

AXA BANQUE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

BERCHEM, LE 14 MAI 2016

6 Belges sur 10 investissent déjà aujourd'hui

- > L'agent bancaire est considéré par 60% des Belges comme le premier canal d'information pour les placements, suivi des sites web des banques (30%) et de la famille ou des amis (30%).
- > Trois quarts des Belges ont un profil conservateur ou défensif.
- > La plupart des Belges partent du principe qu'il faut disposer de 15000 euros pour pouvoir commencer à investir.

Chiffres d'une étude de marché chez 2500 Belges de plus de 18 ans



Investir : la nouvelle façon d'épargner ?

Vous ne pouvez pas le manquer si vous ouvrez le journal : avec le slogan « Investir est la nouvelle façon d'épargner », le Belge est incité à commencer à investir s'il veut un rendement plus haut. Les Belges appliquent-ils ce conseil ?

Interpellant : aujourd'hui, 6 Belges sur 10 investissent. C'est l'un des résultats d'une étude de marché consacrée aux placements qu'AXA Banque a réalisée au début de cette année en collaboration avec le bureau d'étude « Profacts » parmi un échantillonnage de 2500 Belges de plus de 18 ans. Les produits d'investissements sont de plus en plus souvent considérés comme des alternatives aux produits d'épargne.

Selon l'étude, cela se confirme lorsque l'on évoque la raison principale des Belges qui souhaitent investir: « garantir leur qualité de vie après leur pension ».

De plus, chez AXA Banque nous observons une évolution dans le temps : la somme d'achat moyenne (de placements) a doublé en 3 ans de temps.

Environ 30% des Belges disent ne pas être du tout intéressés par les placements. 10% des Belges hésitent mais n'investissent pas encore aujourd'hui. Les principales raisons pour lesquelles ils n'investissent pas (encore) : le manque de connaissances sur les investissements, la peur de perdre leur argent et la conviction qu'ils ne disposent pas d'assez de budget.

Où le Belge cherche-t-il de l'information sur les investissements ?

L'étude de marché révèle que l'agent bancaire est le canal d'information privilégié pour les investissements pour 6 Belges sur 10. Le Belge recherche les informations sur les placements dans une moindre mesure sur les sites web des banques (3 sur 10), auprès de la famille ou d'amis (3 sur 10), dans la presse (2 sur 10) ou dans des publications économiques (2 sur 10). Moins d'un Belge sur 10 (à peine 6%) recherche les informations sur les placements sur des sites web spécialisés comme « guide-epargne.be » ou « invest.test-achats.be ».

Que les clients fonctionnent différemment pour les investissements que pour les carnets d'épargne, c'est plutôt logique. Sabine De Rycker, Chief Commercial Officer chez AXA Banque : « D'une part, les gens manquent des connaissances sur le sujet – ce qui a été confirmé dans notre étude. D'autre part, il n'est pas simple de comparer différents produits d'investissement. Pour les comptes d'épargne, il suffit d'aller sur le site web de « guide-epargne.be » où le client peut simplement comparer les différents taux, la situation pour les produits d'investissement n'est pas identique. »

L'enquête démontre que les Belges ne comparent pas activement les produits d'investissements des différentes banques. Ils accordent de l'importance à d'autres choses, comme une approche personnelle ou la confiance envers leur conseiller. « Le client est devenu hybride », analyse Sabine De Rycker. « Il effectue ses opérations bancaires quotidiennes en ligne mais, pour des conseils spécialisés (comme pour les placements), il s'adresse à son agence bancaire. Il n'est donc pas étonnant que 6 Belges sur 10 voient l'agent bancaire comme le premier canal d'information sur les investissements. »

Les hommes de plus de 40 ans sont les plus « audacieux »

Selon les résultats de l'étude, 75% des investisseurs belges ont un profil conservateur ou défensif. On trouve plus de profils défensifs parmi les femmes que chez les hommes (85% pour les femmes contre 70% pour les hommes). Les femmes sont moins « audacieuses » (2% des femmes ont un profil offensif ou dynamique contre 10% chez les hommes). On trouve aussi plus de profils « audacieux » chez les plus de 40 ans (10% des investisseurs de plus de 40 ans ont un profil offensif ou dynamique contre 4% chez ceux qui ont moins de 40 ans). Parmi les personnes de plus de 40 ans, 70% ont un profil d'investisseur défensif, contre 85% chez les gens de moins de 40 ans.

Les hommes sont plus « audacieux » que les femmes et plus nous vieillissons, plus nous sommes prêts à prendre des risques. Cette affirmation est d'ailleurs étayée par les données d'AXA Banque : les montants les plus importants sont investis dans la catégorie des 55+.

