

opinionway,

— POUR —



Observatoire de la banque privée

Bilan des 10 ans | novembre 2025



La méthodologie

Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :

« Sondage OpinionWay pour Swiss Life Banque Privée »

et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.



Echantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, appartenant au TOP 5% des foyers en termes de revenus (72 000 euros ou plus) et ayant un patrimoine financier de 100 000 euros minimum, appelés dans la suite du rapport : **Les Français(es) aisé(e)s**.

En complément, quatre suréchantillons sont réalisés depuis 2020 :

- **Client(e)s de Banques privées**
- **Très hauts patrimoines financiers (au moins 500 000 €)**
- **Chefs d'entreprise ayant un haut patrimoine**
- **Français aisés de 35 ans ou moins**



- Les répondants ont été interrogés **en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted for Web Interview), par emailing, à partir de notre Access panel **Newpanel et de nos partenaires**



Les interviews ont été réalisées chaque année, au cours du second semestre .

Pour les remercier de leur participation, les panélistes ont touché des incentives ou ont fait un don à l'association proposée de leur choix.



OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**



Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : 1,4 à 3,1 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants et de 2,3 à 5,3 points pour un échantillon de 350 répondants.



Les résultats

opinionway

Crédits : adobe stock



1

En 10 ans, la Banque Privée s'est imposée comme une référence et ce malgré les crises. Experte, prestigieuse mais accessible, elle est reconnue pour la qualité de son relationnel et son savoir-faire patrimonial et fiscal



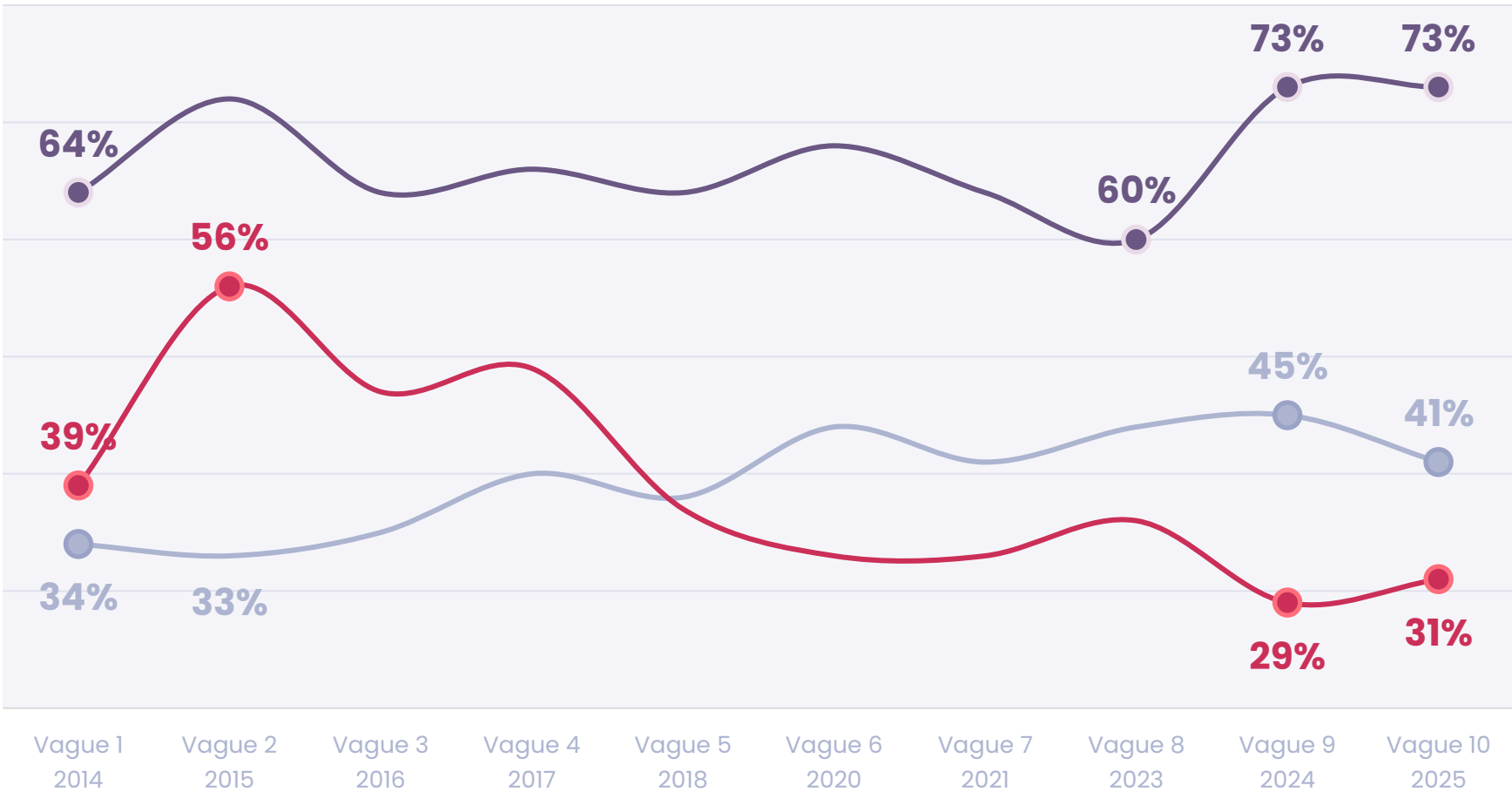
Depuis 10 ans, les banques privées véhiculent une image positive qui s'est encore renforcée ces dernières années.

BI. Quels sont les 3 adjectifs que vous associez spontanément à la banque privée ?

Base : Ensemble / Question ouverte



**Français
aisés**
N = 299



- Adjectifs positifs
- Adjectifs neutres
- Adjectifs négatifs



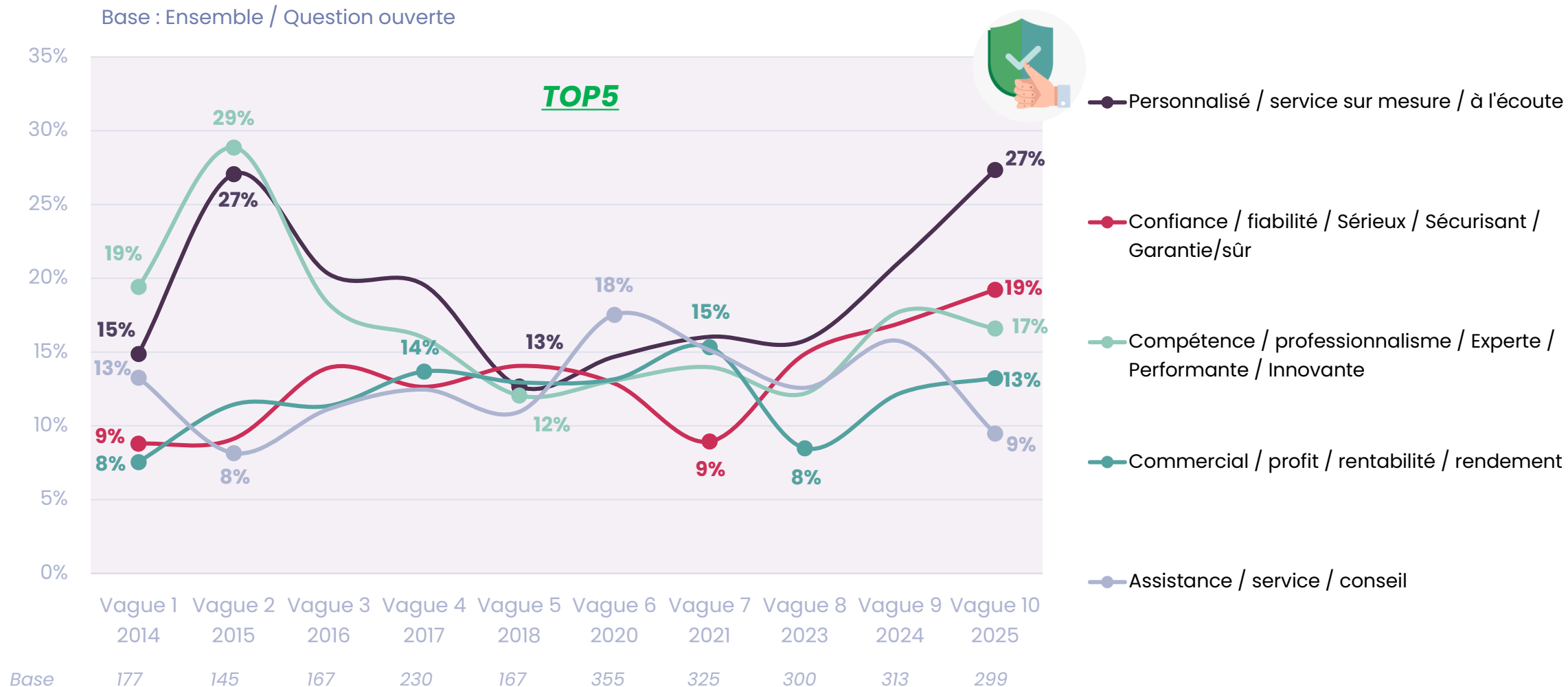
Spontanément, les banques privées évoquent l'expertise, le sérieux, le professionnalisme et un service sur mesure.



Français
aisés
N = 299

BI. Quels sont les **3 adjectifs** que vous associez spontanément à la banque privée ? – **VERBATIMS « POSITIFS »**

Base : Ensemble / Question ouverte



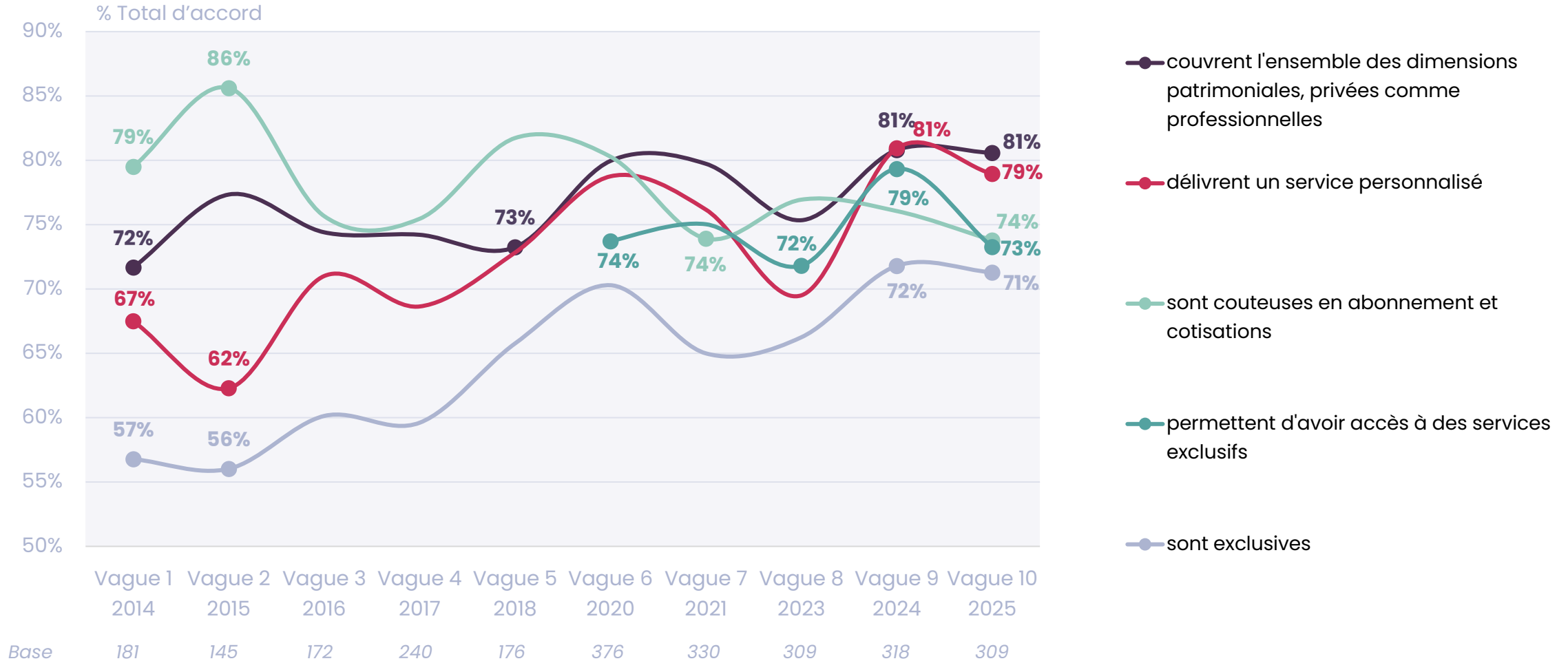


Les banques privées sont aujourd'hui davantage perçues comme des acteurs proposant une expertise patrimoniale holistique, des services exclusifs et personnalisés.



