



Les Français & l'épargne digitale

Un baromètre **Deloitte** et **WESAVE**
réalisé par Harris Interactive

Sommaire



1

Introduction

Page 3

2

Les Français & l'épargne

Page 10

3

La perception de l'épargne digitale

Page 17

4

Les leviers pour convaincre

Page 22

5

Conclusion

Page 28

6

Annexes

Page 37



HELLO

Introduction

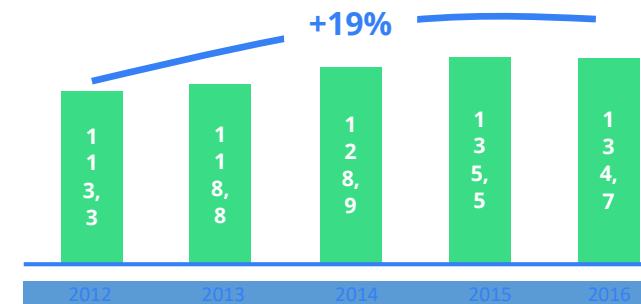
L'épargne, un secteur en forte croissance qui se digitalise

L'épargne, et particulièrement l'assurance-vie, dont les encours à fin 2016 s'élevaient à 1 632 milliards d'euros⁽¹⁾, est un **secteur qui se digitalise**. En France, les premiers acteurs ont émergé au début des années 2000 avec les banques en ligne. Aujourd'hui, le **marché français compte une trentaine d'acteurs** qui se répartissent environ 20 milliards d'euros d'encours à fin 2016⁽²⁾.

- (1) FFA – Bilan de l'année 2016 et perspectives 2017 présentés en conférence de presse le 9 mars 2017
- (2) Estimation Fortuneo (février 2017) sur la base des déclarations des acteurs du marché français

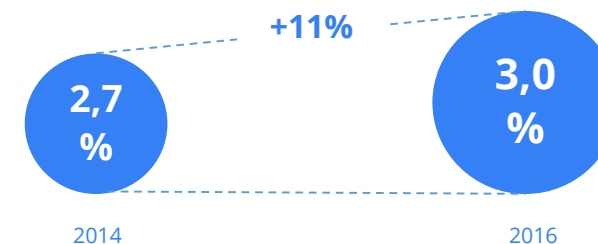
Le marché de l'assurance-vie a connu une forte croissance (19%) sur les 5 dernières années

Source : Cotisation vie et capitalisation, affaires directes en Md€ (collecte nette) - FFA – Bilan de l'année 2016 et perspectives 2017 présentés en conférence de presse le 9 mars 2017



La part de la collecte des acteurs digitaux a progressé de 11% entre 2014 et 2016

Sources : Les Echos et Generali France (2015) ; L'argus de l'assurance (2017)



Le marché de l'épargne digitale compte de plus en plus d'acteurs

Les acteurs de l'épargne en ligne sont de deux types :

- **les banques en lignes**, toutes filiales de grandes banques, comme Boursorama, ING Direct, Fortuneo banque ou encore BforBank dont la capacité de collecte dépasse les 250M€/an grâce à des budgets marketing importants,
- **les plateformes d'épargne en ligne**, généralement indépendantes, qui cherchent à se différencier dans un marché de plus en plus concurrentiel (plus de 30 plateformes identifiées) et dont la capacité de collecte est beaucoup plus faible que celle des banques en ligne.

Banques en ligne

Liste non-exhaustive des acteurs



Plateformes d'épargne en ligne

Liste non-exhaustive des acteurs



La promesse des nouveaux entrants positionnés depuis moins de trois ans

Tirer partie de la technologie pour développer un produit scalable permettant de :

- Souscrire en ligne (de la prise d'information, à la signature électronique, en passant par le transfert des pièces justificatives)
- Automatiser l'ensemble des actes de gestions (versement, rachat, arbitrage, changement d'adresse, etc.)
- Automatiser les communications mensuelles avec le client

Dans le but :

- d'atteindre au moins le même niveau de performance que les acteurs traditionnels,
- avec des frais de gestion inférieurs, en communiquant efficacement, et en permettant (pour certains) de contacter et rencontrer un conseiller dédié.

Pour entrer sur un marché hautement concurrentiel et complexe



Des contraintes réglementaires de plus en plus strictes (PRIIP, DDA II, Solvency II, etc.)



Une majorité des placements dédiée à **des actifs de moins en moins rentables** (81% fonds euros ; 19% UC – FFA 2016)



Des coûts d'acquisition élevés nécessitant des ressources financières importantes



Une méconnaissance des produits d'épargne : 51% des Français n'ont pas une vision claire des produits d'épargne disponibles sur le marché (Harris)

Contexte et objectifs de l'étude

Les services financiers ont engagé depuis une quinzaine d'années la digitalisation de leurs services.

La relation physique et la communication papier laissent une place croissante à une interaction à distance synchrone ou asynchrone, et à la dématérialisation. En tant que marché complexe et où la relation humaine conserve une importance forte, la digitalisation de l'épargne a progressé moins rapidement que d'autres marchés tels que les paiements, la gestion des actes bancaires simples du quotidien ou encore l'assurance IARD.

Sans surprise, **les acteurs traditionnels détiennent directement la quasi-totalité des parts de marché** grâce à leurs réseaux. Ils ont encore peu digitalisé leurs modèles de vente et d'après-vente que cela soit en ligne ou en agence.

Après les banques en ligne, de nouveaux entrants ont fleuri ces dernières années en France pour développer ce marché peu exploré de **l'épargne digitale** en s'inspirant des réussites américaines telles que Betterment et Wealthfront. Ces startups visent, en particulier, le marché de l'assurance-vie qui représentait, fin 2016, 1 632 milliards d'euros d'encours⁽³⁾.

Comment procèdent ces nouveaux entrants ? Ils misent sur l'innovation technologique pour développer un outil évolutif avec un parcours client sans couture allant de la prise d'information à la signature électronique, en passant par l'envoi des pièces administratives. En phase de vie du contrat, la communication se veut transparente avec une communication automatique mensuelle sur l'évolution de son portefeuille, et la possibilité de réaliser tous les actes de gestion (versement, rachat, arbitrage, changement d'adresse, changement de bénéficiaires, etc.) en ligne. Le parti pris est donc celui du selfcare avec un client acteur de son contrat et des activités de back-office automatisées. Alors que la réglementation se renforce sur la protection de la clientèle et sur la transparence, ils misent également sur des technologies plus avancées d'algorithme ou d'intelligence artificielle afin de renforcer le conseil au client et sa traçabilité.

Dans ce contexte, cette étude a ainsi pour objectifs de :



Identifier si les Français sont prêts à souscrire à l'épargne digitale



Évaluer les perspectives de développement de l'épargne digitale

Deloitte, WeSave et Harris Interactive ont réalisé la première édition d'un baromètre « **Les Français et l'Épargne Digitale** » et ont ainsi interrogé 2 000 Français sur leurs connaissances financières, leur rapport à l'épargne et leur perception de l'épargne digitale.

Cette étude permet ainsi de :



Analyser le profil des épargnants, leur situation d'épargne, leur perception et leur comportement face à l'épargne



Évaluer la connaissance et la sensibilité des épargnants en matière d'épargne digitale, les usages actuels et futurs, les leviers et les freins

(1) Etude Deloitte, Harris Interactive et WeSave 2017

(2) 48% des épargnants ont comme attente de pouvoir contacter un conseiller physique - Etude Deloitte, Harris Interactive et WeSave 2017

(3) Données FFA 2016

(4) Etude Deloitte 2016

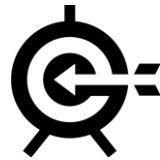
(5) Enquête FFA 2014 - Contrats d'assurance en cas de vie : caractéristiques et motivations des souscripteurs

Méthodologie



Approche

Étude **quantitative** par Internet, sur les Access Panels ITWP



Cibles

CIBLE LARGE

1681 épargnants français âgés de 25 à 75 ans

DONT

CŒUR DE CIBLE

558 Français patrimoniaux (disposant d'au moins 25 000 € d'actifs financiers à investir)

Ces cibles ont été constituées via la réalisation d'une enquête auprès de 2 000 répondants représentatifs de la population française de 25 à 75 ans sur des critères de sexe, d'âge, de CSP et de région



Terrain

Du 18 au 30 octobre 2017



Questionnaire

Environ 20 minutes

Profil des répondants

Le **profil sociodémographique des épargnants** est **similaire à celui de l'ensemble des Français**. Les **patrimoniaux** sont **plus parisiens, plus masculins, un peu plus âgés, avec un niveau d'études supérieur**.

	FRANÇAIS	ÉPARGNANTS	PATRIMONIAUX		FRANÇAIS	ÉPARGNANTS	PATRIMONIAUX
Base	2000	1681	558	Base	2000	1681	558
Sexe				Niveau d'étude			
Un homme	49%	50%	63% ↗	CAP / BEP	24%	21%	13% ↘
Une femme	51%	50%	37% ↘	Baccalauréat	24%	24%	19% ↘
Région d'habitation				Situation familiale			
Nord Est	23%	22%	16% ↘	Bac +2 / BTS	23%	24%	25%
Nord Ouest	23%	22%	22%	Bac +3-4 / Licence - Maîtrise	18%	19%	25%
Région Parisienne	19%	20%	26% ↗	Bac +5 / Master 2 et plus	11%	12%	18%
Sud Est	25%	25%	26%	Nombre d'enfants à charge			
Sud Ouest	11%	11%	9%	Foyer sans enfants	59%	58%	60%
Age				CSP			
25-34 ans	20%	19%	13%	Foyer avec enfants	41%	42%	40%
35-49 ans	34%	35%	34%	CAP / BEP	24%	21%	13%
50-64 ans	32%	32%	33%				
65-75 ans	14%	14%	21% ↗				
CSP+	35%	37%	48% ↗				
CSP-	34%	33%	19% ↘				
Retraités / Préretraités	22%	23%	29% ↗				
Autres inactifs	9%	7%	4%				

SEXE, AGE, Régions, CSP, Niveau d'études, Situation familiale
 Base : Tous les répondants (Français = 2000, Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

↘ Écart significativement supérieur ou inférieur au reste de la population
 ↗

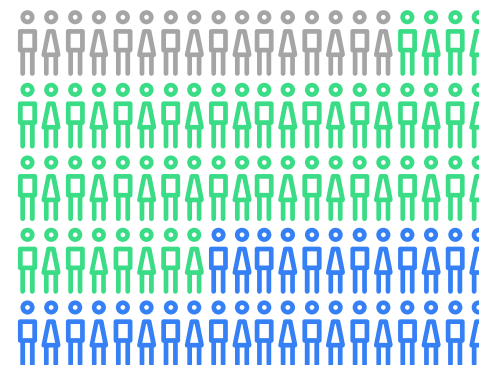
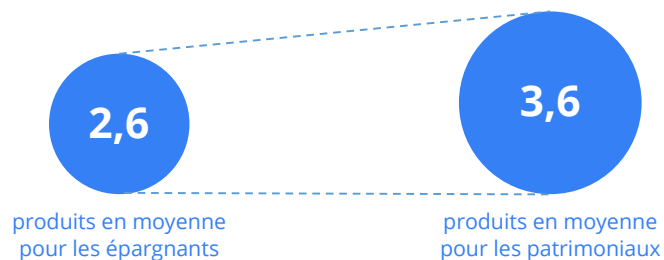


1

Les Français & l'épargne

Photographie des épargnants français

Les patrimoniaux sont en moyenne plus équipés que les épargnants



Les épargnants sont très équipés technologiquement...



