



London 1836 - Private Banking

## Dossier de presse

*Paris, le 14 février 2014*

# Les révolutions silencieuses de l'épargne

Le nouveau visage des épargnants patrimoniaux va-t-il orienter un changement de business model chez les acteurs du monde l'épargne ?

**Contact Presse -ACTIFIN**

Marie-Caroline Cardi : 01 56 88 11 13 - [mccardi@actifin.fr](mailto:mccardi@actifin.fr)

Aurélien Charles : 01 56 88 11 21 – [acharles@actifin.fr](mailto:acharles@actifin.fr)

## A. Les révolutions silencieuses

### De la crise des subprimes à la faillite d'un membre de la zone Euro

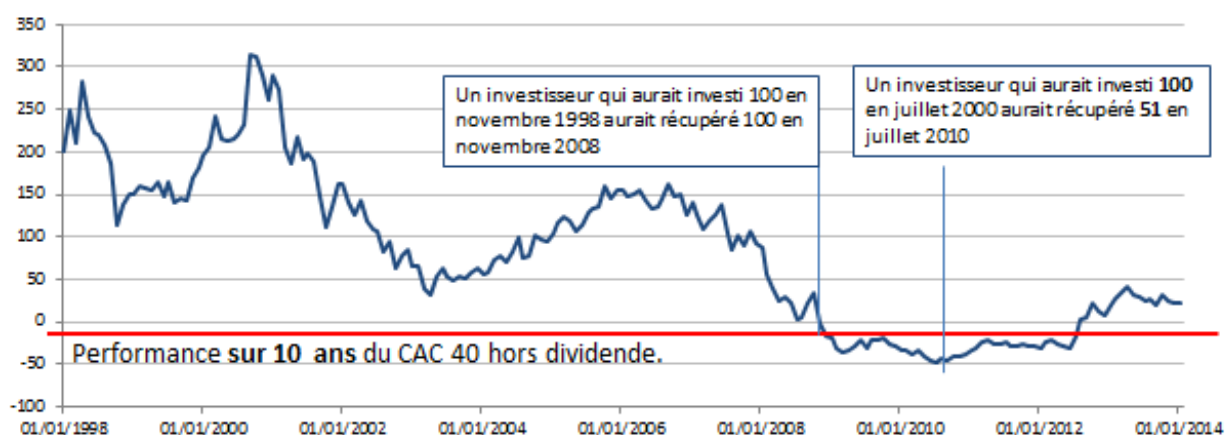
Lorsqu'en 2008 la crise des subprimes se propage à travers les économies développées, de nombreuses banques n'ont pas suffisamment de réserves pour faire face à leurs pertes et doivent être refinancées. En quelques mois, la crise immobilière conduit à une crise de liquidités, puis une crise de solvabilité et enfin une crise financière. L'économie mondiale se trouve très vite asphyxiée.

Les conditions d'emprunt sur les marchés de certains états européens deviennent rapidement insoutenables, et **pour la première fois depuis sa création, la zone Euro doit faire face à la faillite (ou quasi-faillite) d'un de ses états souverains, la Grèce.**

Malgré les interventions salutaires de la Banque Centrale Européenne, **les investisseurs détenteurs de la dette publique grecque voient leurs obligations fondre de près de 70 %.** **Les épargnants français réagissent et 2012 enregistre la première année de décollecte en assurance-vie.**

### L'adage « *Dors tranquille, ton argent travaille* » tombe en désuétude

La baisse continue des taux de rendement des fonds euros **a sonné le glas de l'âge d'or du rendement, à la fois garanti et élevé,** ou du moins supérieur au seuil psychologique de 5 %. Cette évolution a redessiné le paysage patrimonial avec **la fin de cette pensée unique selon laquelle un fonds de ce type était composé en grande majorité d'obligations souveraines.**



Source : Europerformance

C'est également **la chute de la « théorie des 10 ans »** selon laquelle le rendement des marchés actions, sur le long terme, était forcément positif ; les éventuelles baisses étant largement

**compensées par des hausses au moins équivalentes sur la durée.** Cette théorie ne se vérifie plus sur une période de 10 ans pour un investissement effectué sur l'indice phare du marché parisien depuis 1998 (voir graphe ci-dessus).