B2. Voici une **série d'affirmations que l'on peut entendre sur les banques privées**. Vous nous direz pour chacune d'entre elles si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.

Base : Ensemble



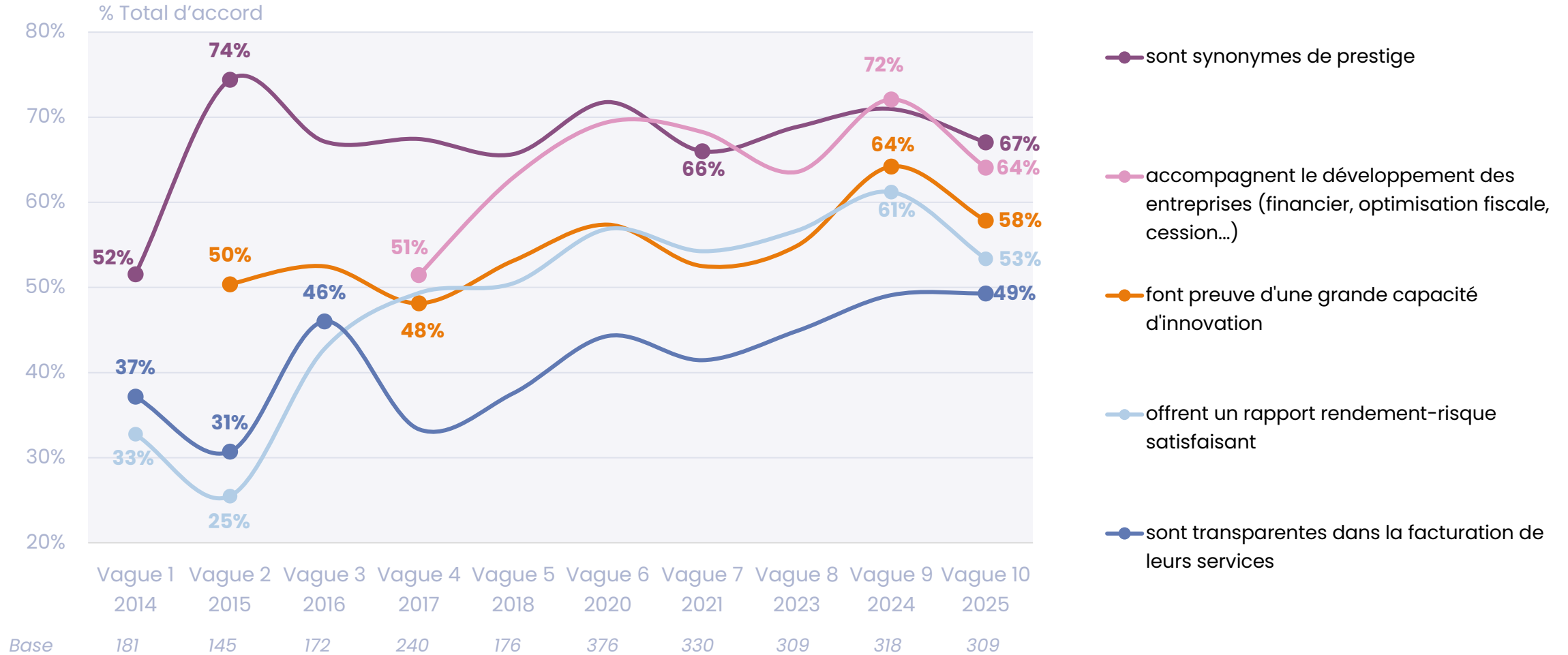


Leur prestige s'est renforcé au fil du temps, tout comme leur caractère innovant et leur capacité à offrir un rapport rendement / risque satisfaisant.



B2. Voici une série d'affirmations que l'on peut entendre sur les banques privées. Vous nous direz pour chacune d'entre elles si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.

Base : Ensemble





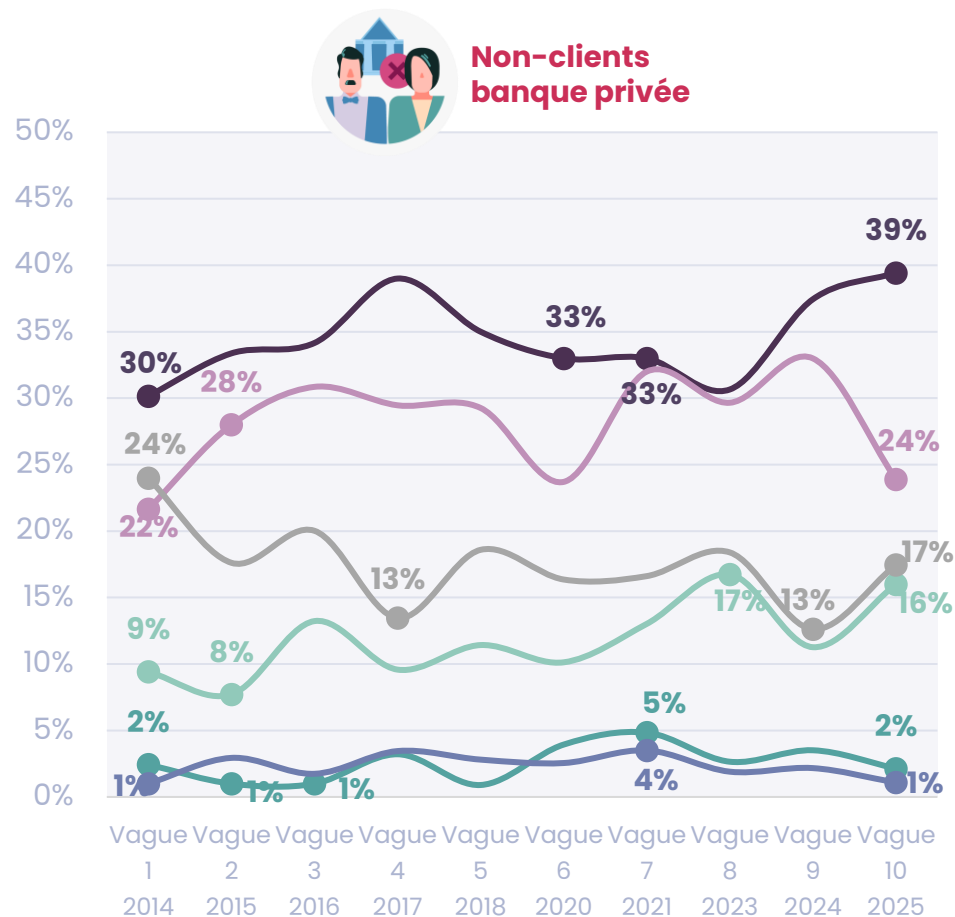
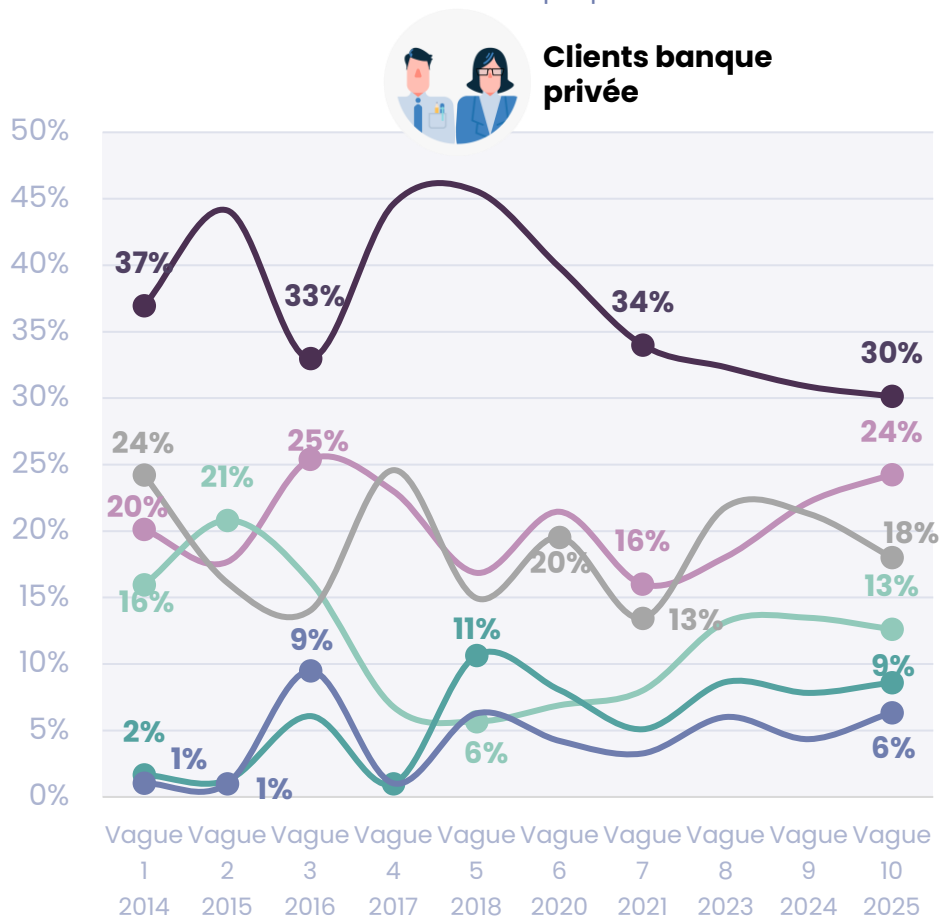
Les banques privées sont par ailleurs perçues, par leurs prospects, comme plus accessibles qu'elles ne l'étaient il y a 10 ans.

B23a. Quel est, selon vous, le montant plancher de patrimoine financier permettant de devenir client de votre banque privée ?

Base : Client de banques privées

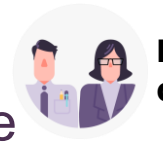
B23b. Quel est selon vous le montant plancher de patrimoine financier permettant de devenir client d'une banque privée ?

