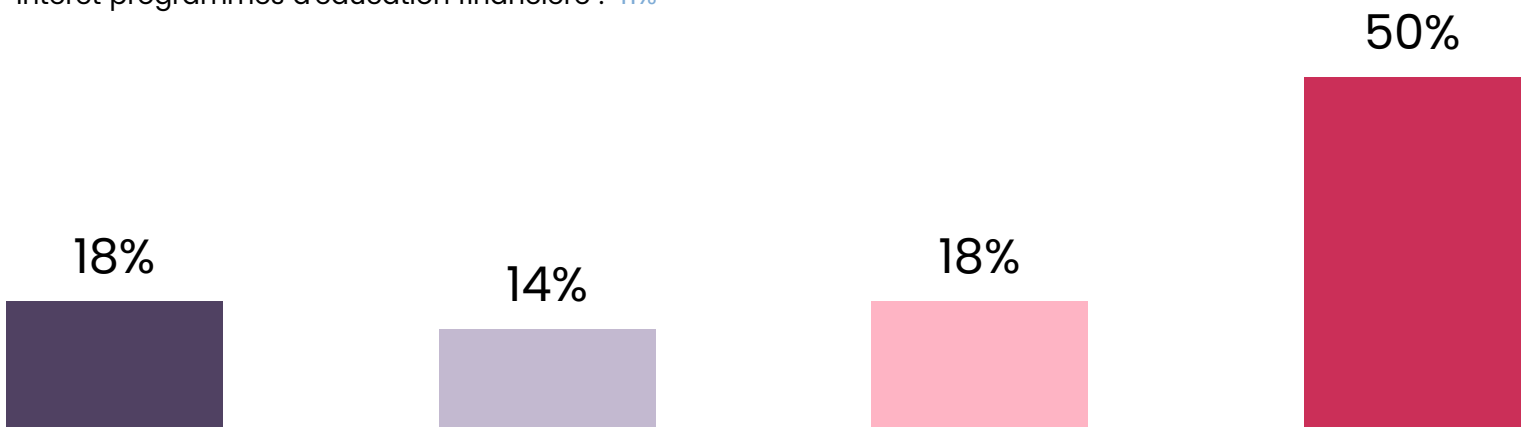
632 personnes

B1 : Avez-vous déjà envisagé de transférer vos comptes ou produits d'épargne dans un autre établissement financier ?

32%
Oui

35-49 ans : 43% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 46% / Banque principale en ligne ou néo banques : 45% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 44% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 50% / Intérêt programmes d'éducation financière : 41%

68%
Non



Oui et le transfert s'est bien passé

Oui, mais cela a été compliqué

Non, mais vous envisagez de le faire

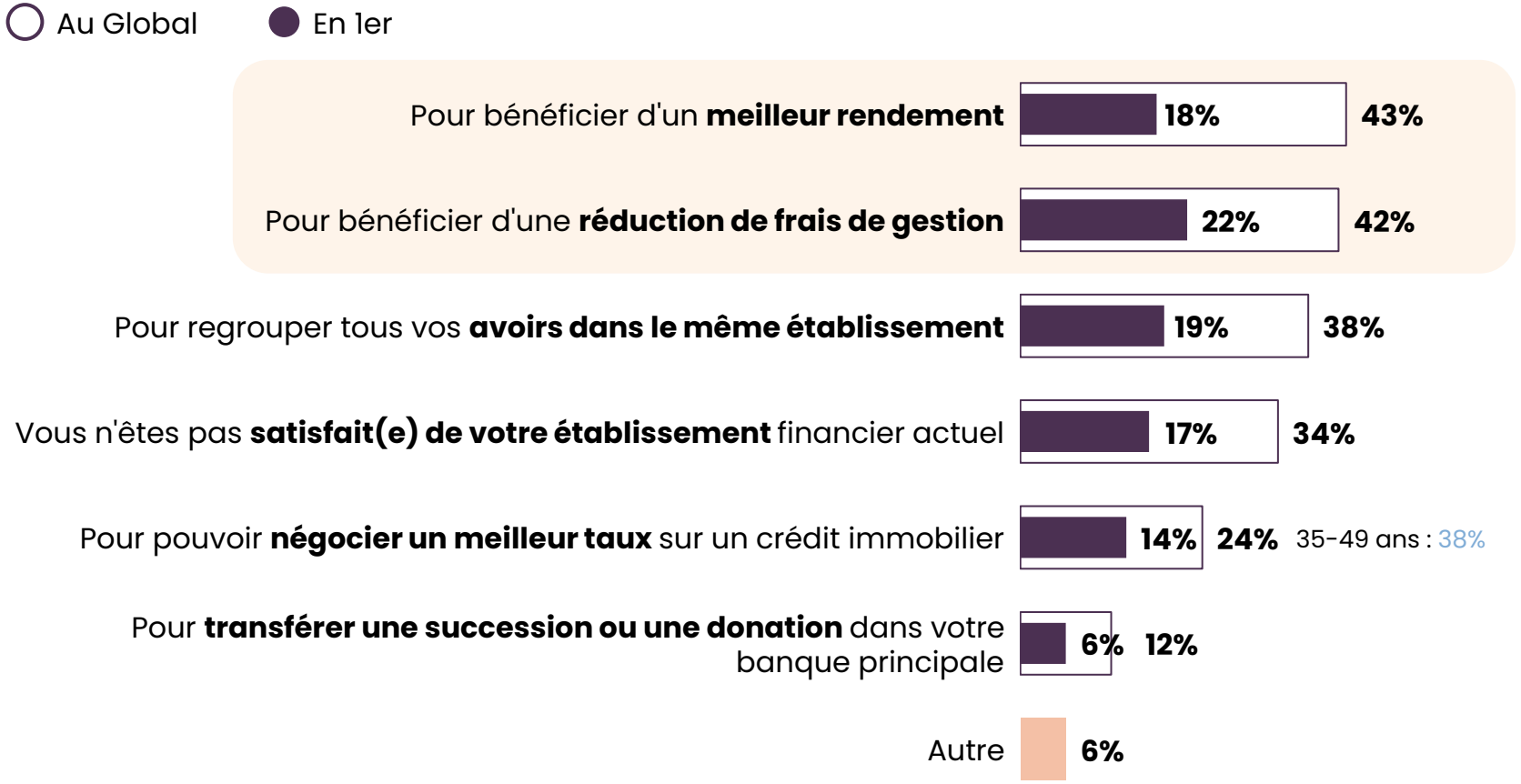
Non et vous n'envisagez pas de le faire

La possibilité de bénéficier d'un meilleur rendement et/ou de frais réduits étant, sans surprise, les deux principales motivations au churn.

327 personnes

B1bis : Pour quelle(s) raison(s) avez-vous/ envisagez-vous de transférer vos produits d'épargne dans un autre établissement financier ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui ont déjà transféré ou envisagent de transférer leurs produits d'épargne, soit 50% de l'échantillon

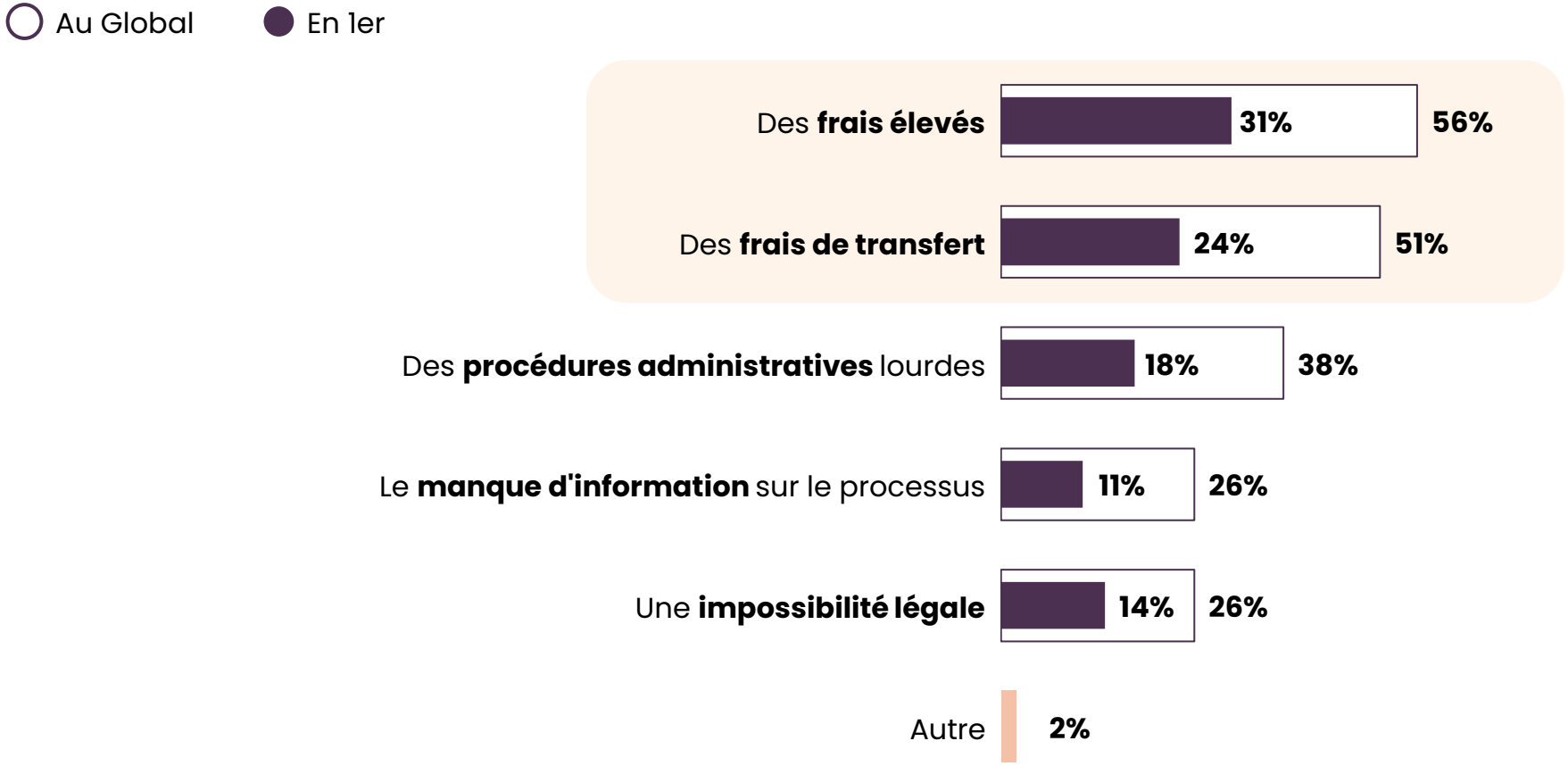


Les frais constituent également le premier levier de rétention.