83% ont un smartphone



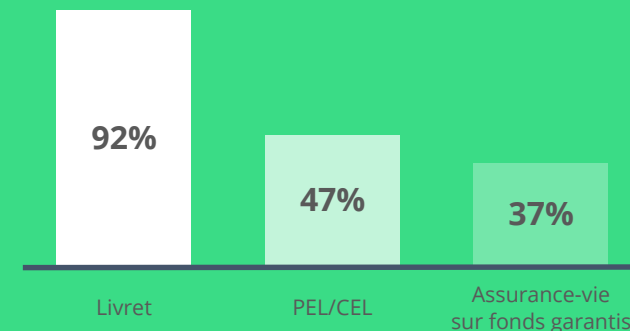
76% ont un ordinateur portable

Ils jugent les marchés financiers complexes à analyser...



Des épargnants jugent que les marchés financiers sont très complexes à analyser (même statistique chez les patrimoniaux)

et privilégient les produits grand public à faible risque



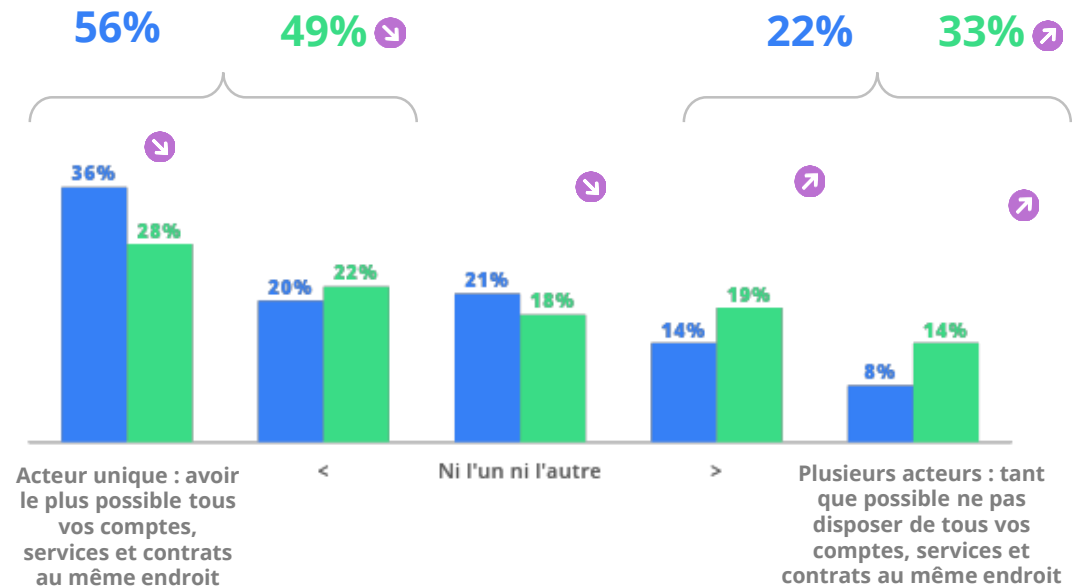
Source : synthèse des éléments clés sur le profil des répondants
Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

56% des épargnants sont en attente d'un acteur unique

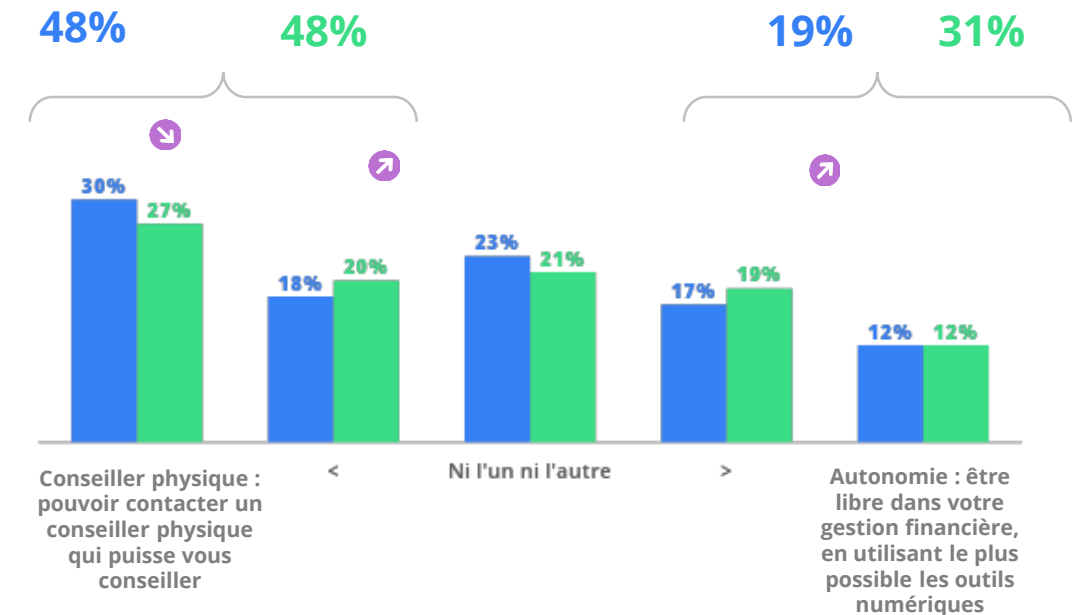
Qu'ils soient patrimoniaux ou non, les épargnants français sont plutôt en attente d'un acteur unique (56% pour les épargnants, 49% pour les patrimoniaux) et de l'accompagnement d'un conseiller physique (48% pour les 2 cibles). À noter que les patrimoniaux sont plus ouverts au fait d'être en contact avec plusieurs acteurs.

Question : Dans votre relation avec les établissements financiers, privilégiez-vous...
 Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Nombre d'acteurs privilégiés



Type de gestion privilégiée



- Épargnants
- Patrimoniaux
- ↘ Écart significativement supérieur
- ↗ Écart significativement inférieur

La Banque traditionnelle est le principal pourvoyeur d'épargne

Quels que soient le produit et la cible, **les banques et assurances restent les principaux pourvoyeurs d'épargne**. Les banques en ligne commencent à prendre une place significative sur les produits financiers. La place prise par les assureurs en ligne reste pour le moment marginale.

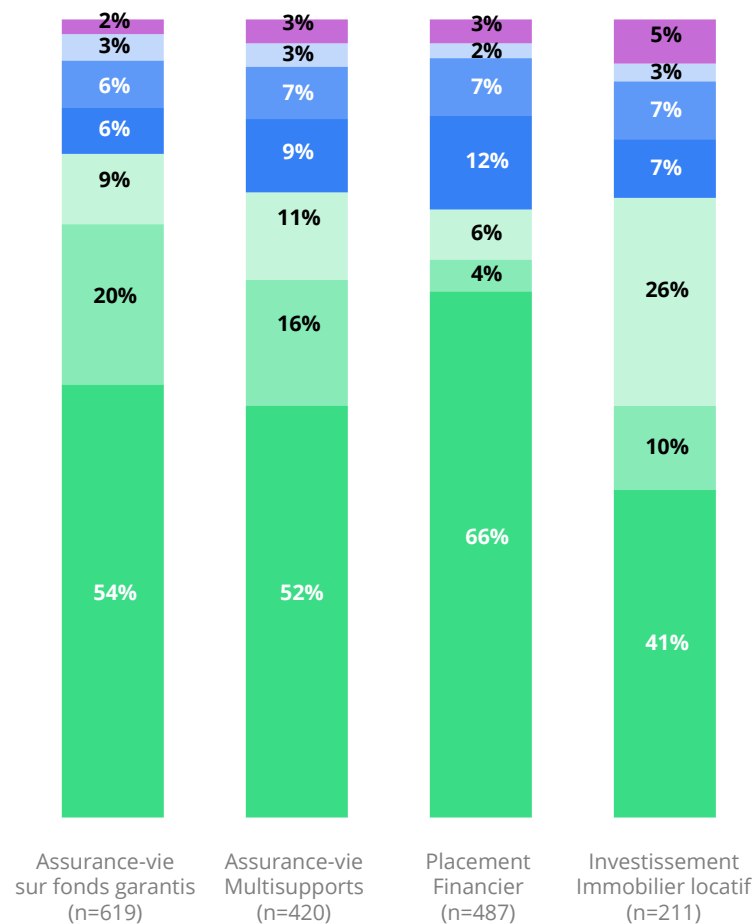
14% Quel que soit le produit, **la banque en ligne et l'assurance en ligne** représentent **moins de 14%** du total des produits détenus par les épargnants.

12% À noter que **12%** des placements financiers sont détenus auprès d'une **banque en ligne**.

26% Les **CGPI**, avec **26%** de part, **jouent un rôle important** dans les investissements immobiliers locatifs.

B15. Et pour chacun des produits que vous possédez, auprès de quel type d'acteur le possédez-vous ?

Base : Possesseurs de chaque produit



Épargnants

Total banque	66%	68%	85%	55%
Total assurance	23%	18%	6%	13%

- Courtier sur Internet
- Assurance en ligne
- Banque privée
- Banque en ligne
- CGP Traditionnel
- Assurance traditionnelle
- Banque traditionnelle

Le conseiller bancaire, 1^{re} source d'information en matière d'épargne financière

Les **patrimoniaux se distinguent des épargnants** de part :

- la **multiplicité** de leurs **sources**,
- leur **autonomie** dans la recherche.

Les **patrimoniaux comme les épargnants** ont souvent le **réflexe de solliciter une aide extérieure** pour choisir leurs produits financiers (78% sollicitent au moins une aide, 72% pour les épargnants).
À noter que **plus d'épargnants choisissent leurs produits seuls** (28% vs 22% pour les patrimoniaux).

Pour toutes les cibles, **le conseiller bancaire est la principale source d'informations financières : 51% le consultent** en cas de question.

	SOURCE	ÉPARGNANTS		PATRIMONIAUX
Source d'information	Nombre de sources d'information	1,7 source	<	2 sources
	Conseiller bancaire	51%	=	51%
	Sites Internet spécialisés	27%	<	36%
	Sites des banques	25%	<	34%
	Presse spécialisée	17%	<	26%
Avis extérieur pour le choix d'un produit d'épargne	Nombre de sources	1 source		1,2 source
	Entourage / famille	18%	>	16%
	Avis Internet	10%	<	15%
	CGI	9%	<	15%
	Articles de presse	7%	<	12%
	Choisit ses produits seuls	28%	>	22%

B10. Lorsque vous vous posez des questions à propos d'épargne financière, que faites-vous ?

Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

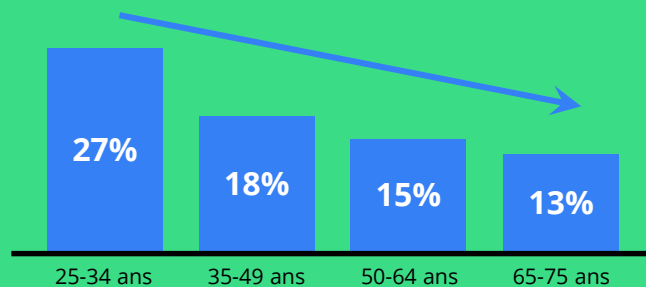
C2. Pour vous aider dans le choix de vos produits d'épargne, avez-vous fait appel à une aide extérieure ?

Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Sécurité et rendement, les deux critères les plus importants dans le choix d'un produit d'épargne

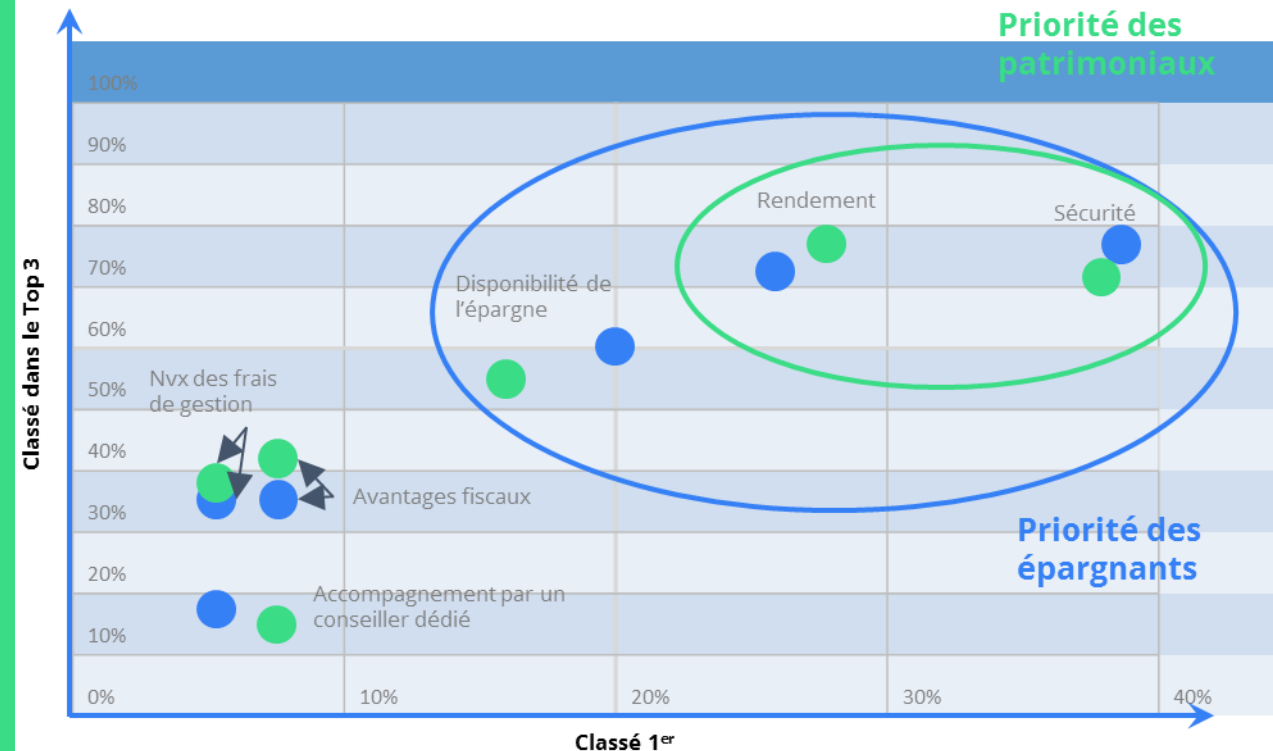
Pour les épargnants, l'accompagnement par un conseiller dédié est un critère plus important pour les tranches d'âge les plus jeunes

Accompagnement par un conseiller dédié classé dans le TOP 3 par tranche d'âge – pour les épargnants



C1. Les critères suivants sont relatifs à l'orientation de votre épargne. Merci de les classer de 1, celui qui vous paraît le plus important, à 6, celui qui vous paraît le moins important. Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

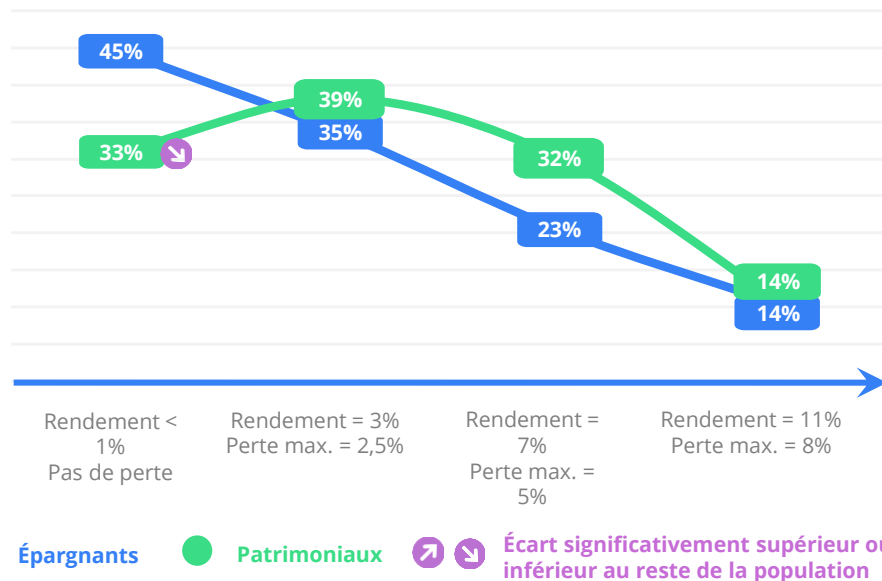
Pour les épargnants, la sécurité est la priorité, classée à 37% en 1^{er} et à 79% dans le Top3, suivie du rendement et de la disponibilité. Les priorités des patrimoniaux sont globalement similaires à celles des épargnants : le rendement est le premier critère suivi de très près par la sécurité.



- Épargnants
- Patrimoniaux

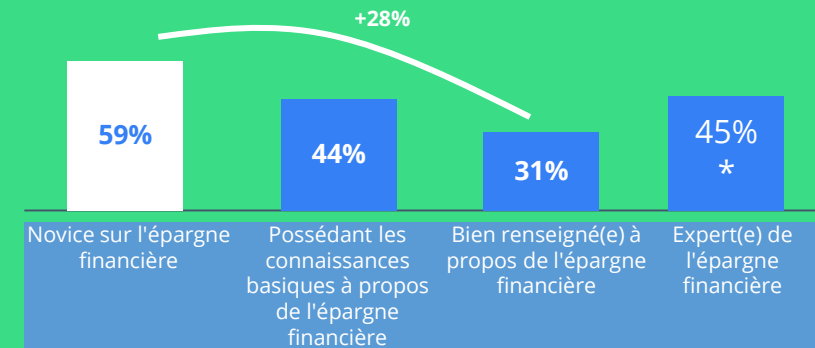
La connaissance sur l'épargne financière favorise une meilleure tolérance au risque de la part des épargnants

Malgré une certaine **conscience de la nécessité de prendre des risques pour augmenter le rendement**, les **épargnants** ont une **forte aversion au risque**. Cette aversion au risque s'observe **également chez les patrimoniaux** (bien qu'à une échelle inférieure) : seuls 33% d'entre eux favorisent un rendement très faible pour éliminer le risque de perte, contre 45% chez les épargnants.



C4. Si vous deviez placer toutes vos économies, lesquels seriez-vous susceptibles de souscrire ?
Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Les novices sur l'épargne financière privilégient les placements sans risque de perte en capital



52%
des épargnants

64%
des patrimoniaux

estiment qu'il faut savoir prendre des risques pour maximiser le rendement.

Comment lire l'histogramme : 59% des répondants qui se déclarent « novices sur l'épargne financière » privilégient les placements avec un rendement inférieur à 1% sans risque de voir le capital de départ diminuer
*Base 50

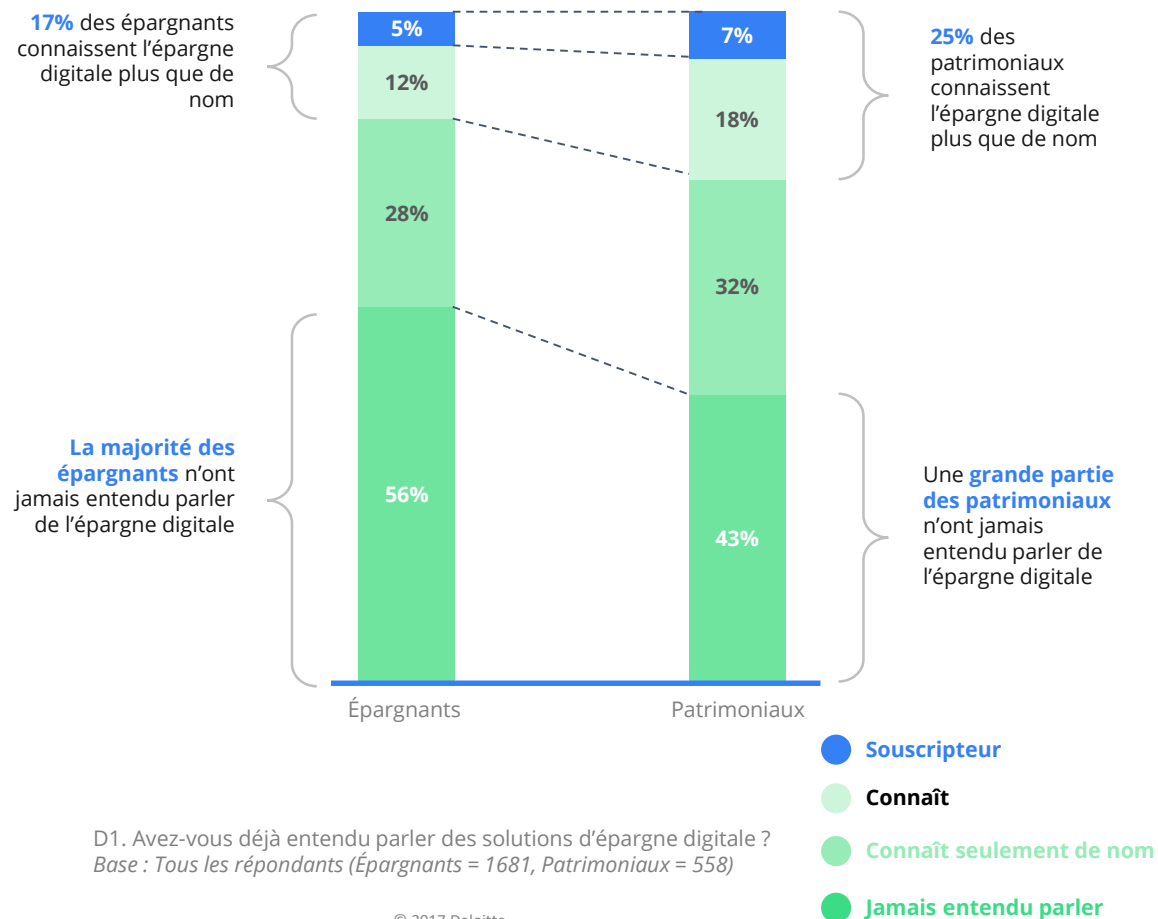


2

Perception de l'épargne digitale

L'épargne digitale gagnerait à être mieux connue

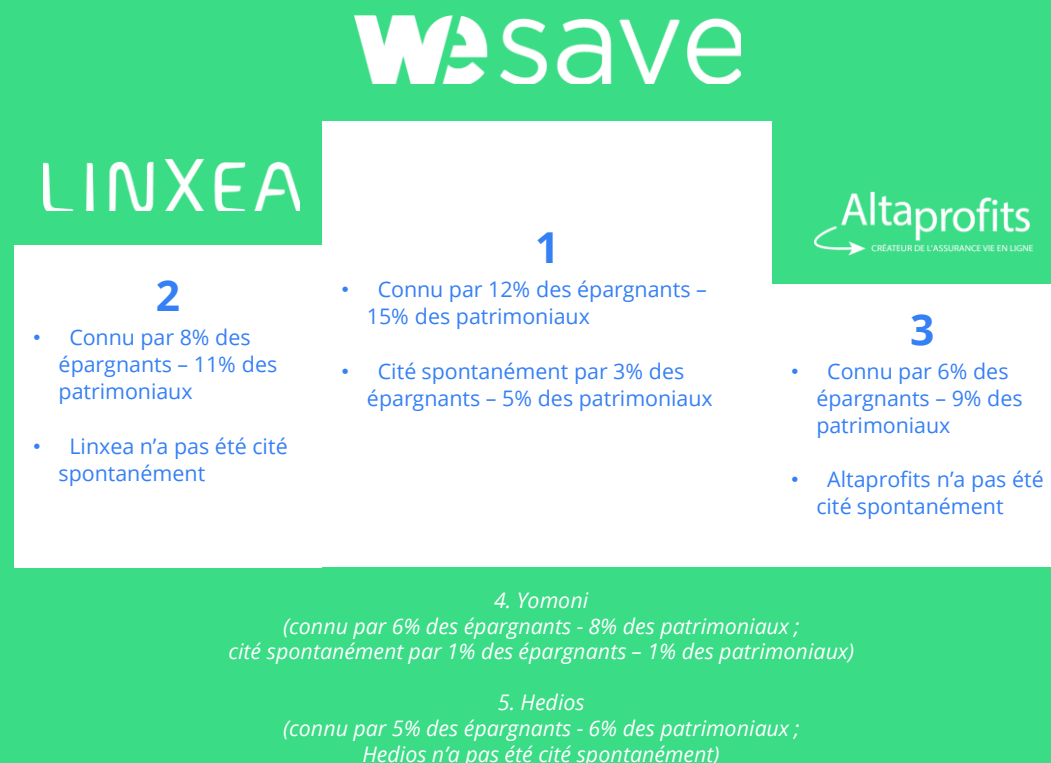
25% des patrimoniaux connaissent l'épargne digitale et un quart d'entre eux y ont souscrit



