

AXA BANQUE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

BERCHEM, LE 15 DECEMBRE 2016

L'investissement récurrent est le type de placement le plus populaire actuellement

- > Investir via un plan d'investissement – investissement récurrent. Depuis le lancement avant l'été de notre plan d'investissement récurrent, ce plan représente une demande d'investissement sur 3 chez AXA Banque. Pendant les mois d'été, cela représentait même la moitié.
- > L'âge moyen des investisseurs a considérablement baissé ces dernières années chez AXA Banque. Fait frappant, les investisseurs récurrents (47 ans) ont en moyenne 11 ans de moins que les investisseurs classiques (57 ans).
- > L'investissement récurrent rend le placement plus attrayant. Avec le plan d'investissement d'AXA Banque, les clients ont la possibilité d'investir à partir de 25 euros déjà. Ils peuvent verser dans 4 fonds différents, par mois, par trimestre, par semestre ou par an.
- > Le versement pour un investissement récurrent est 3,5 fois moindre que pour un placement classique. La valeur moyenne d'un portefeuille classique est supérieure de 20% à celle d'un plan d'investissement récurrent.
- > Une analyse régionale des profils de risque des clients qui investissent chez AXA Banque révèle aussi que ce sont les Flamands de Flandre occidentale et orientale qui craignent le moins les risques. Les Limbourgeois sont non seulement plus prudents, mais ils investissent moins aussi (27% de moins que le portefeuille de placements moyen).
- > AXA Banque lance un check-up financier pour les investisseurs éventuels. Après une discussion approfondie du contexte familial, de la situation financière et des projets d'avenir, l'agent bancaire est plus à même de conseiller les clients pour un placement.

Le placement gagne en popularité. Les dix premiers mois de 2016, davantage de clients ont investi dans un placement que pendant toute l'année 2015. Mieux encore, le nombre de clients ouvrant un placement chez AXA Banque a plus que doublé en deux ans à peine.

Depuis cet été, AXA Banque offre la possibilité d'investir via un plan d'investissement récurrent – ce qui veut dire que le client choisit lui-même combien et à quelle fréquence il souhaite investir dans le fonds, à partir de 25 euros.

Nous commençons à investir de plus en plus tôt.

L'âge moyen des clients investisseurs a baissé ces dernières années. En outre, les clients qui ont opté en 2016 pour un plan d'investissement récurrent (âgés de 47 ans) ont en moyenne 11 ans de moins que les investisseurs classiques. C'est une évolution positive, car en commençant plus tôt, l'horizon de placement est plus long en moyenne et les chances de rendement sont donc plus élevées.

L'investissement récurrent pour tous les âges. Dans le cadre des placements normaux, nous observons une augmentation en fonction de l'âge, avec un pic à 65 ans. Les clients qui optent pour un investissement récurrent, en revanche, appartiennent à des catégories d'âge diverses. Nous remarquons aussi que les personnes âgées de 30 à 35 ans, une phase de la vie où les dépenses sont souvent importantes, choisissent également d'investir dans un plan d'investissement.

Jos Stappers, expert en placements chez AXA Banque, explique : *“Plus on commence tôt, plus les chances d'obtenir un rendement correct augmentent. Un plan d'investissement récurrent aide à investir de manière cohérente. À une époque où la situation financière est un peu plus difficile, vous pouvez continuer d'investir, grâce aux petits montants. Et comme pour l'épargne pension, vous pouvez constituer un beau capital, même avec de petits montants.”*

Le placement de plus en plus accessible pour tous.

La popularité du nouveau plan d'investissement entraîne une évolution dans l'ampleur des investissements.

Nous investissons de plus en plus avec des petits montants. Dans le cas d'un plan d'investissement récurrent, les versements sont possibles à partir de 25 euros et nous observons que les clients font largement usage de cette possibilité, de sorte que le portefeuille de placements est plus réduit. L'investissement moyen pour les placements classiques est 3,5 fois supérieur à celui d'un plan d'investissement récurrent et le portefeuille est supérieur de 20% en moyenne.

Le plan d'investissement est attrayant pour les investisseurs expérimentés comme pour les débutants, car ils peuvent investir de plus petites sommes d'argent et grâce à la répartition, le client encourt moins de risque à cause des cours journaliers volatiles. **L'investissement devient ainsi beaucoup plus accessible et davantage de personnes décident de franchir le pas.**

Tendance régionale : les Limbourgeois sont plus prudents, les Flamands de Flandre occidentale sont plus ouverts au risque.

L'analyse du montant moyen sur les comptes de titres chez AXA Banque révèle que les **Limbourgeois et les Flamands de Flandre orientale investissent de plus petits montants que les Anversois ou les Bruxellois.** Le montant moyen des portefeuilles actuels au Limbourg est inférieur de 27% à la moyenne et de 35% à celui des chefs de file, Bruxelles et le Brabant (flamand et wallon). Le fait que les Limbourgeois et les Flamands de Flandre orientale investissent moins est confirmé par les statistiques des portefeuilles ouverts en 2016, car là aussi, ces deux groupes sont en queue de peloton.

L'analyse du profil de risque des clients investisseurs d'AXA Banque démontre que 4 sur 10 ont un profil conservateur ou défensif, 4 sur 10 un profil neutre et 2 sur 10 un profil dynamique ou offensif. Chez les Flamands de Flandre occidentale et orientale, le nombre de profils dynamiques ou offensifs est nettement plus élevé : 1 sur 4 ne craint pas de prendre quelques risques.

L'investissement récurrent est le type de placement le plus populaire.

Le plan d'investissement est donc intéressant pour tout le monde. **AXA Banque offre aux clients tout l'encadrement nécessaire, en commençant par un check-up financier du client.** AXA Banque applique une approche personnalisée pour faire le point sur la situation de chaque client et déterminer ensuite quelles sont les possibilités et quelle forme de placement lui convient le mieux. Un produit n'est bon que s'il est conçu sur mesure pour le client.



D'abord, nous examinons le **contexte familial** : Le client a-t-il des enfants ? De quel âge ? A-t-il d'autres héritiers ?



La deuxième étape concerne sa **situation financière** : Un couple de quinquagénaires ayant une habitation intégralement payée ne se trouve pas dans la même situation qu'un jeune couple qui loue un appartement.



Durant la troisième phase, les **projets d'avenir et objectifs du client sont analysés** : les gens ont souvent peu de plans concrétisés pour leurs dépenses futures et gèrent donc leur patrimoine de manière défensive. Dans cette phase, le banquier ou la personne de confiance peut les aider à représenter ces plans et objectifs de manière graphique dans le temps. Les objectifs sont classés par priorité, en prévoyant une réserve pour les dépenses imprévues et pour la pension à long terme.

A PROPOS D'AXA BANQUE

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. 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 - stable outlook) et chez Moody's A2 / P-1 (outlook stable).

Équipe presse AXA Banque

Wim Pauwels

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

Isabeau De Cleen

isabeau.decleen@axa.be // +32 495 74 99 28