327 personnes

B2 : Parmi les éléments suivants, lesquels auraient pu ou pourraient vous inciter à laisser vos produits d'épargne dans votre établissement financier actuel ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui ont déjà transféré ou envisagent de transférer leurs produits d'épargne, soit 50% de l'échantillon

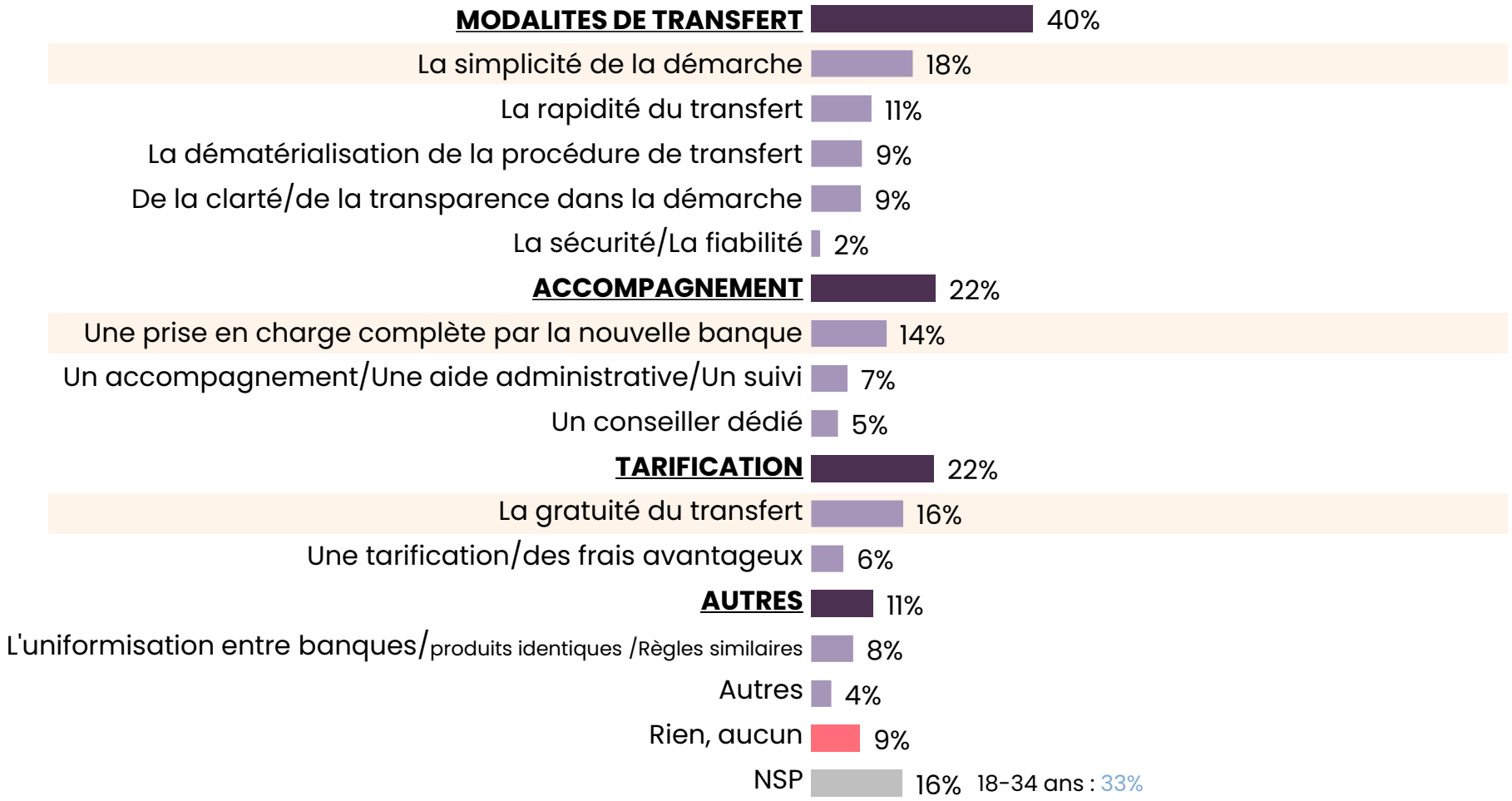


Pas de différences significatives par rapport au total

Spontanément, ceux qui ont déjà transféré des produits financiers dans un autre établissement souhaiteraient principalement à l'avenir, plus de simplicité, une prise en charge complète du nouvel établissement et la gratuité du transfert.

306 personnes

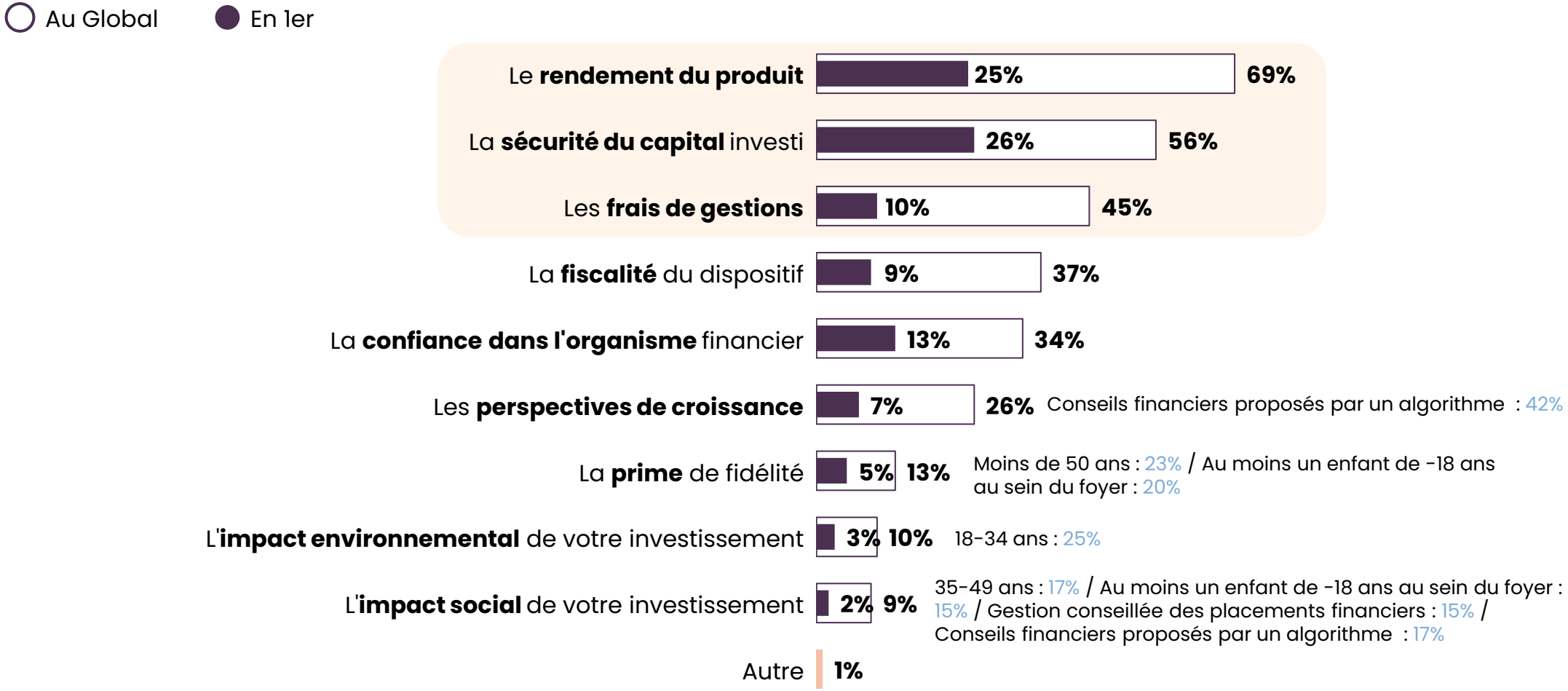
B3 : Selon vous, qu'est ce qui pourrait faciliter ces transferts ?
Question ouverte, sur base au moins une citation (soit 48% de l'échantillon)
Question posée uniquement à ceux qui ont déjà transféré ou envisagent de transférer leurs produits d'épargne, soit 50% de l'échantillon



Le retour sur investissement est également le premier critère de choix d'un produit financier.

632 personnes

D5 : D'une façon générale, quels sont les principaux critères que vous prenez en compte dans le choix des produits financiers dans lesquels vous souhaitez investir ?



3

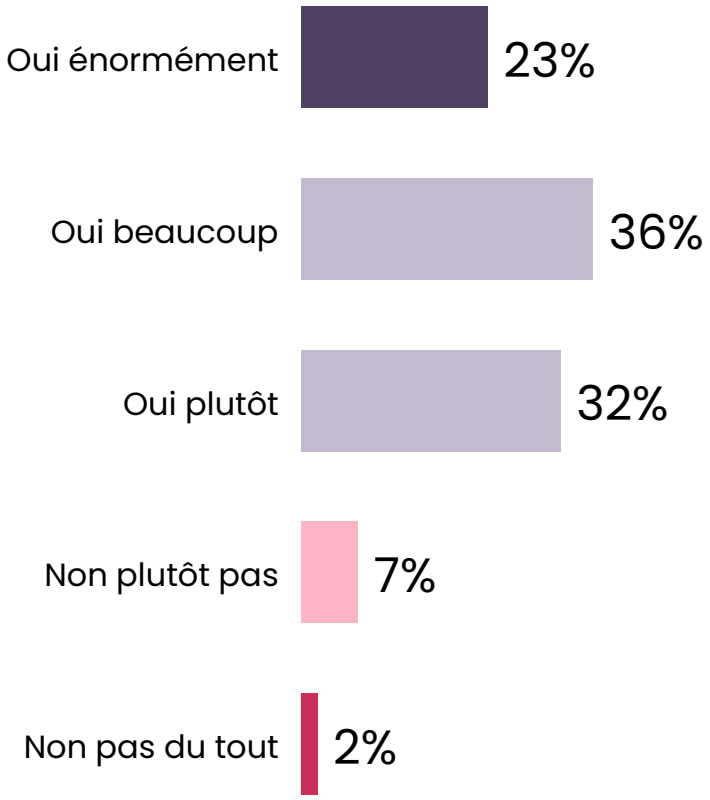
La fiscalité des produits financiers, un levier à l’investissement

Classification : Internal

La quasi-totalité des Mass Affluent sont sensibles à la fiscalité lors du choix de leurs produits d'épargne.

632 personnes

D1 : Lorsque vous choisissez un produit d'épargne, la fiscalité associée à ce produit influence-t-elle votre décision ?