Base : Base : Non-client d'une banque privée





Comparativement avec les banques de détail, les banques privées se démarquent très fortement par un meilleur relationnel client, une meilleure offre de produits et une meilleure expertise en matière d'organisation patrimoniale et fiscale.



Français
aisés

B3. Selon vous, quel établissement bancaire, de la banque privée ou de la banque de détail,...

Base : Ensemble



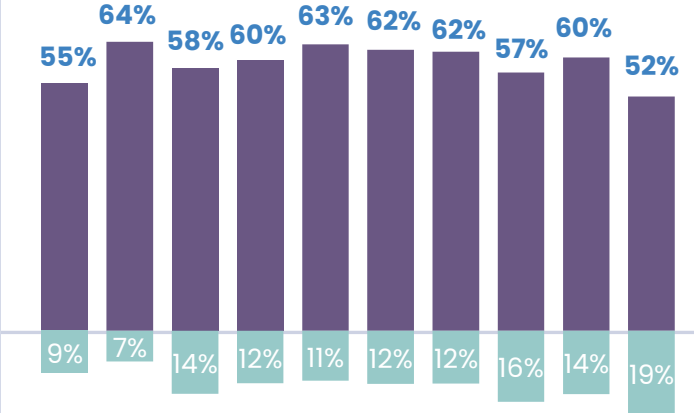
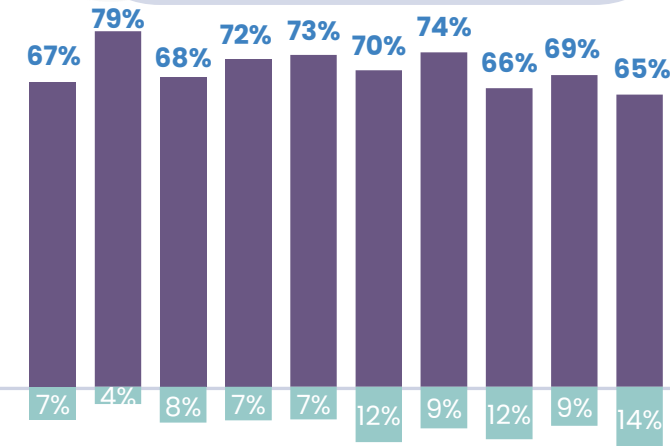
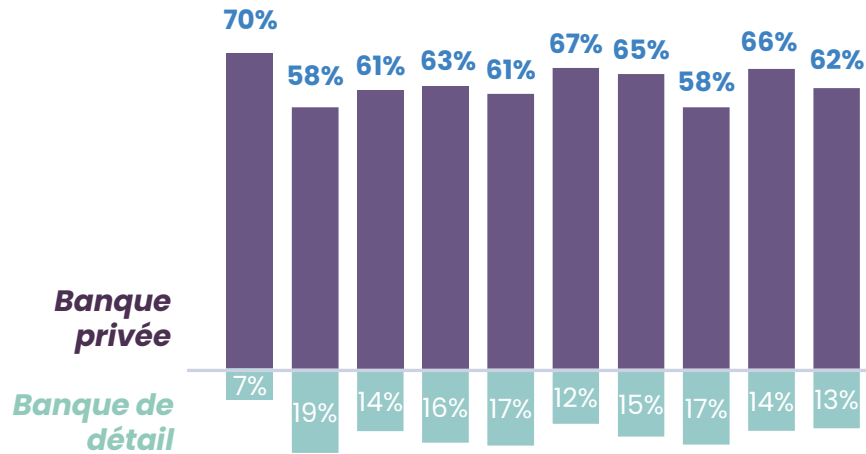
offre la meilleure qualité
de service, **le meilleur
relationnel** à ses clients



délivre à ses clients
la **meilleure assistance**
en matière d'**organisation
patrimoniale et fiscale**



**propose la meilleure offre
de produits**, les produits
les plus performants



Ne sait pas 23% 24% 25% 21% 22% 21% 20% 25% 20% 25%

25% 11% 12% 2% 10% 25% 11% 12% 2% 10%

36% 29% 28% 28% 26% 26% 27% 27% 26% 30%

V1 V2 V3 V4 V5 V6 V7 V8 V9 V10

V1 V2 V3 V4 V5 V6 V7 V8 V9 V10

V1 V2 V3 V4 V5 V6 V7 V8 V9 V10

Base 181 145 172 240 176 376 330 309 318 309

181 145 172 240 176 376 330 309 318 309

181 145 172 240 176 376 330 309 318 309

2



Au-cours des 10 dernières années, le profil et les attentes des clients de banque privée ont fortement évolué



Tout d'abord, les vecteurs de notoriété du secteur ont évolué : si la recommandation reste le principal vecteur de connaissance, les canaux digitaux ont pris une grande importance.



Clients
banque
privée

B10a. Comment, à l'origine, avez-vous connu votre banque privée ?

Base : Est client d'au moins une banque privée / Plusieurs réponses possibles



	Vague 2	Vague 3	Vague 4	Vague 5	Vague 6	Vague 7	Vague 8	Vague 9	Vague 10
Base	71	92	82	59	261	275	266	230	241
Par un membre de votre famille/recommandation	30%	42%	37%	32%	36%	37%	39%	40%	45%
Par l'intermédiaire de votre banque de détail	49%	30%	35%	25%	31%	33%	28%	31%	34%
Suite à une sollicitation de la part de cette banque	24%	23%	19%	12%	18%	19%	15%	20%	18%
Par l'intermédiaire d'une publicité	2%	7%	1%	8%	5%	8%	9%	10%	11%
Sur les réseaux sociaux	0%	3%	2%	1%	5%	5%	10%	10%	11%
Dans le cadre d'un événement particulier (héritage...)	11%	7%	5%	11%	11%	10%	17%	13%	11%
A la suite d'un article dans la presse/sur un site Internet financier	1%	7%	8%	4%	6%	10%	11%	12%	10%
Sur Internet en effectuant une recherche	6%	9%	6%	7%	6%	8%	12%	14%	10%
Sur les blogs	0%	4%	1%	5%	4%	7%	8%	8%	5%



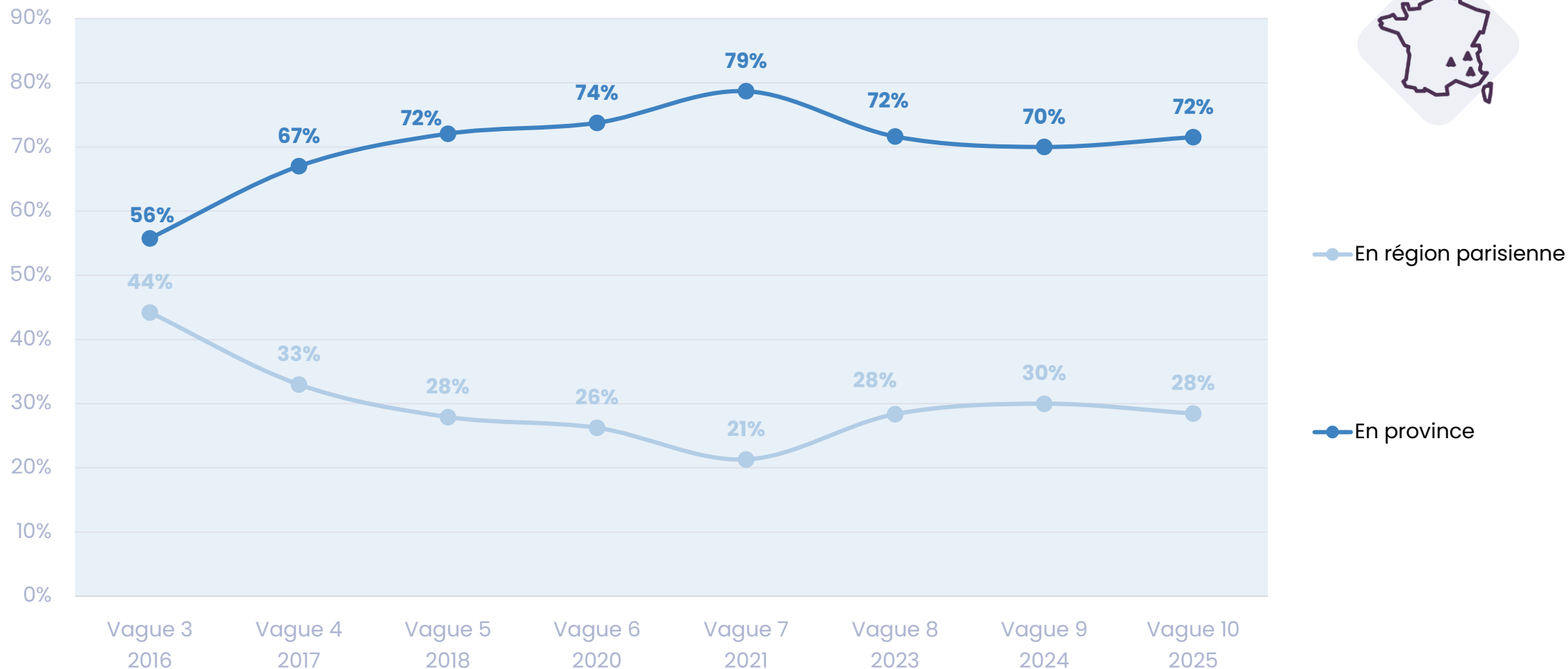
Dans le même temps, le profil des clients de banque privée a également évolué, tout d'abord sur le plan géographique avec une tendance à la provincialisation...



Clients
banque
privée

B8b. Où se situe votre banque privée ?

Base : Client d'au moins une banque privée et habite en province





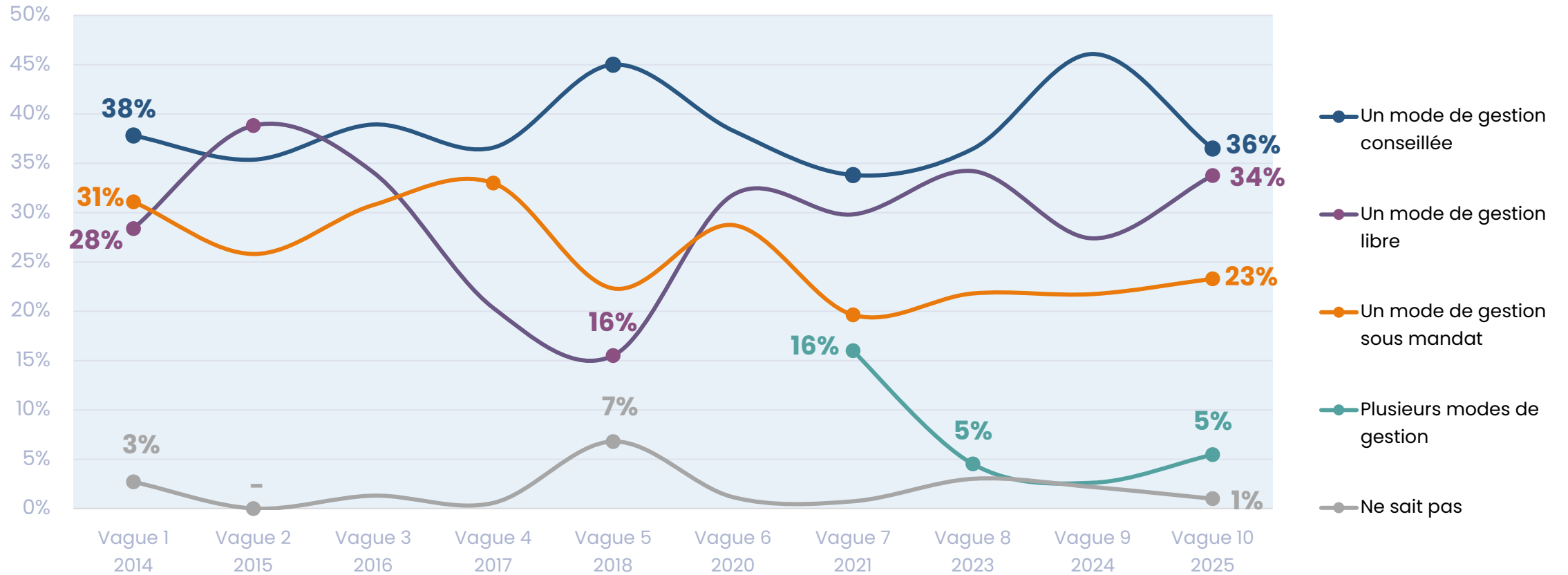
...sur le plan de la gestion avec une tendance à l'autonomisation des clients...



