

COMMUNIQUE DE PRESSE



« Gestionnaires de patrimoine, soyez en phase avec votre époque ! »

PARIS, le 27 mars 2017. Le second volet de l'étude « Essential Wealth » réalisée par Scorpio pour le compte de OneLife, compagnie d'assurance vie luxembourgeoise, met en lumière l'évolution du rôle de conseiller en gestion de patrimoine sous l'influence de ses clients notamment les plus jeunes.

Au total, 604 particuliers fortunés ont participé à ce deuxième volet de l'enquête OneLife « Essential Wealth » sur le thème « Le gestionnaire de patrimoine moderne ». Le patrimoine moyen de ces particuliers s'élevait à 2,2 millions d'€. Les sondés vivent en Belgique, au Danemark, en Finlande, en France, en Suède et au Royaume Uni.

Une jeune génération prévoyante et exigeante

Dans un monde de plus en plus connecté, la mobilité internationale devient la norme : la moitié des jeunes européens issus de la génération Y a déjà déménagé à l'étranger pour y vivre et travailler et 2/3 le prévoient dans les prochaines années. Cette conscience d'un contexte mondialisé autour d'eux les conduit à identifier un certain nombre d'enjeux dans la création de richesse dans le futur : 26% des High Net Worth Individuals (HNWI) de moins de 35 ans pensent qu'une forte inflation sera le plus gros challenge pour faire fructifier leur patrimoine, 22% citent la faible croissance économique et 21% font référence au faible taux d'intérêt.

Selon les résultats de l'enquête, pour contrer les conditions de marché difficiles, les jeunes investisseurs se tournent vers des solutions d'épargne et d'investissement qui ont fait leurs preuves comme l'assurance vie pour préserver leur patrimoine. 60% des HNWI de moins de 35 ans ont une assurance vie, en comparaison avec tout juste 40% des plus de 55 ans. Les jeunes fortunés semblent être de fins connaisseurs du concept de planification : 56% d'entre eux ont déjà réfléchi à une stratégie de transfert de patrimoine contre 41% pour les 35-54 ans et 47% pour les plus de 55 ans.

L'environnement de marché changeant implique également que les investisseurs fortunés augmentent leur niveau d'exigence concernant leurs conseillers patrimoniaux. De façon générale, ces clients continuent de chercher des conseils patrimoniaux dans l'objectif de meilleurs rendements ; une gestion des risques active et la pédagogie sont également des considérations importantes de la part des investisseurs. Néanmoins, à peine plus de la moitié des HNWI européens de moins de 35 ans déclare que leur conseiller financier est leur première source d'information quand il s'agit de pédagogie autour du patrimoine. La proportion chute à seulement 1/3 pour ce qui est des *Millenials*.

Les HNWI de moins de 35 ans ont plutôt tendance à se rapprocher de leur conseiller patrimonial pour se faire accompagner dans leur stratégie de création de patrimoine et privilégient une approche plus collaborative. Près de la moitié des *Millenials* pensent qu'une plus grande proactivité dans les discussions sur les objectifs permettrait d'augmenter la confiance dans leur conseiller. 52% de ce groupe aimerait aussi voir les conseillers leur proposer des nouveaux produits qui répondent mieux à leurs attentes et 49% pensent que leurs conseillers pourraient pratiquer une plus grande transparence en ce qui concerne les allocations de portefeuille.

Marc Stevens CEO de OneLife, déclare : « *De plus en plus, le conseiller en gestion de patrimoine doit jouer plusieurs rôles pour accompagner son client dans la création de richesse. Ils doivent planifier davantage pour cette clientèle de plus en plus exigeante, en prenant en considération leur mobilité géographique et beaucoup d'autres aspirations personnelles.* »

Les nombreuses casquettes du gestionnaire de patrimoine moderne

Le rôle traditionnel du conseiller connaît une véritable mutation : les besoins des particuliers fortunés nécessitent que leurs conseillers élargissent la palette de leurs compétences et assument plusieurs rôles différents car chaque client est unique et la jeune génération de plus en plus exigeante. En plus d'être excellents conseillers financiers, les gestionnaires de patrimoine doivent porter :

- Une **casquette de conseiller**, pour faciliter les conversations autour de thèmes sensibles et complexes allant de l'éducation des enfants à la philanthropie en passant par la planification successorale et la retraite
- Une **casquette de professeur**, car la pédagogie permet aux gestionnaires de patrimoine de rester un partenaire de choix dans la vie de leurs clients
- Une **casquette d'architecte**, pour faire en sorte que les projets de leurs clients reposent sur des bases solides en aidant leurs clients à protéger efficacement leur patrimoine pour la génération future
- Une **casquette de navigateur**, pour approfondir leur connaissance des autres pays et leur expertise transfrontalière
- Une **casquette d'expert**, pour démontrer aux clients qu'en collaborant avec un gestionnaire de patrimoine ils atteindront des rendements plus élevés que ceux qu'ils auraient obtenus seuls.

Le rapport complet est disponible sur demande ou à partir du lien suivant : <https://www.onelife.eu.com/downloads/the-many-hats-of-the-modern-wealth-manager/?lang=fr>

Contact presse France :

Céline Bruggeman
Agence BDandP
LD : +33 1 76 21 81 12
cbruggeman@bdandp.com

À propos de OneLife






OneLife a pour ambition de bousculer les idées reçues quant à l'assurance-vie. Spécialisés dans ce secteur depuis 25 ans, nous développons des solutions de planification financière transfrontalières pour des clients fortunés dans toute l'Europe.

Qu'il s'agisse d'épargne à long terme, de planification successorale ou simplement de comprendre comment mieux gérer votre patrimoine, nous nous employons à fournir des solutions sophistiquées, conformes et innovantes conçues pour s'adapter à chaque individu et à l'évolution de ses besoins.

En s'appuyant sur un solide réseau de partenaires choisis, comprenant des banques privées, des family offices et des conseillers financiers indépendants, notre équipe dynamique d'experts internationaux offre une approche novatrice qui permet de comprendre et d'anticiper les besoins des clients fortunés dans un monde en plein changement.

Avec près de 5 milliards d'euros d'actifs sous gestion au 31 décembre 2016, OneLife est détenue par J.C. Flowers & Co — l'une des premières sociétés d'investissement dans le secteur financier international.

www.onelife.eu.com

	ESSENTIAL WEALTH T (+352) 45 67 301	38 Parc d'Activités de Capellen BP 110 L-8303 Capellen Luxembourg	 linkedin.com/company/the-onelife-company	 info@onelife.eu.com
			 twitter.com/the1life00	 onelife.eu.com/blog