D1. Avez-vous déjà entendu parler des solutions d'épargne digitale ?
 Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

© 2017 Deloitte
 © 2017 WeSave

Classement des plateformes d'épargne les plus connues par les épargnants et les patrimoniaux



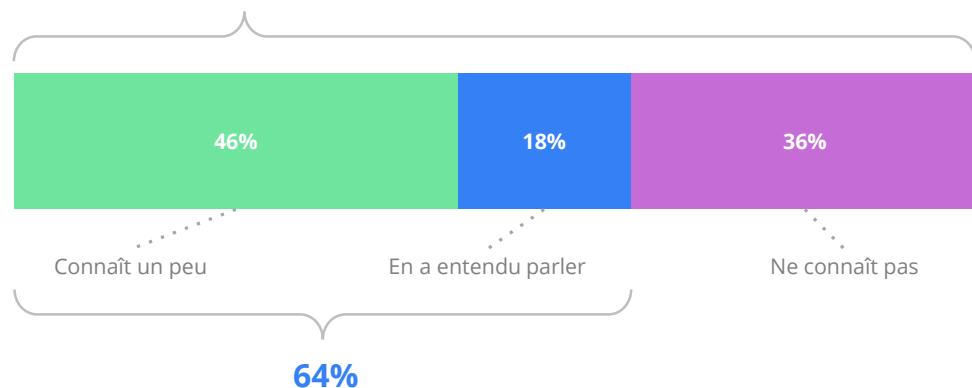
D2. Quelles sont toutes les solutions d'épargne digitale que vous connaissez ? D3. Et parmi les solutions d'épargne digitale suivantes, quelles sont celles que vous connaissez, au moins de nom ?
 Base : Répondants connaisseurs des solutions d'épargne digitale (Épargnants = 748, Patrimoniaux = 317)

L'épargne digitale séduit près d'un quart des patrimoniaux

Une **corrélation entre la connaissance de l'épargne digitale et l'intention de souscrire** est observable : 64% des patrimoniaux prêts à placer de l'argent sur l'épargne digitale connaissent au moins de nom l'épargne digitale.



24% des patrimoniaux se déclarent prêts à placer de l'argent sur une épargne digitale



Quant aux épargnants :

19% d'entre eux se déclarent prêts à placer de l'argent sur une épargne digitale. Parmi ceux qui « connaissent un peu » l'épargne digitale, 53% se déclarent prêts. Parmi ceux qui « connaissent de nom », 15% se déclarent prêts.

D5. Seriez-vous prêt(e) à placer votre argent sur une épargne digitale ?
Base : Répondants non souscripteurs d'une épargne digitale (Épargnants = 1598, Patrimoniaux = 519)

Des différences marquées par genre, par tranche d'âge, et par CSP. Pour le profil **Épargnant*** :



Une différence par genre :

Les **hommes** sont plus prêts (**23%**) que les **femmes** (**15%**) à placer leur argent sur une épargne en ligne.



Une différence par tranche d'âge :

Les **moins de 50 ans** sont plus prêts à placer leur argent sur une épargne digitale.

- 27% des 25-34 ans et 23% des 35-49 ans
- Contre 13% pour les 50-64 et 12% pour les 65-75ans



Une différence par CSP :

Les **CSP+** sont plus prêts (**27%**) que les **CSP-** (15%) et les **inactifs** (13%) à placer leur argent sur une épargne en ligne.

*Ces différences marquées par genre, tranche d'âge et CSP se retrouvent également chez les patrimoniaux

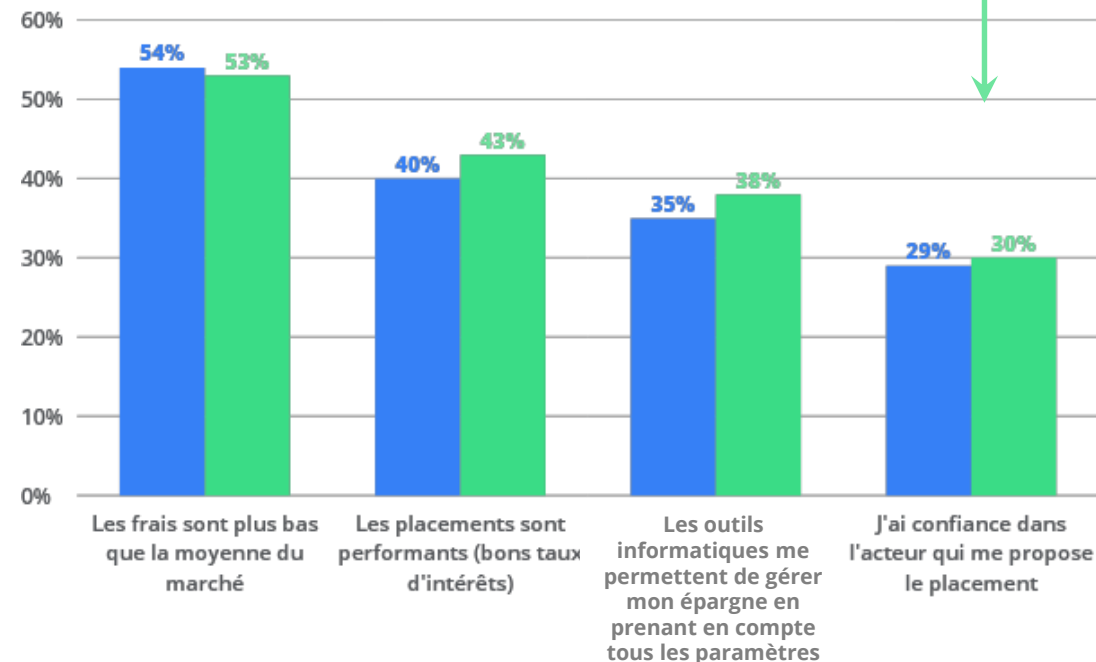
L'épargne digitale : quelles sont les motivations ?

Les raisons d'attrait de l'épargne digitale sont avant tout liées à l'optimisation des revenus :

- **Frais bas** (>50%, à plus forte raison auprès des ceux ayant une connaissance superficielle)
- **Bons taux d'intérêts** (>40%)
- **Gestion optimisée** (>35%)

À noter que la confiance dans les acteurs, secondaire au global, est importante pour les répondants ayant déjà souscrit.

Souscripteur :
44% chez les Épargnants
49% chez les Patrimoniaux



● Épargnants

● Patrimoniaux

D6. Quelles sont toutes les raisons qui font que vous avez choisi ou que vous pourriez choisir de placer votre argent sur une épargne digitale plutôt que dans une banque traditionnelle ou une banque privée ?

Base : Répondants souscripteurs ou non réfractaires à l'épargne digitale (Épargnants = 383, Patrimoniaux = 162)

L'épargne digitale : quels sont les freins ?

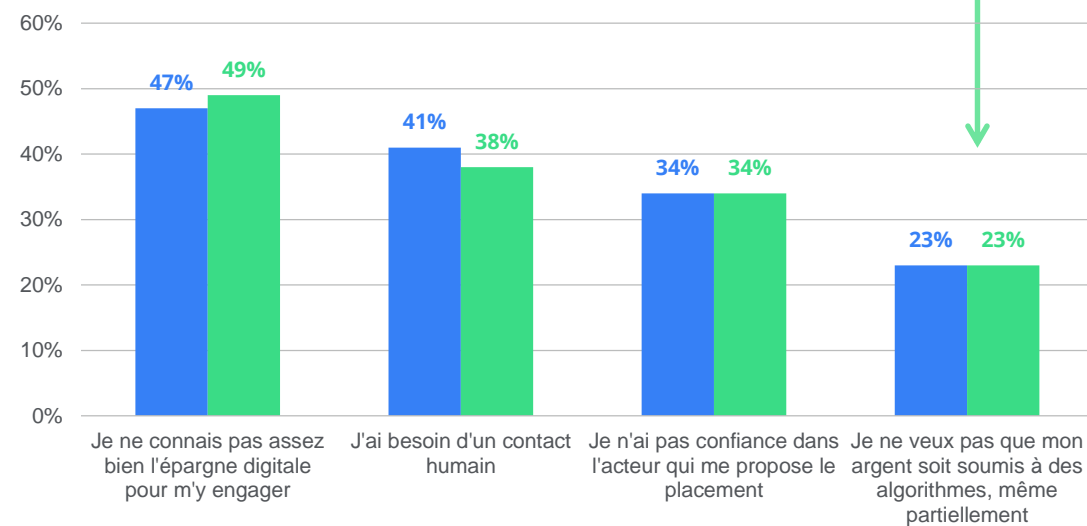
Le **rejet de l'épargne digitale** est principalement expliqué par :

- Un **manque de connaissances** (47% et 49%)
- Une **attente de contact humain** (41% et 38%)
- un **manque de confiance** dans les acteurs (liée à la méconnaissance du marché).

À noter que 23% des répondants quelle que soit la cible rejettent le fait que leur argent soit soumis à des algorithmes

D7. Pour quelles raisons ne souhaitez-vous pas placer votre argent sur une épargne digitale, en faveur d'une banque traditionnelle ou en ligne ? Base : Répondants réfractaires à l'épargne digitale (Epargnants = 1298, Patrimoniaux = 396)

Connait bien l'épargne digitale :
33% des Épargnants
37% des Patrimoniaux



● Epargnants

● Patrimoniaux



3

Les leviers pour convaincre

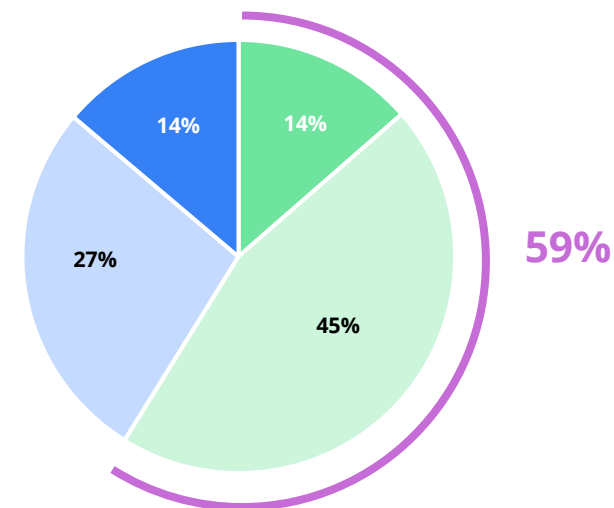
Les épargnants expriment un intérêt significatif d'être formés à l'épargne

59% des épargnants souhaitent bénéficier d'outils leur permettant de mieux comprendre la façon dont est gérée leur épargne.