Clients
banque
privée

B13a. Pour quel type de gestion avez-vous opté au sein de cette banque privée ?

Base : Client d'au moins une banque privée





...sur le plan des choix de placement, avec des clients privilégiant de moins en moins des produits sécurisés ou socialement responsables au profit de placements potentiellement plus risqués mais jugés plus rentables...

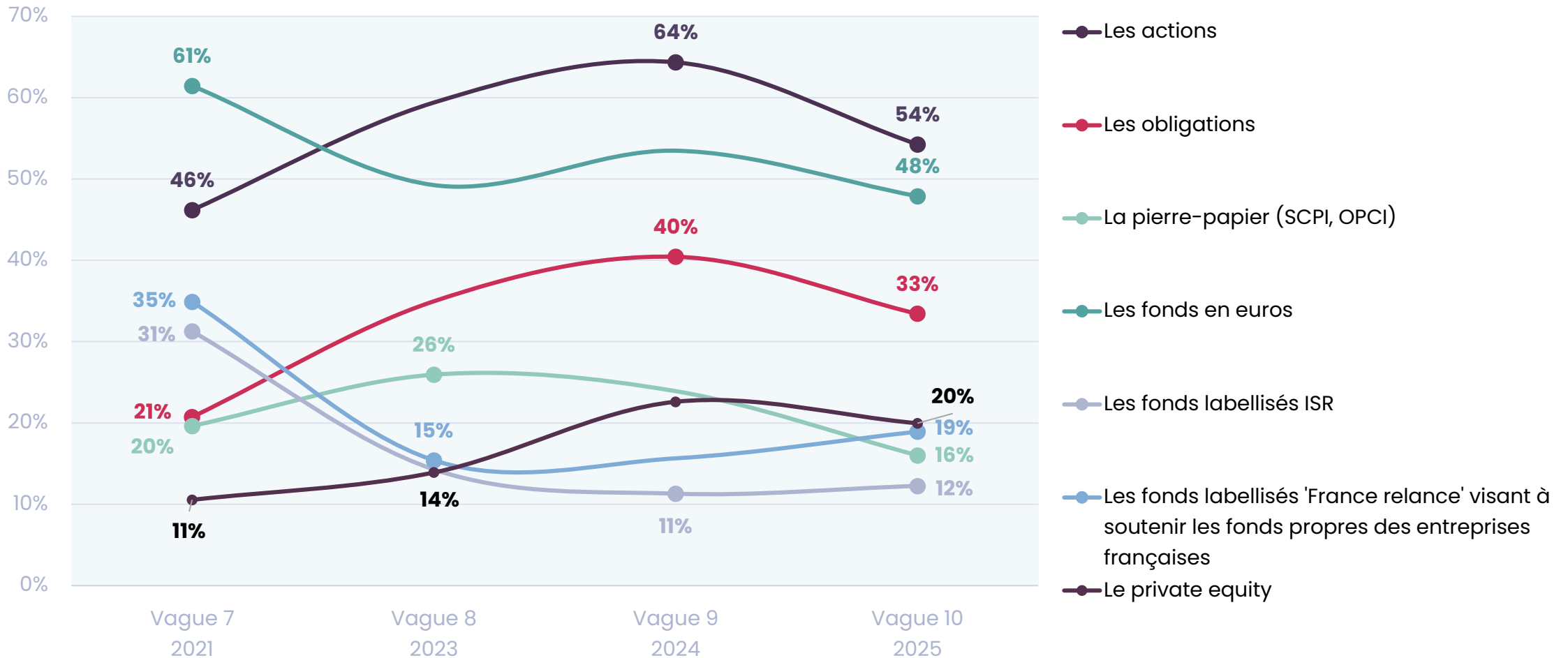
B8f. Et quel(s) produit(s) support(s) financier(s) détenez-vous au sein de votre banque privée ?

Base : est client d'au moins une banque privée / Plusieurs réponses possibles



Clients
banque
privée

TOP7 des supports financiers les plus détenus





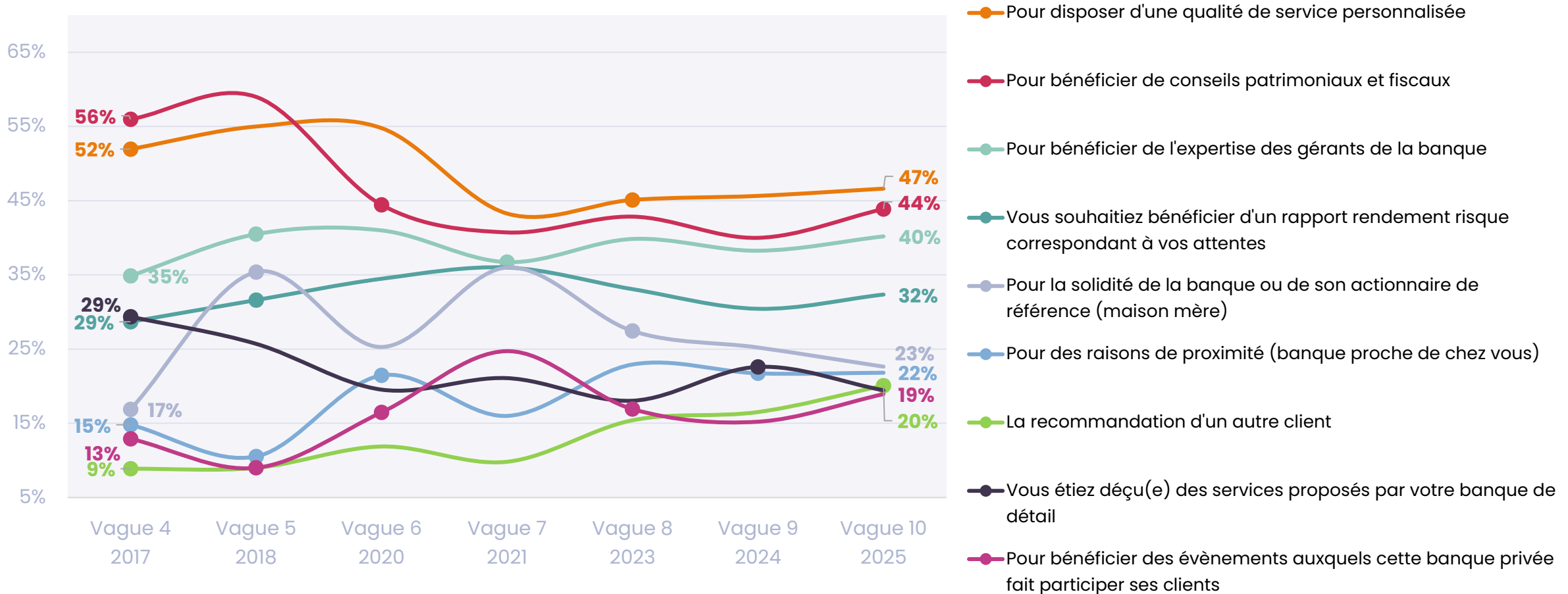
...ainsi que sur le plan des motivations à vouloir devenir client d'une banque privée, avec notamment davantage d'attentes formulées en matière de services extra-financiers.



Clients
banque
privée

B15a : Pour quelles raisons avez-vous choisi de devenir client(e) d'une banque privée ? Merci de classer par ordre d'importance les 3 raisons principales qui ont motivé votre choix.

Base : Client d'au moins une banque privée





Au-cours des 10 dernières années, les Français aisés ont su adapter leur stratégie malgré les crises, les transformant en opportunité d'investissement et comptant sur leur banquier privé pour les conseiller et les accompagner.

- **2017** : L'Influence du contexte politique et des évolutions en matière de politique fiscale sur le comportement des Français aisés
- **2018** : La nouvelle réglementation MIFID II et son impact sur les attentes des Français aisés notamment vis-à-vis du conseiller
- **2020 & 2021** : L'impact de la crise sanitaire sur le comportement d'épargne et d'investissement de Français aisés
- **2023** : L'importance accordée aux critères RSE.
- **2024** : L'impact de la conjoncture économique sur le comportement d'épargne et d'investissement des Français aisés
- **2025** : Les secteurs de la cybersécurité et de la défense.





3

Au-cours des 10 dernières années, les banques privées ont su faire évoluer leurs services pour s'adapter, notamment, aux besoins de conseil et d'autonomisation de leurs clients

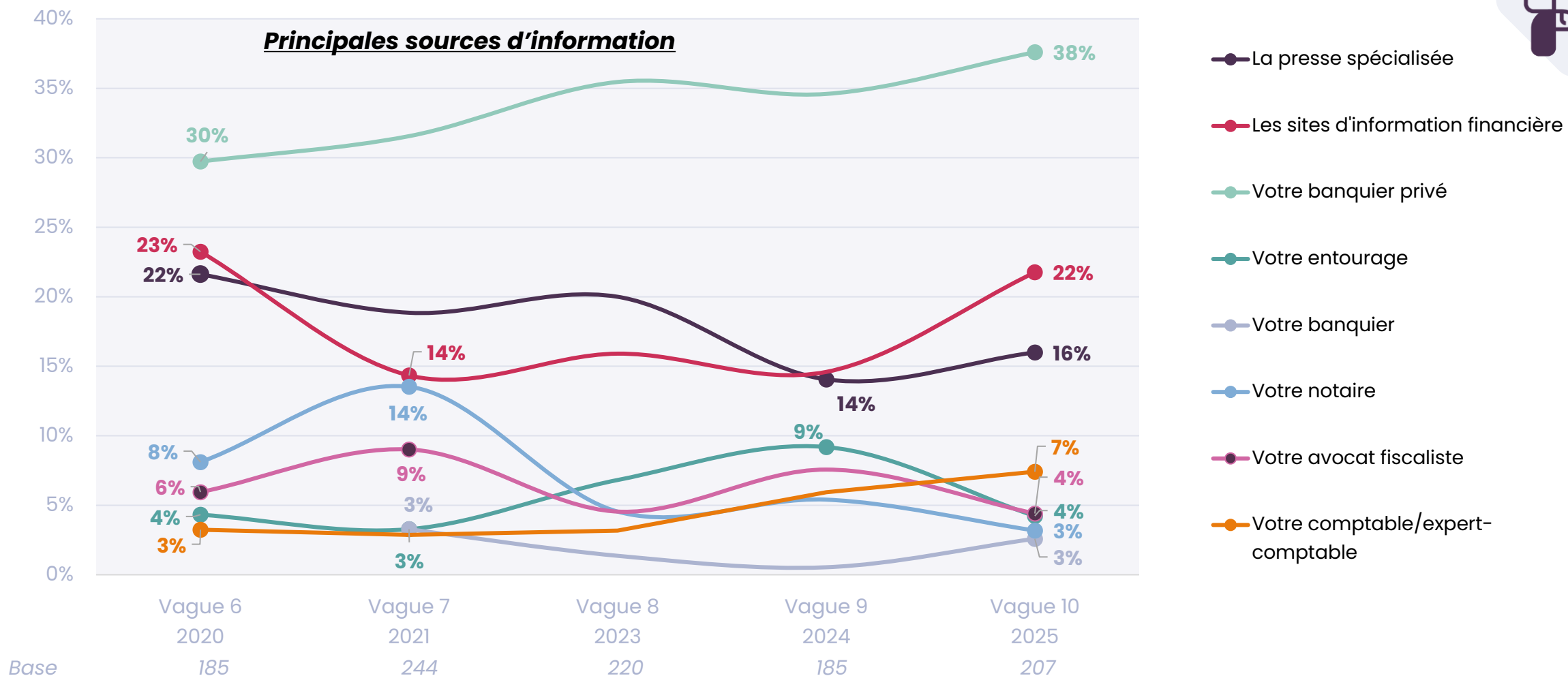


Le banquier privé est, de loin, la principale source d'information des clients de banque privée.