91% Oui

59% Oui extrêmement/ très important

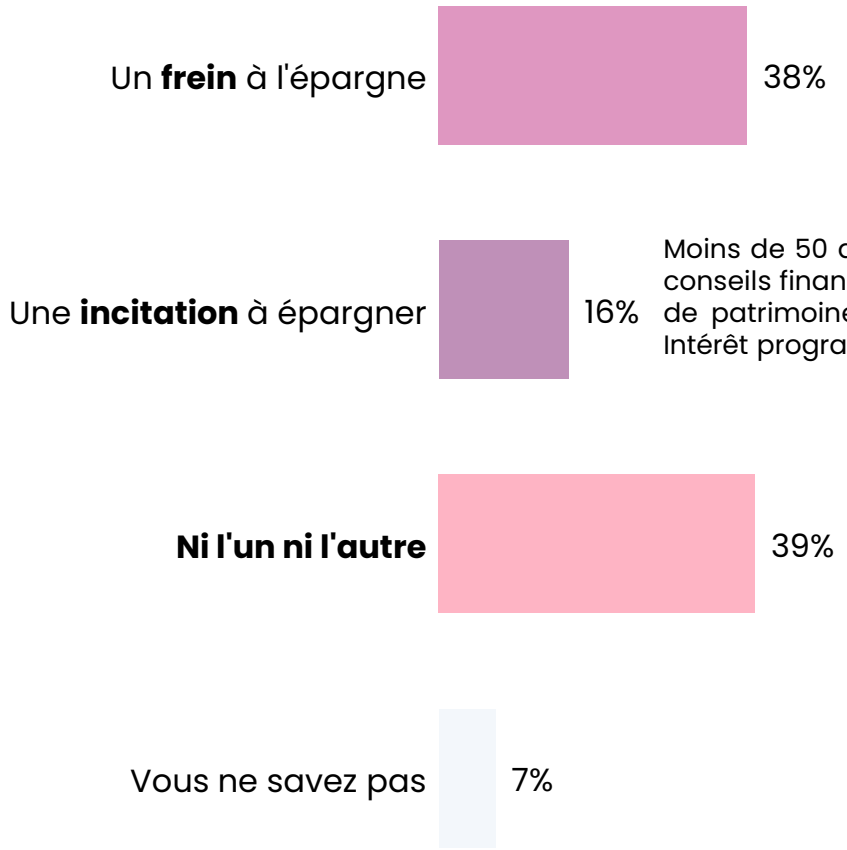
Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 76%

9% Non

Une fiscalité qui constitue un frein à l'épargne pour près de 4 Mass Affluent sur 10.

632 personnes

D2 : D'une manière générale, pensez-vous que la fiscalité actuelle des produits d'épargne est… ?



Moins de 50 ans : 27% / Gestion conseillée des placements financiers : 29% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 24% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 28% / Intérêt programmes d'éducation financière : 22%

La fiscalité pouvant être un levier à l'investissement dans certains produits plus orientés RSE.

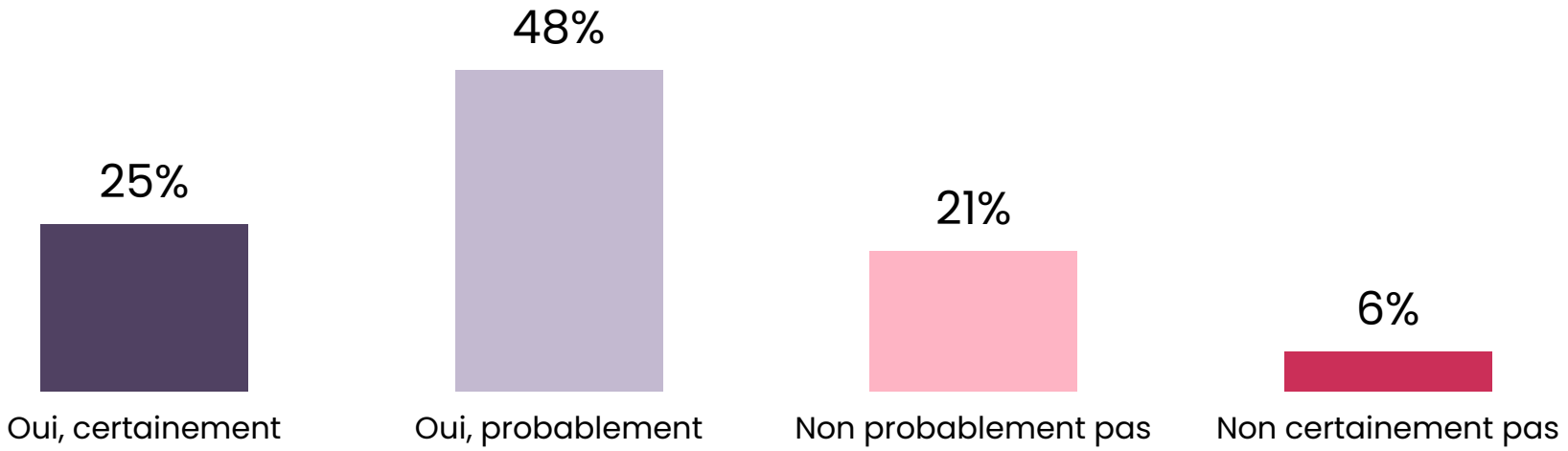
632 personnes

D3 : Si certains types d'investissements (écologiques, sociaux, défense, etc.) bénéficiaient d'une fiscalité incitative cela vous encouragerait-il à investir dans ce type de produits ?

73%
Oui

Gestion conseillée des placements financiers : 81% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 83% / Intérêt programmes d'éducation financière : 83%

27%
Non

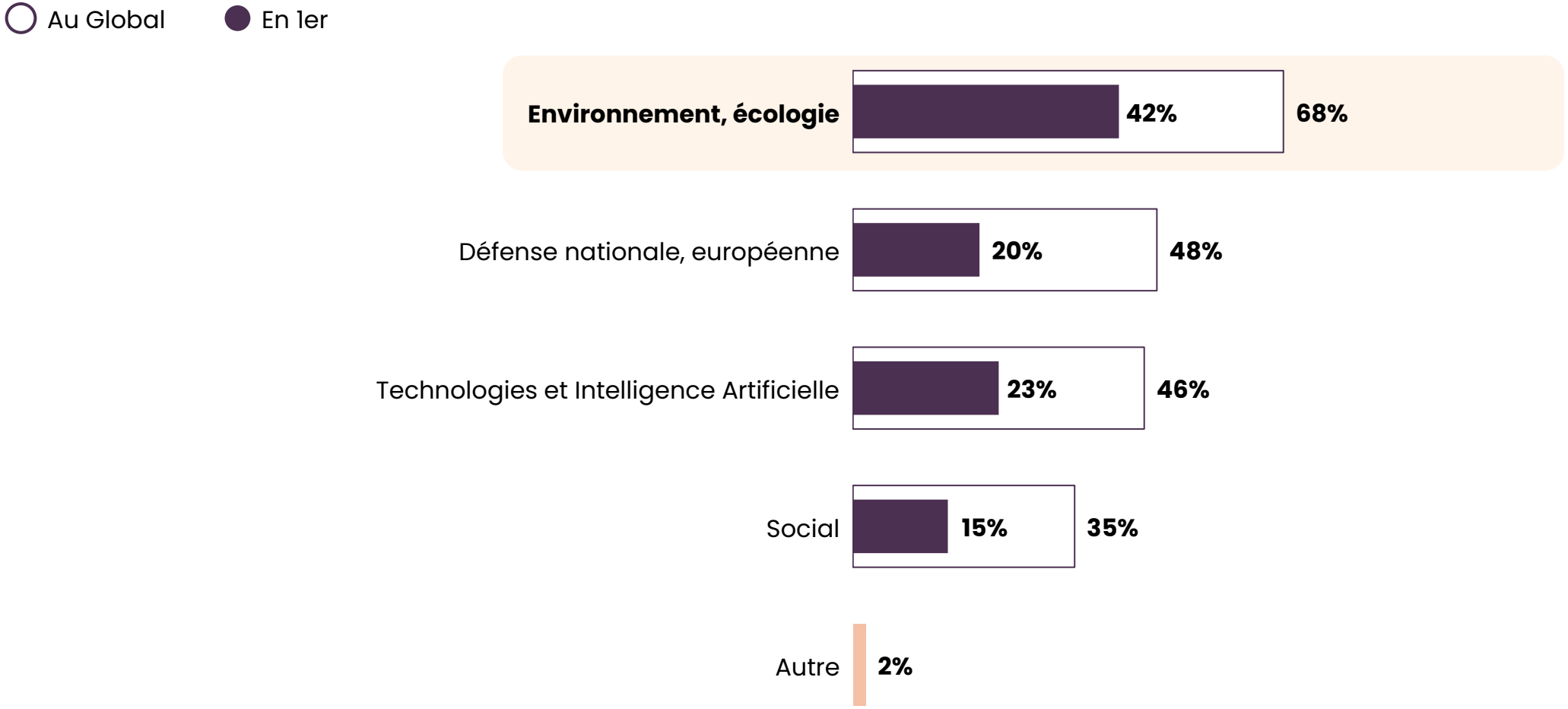


Les différents produits RSE portant sur l'environnement ou l'écologie sont ceux qui intéresseraient le plus.

462 personnes

D4 : Parmi les thématiques suivantes, quelles sont celles qui vous intéresseraient le plus ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui si serait encourage par une fiscalite incitative, soit 73% de l'échantillon



Pas de différences significatives par rapport au total

4

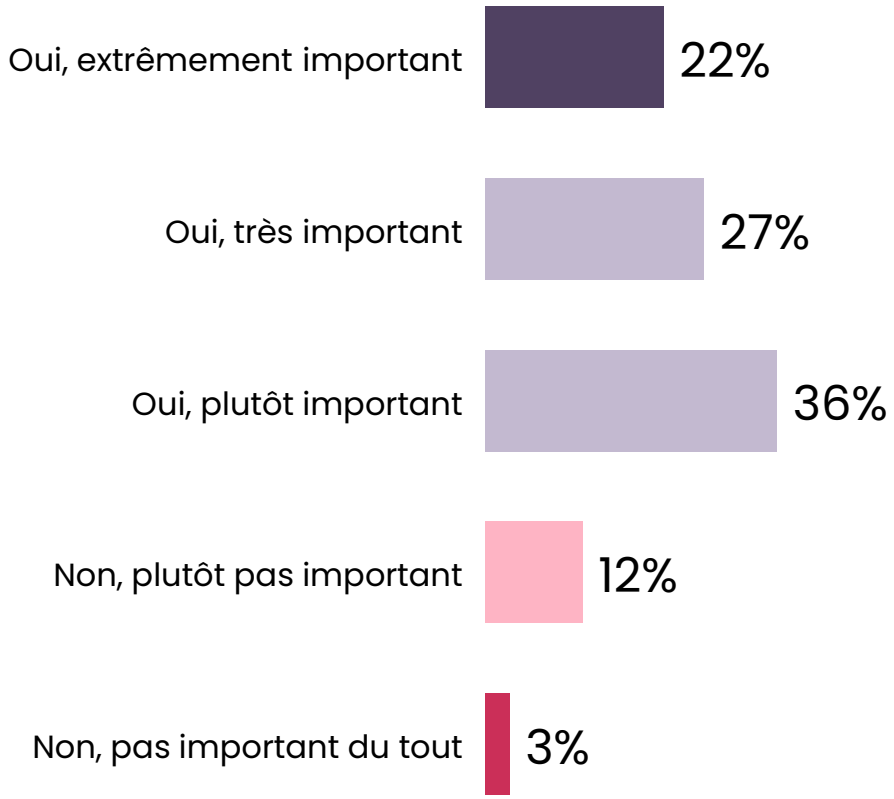
La liquidité des sommes investies, un enjeu mineur pour les Mass Affluent

Classification : Internal

La liquidité du capital investit est un point important pour la très large majorité des Mass Affluent.

632 personnes

C2 : Lorsque vous épargnez, est-il important pour vous de pouvoir retirer tout ou partie de la somme à n'importe quel moment ?