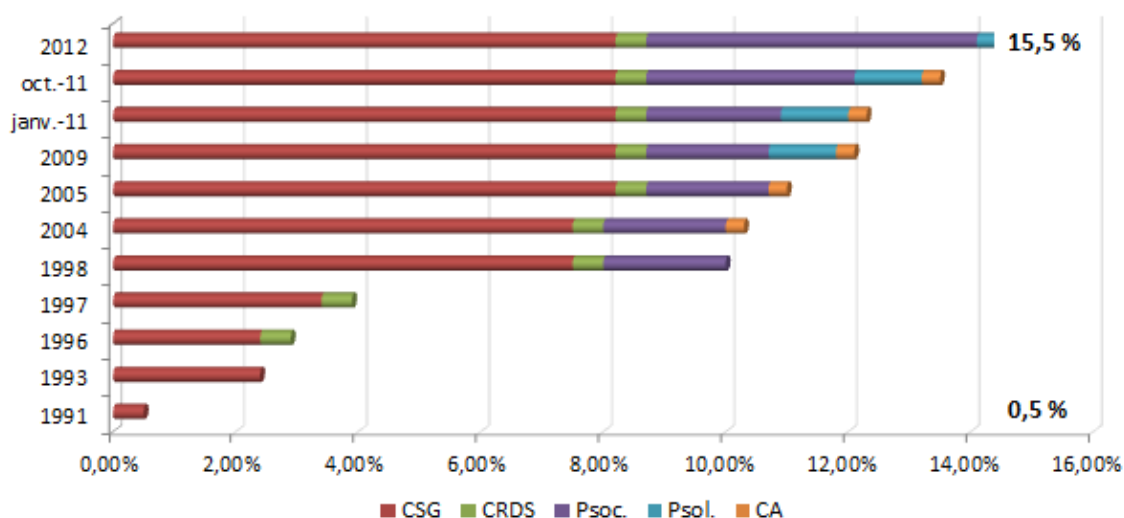
Or la chute des marchés financiers se poursuit et accroît la méfiance **des épargnants qui sont contraints de surveiller de plus près et plus régulièrement l'allocation de leurs actifs pour effectuer des arbitrages si besoin.**

En parallèle, la crise a incité les pouvoirs publics et les autorités à adopter de nouvelles réglementations visant à imposer aux banques de prendre moins de risque ou de le faire avec leurs capitaux propres. A défaut d'endosser ces risques, **les banques choisissent désormais de transférer le risque vers l'épargnant. On s'éloigne alors de la garantie au quotidien pour s'acheminer vers une garantie à terme.** L'exemple des nouveaux contrats Euro-croissance illustre bien cette tendance.

### La fiscalité perd tout doucement de son pouvoir d'attraction

Depuis 2008, la France a adopté 6 nouvelles lois de Finances et 15 lois de Finances rectificatives. L'Etat atteint son plus haut niveau historique de prélèvements obligatoires avec 46,5 % et prend ainsi la tête de l'Europe. De plus, certaines contributions (ISF, sociales, etc.) sont appelées à être rétroactives. Selon Olivier Potellet, Président de Legal & General (France) « *La fiscalité perd doublement de son attrait : l'instabilité et l'alourdissement des prélèvements obligatoires affectent l'intérêt des épargnants et la rétroactivité ébranle leur confiance.* »

Archétype de la fiscalité « MADE IN France », les prélèvements sociaux sur les revenus de placements



Contribution sociale généralisée - Contribution pour le remboursement de la dette sociale –  
Prélèvement social - Contributions additionnelles - Prélèvement de solidarité

## Les mirages de l'information, de la transparence et de la proximité

Comme l'atteste l'Observatoire 2013 de l'opinion sur l'image des banques, Internet s'est clairement implanté dans les habitudes des épargnants en matière d'information financière. En effet, **34 % des Français reconnaissent s'informer sur les produits et services via le Net**. D'ailleurs, les outils technologiques et l'information foisonnent sur le Web. **Pourtant, seuls 7 % admettent souscrire à des produits d'épargne ou placements sur Internet**. Ces chiffres invitent à **ne pas confondre « accès à l'information » et « compréhension »**. Car si performants et innovants qu'ils puissent être, les nouveaux outils Web développés par les banques ne sauraient remplacer éclairage et conseil par un professionnel de la gestion de patrimoine.