B13d. Quelle est **LA source d'information que vous utilisez en priorité** pour vous tenir informé(e) sur l'actualité économique et financière et gérer au mieux votre patrimoine ?



Clients
banque
privée





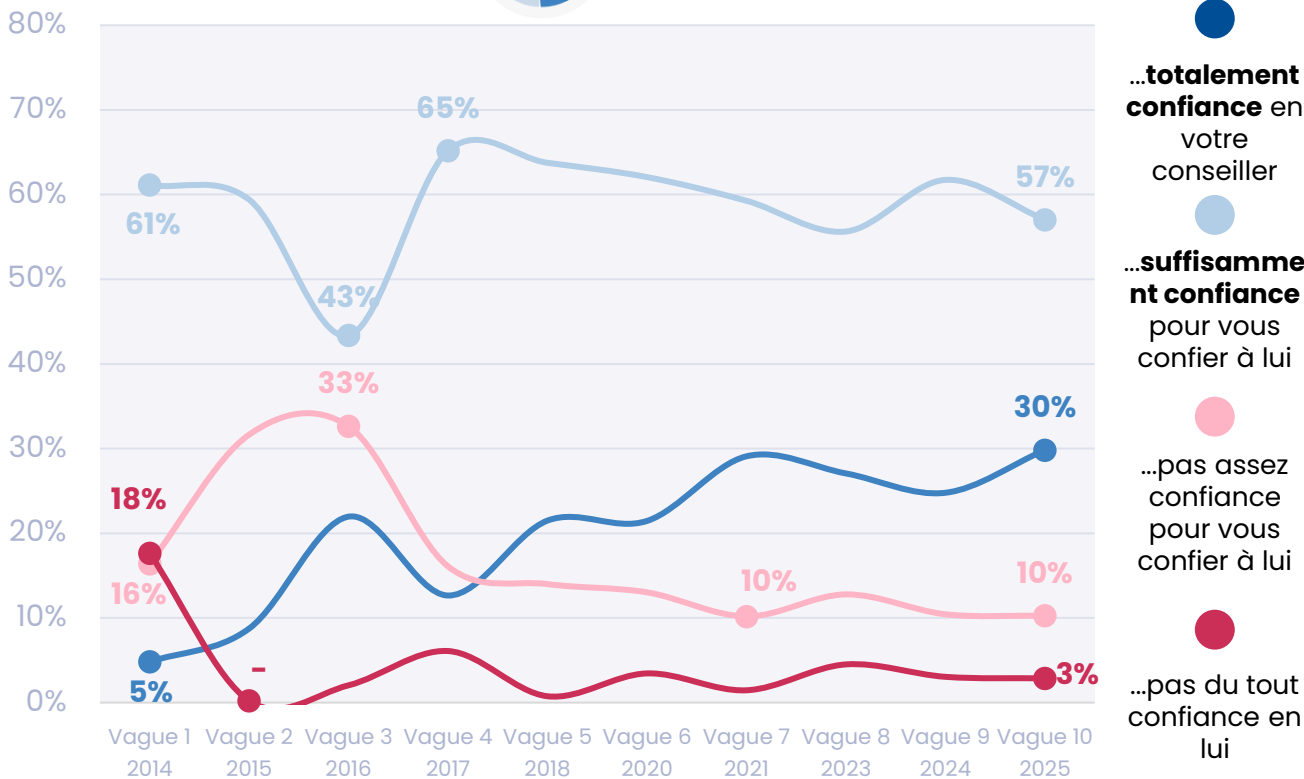
Ce rôle est à mettre en lien avec la confiance que les banquiers privés ont réussi à maintenir et même renforcer avec leurs clients au-cours des 10 dernières années.

B21a. Diriez-vous que vous avez... Base : Client de banques privées

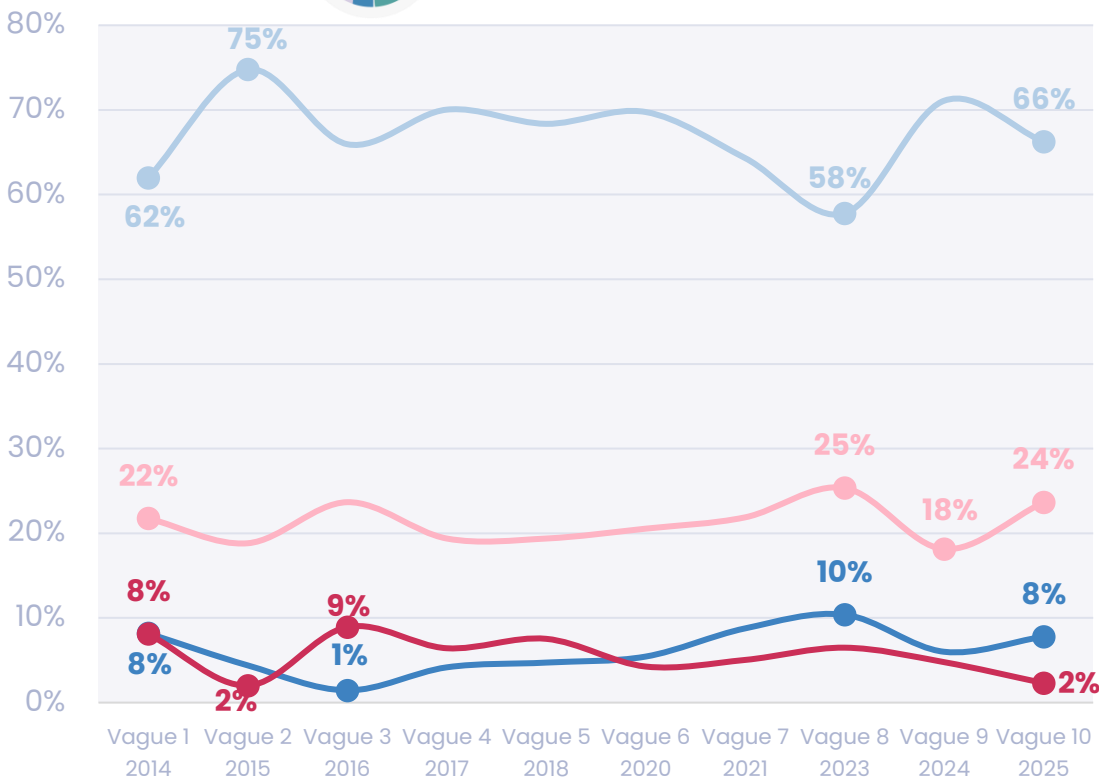
B21b. Si vous étiez client(e) d'une banque privée, auriez-vous... Base : Base : Non-client d'une banque privée



Clients banque privée



Non-clients banque privée





Aujourd'hui, la relation qu'entretiennent les clients de banque privée avec leurs conseillers est perçue comme bien plus privilégiée qu'elle ne l'était il y a 10 ans.



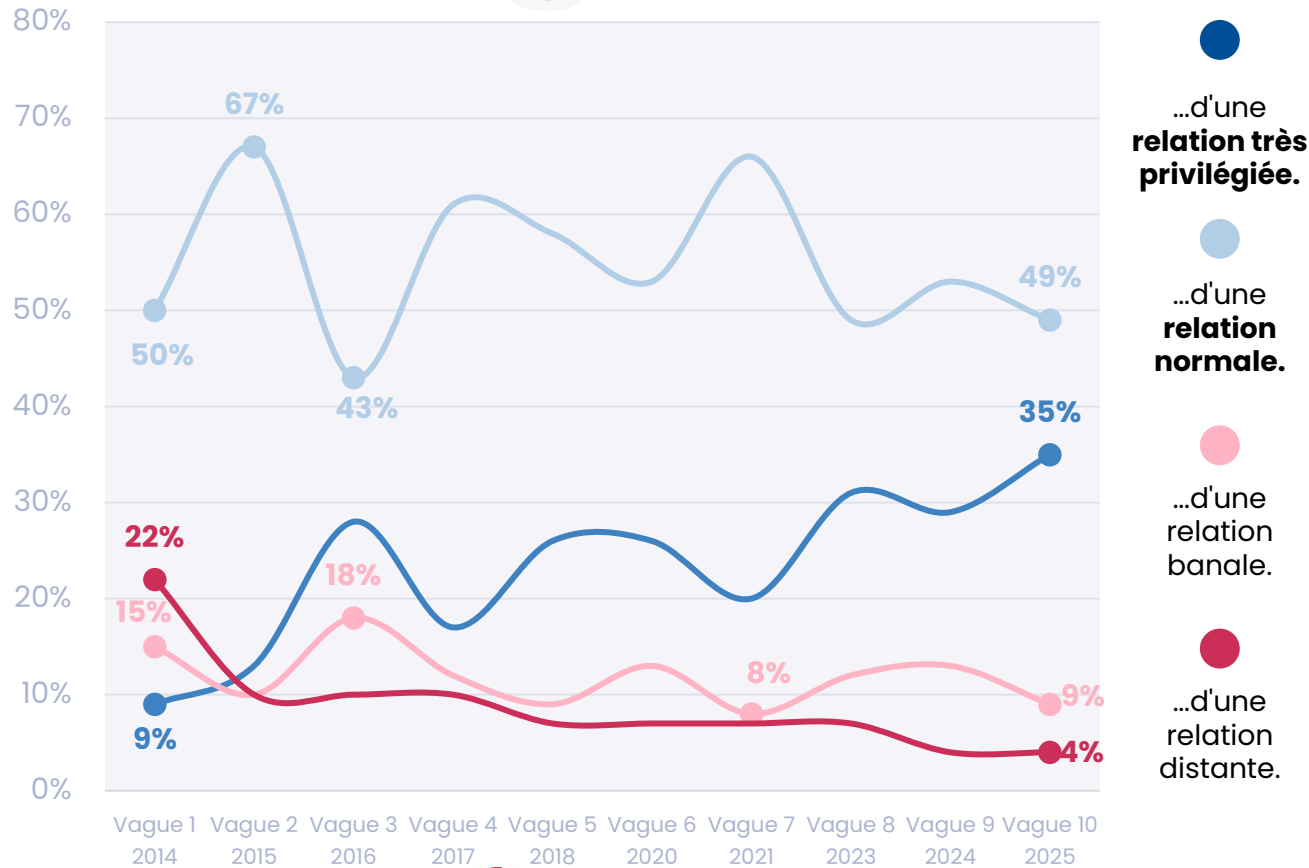
B20a. Si vous deviez qualifier votre relation avec votre conseiller... Base : Client d'au moins une banque privée

B20b. Comment imaginez-vous la relation existant entre un client de banque privée et son conseiller ? Il doit s'agir...