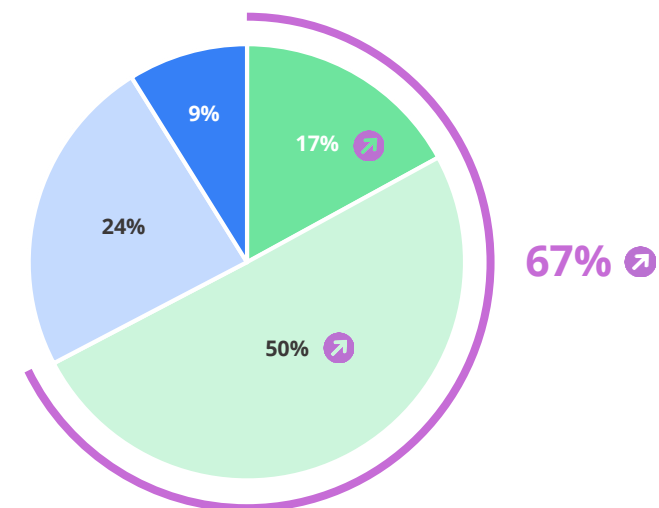
B17. De manière générale, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'outils vous permettant de mieux comprendre la façon dont est gérée votre épargne ?
Base: Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Intérêt

Épargnants



Patrimoniaux

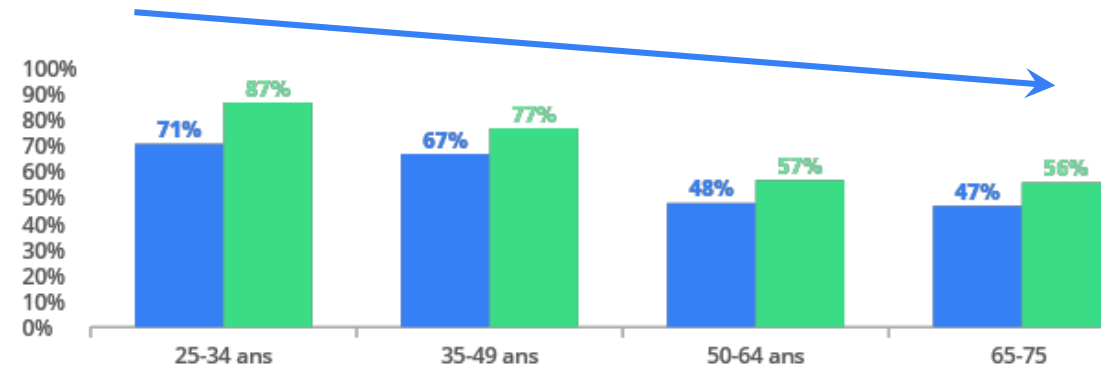


- Plutôt pas
- Pas du tout
- Plutôt
- Tout à fait

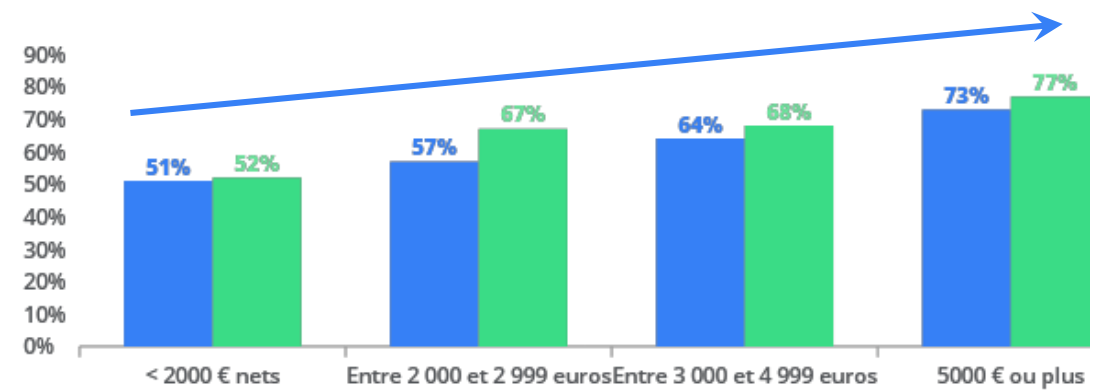
Les épargnants expriment un intérêt significatif d'être formés à l'épargne

B17. De manière générale, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'outils vous permettant de mieux comprendre la façon dont est gérée votre épargne ?
Base: Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Les jeunes sont globalement plus favorables à l'idée d'être formés pour mieux comprendre l'épargne.



Le besoin de formation est corrélé au niveau de revenu mensuel. Plus le revenu est élevé, plus le besoin de formation est important.



- Épargnants
- Patrimoniaux

Quel que soit le profil, le conseiller bancaire est vu comme la première solution pour se former sur la gestion de l'épargne et l'épargne digitale est une solution bien perçue

Parmi les épargnants se déclarants experts ou bien renseignés :



sont intéressés par le suivi de contenus sur Internet contre 36% pour les novices



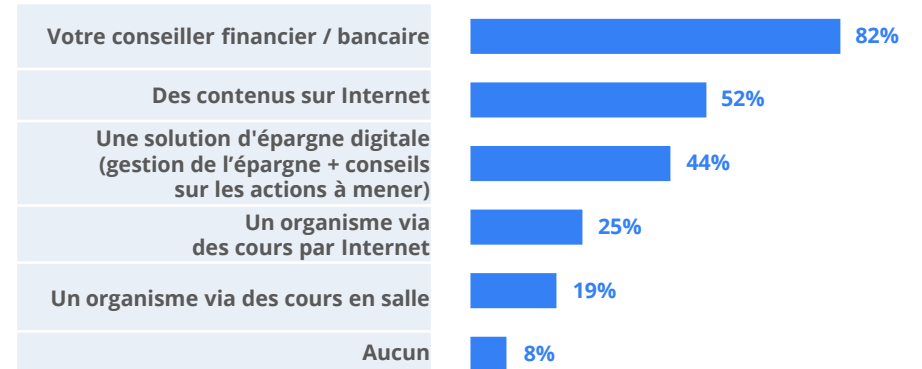
se disent intéressés par une solution d'épargne digitale contre 32% pour les novices

B18. Afin de mieux comprendre la façon dont est gérée votre épargne, voire de vous former sur la gestion d'épargne, feriez-vous appel aux solutions suivantes ?

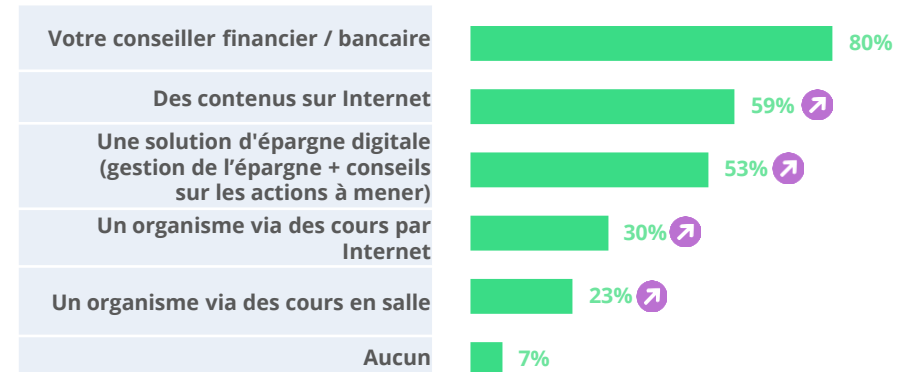
Base: Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Type de solutions plébiscitées

Épargnants



Patrimoniaux



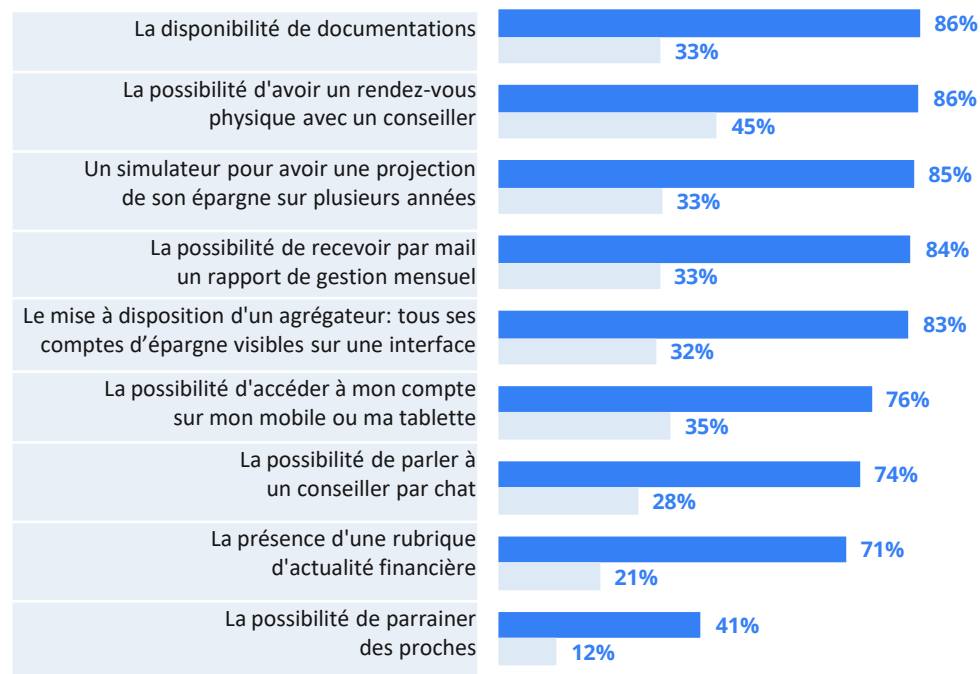
Plus le niveau de connaissance de l'épargnant est élevé, plus celui-ci est prêt à se former pour compléter ses connaissances.

Qu'attendent les Français de l'épargne digitale ?

Les **attentes** des Français à l'égard des plateformes digitales sont **nombreuses, similaires pour les 2 cibles**, et avec **peu d'écart** entre les services

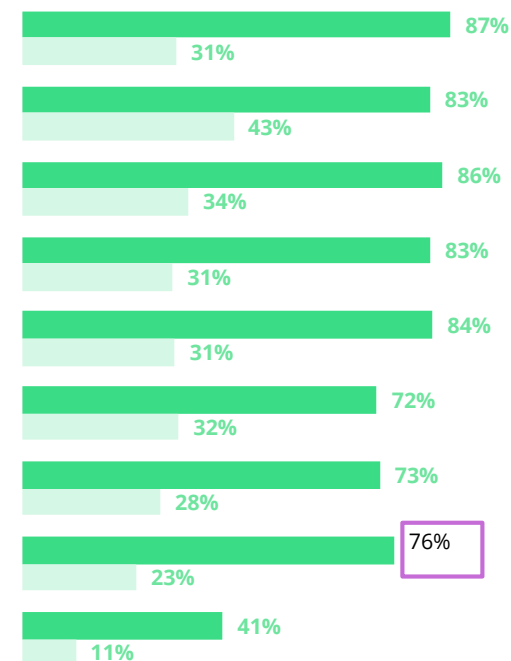
Épargnants

Total d'accord... dont tout à fait



Patrimoniaux

Total d'accord... dont tout à fait



D10. Sur une plateforme d'épargne digitale, quels sont les services qui vous semblent importants ?
Base : Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)



+40%

La possibilité d'avoir un **rendez-vous physique avec un conseiller** est l'attente pour laquelle **l'intérêt est le plus marqué** (« tout à fait d'accord » > 40%).

L'agrégateur d'épargne, une solution qui intéresse les Français



Se disent prêts à utiliser un agrégateur d'épargne :

74% des patrimoniaux avec un revenu mensuel supérieur à 5000€ net

71% des multibancarisés patrimoniaux (contre 60% pour les monobancarisés)

66% des épargnants âgés de 35 à 49 ans ; devant les 25-34 ans (61%), et les 50-64 ans (56%)



Ne pensent pas utiliser un agrégateur d'épargne :

44% des monobancarisés

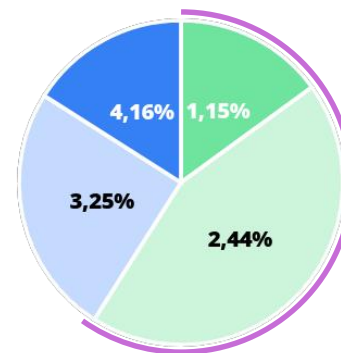
47% des épargnants avec un revenu mensuel inférieur à 2000€ net

50% des épargnants âgés de 65 à 75 ans

E1. Utiliseriez-vous ce service s'il vous était proposé ?
Base: Tous les répondants (Épargnants = 1681, Patrimoniaux = 558)

Le principe de **l'agrégateur d'épargne reçoit un accueil plutôt bon**, mais se révèle clivant : chez les épargnants, 60% l'utiliseraient, dont 15% certainement, mais 16% ne l'utiliseraient certainement pas (un peu moins pour les patrimoniaux). Cette intention est tirée par une meilleure connaissance de l'épargne digitale.