Nous notons de réels efforts des autorités qui, pour protéger les épargnants, contraignent les banques à davantage de transparence (loi Châtel, contrôle accru sur les fonds à formule, etc.). Mais **les établissements traditionnels font preuve d'une certaine résistance pour éviter un changement de business model pourtant inévitable** ; comme l'attestent les 57 % de personnes estimant que les banques n'ont pas fait d'effort de communication afin d'être plus transparentes (Source : Observatoire de l'opinion sur l'image des banques).

*« Nous pensons être entré dans l'ère de l'information et de la transparence grâce aux opportunités offertes par Internet et aux multiples décisions règlementaires. Pourtant, les épargnants ne se sentent pas autonomes »* affirme Olivier Potellet.

Enfin, 65 % des personnes interrogées affirmaient, en mai 2013, souhaiter être suivies personnellement par un conseiller attitré. Cette aspiration est en croissance de plus de 10 points depuis mai 2011.

Parmi ces propositions, quel serait selon vous le modèle idéal pour votre banque principale?	Juin 2011	Mai 2013
<b>Avoir un conseiller attitré qui vous suit personnellement</b>	<b>54 %</b>	<b>65 %</b>
Avoir moins d'agences physiques et pas de conseiller attitré	23 %	21 %
Avoir accès à une banque à distance (internet, tél.)	12 %	10 %
NsP	11 %	4 %

Source : Observatoire 2013 de l'opinion sur l'image des Banques – mai 2013

**Cette volonté contredit nettement la tendance observée chez les banques qui semblent capitaliser sur les outils technologiques pour remplacer le conseiller**. En effet, la France a enregistré la fermeture de 1 000 agences entre 2008 et 2012.

## B. Les nouvelles attentes de l'épargnant patrimonial

### ***Il considère que l'attentisme n'est plus une solution***

Ancré dans l'immobilisme au cours des années les plus dommageables de la crise, l'épargnant patrimonial considère aujourd'hui que l'attentisme n'est plus une solution. Et bien que **sa stratégie patrimoniale soit bâtie sur le long terme, il ne considère plus le placement à court terme comme l'ennemi du long terme mais plutôt comme un « complément bonus »**. « Longtemps, il a été dit qu'il fallait avant tout penser sur le long terme. Ce n'est plus aussi vrai. Désormais, s'il y a un placement intéressant à échéance d'un ou deux ans, l'épargnant patrimonial veut en bénéficier » soutient Olivier Potellet.

### ***Il est curieux vis-à-vis de toutes les opportunités***

Par ailleurs très informé, **l'épargnant se montre curieux de toutes les opportunités**, estimant que les occasions d'accroître le rendement de son épargne sont considérablement réduites et de plus en plus rares. **Il souhaite ne négliger aucune opportunité**. La moindre nouveauté « produit » va susciter intérêt et interrogations pour évaluer la pertinence d'une éventuelle souscription et / ou réallocation d'actifs.

### ***Il a compris que la recherche de rendement implique une prise de risque plus importante***

L'épargnant patrimonial a pris conscience que la recherche d'un rendement supérieur à 3 % (taux approximatif actuel des fonds euros) implique une prise de risque plus importante.

### ***Il a pris du recul par rapport aux marchés financiers au bénéfice des actifs tangibles***

L'épargnant patrimonial a également pris du recul par rapport aux marchés financiers, dans lesquels il a de moins en moins confiance, **au profit d'actifs issus de l'économie réelle tels que l'immobilier d'entreprise ou l'hôtellerie, plus tangibles et plus concrets à ses yeux**. Souvent l'épargnant patrimonial a déjà investi dans l'immobilier en achetant sa résidence principale et/ou secondaire. Il décide alors d'aller plus loin dans cette démarche en investissant dans l'immobilier professionnel, sous réserve des conseils avisés de son gestionnaire. L'immobilier d'entreprise reste tout de même un marché d'experts et d'initiés.

### ***Il est passé « du combien », au « comment »***

L'épargnant patrimonial est passé du « combien vais-je toucher ? » au « comment ? ». Il se préoccupe davantage des risques qu'il est supposé prendre.

### ***Il ne se laisse plus séduire par la seule « carotte fiscale »***

L'optimisation fiscale **ne constitue désormais plus le « critère numéro 1 »** dans la sélection d'un placement.