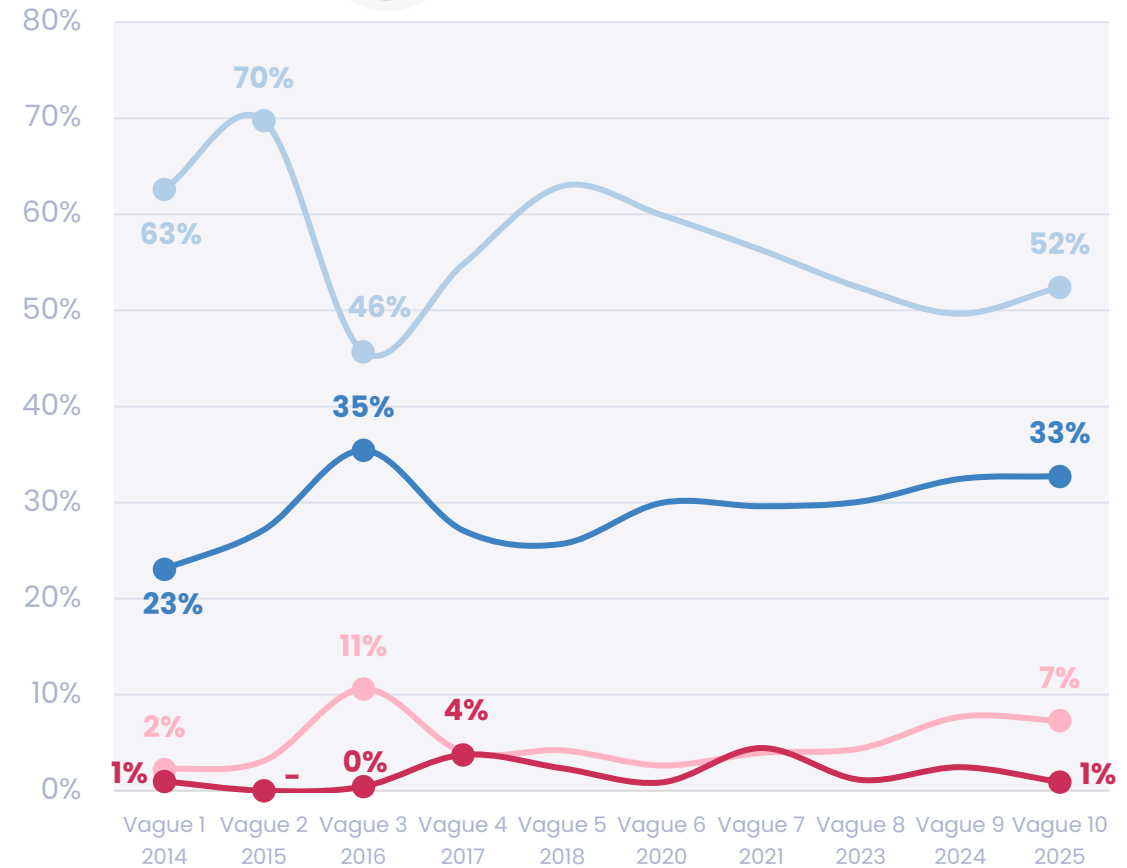
Base : Non-client d'une banque privée



Clients banque privée



Non-clients banque privée





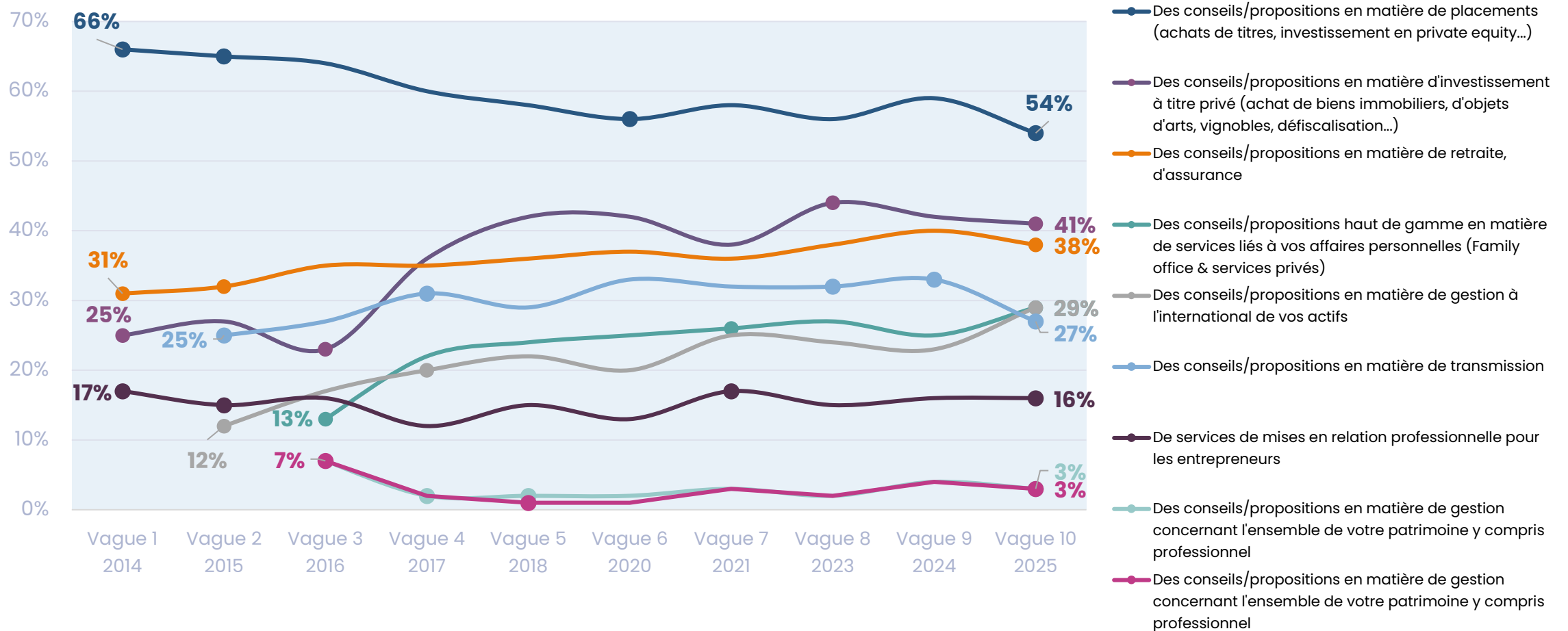
La gamme des offres proposées par les banques privées s'est fortement élargie, intégrant des propositions en matière d'investissement à titre privé (achat de biens immobiliers, d'objets d'arts...), de retraite et d'assurance.



Clients
banque
privée

B18a : De quels types de conseils/propositions bénéficiez-vous au sein de votre banque privée ?

Base : Client d'au moins une banque privée





Les banques privées ont su également enrichir leur offre de services digitaux afin de répondre à la digitalisation croissante des pratiques de leurs clients depuis la crise sanitaire. Cela concerne la gestion de leurs comptes et leurs interactions avec leur banquier...



Clients
banque
privée

B19d. **Avez-vous été amené à davantage utiliser les services et outils digitaux proposés par votre banque pour... ?**

Base : Client d'au moins une banque privée



...pour gérer vos comptes et données bancaires

Base

	2020	2021	2023	2024	2025
	261	297	287	251	260
Sous total Oui	62%	73%	63%	67%	72%
...Oui, tout à fait	27%	53%	29%	32%	42%
Vous n'avez rien changé à vos pratiques	19%	17%	18%	20%	16%



...pour en contact avec votre conseiller

Sous total Oui	52%	69%	63%	64%	70%
Oui, tout à fait	21%	43%	26%	24%	33%
Vous n'avez rien changé à vos pratiques	19%	17%	19%	19%	15%



**...pour consulter/télécharger des documents
relatifs à la vie de vos comptes**

Sous total Oui	58%	69%	62%	67%	70%
...Oui, tout à fait	23%	48%	28%	31%	36%
Vous n'avez rien changé à vos pratiques	21%	19%	21%	18%	13%



...mais aussi le suivi de leurs avoirs et la recherche d'informations ou de conseils sur les marchés financiers.



Clients
banque
privée

B19d. Avez-vous été amené à davantage utiliser les services et outils digitaux proposés par votre banque pour... ?

Base : Client d'au moins une banque privée



...pour consulter l'ensemble de vos avoirs par l'intermédiaire d'un agrégateur de comptes

Base

	VAGUE 6	VAGUE 7	VAGUE 8	VAGUE 9	VAGUE 10
	261	297	287	251	260
Sous total Oui Oui	49%	63%	53%	58%	62%
...Oui, tout à fait	21%	43%	25%	22%	26%
Vous n'avez rien changé à vos pratiques	21%	19%	22%	23%	17%



...pour obtenir des informations et des conseils sur les marchés financiers

Sous total Oui Oui	55%	65%	54%	59%	63%
...Oui, tout à fait	16%	45%	28%	25%	28%
Vous n'avez rien changé à vos pratiques	19%	17%	21%	20%	15%



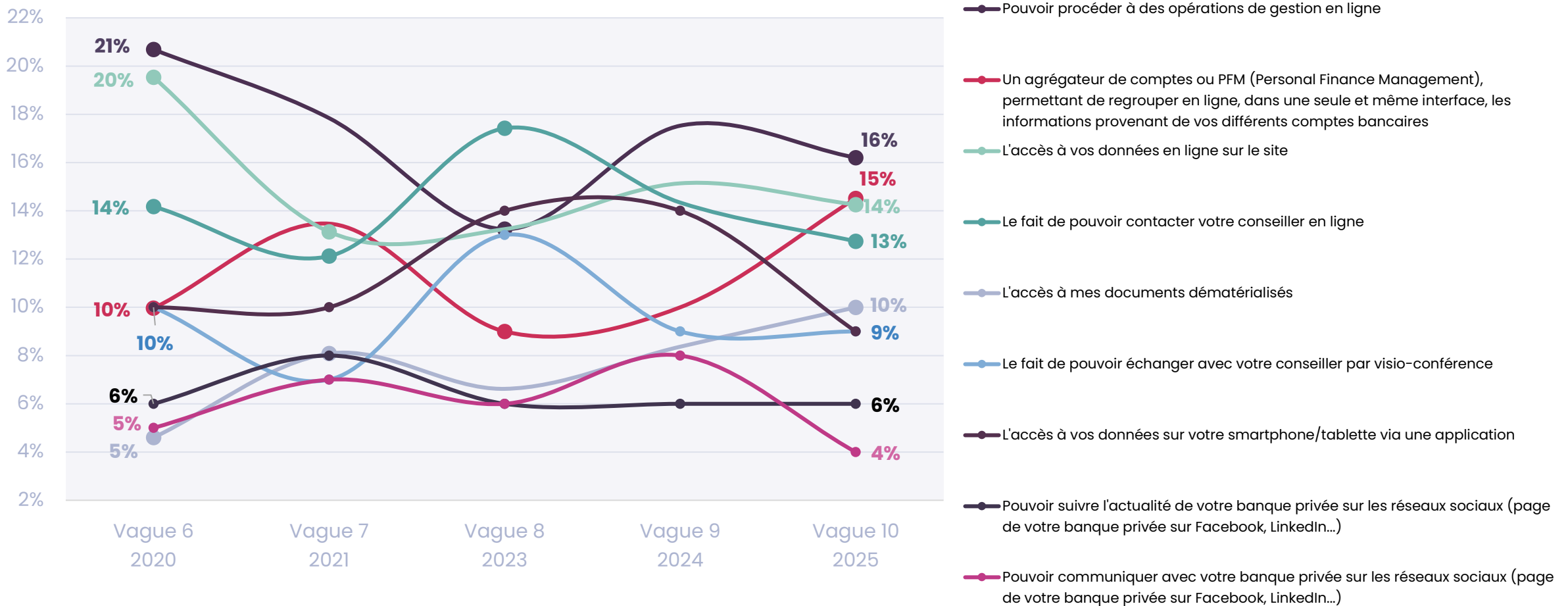
Dans le détail, les besoins digitaux sont nombreux et relèvent autant de la multicanalité des points de contact et de gestion, que de la centralisation du suivi et de la dématérialisation des documents.