85% Oui

49% Oui extrêmement/ très important

15% Non

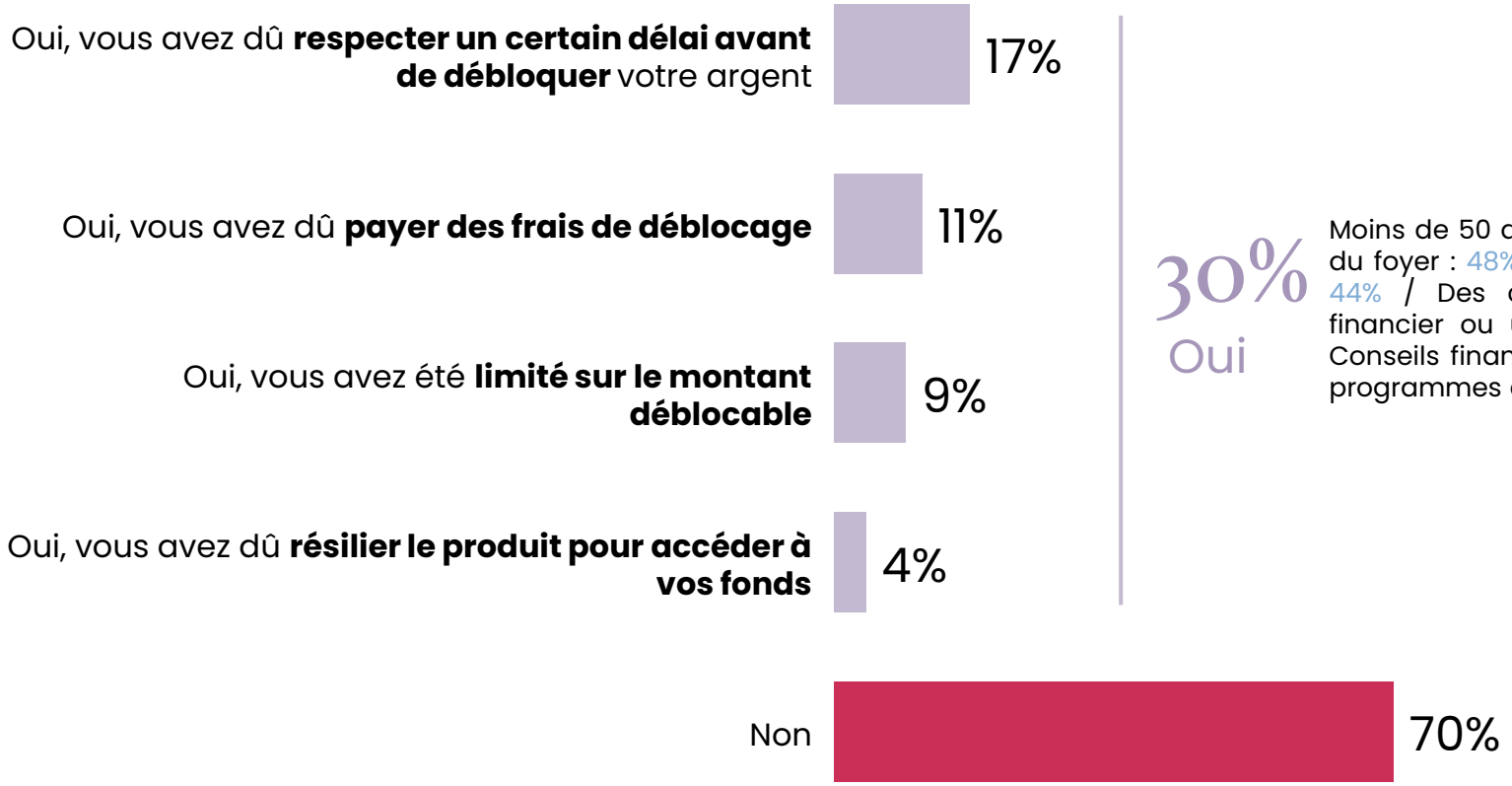
Pas de différences significatives par rapport au total

Pour autant, en pratique, seuls 3 Mass Affluent sur 10 ont déjà rencontré des difficultés pour accéder à l'argent qu'ils avaient investi.

632 personnes

C1 : Avez-vous déjà eu des difficultés et/ou contraintes pour accéder à votre argent investi ou épargné ?

Plusieurs réponses possibles sauf item Non, total supérieur à 100%



30% Oui

Moins de 50 ans : 45% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 48% / Gestion conseillée des placements financiers : 44% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 44% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 44% / Intérêt programmes d'éducation financière : 42%

Malgré l'importance de ce point, peu de Mass Affluent seraient réellement prêts à rogner sur le rendement pour bénéficier d'une plus grande accessibilité de leur épargne.

549 personnes

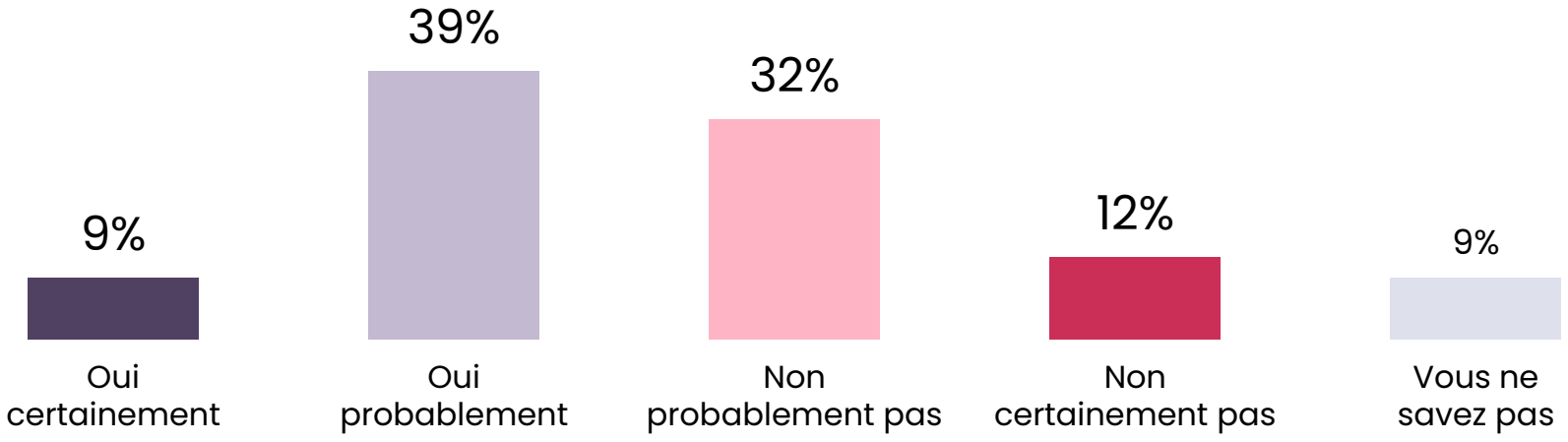
C3 : Seriez-vous prêt à accepter une réduction de rendement en échange d'une accessibilité immédiate de vos fonds ?

Question posée uniquement à ceux qui considèrent qu'il est important de pouvoir retirer tout ou partie de la somme à n'importe quel moment, soit 85% de l'échantillon

47% Oui

35-49 ans : 62% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 63% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 62%

44% Non



5

Information, documentation et éducation financière sont des points à travailler pour répondre aux attentes des Mass Affluent.

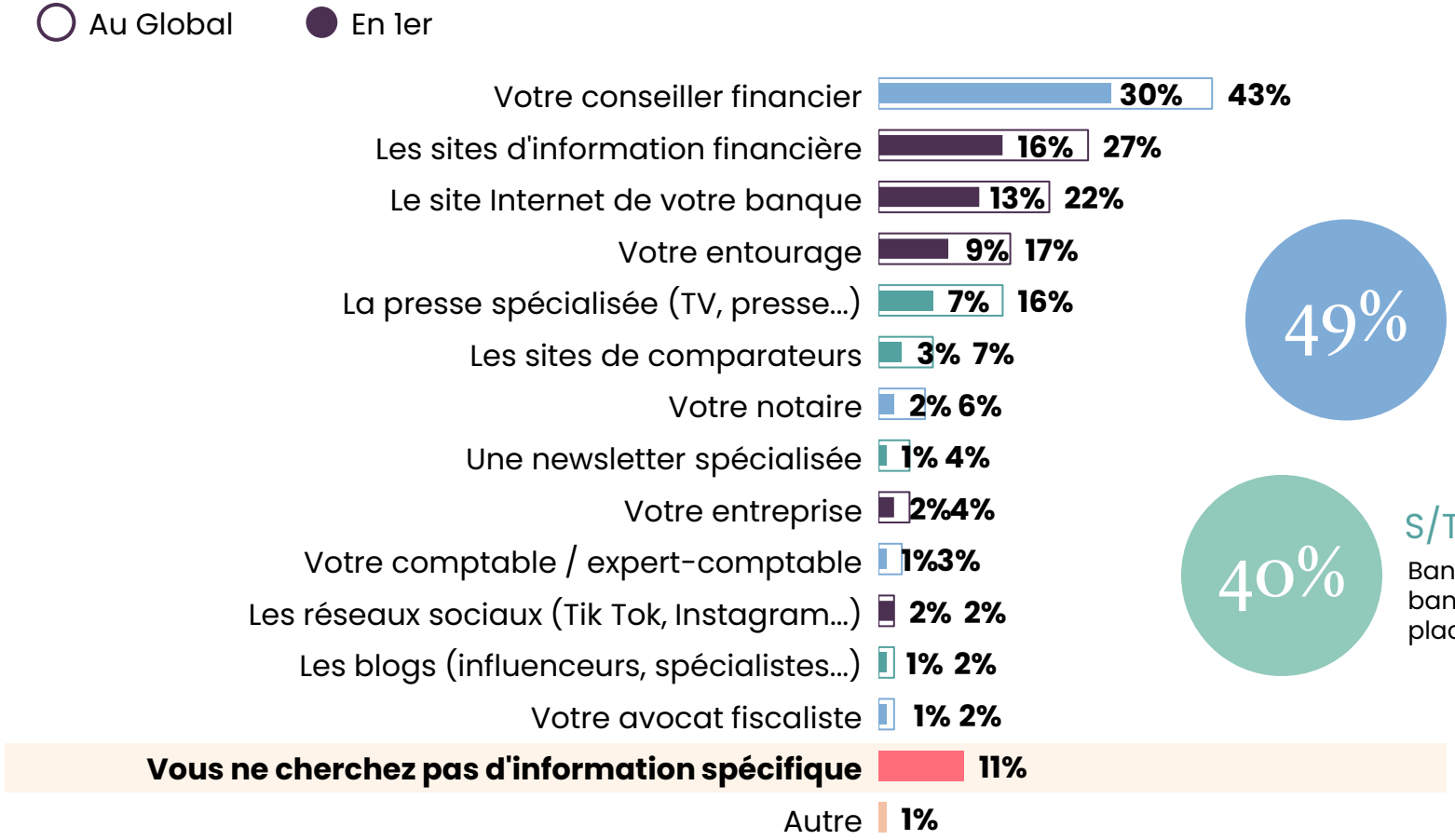
Classification : Internal

La quasi-totalité des Mass Affluent se renseignent sur les produits d'épargne, une information qu'ils récoltent majoritairement auprès de leur conseiller financier et, dans une moindre mesure, via les sites d'information financière.