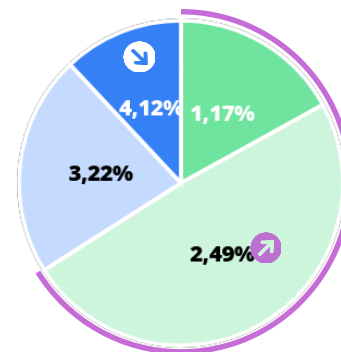
Intérêt



Épargnants

Total utiliserait 60%

Connaît bien l'épargne digitale: 83%



Patrimoniaux

Total utiliserait 66%

Connaît bien l'épargne digitale: 84%

● Utiliserait peut-être

● N'utiliserait probablement pas

● Utiliserait certainement

● N'utiliserait certainement pas



Conclusion

Les Français et l'Épargne Digitale – Résultats clés



85%

des Français jugent les marchés complexes à analyser

Détail page 10



25%

des patrimoniaux connaissent l'épargne digitale

Détail page 17



45%

des épargnants favorisent un rendement très faible pour éliminer le risque de perte

Détail page 15



59%

des épargnants souhaitent bénéficier d'outils leur permettant de mieux comprendre la façon dont est gérée leur épargne

Détail page 21



64%

des patrimoniaux prêts à placer de l'argent sur l'épargne digitale connaissent au moins de nom l'épargne digitale

Détail page 18



56%

des épargnants sont en attente d'un acteur unique

Détail page 11



60%

des épargnants utiliseraient un agrégateur d'épargne

Détail page 24



52%

des épargnants estiment qu'il faut savoir prendre des risques pour maximiser le rendement

Détail page 15

Les Français et l'Épargne Digitale – Résultats clés

Le conseiller dédié tient une place centrale

51 %

des Français consultent leur conseiller en cas de question.

Détail page 13

40 %

des épargnants et patrimoniaux souhaitent avoir la possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec un conseiller.

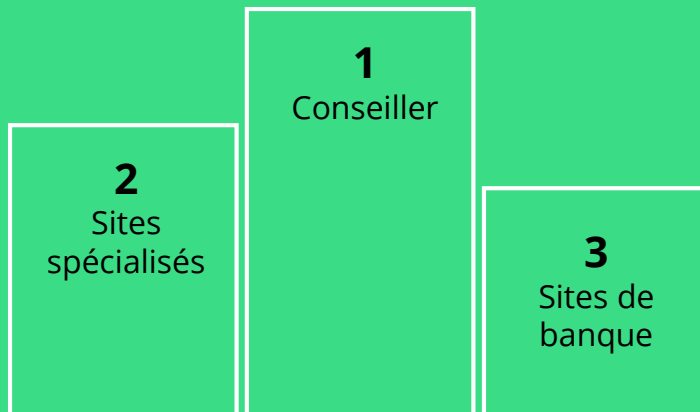
Détail page 23

48 %

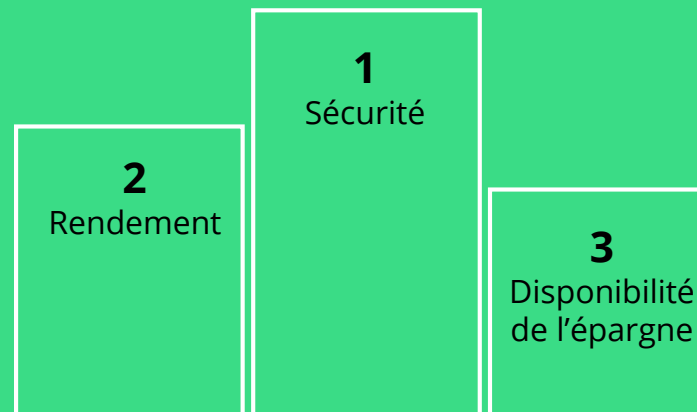
des Français sont dans l'attente de l'accompagnement d'un conseiller.

Détail page 13

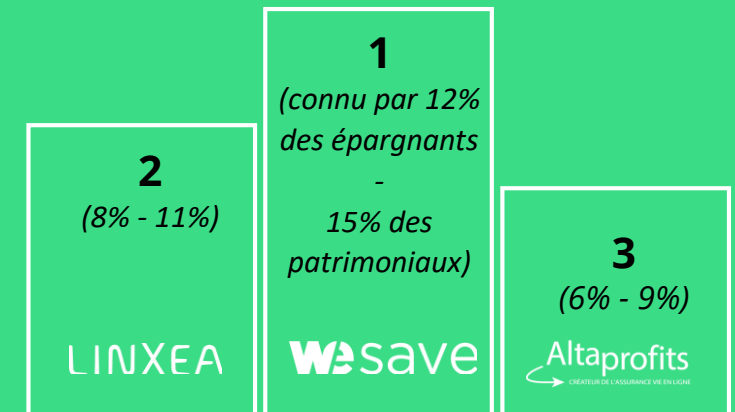
Top 3 des sources d'informations



Top 3 des critères pour le choix d'un produit d'épargne

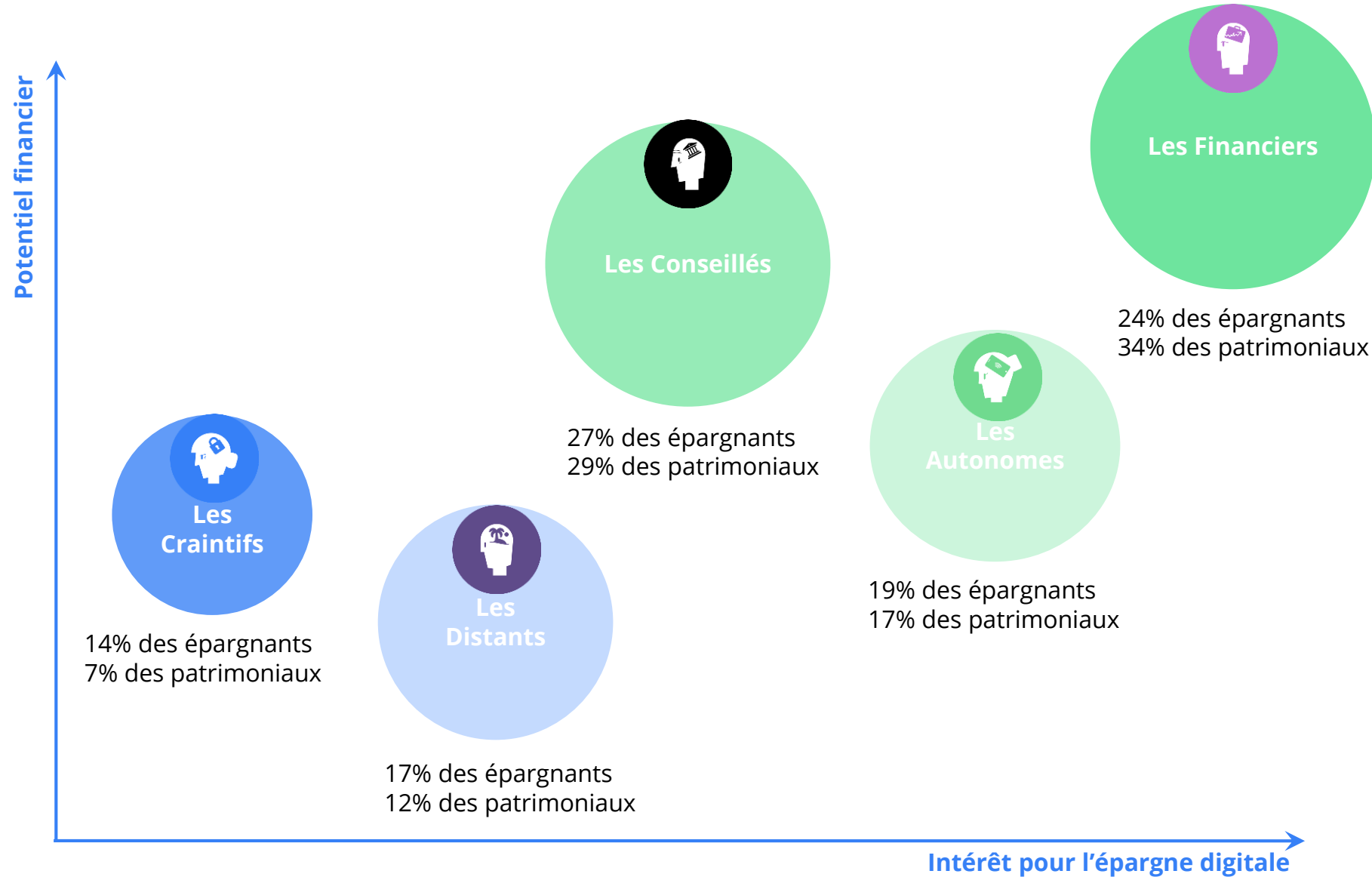


Classement des plateformes d'épargne les plus connues par les épargnants et les patrimoniaux



4. Yomoni (6% - 8%) / 5. Hedios (5% - 6%)

Les 5 profils types des épargnants français



Portrait-robot de chaque type



Les Financiers

C'est le cœur de cible de l'épargne digitale. Plutôt masculins, digitaux et disposant d'une forte capacité d'investissement, ils sont très impliqués dans les problématiques d'épargne, s'informant beaucoup. Ils n'hésitent pas à solliciter une aide extérieure et sont en recherche de conseil, avec un objectif de maximisation du rendement. Ce sont les meilleurs connaisseurs et les plus ouverts à l'épargne, notamment dans la perspective de bons taux d'intérêts. Ils sont par ailleurs intéressés par l'agrégateur d'épargne.



Les Distants

Jeunes aux revenus modestes, avec très peu d'actifs financiers, voire aucun produit d'épargne possédé, ils ne se sentent pas du tout concernés par la finance et l'épargne, n'ayant pas d'avis sur la plupart des problématiques associées et se jugeant majoritairement novices dans le domaine. Ils connaissent très mal l'épargne digitale et aucun levier ne semble vraiment particulièrement leur parler. En conséquence, ils ont un faible attrait pour l'agrégateur d'épargne.



Les Autonomes

Monobancarisés et très connectés, ils sont avant tout adeptes de la simplicité. L'autonomie est pour eux un moyen de maîtriser leur épargne, un domaine face auquel ils sont plutôt méfiants, avec une vision de court terme. Ils sont assez impliqués, se renseignant principalement sur Internet. Dans une logique d'autonomie (entraînant des frais plus bas et une gestion facilitée), ils sont assez favorables à l'épargne digitale et intéressés par l'agrégateur d'épargne, sans le volet accompagnement.



Les Craintifs

Femmes retraitées disposant d'un petit capital, elles centrent leur épargne sur les comptes sur livret. Leur culture financière est quasi nulle et les marchés financiers les impressionnent. Pour elles, qui vivent l'épargne de manière plutôt négative, la sécurité de leur capital est leur priorité : elles n'ont aucune appétence au risque. Elles ne connaissent pas l'épargne digitale et ne l'envisagent pas, jugeant cette solution trop risquée (pour leur capital mais aussi par sa digitalisation). Par conséquent, elles sont peu sensibles à l'agrégateur d'épargne.



Les Conseillés

Retraités disposant d'un capital important, ils sont monobancarisés et peu digitaux. Peu investis dans la culture financière ayant une vision très utilitaire de l'épargne, ils attendent de recevoir toutes les informations de la part d'un interlocuteur unique, leur conseiller bancaire, à qui ils accordent une confiance complète pour la gestion de leur épargne. Ils ne connaissent pas l'épargne digitale et y sont assez réfractaires, sauf à leur garantir un contact humain et une bonne qualité de conseil.