Clients
banque
privée

B19a. Parmi la liste suivante de services bancaires liés aux nouvelles technologies, quel est le plus important que doit proposer une banque privée ?

Base : Client d'au moins une banque privée





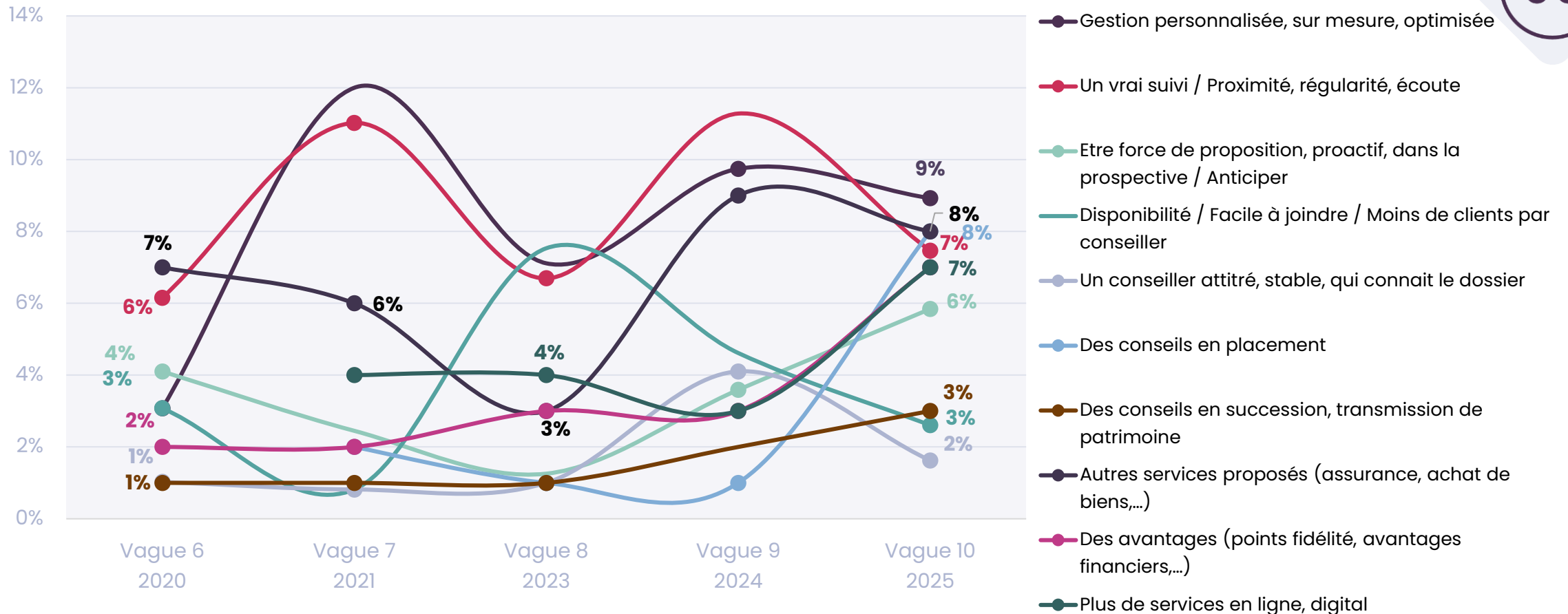
Malgré ces avancées, des attentes demeurent notamment en matière d'accompagnement, de conseil mais aussi de diversification des services.



Clients
banque
privée

B29. Au final, quels **services supplémentaires** devraient selon vous proposer une banque privée ?

Base : Hors « Ne Sait Pas » / Question ouverte, réponses spontanées



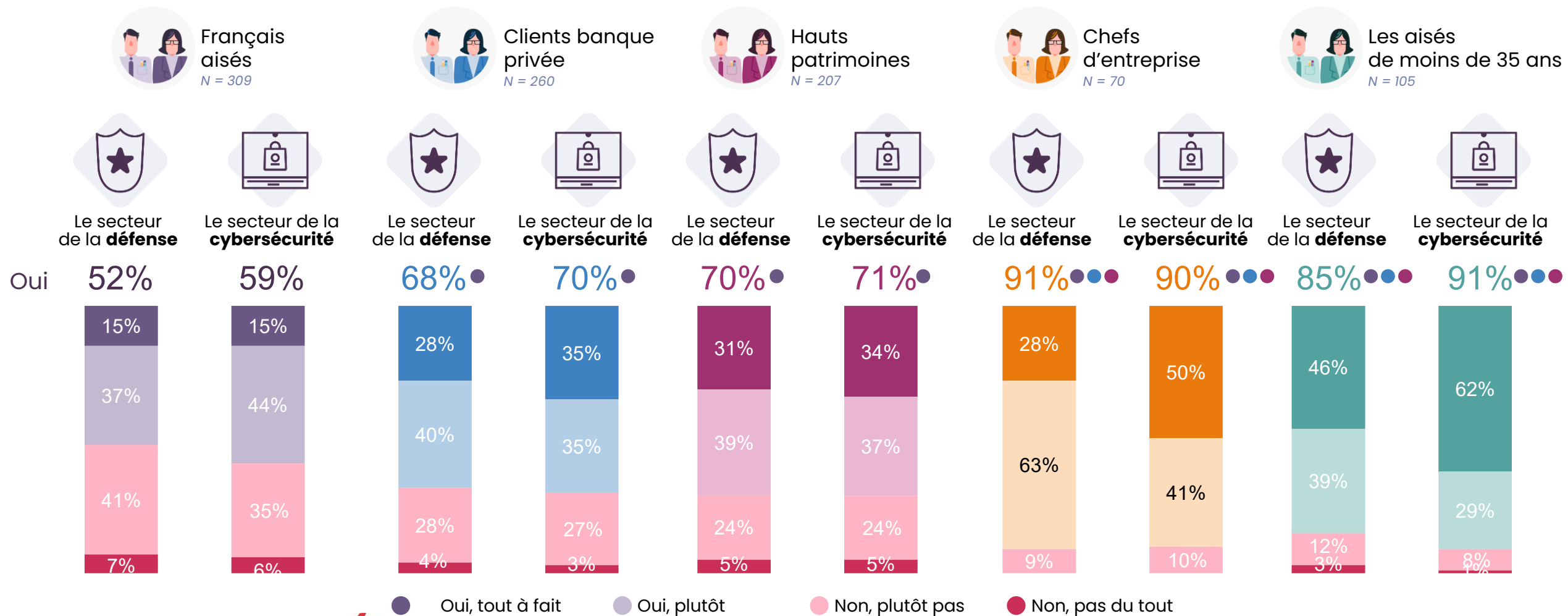
Sujet d'actualité : les secteurs de la défense et de la cybersécurité sont perçus comme porteurs par les Français aisés, et notamment les jeunes.



Les secteurs de la défense de la cybersécurité sont globalement connus des Français aisés, et plus encore sont des chefs d'entreprises et des jeunes.

A1. Tout d'abord, s'agit-il de **secteurs que vous connaissez bien** ?

Base : Ensemble

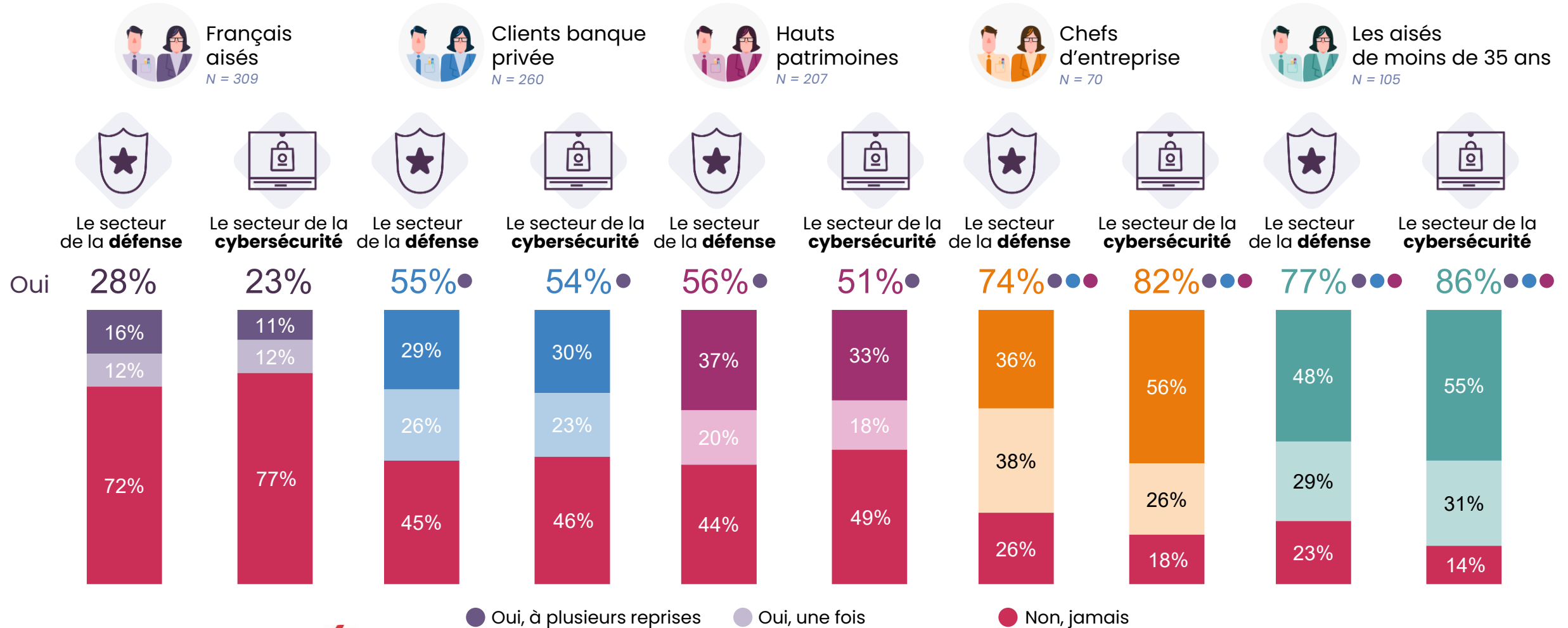




Ces deux populations ont d'ailleurs déjà fortement investi dans ces deux secteurs.