632 personnes

B6 : Quelle(s) est/sont votre/vos principale(s) source(s) d'information sur les produits d'épargne ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%



49%

S/T Experts financiers

Femmes : 59% / Banque principale traditionnelle : 56% / Gestion conseillée des placements financiers : 71% / Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 71% / Important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 60%

40%

S/T Informations financières

Banque principale en ligne ou néo banques : 62% / Gestion libre des placements financiers : 50%

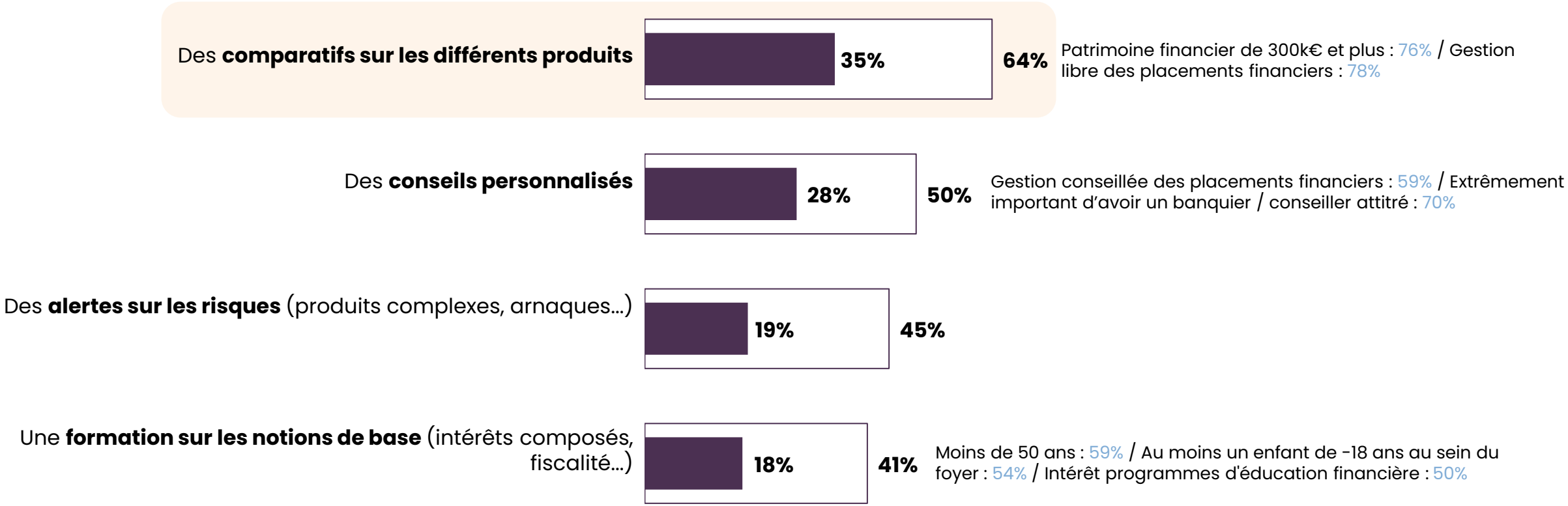
L'accès à des comparatifs des différents produits d'épargne est l'attente première en matière d'information financière.

560 personnes

B7 : Quel type d'information ou d'éducation financière aimeriez-vous recevoir ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui cherchent des informations sur les produits d'épargne, soit 89% de l'échantillon

○ Au Global ● En 1er

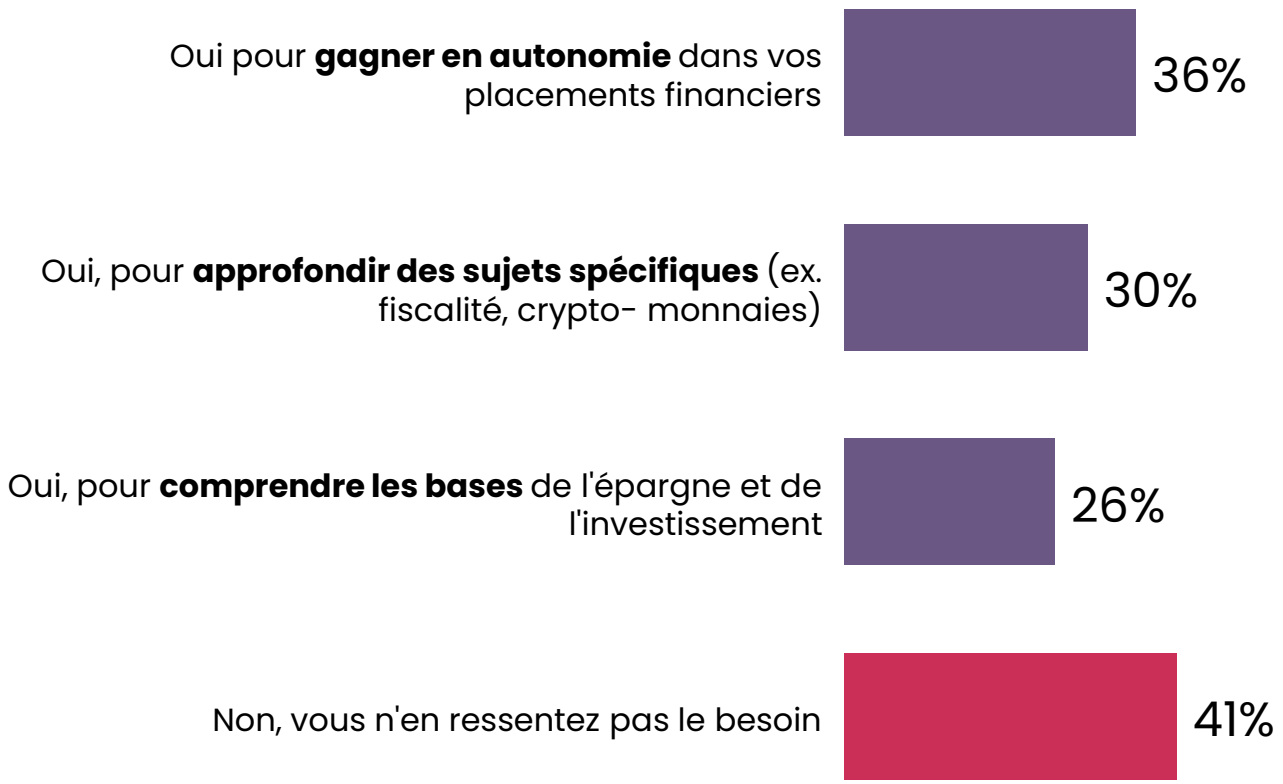


En outre, plus de la moitié des Mass Affluent seraient intéressés par des programmes d'éducation financière, majoritairement pour gagner en autonomie dans leurs placements.

632 personnes

B8 : Seriez-vous intéressé(e) par des programmes d'éducation financière ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%



59% Oui

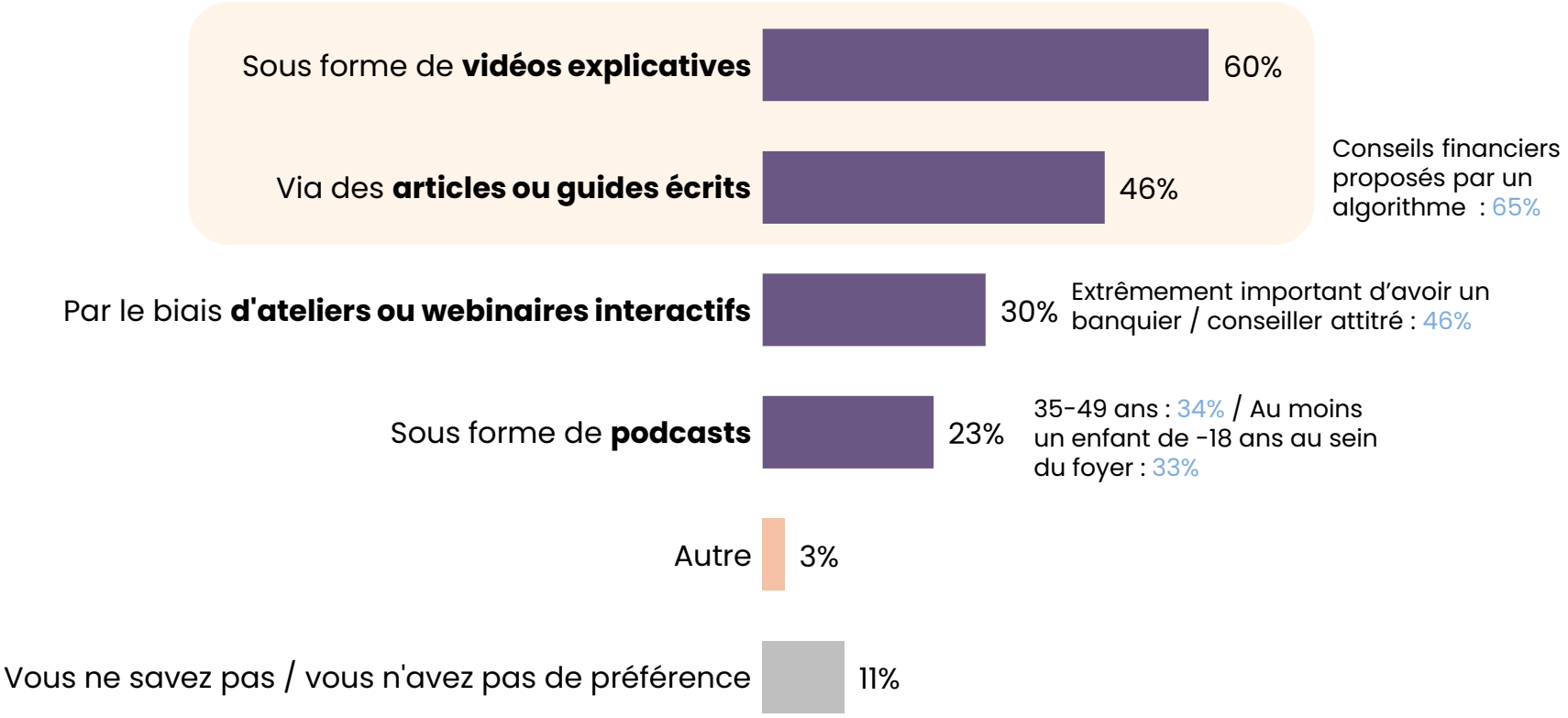
Moins de 50 ans : 72% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 75% / Gestion conseillée des placements financiers : 71% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 76% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 82% / Intérêt programmes d'éducation financière : 100%

Les programmes d'éducation financière sont d'abord envisagés sous forme de vidéos explicatives et, dans une moindre mesure, via des articles ou des guides écrits.

367 personnes

B9 : Sous quel format préfèreriez-vous avoir ce programme d'éducation financière ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui s'intéressent par des programmes d'éducation financière, soit 59% de l'échantillon



1,8
moyenne

Lorsqu'ils s'intéressent à un produit financier, les Mass Affluent sont très nombreux à « déclarer » lire la documentation explicative du produit concerné.