### ***Il souhaite davantage de décryptage et de conseils pour mieux comprendre***

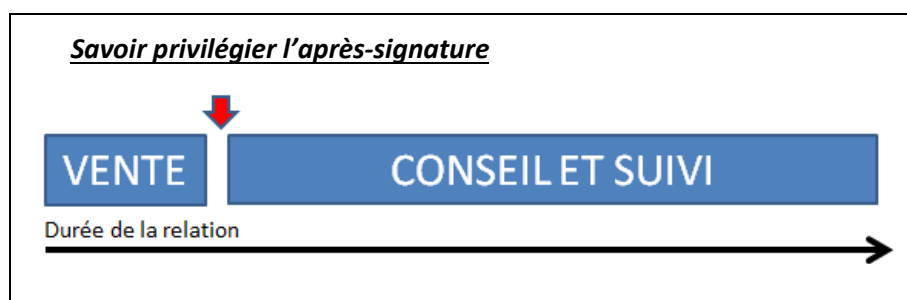
L'ensemble de ces changements d'attentes mènent l'épargnant à revendiquer plus de conseils et de décryptages afin de mieux comprendre les enjeux financiers et d'orienter efficacement sa stratégie patrimoniale.

## **C. Les mutations que les banques doivent opérer pour répondre à ces demandes**

Au regard des changements sensibles de comportement et d'expectatives des épargnants patrimoniaux, **les acteurs du marché ne semblent avoir d'autres choix que de faire évoluer leur cœur de métier et d'amorcer un changement de business model.**

### **Redéfinir la relation client**

« *La vraie relation commerciale commence après la signature* » souligne Olivier Potellet pour décrire le métier de conseiller patrimonial.



Selon lui, **les acteurs du monde de l'épargne** qui sortiront leur épingle du jeu sont ceux qui **réussiront à proposer à leurs clients, à la fois la présence d'un conseiller attiré, pour réaliser les tâches à forte valeur ajoutée, mais également l'accès à des outils technologiques, garants d'une certaine autonomie sur les actes à moindre valeur ajoutée** (versements, arbitrages, etc.).

Le cœur de métier du conseiller nécessite également d'être reconsidéré. Le seul conseil, à savoir, la maîtrise de l'environnement juridique et fiscal en lien avec un bilan patrimonial personnalisé, ne suffira plus. **Un**

**suivi régulier est aujourd'hui indispensable.** Il est d'ailleurs également préférable de ne plus se limiter à « être là », en termes de suivi. **Il faut désormais « être là pour agir quand il faut ».**

### **Concilier opportunisme et pérennité**

La construction et l'ancrage de la stratégie patrimoniale doivent toujours s'inscrire dans le long terme, mais les banques sont désormais tenues de conjuguer opportunisme et pérennité pour **permettre à leurs clients de bénéficier des opportunités qu'autorise la volatilité des marchés boursiers sans perdre de vue les objectifs patrimoniaux des épargnants.**

Dans cette optique, **faire preuve d'agilité** semble une priorité - **tant dans la conception de solutions opportunes, que dans la veille des mouvements des marchés** - afin d'avoir la capacité d'effectuer des arbitrages réactifs, opportuns et réfléchis dans le cadre d'un environnement fiscal et économique si changeant et incertain.

### **Concevoir un nouveau modèle de distribution garant de la satisfaction de ces nouvelles attentes**

À l'heure actuelle, la multiplication des acteurs de l'épargne, dont les compétences sont parfois très hétérogènes, ne permet pas de pouvoir assurer aux épargnants :

- Un conseil qui prime sur l'offre. « *Nous assistons à la fin de l'ère des produits « tête de gondole » et à la disparition progressive des offres à taux promotionnels* » affirme Olivier Potellet. La gestion patrimoniale doit aujourd'hui, plus que jamais, être édifiée sur **un assemblage personnel et cohérent qui ne peut être proposé et réévalué que par un conseiller spécialisé.** « *L'épargne ne peut plus être un métier de généraliste* » précise Olivier Potellet.
- Un mode de rémunération des conseillers qui garantit l'objectivité de la préconisation. **La rémunération indexée sur le nombre de produits X ou Y vendus devrait, pour le bien de l'épargnant, disparaître au bénéfice d'une rémunération en lien avec l'encours géré par exemple ou au nombre de clients acquis et de la collecte effectuée.**