Portrait robot de l'épargnant digital

« Les Financiers »



Philippe
42 ans

Ingénieur dans l'aéronautique, Philippe vit en région parisienne avec sa femme et ses deux enfants.

Il a un revenu mensuel de 6 500 € et détient un capital financier de 143 000€.

Il s'intéresse au secteur financier, et détient des comptes dans plusieurs banques qu'il choisit sciemment en fonction de ses besoins de leurs avantages.

Univers : Finance, Travail

Personnalité : Connecté, Exigeant

En épargne,
il faut savoir
prendre des risques
pour maximiser
le rendement



Environnement technologique

- Smartphone en usage quotidien personnel et professionnel
- Tablette pour la maison
- Montre connectée



Portefeuille financier

- PEL / CEL
- Assurance vie
- Placement financier



Culture financière et comportement

- Suit l'actu financière au quotidien via Internet et les sites spécialisés.
- Connaît l'épargne digitale et y associe un bon taux de rendement.
- S'intéresse à la façon dont est gérée son épargne.
- Compare tous les produits pour en comprendre les avantages et les inconvénients.
- Apprécie être conseillé sur les produits financiers et conserver la prise de décision.

Contacts

Hugues Magron

Associé Conseil
Secteur Assurances &
Protection Sociale de
Deloitte

Jonathan Herscovici

Fondateur et CEO de
WeSave

Il est intervenu pour de nombreux acteurs de l'Assurance, de la Protection sociale et du secteur Bancaire.

Ses domaines d'intervention recouvrent entre autres la définition et l'exécution de plans stratégiques, l'innovation, la transformation digitale, des organisations et des systèmes d'information.

Il pilote également les baromètres Deloitte « Les Français et la préparation de la retraite » ainsi que « Les Français et les Fintech ».

Jonathan Herscovici a commencé sa carrière en gestion d'actifs chez Lyxor AM à Paris, notamment en tant que vendeur de produits de gestion alternative. Il se passionne pour la Fintech et cofonde WeSave à l'incubateur Télécom Paristech, où il devient lauréat du Concours Mondial d'Innovation dans la catégorie Big Data en 2014.

Diplômé d'un Master 2 en gestion d'actifs et d'une école de commerce, Jonathan est un financier aguerri à l'âme entrepreneuriale qui fait partie des acteurs français les plus actifs et fédérateurs de l'industrie, il se trouve dans le top 10 des influenceurs Fintech en France (classement établi par efinancialcareers). Il est également membre du comité de direction de de France Fintech et membre de la commission du Forum Fintech ACPR-AMF.



Annexes

Les grandes tendances des épargnants français

Tendance 1

Le contexte financier global est perçu comme complexe et instable.

Tendance 2

Le comportement d'épargne est peu différencié en fonction du profil (épargnants / patrimoniaux) et il est nécessaire de rentrer dans une maille plus fine pour distinguer des écarts :

- Principaux éléments peu différenciés :

- L'intérêt pour l'épargne digitale est relativement aligné.
- Les sources d'informations sont similaires (conseiller, sites spécialisés, sites bancaires, etc.).
- Les attentes quant à l'épargne sont très proches (disponibilité de la documentation, possibilité d'avoir un rendez-vous physique avec un conseiller, simulateur pour avoir une projection de son épargne sur plusieurs années, etc.).

- Principales distinctions :

- La propension à souscrire à un produit avec risque de perte en capital et avec un taux de rendement de 7% ou plus augmente avec le niveau de rémunération.
- Les novices sur l'épargne financière privilégient les placements sans risque de perte en capital.
- L'accompagnement par un conseiller dédié est un critère plus important pour les tranches d'âge les plus jeunes.
- Les moins de 50 ans sont plus prêts à placer leur argent sur une épargne digitale.
- Les CSP+ sont plus prêts que les CSP- et les inactifs à placer leur argent sur une épargne en ligne.
- Les tranches d'âge les plus jeunes expriment un besoin de formation plus important pour mieux comprendre l'épargne.
- Le besoin de formation est corrélé au niveau de revenu mensuel. Plus le revenu est élevé, plus le besoin de formation est important.

Les grandes tendances des épargnants français

Tendance 3

Le rapport des Français à l'épargne est très prudent :

- Le conseiller bancaire est le principal interlocuteur des épargnants :
 - c'est de loin la principale aide extérieure pour le choix d'un produit d'épargne ;
 - c'est le principal canal de formation envisagé.
- Une appétence relativement faible pour le risque :
 - la sécurité arrive toujours en tête des critères de choix d'une épargne, devant le rendement ;
 - les placements envisagés tendent plutôt vers la sécurité que vers le rendement.
- Et ce malgré une faible satisfaction du rendement des produits actuellement possédés.

Tendance 4

L'épargne digitale est freinée avant tout par la méconnaissance :

- Une minorité d'épargnants serait prête à investir sur de l'épargne digitale (les scores de « tout à fait » sont quasi inexistantes pour tous les types).
- Le principal frein identifié par les épargnants est la mauvaise connaissance de l'épargne digitale. L'absence de contact humain joue aussi toujours un rôle important dans le rejet.
- La principale raison de choix d'une épargne digitale est la projection de frais bas.



Les Financiers : portrait-robot de l'épargnant digital

Français : 22%

Épargnants : 24%

Patrimoniaux : 34%

Mise en avant des scores
significativement supérieurs aux autres
groupes typologiques

Qui ils sont

Masculins, digitaux & très aisés
financièrement (patrimoniaux)

ÉPARGNANTS : 92%

PATRIMONIAUX : 43%

- **Hommes** – 59%
- Parisiens – 23%
- **CSP +** - 42%
- Mariés – 55%
- **Hauts revenus** (mensuel du foyer) : 3k€ à 10k€ - 48%
- **Plus de 100k€ d'actifs financiers** – 17%
- **Connectés**. Possèdent plus d'équipements digitaux : tablette 56% - objets connectés 19%
- **Multibancarisés** – 60% → D'où une volonté d'avoir **une multiplicité d'acteurs** – 30%
- Clients banque privée – 25%
- **Possèdent près de 3 produits d'épargne** en moyenne :
 - PEL / CEL – 48%
 - Assurance vie – 42%
 - Placement financier – 39%
 - Assurance vie multisupport – 35%
 - Produits d'épargne collective – 23%
 - Investissement immo locatif – 20%



Leur culture financière

Très impliqués, avec un avis
tranché sur le sujet

- **S'intéressent de près** (actu. financières / solutions d'épargne et de placements) – 44% / 43%
- **Intérêt fort pour mieux comprendre** la façon dont est gérée son épargne – 73%
- « **Experts / Bien renseignés** » sur de l'épargne financière – 45%
- Ont acquis leur culture en consultant notamment:
 - Régulièrement la presse – 41%
 - Les sites web spécialisées – 38%
 - Les réseaux sociaux – 12%
- Sont tout à fait d'accord avec l'affirmation : « En épargne il faut savoir prendre des risques pour **maximiser le rendement** » - 23%



Comment ils épargnent

Réfléchis, pour une maximisation du rendement

- « Un jeu : aiment **prendre des risques** pour gagner » - 7%
- Ma nature : je la pratique et j'aime en parler » - 18%
- **Conseillés mais restent les décisionnaires** dans leur gestion - 42%
- Ont **sollicité des aides ext.** dans leurs choix - 78% (Conseiller en patrimoine, articles de presse, avis sur Internet...)
- Sont tout à fait d'accord avec les affirmations : « Pour choisir un produit d'épargne, je compare tous les produits pour en **comprendre les avantages et les inconvénients** » - 23%
- « J'ai besoin de **temps** pour choisir un produit d'épargne » - 22%
- Critères importants dans le choix de l'épargne : « **le rendement du placement** » - 29%, « **les avantages fiscaux** » - 10% (TOP 1)



Leur rapport à l'épargne digitale

Les plus connaisseurs

- **Connaissent le mieux** « l'Épargne digitale » - 60%
- 38% connaissent au moins 1 acteur - **17% connaissent « WeSave »**
- **Les moins réfractaires** à un placement sur une épargne digitale - 31%
 - Principal avantage:
 - Perçu comme performant (bons taux d'intérêt) - 46%
 - Parmi les moins intéressés, les freins sont :
 - Le **manque de connaissance** de la solution - 51%
 - Le refus de confier son épargne à un **algorithme** - 27%
 - Sceptique quant à la **pertinence des conseils** - 23%
- Associent globalement davantage tous les items à l'épargne digitale et en particulier « Frais bas » - 41%. Ils ont une image plus riche.



Leur accueil de l'agrégateur d'épargne

Les plus enthousiastes

- **71% seraient prêts à l'utiliser.**
- **67% d'entre eux confieraient** la gestion de leur patrimoine (dont 34% une grande partie ou l'intégralité)



Les Autonomes

Français : 17%
Épargnants : 19%
Patrimoniaux : 17%

Mise en avant des scores
significativement supérieurs aux autres
groupes typologiques

Qui ils sont

Connecté, Mono-client & Épargnant moyen

ÉPARGNANTS : 92%

PATRIMONIAUX : 27%

- **Parisiens** – 24%
- **Connectés**. Possèdent plus d'équipements digitaux : Smartphone 87% - Ordinateurs portables 79%
- **Monobancarisé** – 79% → D'où une volonté d'avoir un **acteur unique** – 57%
- **2,2 produits d'épargne possédés** en moyenne :
 - Compte sur livret – 87%



Leur culture financière

Impliqués & Autonomes

- **S'intéressent à l'épargne** et en ont une bonne connaissance (actu. financières / solutions d'épargne et de placements) – 34% / 28%
- Ont acquis leur culture :
 - Via leur métier – 15%
 - **En consultant des sites Internet spécialisés** – 37%
- En cas de questions, **le canal web** est une source importante de réponse pour eux
 - Consultent des sites spécialisés – 33%
 - Consultent les sites des banques – 30%
- Privilégient les **canaux de formation digitaux** :
 - Contenus vidéos sur Internet – 61%
 - Solution d'épargne digitale – 48%



Comment ils épargnent

Une gestion autonome pour une vision méfiante et court-termiste de l'épargne

- « Une contrainte : je n'ai **pas le choix**, c'est un moyen **nécessaire** pour préserver mon patrimoine » - 28%
- Mode de gestion : « Libre : ils **gèrent leur épargne eux-mêmes**, en autonomie totale » - 67%
- Ils ont d'ailleurs choisi leurs produits seuls – 38%
- **Satisfait** du facteur risque de ses produits d'épargne actuels – 71%
- Critères importants dans le choix de l'épargne : « La possibilité de **recupérer facilement tout ou partie du capital investi** » - 45% (TOP 2)



Leur rapport à l'épargne digitale

Ouverts

- En ont **entendu parler** mais ne connaissent pas vraiment – 31%.
- En conséquence, une **connaissance moyenne** des solutions d'épargne digitale.
- Après les Financiers, ce sont **les moins réfractaires** à l'idée de placer leur argent sur une épargne digitale.
 - Avantages avancés :
 - **Frais plus bas – 68%**
 - **Gestion informatisée** prenant en compte tous les paramètres – 49%
 - Une interface **claire & efficace – 40%**
 - Freins :
 - Le **manque de connaissance** de la solution – 56%



Leur accueil de l'agrégateur d'épargne

À l'écoute mais toujours autonomes et méfiants

- Après les Financiers, ce sont les plus intéressés par ce type de service



Les Conseillés

Français : 25%

Épargnants : 27%

Patrimoniaux : 29%

Mise en avant des scores
significativement supérieurs aux autres
groupes typologiques

Qui ils sont

Retraités disposant d'un capital

ÉPARGNANTS : 88%

PATRIMONIAUX : 32%

- 65-75 ans – 19% / Inactifs – 35%
- Nord Ouest – 27%
- Actifs financiers 25k / 100k – 24%
- Moins équipés en équipements digitaux :
Téléphone portable (hors Smartphone) – 24%
- Monobancarisé – 73% → D'où une volonté d'avoir un **acteur unique** – 64%
- 2,5 produits d'épargne possédés en moyenne :
 - Compte sur livret – 87%
 - Assurance vie – 38%
 - Assurance vie multi supports – 26%



Leur culture financière

Peu investis. Se reposent sur le conseiller.