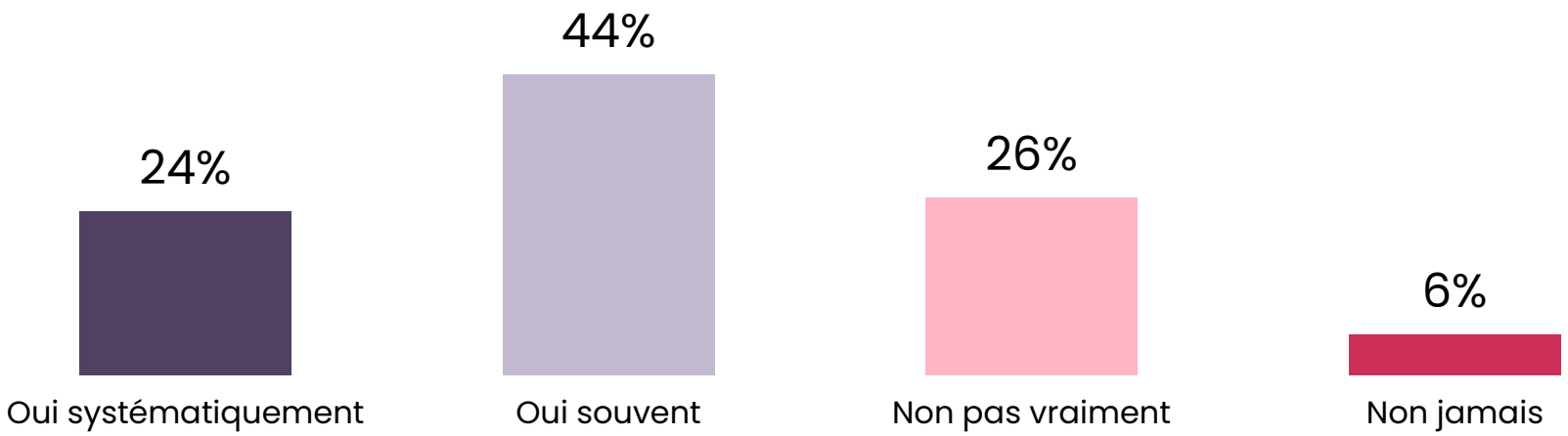
632 personnes

B10 : Le plus souvent, lorsque vous vous intéressez à un produit financier, lisez-vous la documentation explicative associée ?

68%
Oui

Conseils financiers proposés par un algorithme : 80%
/ Intérêt programmes d'éducation financière : 76%

32%
Non

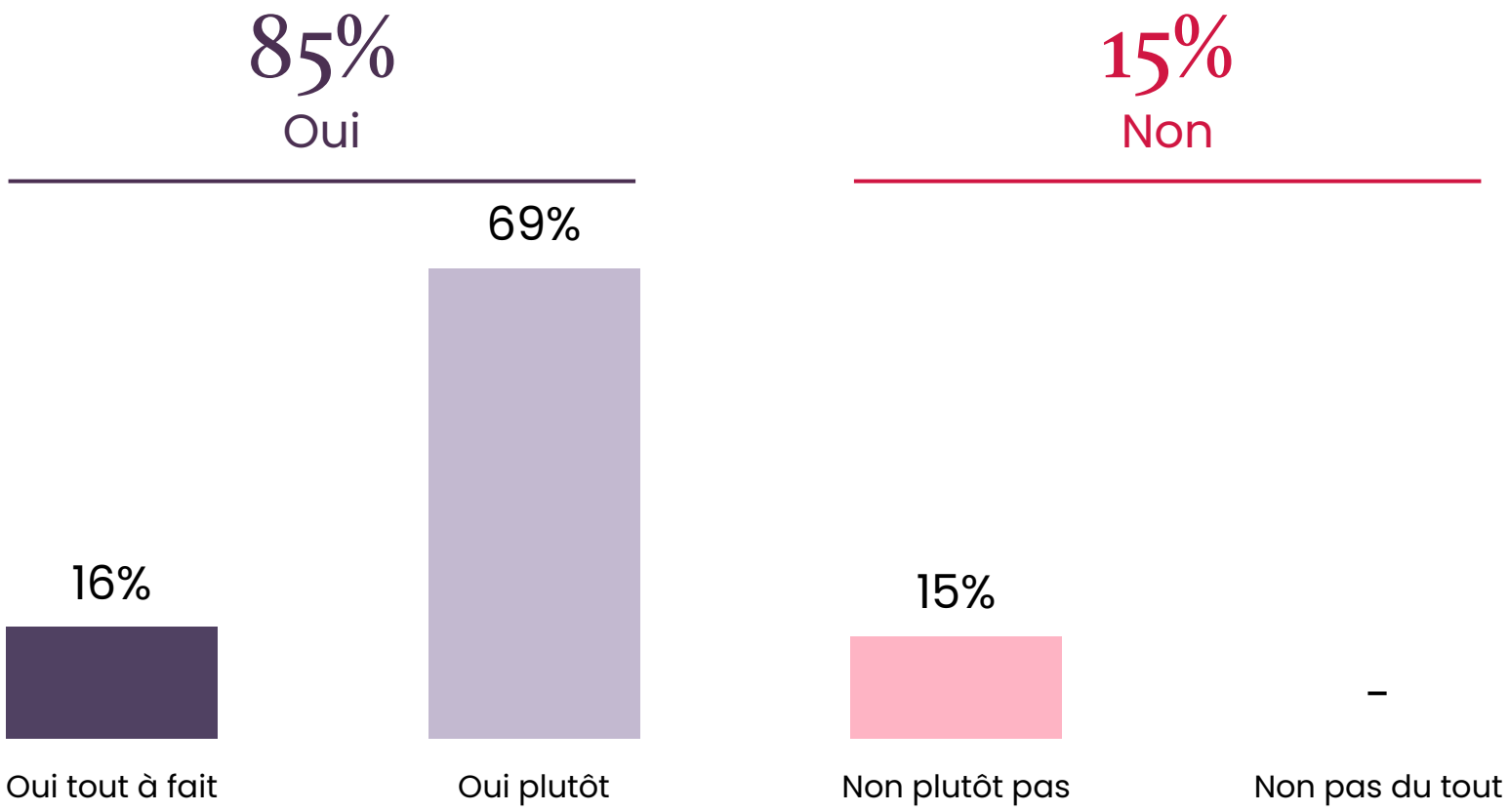


Cette documentation étant considérée par les lecteurs comme une aide pour mieux comprendre les caractéristiques du produit financier concerné.

400 personnes

B11 : Diriez-vous que cette documentation vous aide à mieux comprendre les caractéristiques du produit financier concerné ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%
Question posée uniquement à ceux qui lisent la documentation explicative associée à un produit financier, soit 68% de l'échantillon



Pas de différences significatives par rapport au total

6

Dans un contexte de risque de fraude, le conseiller apparait comme le prescripteur le plus indiqué

Classification : Internal

Aujourd'hui, les risques de fraudes inquiètent près de 2 Mass Affluent sur 3, ¼ étant très inquiets.

632 personnes

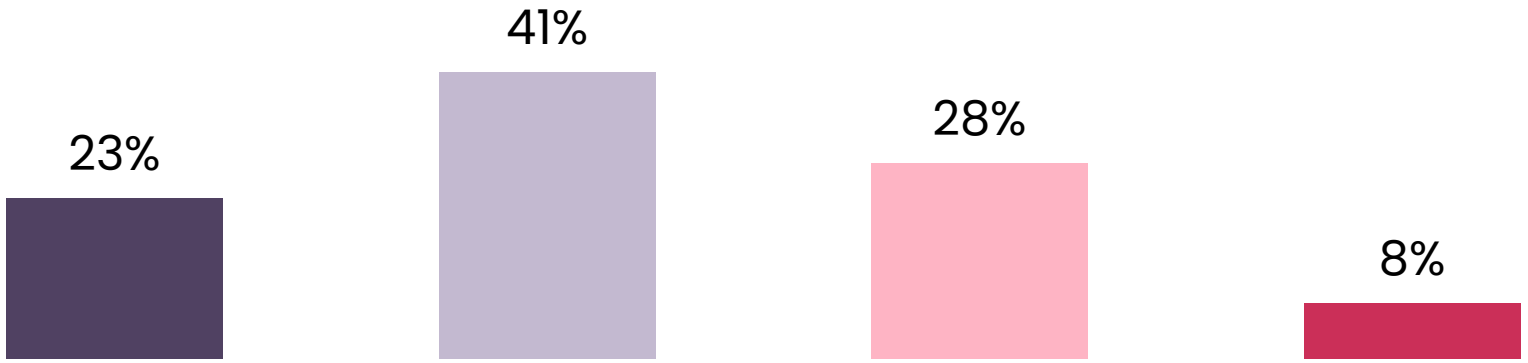
B12 : Aujourd'hui les tentatives de fraudes à l'investissement sont de plus en plus nombreuses. Est-ce quelque chose qui vous inquiète ?

64%
Oui

Intérêt programmes d'éducation financière : 73%

36%
Non

Patrimoine immobilier entre 150K€ et 300K€: 31%
Extrêmement important de pouvoir retirer ses avoirs n'importe quand : 43%
Très influencé par la fiscalité dans le choix d'un produit : 40% /
Extrêmement important d'avoir un conseiller attitré : 39%

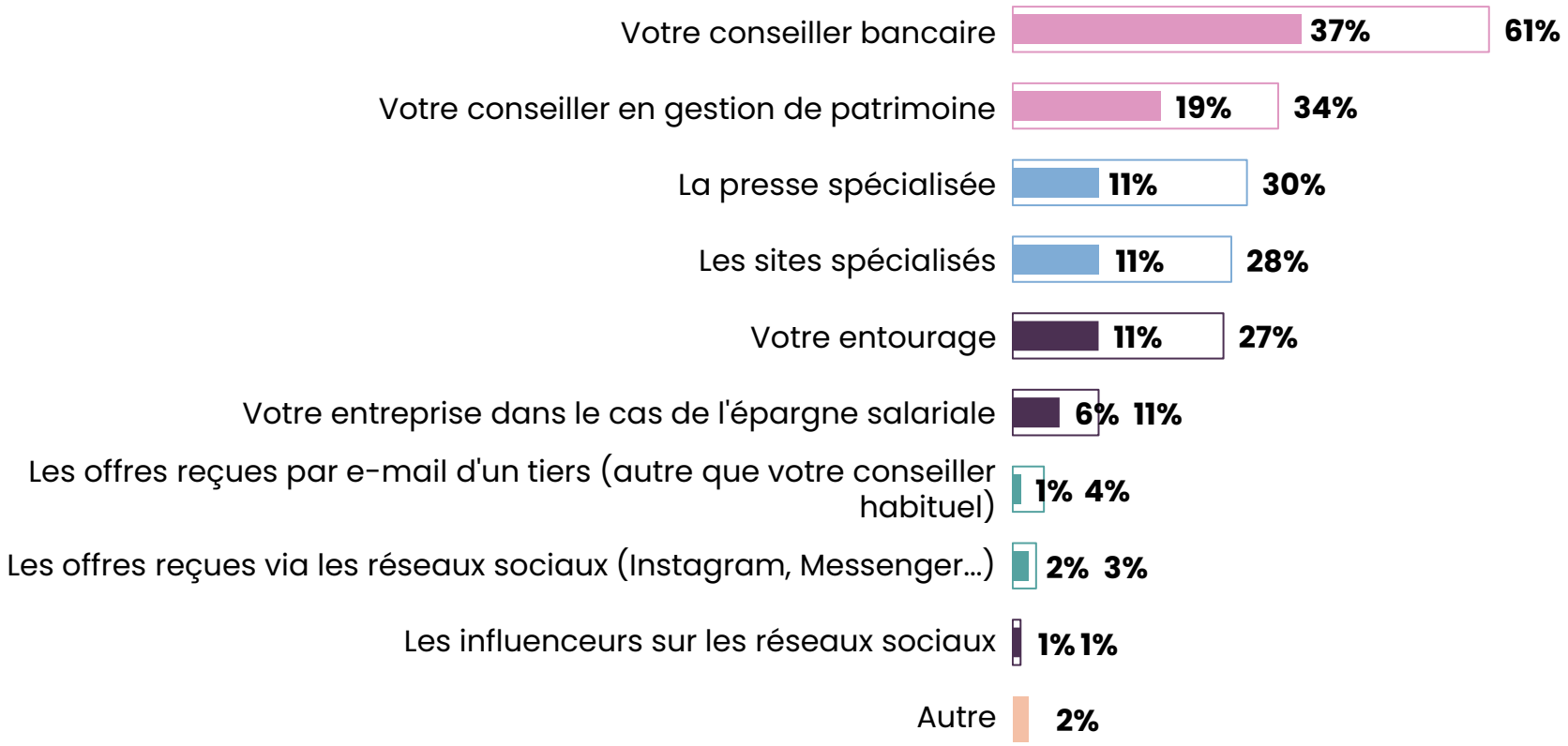


Face à cette inquiétude, les conseillers bancaires ou en gestion de patrimoine, dans une moindre mesure, apparaissent comme les sources d'information les plus fiables.