Une idée erronée: les Belges pensent qu'ils ont besoin de 15.000 euros pour commencer à investir

La plupart des Belges partent du principe qu'il faut disposer de 15.000 euros pour pouvoir commencer à investir. Il est possible de le faire avec bien moins d'argent, à condition de se diversifier correctement et de pouvoir investir sur une période suffisamment longue. Les chiffres d'AXA Banque montrent que les jeunes, par exemple, investissent moins en moyenne (1100 euros).

AXA Banque veut se développer dans les placements

Le 2 mai, AXA Banque a lancé une campagne de promotion de son offre de placements. L'agent bancaire y joue le rôle principal comme conseiller en placements avec le slogan « un seul visage pour vos investissements / simplement ». **Sabine De Rycker, Chief Commercial Officer chez AXA Banque** : « Dans une grande banque, lorsque vous désirez discuter des résultats de vos investissements après quelques années, vous vous trouverez sans doute face à un interlocuteur différent de la personne qui vous avait conseillé à l'époque. Chez nous, l'agent bancaire est un visage fixe pour de nombreux clients. L'investisseur peut toujours compter sur une personne qui connaît parfaitement sa situation et son profil. Et même si votre agent bancaire habituel finit par prendre une retraite bien méritée, il y a de fortes chances que vous soyez conseillé(e) par son fils ou sa fille : 51% de nos agents bancaires sont au moins de la 2^{ème} génération. Quelques 8% d'entre eux sont membres de la 3^{ème}, 4^{ème} ou 5^{ème} génération ! »

AXA Banque a l'ambition de se développer dans les placements. Sabine De Rycker : « Avec un réseau d'environ 700 agents bancaires indépendants, une offre de qualité et une grande expertise dans les placements, AXA dispose de tous les atouts pour réaliser son ambition. »

L'offre de placements de qualité n'est pas nouvelle chez AXA Banque. Pour la sélection et la gestion de son offre de fonds en Belgique, AXA Banque travaille en étroite collaboration avec le gestionnaire de fonds **AXA Investment Managers**, occupant la 8^{ème} place sur la liste mondiale des gestionnaires d'actifs. AXA Banque peut aussi compter sur l'expertise du gestionnaire **Architas** (autrefois AXA Private Management). « Nous sommes fermement convaincus du bien-fondé de l'approche 'act local, think global' », dit Sabine De Rycker. « Nous exploitons l'expertise du groupe international afin d'offrir à nos clients des solutions sur mesure chez leur agent bancaire local qui connaissent bien notre offre de placements. »

Le choix de proposer à ses clients une offre limitée des fonds de conseil. Sabine De Rycker : « AXA Banque opte pour une offre simple et bien pesée, que l'agent bancaire connaît bien. C'est un choix intentionnel d'offrir principalement nos propres fonds, et ceux de nos partenaires en qui nous avons confiance. AXA Banque a sélectionné 20 produits de leur offre, que nous soutenons vraiment. Le grand avantage de cette offre claire est que les agents bancaires connaissent bien tous les fonds et sont donc mieux placés pour conseiller leurs clients. Lorsque l'on propose un très grand nombre de fonds, il est impossible de donner un conseil détaillé sur chacun d'entre eux. Nous proposons à nos clients une sélection dont la qualité ne fait aucun doute pour nous et dans laquelle chaque investisseur peut trouver des produits qui s'adressent à lui. »

Action promotionnelle pendant le mois de mai

Au cours du mois de mai, AXA Banque offre à ses clients une réduction de 50% sur leurs frais d'entrée. Offre soumise à conditions: lisez les conditions sur <https://www.axabank.be/fr/investir/action-frais-dentree>.

A PROPOS D'AXA BANQUE EUROPE

Septième banque belge en termes de total du bilan. Cinquième place pour les hypothèques, sixième place pour l'épargne. Avec plus de 700 agences (réseau d'agents bancaires indépendants) et 850 collaborateurs, nous sommes au service d'1 million de clients en Belgique. AXA Banque est la seule institution financière d'Europe dont le comité de direction (6 membres) compte autant d'hommes que de femmes. Avec 17 milliards d'euros d'épargne belge, la banque prête pour 17 milliards d'euros à des familles, indépendants et petites entreprises belges. AXA Banque Europe est notée chez Standard&Poors A (long term - positive outlook); A-1 (short term) et chez Moody's A2 / P-1 (outlook stable).

CE COMMUNIQUE DE PRESSE EST EGALEMENT DISPONIBLE SUR

www.axabank.be

Équipe presse AXA Banque

Wim Pauwels
wim.pauwels@axa.be // +32 479 65 17 12

Lisa Pieters
lisa.pieters@axa.be // +32 491 96 95 16