- Moyennement renseignés mais peu intéressés : sur les solutions d'épargne et de placements- 64%
- Leurs proches sont leur première source de connaissance – 45%
- Un **besoin d'accompagnement** & d'un **interlocuteur dédié** :
 - En cas d'interrogation sur le sujet, le **conseiller bancaire est leur principale source d'information** - 61%.
 - Le conseiller bancaire est envisagé comme leur principale source d'information pour comprendre leur épargne – 93%.
- Sont Tout à fait d'accord avec l'affirmation : « Les marchés financiers sont très **complexes à analyser** » - 53%



Comment ils épargnent

Confiance totale accordée au conseiller pour le placement de leur argent

- « Un intérêt : c'est un moyen pratique pour **faire fructifier mon argent** » - 58%
- **Conseillés mais restent les décisionnaires** dans leur gestion - 43%
- Ont **sollicité de l'aide de leur conseiller bancaire pour choisir leurs produits** - 66%
- Critères importants dans le choix de l'épargne : « **L'accompagnement par un conseiller financier dédié** » - 22% (TOP 3)



Leur rapport à l'épargne digitale

Solution méconnue dont ils sont distants. Mais l'accompagnement physique : élément de levier.

- Une population **qui connaît très peu ces solutions** : 91% ne les connaît pas vraiment ou n'en a jamais entendu parler.
- 85% ne connaissent aucun acteur du milieu.
- Ils sont donc **plus réfractaires** - 43% ne placeraient « pas du tout » leur argent dans ce genre d'épargne.
 - Parmi le peu d'intéressés, la **principale motivation** est une nouvelle fois la **pertinence des conseils reçus** - 43%
 - Le frein principal étant : la **nécessité d'avoir un contact humain** - 52%
- **Craintifs** : ils associent l'épargne digitale à un risque pour leur capital. - 40%



Leur accueil de l'agrégateur d'épargne

Peu séduits au global mais le conseil attire une nouvelle fois.

- **Pas d'avis tranché** sur la potentielle utilisation de la solution quelle que soit sa forme.



Les Craintifs

Français : 15%
Épargnants : 14%
Patrimoniaux : 7%

Mise en avant des scores
significativement supérieurs aux autres
groupes typologiques

Qui ils sont

Femmes retraitées avec un petit capital

ÉPARGNANTS : 78% 
PATRIMONIAUX : 14% 

- Femmes – 64%
- Inactifs – 38%
- Nord-Est – 27%

- Divorcés – 15%

- Revenus moyens : 2k€ à 3k€ - 33%
- Petits actifs financiers : 5k€ et moins – 51%

- Privilégient un acteur unique – 43%

- 1,7 produit d'épargne possédé en moyenne : ils possèdent au moins le compte sur livret (dans la moyenne)



Leur culture financière

Désintéressés impressionnés par le monde financier

- Peu voire pas de notions sur les solutions d'épargne et de placement – 23%
- Faible intérêt pour les outils leur permettant de mieux comprendre leur épargne – 63%
- « Novices » sur l'épargne financière – 44%
- Ils ne posent aucune question d'ordre financier ou bancaire - 25%
- Si besoin, ils privilégient cependant un conseiller physique – 42%
- Sont Tout à fait d'accord avec les affirmations : « Les marchés financiers sont très complexes à analyser » - 58%, « L'instabilité politique fragilise les marchés financiers » - 44%, « L'environnement économique et financier n'a jamais été aussi instable » - 39%



Comment ils épargnent

La sécurité avant tout lié à une méfiance de cet univers

- « **Une phobie** : ça ne m'intéresse pas, je ne veux pas en entendre parler ! » - 21%
- « **Une contrainte** : pas le choix, c'est un moyen nécessaire pour préserver mon patrimoine » - 30%
- **Libres, ils gèrent leur épargne eux-mêmes**, en autonomie totale - 64%
- Ils ont d'ailleurs choisi leurs produits seuls - 40%
- Critères importants dans le choix de l'épargne : « **La sécurité du placement** » - 69%, « **La possibilité de récupérer facilement le capital investi** » - 49% (TOP 2)
- Sécurité des placements : Rendement <1% avec aucun risque



Leur rapport à l'épargne digitale

Méfiant, ils la considèrent comme un placement risqué

- **74% n'a jamais entendu** parler de ce types de solutions.
- Logiquement, 87% ne connaissent aucun acteur du milieu.
- Une **option** pour placer de l'argent **non envisageable** pour 94% de cette population (dont pas du tout - 58%).
- Les freins avancés sont:
 - **Le manque de confiance** - 40%
 - Ne souhaitent pas que leur argent soient soumis à des algorithmes - 28%
 - Jugés **trop risqué** - 22%
- Ils sont une image très pauvre de l'épargne digitale et ne lui associent que très peu de caractéristiques.



Leur accueil de l'agrégateur d'épargne

La population la moins sensible à l'offre

- C'est **la population la moins séduite** par le concept - 57% ne l'utiliseraient pas (dont 32% certainement pas)
- **58% ne confieraient pas** leur patrimoine à ce service.



Les Distants

Français : 20%
Épargnants : 17%
Patrimoniaux : 12%

Mise en avant des scores
significativement supérieurs aux autres
groupes typologiques

Qui ils sont

Jeunes avec des moyens modestes

ÉPARGNANTS : 68% ↘
PATRIMONIAUX : 17% ↘

- **25-34 ans** – 28%
- **CSP-** – 42%
- **Faibles revenus du foyer** (mensuel) : 1k€ à 2k€ - 33%
- Célibataires – 30%
- **Peu d'actifs financiers** : 5k€ ou moins – 44%
- **Peu connectés**. Possèdent moins d'équipements digitaux.
- **Aucun produit d'épargne possédé** – 21%.
- **1,9 produit d'épargne possédé** en moyenne : ils possèdent au moins un PEL/CEL (dans la moyenne)



Leur culture financière

Peu concernés et sans avis tranché

- **Aucune connaissance que ce soit sur l'actu** éco et financière ou les solutions d'épargne et de placement – 34% / 31%
- **« Novices »** sur l'épargne financière – 42%
- Ils ne posent **aucune question** d'ordre financier ou bancaire - 27%
- **Sans opinion réelle** : ne plébiscite ni le conseiller physique ni l'autonomie, n'a pas de préférence entre avoir un acteur unique ou plusieurs acteurs.



Comment ils épargnent

Détachés

- Malgré des connaissances sommaires, ils ont choisi leurs produits seuls – 35%
- Un **posture neutre** dans les critères de choix d'un produit d'épargne : Majorité de « ni d'accord, ni pas d'accord » sur tous les critères cités.
- Critères importants dans le choix d'épargne: « l'accompagnement par un conseiller financier dédié » - 35% (TOP 3)



Leur rapport à l'épargne digitale

Une solution peu connue et peu impactante

- **65% n'ont jamais entendu parler** de ce type de solutions.
- Ni intéressés ni réfractaires à l'épargne digitale, ils voient à la fois moins de raison d'investir dans ce type de solutions et moins de freins.



Leur accueil de l'agrégateur d'épargne

Un attrait faible du concept, voire non perçu

- **Une opinion peu tranchée:** 50% d'intéressés versus 50% de non intéressés. C'est cependant moins d'intéressés que la moyenne.

Qui sont les connaisseurs de l'épargne digitale ?

	TOTAL EPARGNANTS	Connaît l'épargne digitale
Base	1681	281
Cible		
Patrimoniaux	33%	49%
Non patrimoniaux	67%	51%
Sexe		
Homme	50%	62%
Femme	50%	38%
Age		
25-34 ans	19%	34%
35-49 ans	35%	42%
50-64 ans	32%	18%
65-75 ans	14%	6%
CSP		
CSP+	37%	56%
CSP-	33%	28%
Non, Retraités / Préretraités	23%	9%
Autres inactifs	7%	6%
65-75 ans	14%	6%
Revenus		
Moins de 1 000 euros nets	6%	6%
Entre 1 000 et 1 999 euros nets	26%	17%
Entre 2 000 et 2 999 euros nets	28%	24%
Entre 3 000 et 4 999 euros nets	32%	37%
Entre 5 000 et 10 000 euros nets	8%	15%
Plus de 10 000 euros nets	0%	0%
Montant des actifs financiers à investir		
5 000 euros ou moins	32%	18%
De 5 001 à 25 000 euros	26%	29%
De 25 001 à 100 000 euros	23%	31%
Plus de 100 000 euros	10%	18%
Je ne souhaite pas répondre	9%	4%

	TOTAL EPARGNANTS	Connaît l'épargne digitale
Base	1681	281
Attitudes à l'égard du monde financier (Total D'accord)		
Les marchés financiers sont très complexes à analyser	85%	78%
En épargne, il faut savoir prendre des risques pour maximiser le rendement	52%	73%
Nombre de banques pour les produits financiers		
Une seule banque	66%	50%
Plusieurs banques	34%	50%
Client banque privée		
Oui	17%	40%
Non	83%	60%
Expertise de l'épargne financière perçue		
Expert	3%	12%
Bien renseigné	25%	53%
Connaissances basiques	46%	30%
Novice	26%	4%
Produits détenus		
Comptes sur livret	92%	83%
PEL / CEL	47%	54%
Assurance vie sur fonds garantis	37%	48%
Assurance vie multi supports	25%	42%
Epargne collective d'entreprise	18%	33%
Placement financier	29%	46%
Investissement immobilier locatif	12%	24%
Mode de gestion de leur épargne		
Libre	54%	46%
Conseillée	34%	46%
Sous mandat	3%	4%
Produits garantis en capital	8%	3%
Intérêt pour les outils de compréhension de l'épargne (Total intéressé)		
TOTAL INTERESSE	59%	84%
Oui, tout à fait	14%	27%

Définition de l'épargne digitale et d'un agrégateur d'épargne

Épargne digitale

Par épargne digitale, nous entendons les plateformes d'épargne en ligne, le plus souvent appuyées sur des solutions technologiques dites de conseil financier digitalisé, qui se substituent aux canaux traditionnels de l'épargne (banques privées, conseillers en gestion patrimoine, courtiers...). Ces solutions sont fondées sur des produits éprouvés tels que l'Assurance-Vie, le PEA, etc., mais vous permettent de diversifier vos placements pour une sécurité accrue de votre capital et une diminution des frais.

Elles vous permettent de bénéficier à la fois d'autonomie et de conseil : d'une part, les technologies liées à l'intelligence artificielle permettent d'analyser un flux important de données pour vous orienter au mieux dans vos investissements en fonction de votre profil d'épargnant ; d'autre part, dans certains cas vous pouvez prendre contact avec des conseillers.

Ces outils sont disponibles sur PC, tablette et smartphone.

Agrégateur d'épargne

Il s'agit d'un service en ligne permettant de regrouper dans une seule et même interface les informations provenant de vos différents comptes d'épargne (livrets, assurance-vie, PEA, compte-titres, épargne salariale, etc.), et donc d'en avoir une vision globale claire.

Mentions légales

WeSave est une marque déposée de la société Anatec SAS. Anatec est immatriculée sur le Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance ORIAS, au titre des catégories suivantes : CIF (Conseiller en Investissements Financiers), enregistré auprès de l'Association Nationale des Conseils Financiers-CIF (ANACOFI-CIF), association professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), et Courtier en assurance. Pour en savoir plus sur Anatec : <https://www.wesave.fr/mentions-legales>

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou "Deloitte Global") ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.



Les Français & l'épargne digitale

Un baromètre **Deloitte** et **W3save**
réalisé par Harris Interactive