632 personnes

B13 : Parmi les sources d'information suivantes quelles sont les 2 qui vous inspirent le plus confiance lorsqu'il s'agit d'investissement financier ?

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%



% Au global

75% Conseiller bancaire ou en gestion de patrimoine

48% Sites ou presse spécialisés

6% Offres reçues par mail ou réseaux sociaux

Une confiance envers le banquier ou le conseiller en gestion de patrimoine plutôt robuste avec une note moyenne de 7 sur 10.

A noter : assez logiquement, ceux qui gèrent leurs avoirs en gestion conseillée font davantage confiance à leur conseiller.

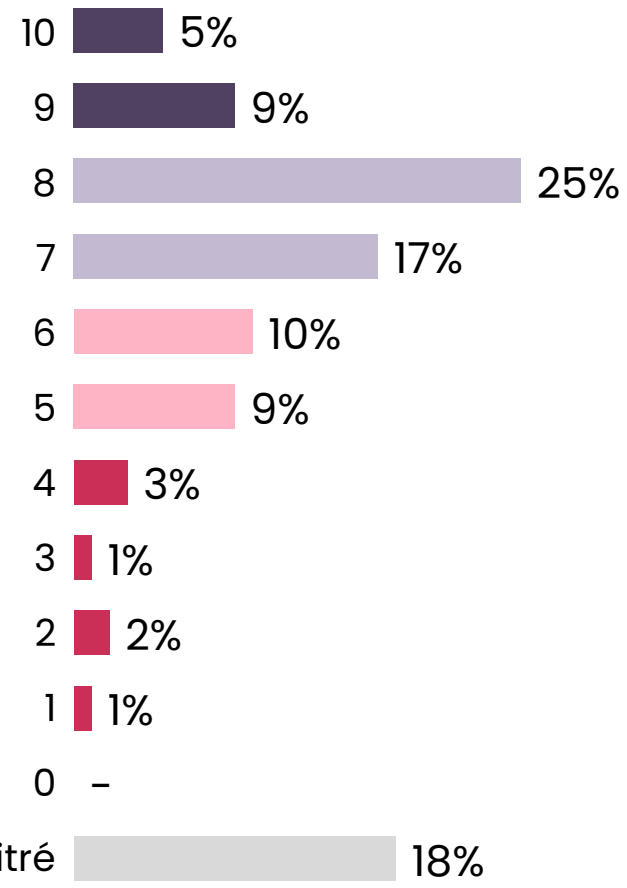
632 personnes

E1 : Sur une échelle de 1 à 10, comment évaluez-vous votre niveau de confiance envers votre banquier ou conseiller en gestion de patrimoine ?

10 signifiant que vous avez pleinement confiance en votre banquier ou conseiller en gestion de patrimoine
1 signifiant que vous n'avez pas vraiment confiance en votre banquier ou conseiller en gestion de patrimoine
Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement

7,0 /10
Note moyenne

Gestion conseillée des placements financiers : 7,41 / Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 7,85



56% Confiance

Gestion conseillée des placements financiers : 70% / Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 77%

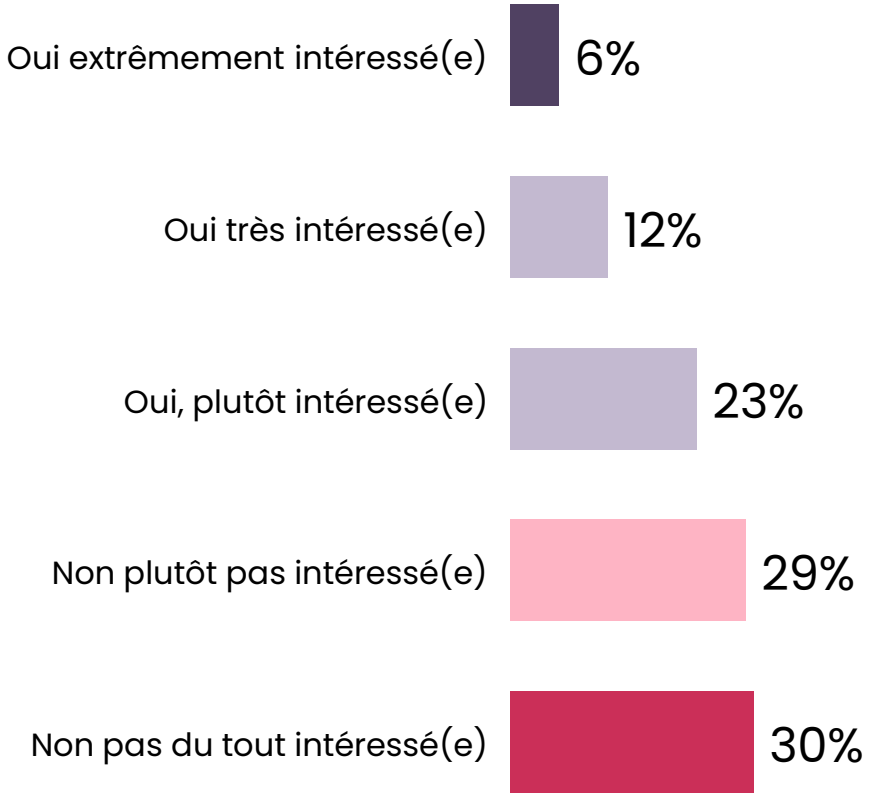
19% Confiance moyenne

7% Pas confiance

A l'inverse, l'intérêt pour un assistant virtuel basé sur l'IA est relativement faible.

632 personnes

E4 : Si votre organisme financier vous proposait de recevoir des conseils financiers via un algorithme ou un assistant virtuel basé sur l'Intelligence Artificielle (IA) seriez-vous intéressé(e)?



18% Oui extrêmement/ très intéressé

Moins de 50 ans : 31% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 28% / Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 39% / Conseils financiers proposés par un algorithme : 52% / Intérêt programmes d'éducation financière : 25%

41% Oui

Moins de 50 ans : 55% / Au moins un enfant de -18 ans au sein du foyer : 55% / Banque principale en ligne ou néo banques : 55% / Intérêt programmes d'éducation financière : 54%

59% Non

Et pour cause, le conseiller reste pour près des 2/3 des Mass Affluent le vecteur de conseils financiers le plus fiable par rapport à un algorithme.

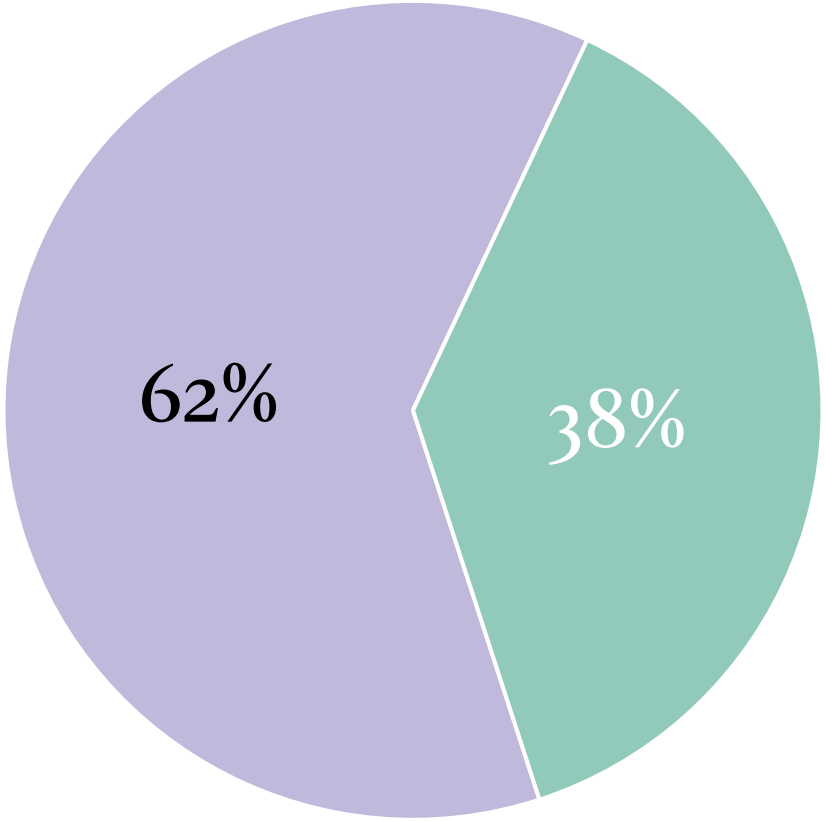
632 personnes

E5 : Parmi les deux types de conseils financiers suivant, lequel vous inspirerait le plus confiance ?