Selon Legal & General (France), l'évolution du contexte économique et financier ainsi que la transformation de l'épargnant patrimonial doivent inciter les acteurs du marché de l'épargne à s'adapter et à se renouveler. Les offres « produits » et l'adage « Dors tranquille, ton argent travaille » qui fonctionnaient encore il y a 10 ans, ne peuvent plus séduire et convaincre pleinement les particuliers. Les établissements financiers doivent

être en mesure de renouer et de renforcer le lien avec l'épargnant patrimonial qui se montre de plus en plus méfiant l'égard des banques et des marchés financiers. Cet effort doit se traduire par une plus grande proximité avec le client, une disponibilité et une agilité de tous les instants, un conseil pointu, objectif et personnalisé, ainsi que la proposition de nouveaux produits innovants et cohérents sur fond de parfaite transparence.

Dans le cadre de sa volonté de toujours mieux accompagner l'épargnant patrimonial, Legal & General (France) estime que celui-ci devrait se poser un certain nombre de questions-clefs, avant de choisir son conseiller patrimonial ou pour évaluer la relation déjà établie avec lui.

**LE SUIVI**

- Votre conseiller vous contacte-t-il régulièrement pour vous informer de l'actualité fiscale et patrimoniale ?
- Êtes-vous en mesure de le contacter simplement et rapidement ?
- Votre conseiller est-il le même depuis plusieurs années ou change-t-il régulièrement ?

**LE SERVICE**

- Êtes-vous alerté(e) en cas de forte évolution de vos placements ?
- Les services proposés sont-ils en adéquation avec vos attentes patrimoniales ?

**LA GAMME**

- Votre conseiller maîtrise-t-il avec précision l'ensemble des solutions de la gamme ?
- Votre banque innove-t-elle chaque année et en êtes-vous informé(e) ?

**LA TRANSPARENCE**

- Avez-vous accès à la composition détaillée de votre fonds en euros ?
- La politique de frais de l'établissement est-elle claire et compréhensible ?
- La rémunération de votre conseiller est-elle liée à sa préconisation ?



Olivier Potellet, Président de Legal & General (France) se tient à votre entière disposition pour répondre à vos questions sur :

- *l'évolution du marché de l'épargne,*
- *les taux de rendement des fonds euros et les différentes stratégies de gestion patrimoniale,*
- *les révolutions silencieuses de l'épargne et leurs conséquences,*
- *le nouveau visage de l'épargnant patrimonial et ses attentes,*
- *les changements que les acteurs de l'épargne devraient opérer,*
- ...

N'hésitez pas à nous contacter.

**Contact Presse -ACTIFIN**

Marie-Caroline Cardi : 01 56 88 11 13 - [mccardi@actifin.fr](mailto:mccardi@actifin.fr)

Aurélie Charles : 01 56 88 11 21 – [acharles@actifin.fr](mailto:acharles@actifin.fr)

***A propos de Legal & General en France :***

Les sociétés de Legal & General en France sont des filiales de Legal & General, l'un des premiers groupes financiers européens, coté à la bourse de Londres, figurant au FTSE 100 et gérant, au 31 décembre 2013, plus de 500 milliards d'euros d'actifs dans le monde. Implanté notamment en France, aux Etats-Unis et aux Pays-Bas, le Groupe occupe une part de marché supérieure à 10 % en Grande-Bretagne.

Depuis 1934, Legal & General consacre en France son activité de Banque Privée et de Compagnie d'Assurance Vie à la gestion de l'épargne des particuliers les plus exigeants. La satisfaction de la clientèle s'appuie sur un réseau de Conseillers Patrimoniaux salariés couvrant la France entière, sur une expertise patrimoniale approfondie et sur une gamme étendue de solutions financières.

[www.lgfrance.com](http://www.lgfrance.com)

**Legal & General - 58 rue de la Victoire – 75440 Paris cedex 09**

**Legal & General (France)**  
SA au capital de 15 144 874 €  
RCS Paris 338 746 464  
Entreprise régie par le Code des Assurances

**Legal & General Bank (France)**  
SA au capital de 8460 651 €  
RCS Paris 341 911 576  
Etablissement de Crédit N°14.120