Question posée uniquement à ceux qui sont intéressés de recevoir des conseils financiers de la part de leur organisme financier via un algorithme ou un assistant virtuel basé sur l'Intelligence Artificielle

Des conseils financiers proposés par…

un **conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine**



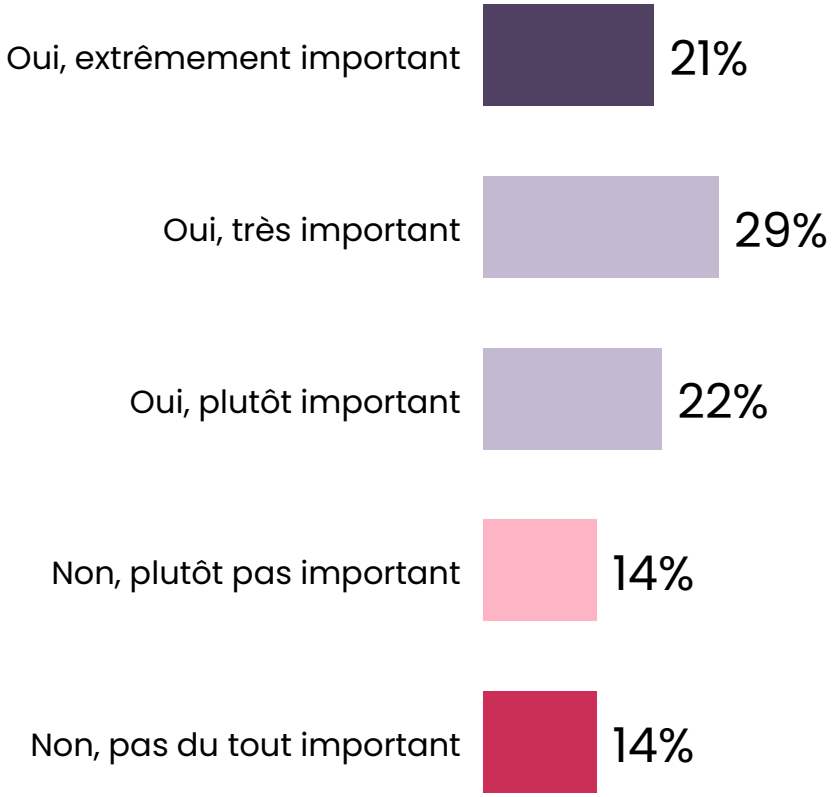
un **algorithme ou un assistant virtuel basé sur l'Intelligence artificielle**

Banque principale en ligne ou néo banques : 56%

Une confiance dans le conseiller qui explique également l'attente d'un conseiller attitré pour suivre l'épargne investie.

632 personnes

E3 : Pour vous, est-il important d'avoir un(e) banquier(e) / conseiller(e) attitré(e) pour le suivi de votre épargne ?



50% Oui extrêmement/ très important

Gestion conseillée des placements financiers : 66%

72% Oui

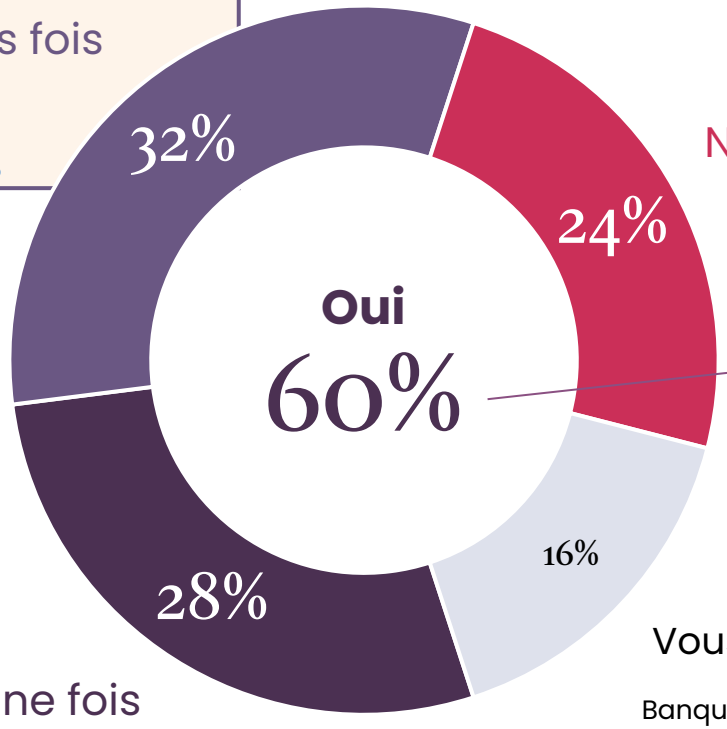
Banque principale traditionnelle : 78% / Gestion conseillée des placements financiers : 88%

28% Non

Une attente d'autant plus prononcée que près d'1 Mass Affluent sur 3 a vu son conseiller remplacé à de multiples occasions au cours des 5 dernières années.

632 personnes

E2 :Votre banquier ou conseiller en gestion de patrimoine a-t-il été remplacé au cours des 5 dernières années ?



Oui, de multiples fois

Des conseils financiers proposés par un conseiller financier ou un conseiller en gestion de patrimoine : 42%

Non

Extrêmement important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 38%

Important d'avoir un banquier / conseiller attitré : 68%
Intérêt pour des programmes d'éducation financière : 68%

Vous ne savez pas

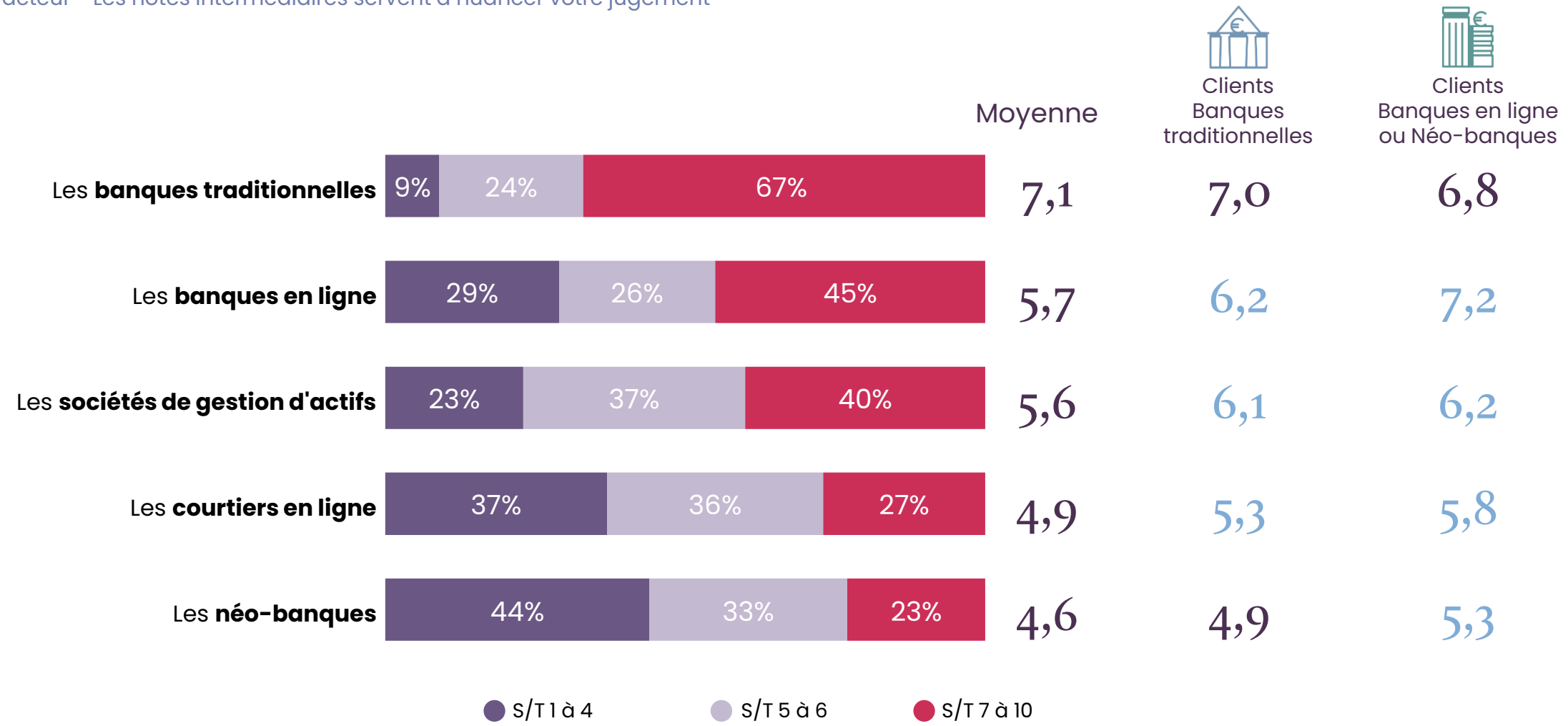
Banque principale en ligne ou néo banques : 45%

Oui, une fois

Enfin, du côté des acteurs, les banques traditionnelles sont les acteurs financiers qui inspirent le plus confiance aux Mass Affluent.

632 personnes

E6 : Sur une échelle de 1 à 10, quel degré de confiance accordez-vous à chacun des acteurs suivants ?
10 signifiant que vous avez pleinement confiance dans ce type d'acteur - 1 signifiant que vous n'avez pas du tout confiance dans ce type d'acteur - Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement



Crédits : vecstock sur Freepik

opinionway

La synthèse

Classification : Internal

Ce qu'il faut retenir (1/2)

- **Les Mass Affluent, une population plutôt experte en attente d'informations plus détaillées concernant le retour sur investissement des produits d'épargne.**
  - Ils détiennent en moyenne 6,9 produits d'épargne
  - 56% déclarent avoir une bonne compréhension des différents produits d'épargne
  - Plus de 8 sur 10 connaissent bien les risques associés aux produits détenus
  - 71% jugent le rendement comme l'élément le plus important lorsqu'ils se renseignent sur les produits
  - 69% citent le rendement comme premier critère de choix d'un produit financier
  - 54% souhaiteraient que les établissements financiers communiquent sur l'impact des frais sur le rendement net du produit

- **Si la fiscalité des produits peut constituer un levier d'investissement, ce n'est pas le cas de la disponibilité des fonds investis**
  - 59% des Mass Affluent sont influencés par la fiscalité des produits
  - Pour 73% des Mass Affluent, la fiscalité pourrait être un levier à l'investissement dans certains produits plus orientés RSE
  - 85% des Mass Affluent considèrent la liquidité du capital investit comme un point important
  - Seuls 9% des Mass Affluent seraient prêts de façon certaine à rogner sur le rendement pour bénéficier d'une plus grande accessibilité de leur épargne

Classification : Internal

Ce qu'il faut retenir (2/2)

- **Information, documentation et éducation financière sont des points à travailler pour répondre aux attentes des Mass Affluent.**
  - 64% des Mass Affluent souhaiteraient avoir des comparatifs des différents produits d'épargne
  - 59% des Mass Affluent seraient intéressés par des programmes d'éducation financière, majoritairement pour gagner en autonomie dans leurs placements.

- **Face à l'inquiétude prononcée vis-à-vis de la fraude, le conseiller bancaire apparait comme le prescripteur le plus fiable**
  - 75% des Mass Affluent considèrent le conseiller bancaire ou en gestion de patrimoine comme la source d'information la plus fiable
  - 62% des Mass Affluent feraient davantage confiance à un conseiller plutôt qu'à un algorithme pour recevoir des conseils en investissement.

opinionway

PARIS • BORDEAUX • VARSOVIE • CASABLANCA • ABIDJAN

Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.

Enable *today*, shape *tomorrow*

C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration - 8,9/10, et un fort taux de recommandation – 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.

ESOMAR25 Corporate

afaq ISO 20252 Étude marketing et d'opinion AFNOR CERTIFICATION

Restons *connectés* !

Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boite mail en vous abonnant à notre newsletter !

Je m'abonne

Vos contacts OpinionWay

Benoit Parraud
Co-directeur Pôle Marketing des Services en charge des activités Banque, Finance, Assurance

Tel. +33 6 35 39 78 52
bparraud@opinion-way.com

Sarah Sakaly
Directrice conseil
Banque, Finance, Assurance

Tel. +33 6 60 80 42 79
ssakaly@opinion-way.com

Classification : Internal