A2. Avez-vous déjà **réalisé des placements** dans le secteur de la défense et/ou de la cybersécurité ?

Base : Ensemble





Le secteur de *la défense* est perçu positivement. Il s'agit d'un secteur permettant de diversifier son épargne et qui présente de véritables opportunités d'investissement, notamment pour l'avenir.

A4. En termes de placement, comment qualifieriez-vous les secteurs de la défense et de la cybersécurité ? **Le secteur de la défense est un secteur...**

Base : Ensemble



Le secteur de la **défense** est un secteur...

- Oui, tout à fait
- Total oui



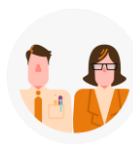
Français
aisés
N = 309



Clients
banque
privée
N = 260



Hauts
patrimoines
N = 207

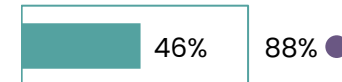
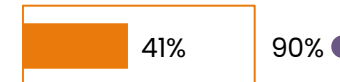
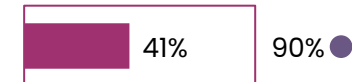
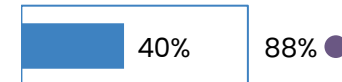
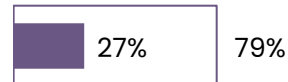


Chefs
d'entreprise
N = 50

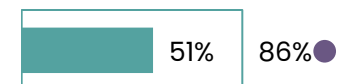
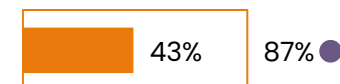
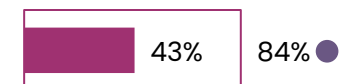
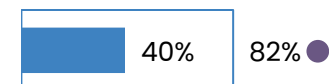
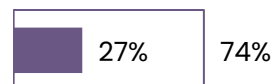


Les aisés
de moins
de 35 ans
N = 105

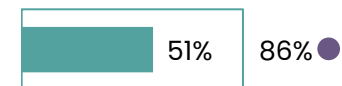
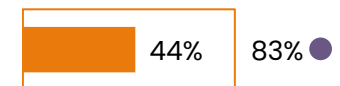
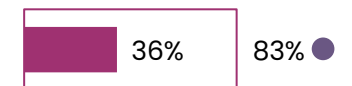
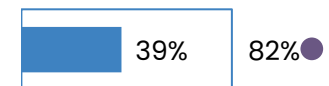
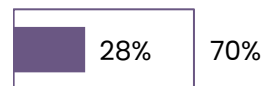
Qui permet de **diversifier**
son épargne



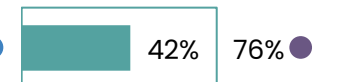
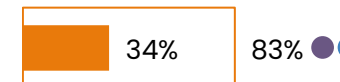
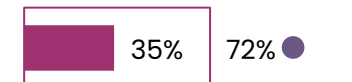
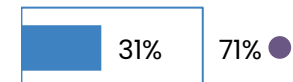
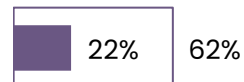
D'avenir



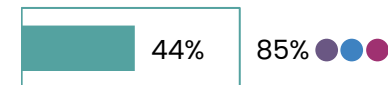
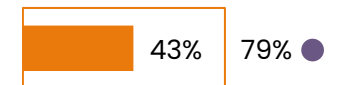
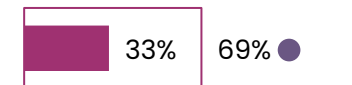
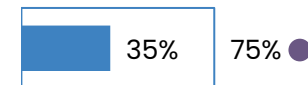
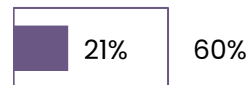
Qui présente de **véritables**
opportunités d'investissement



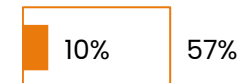
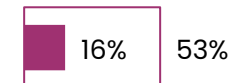
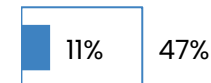
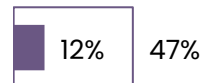
Accessible à tous les investisseurs



Qui a une **dimension sociétale**
à prendre en compte



Qui est **risqué**

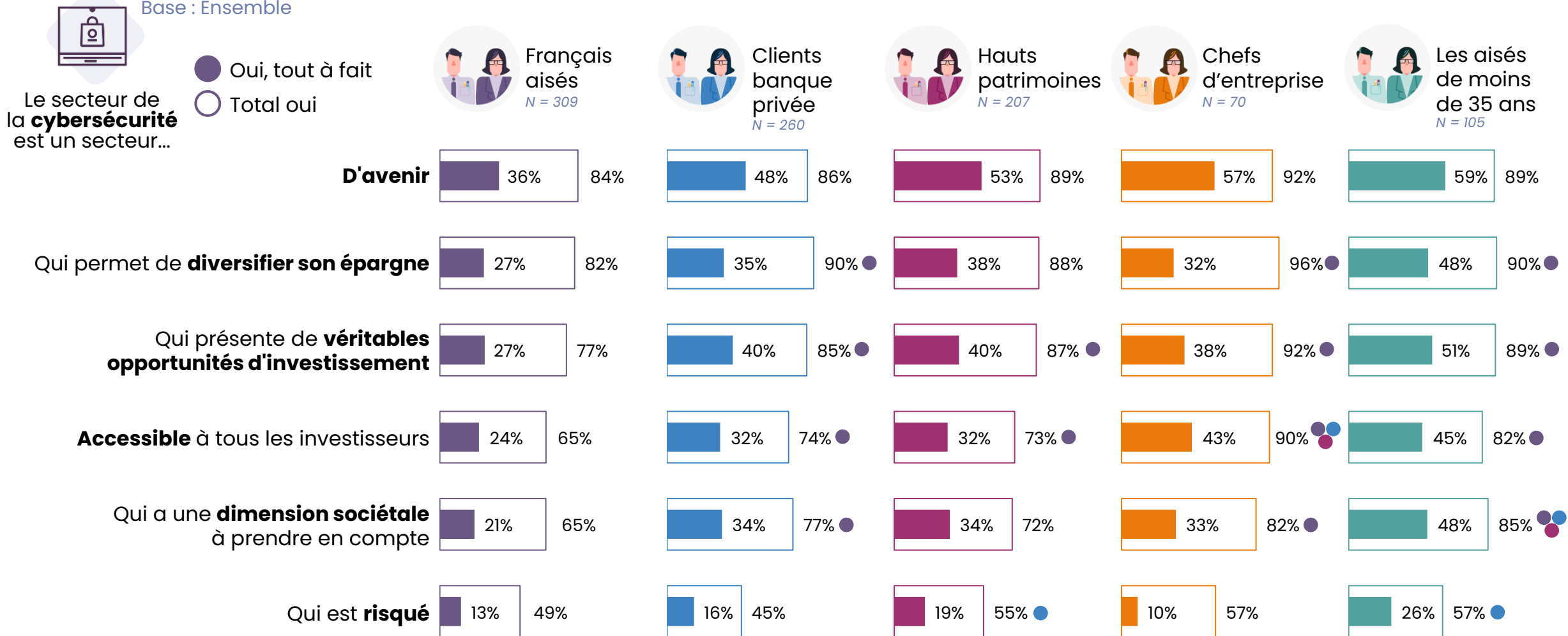




Le constat est le même pour le secteur de *la cybersécurité*.

A4. En termes de placement, comment qualifieriez-vous les secteurs de la défense et de la cybersécurité ? **Le secteur de la cybersécurité est un secteur...**

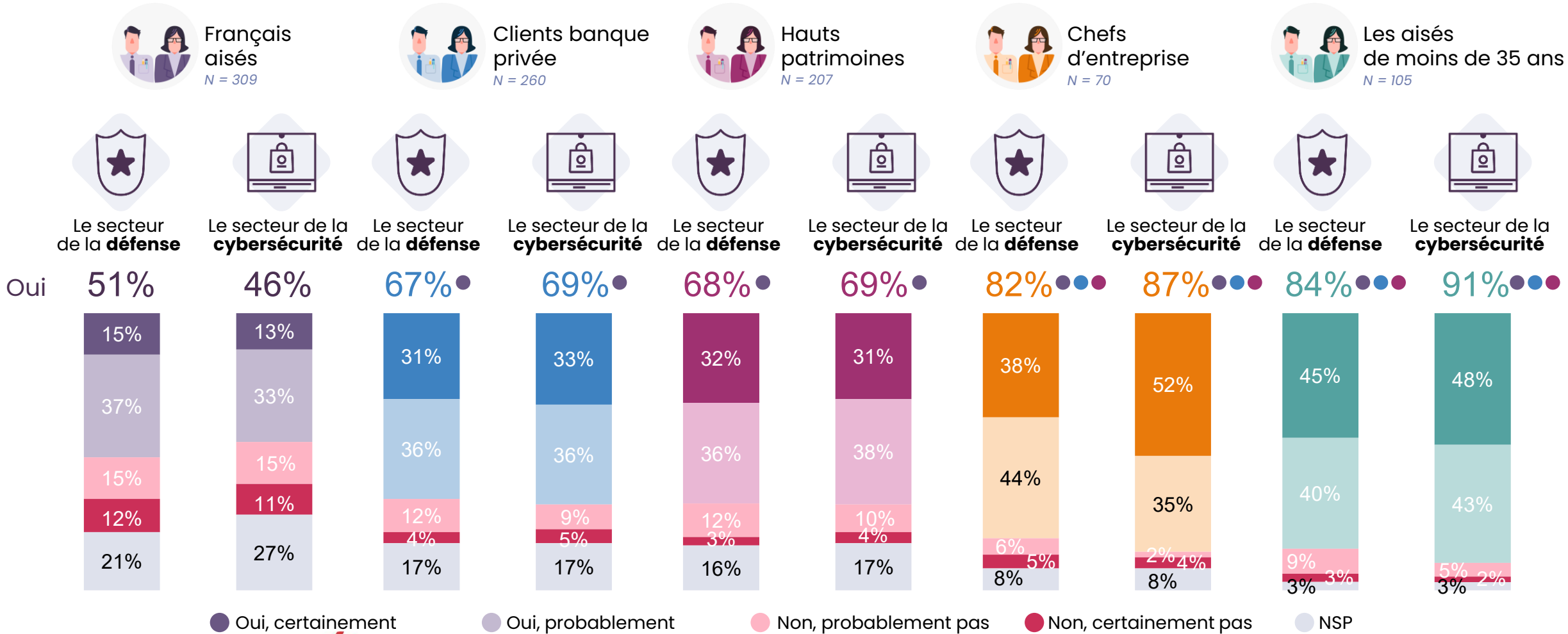
Base : Ensemble



Il en résulte que les Français aisés, et plus encore les chefs d'entreprise et les jeunes, sont enclins à investir dans ces 2 secteurs à court ou moyen terme.

A3. Envisagez-vous de réaliser des placements dans le secteur de la défense et/ou de la cybersécurité à court ou moyen terme ?

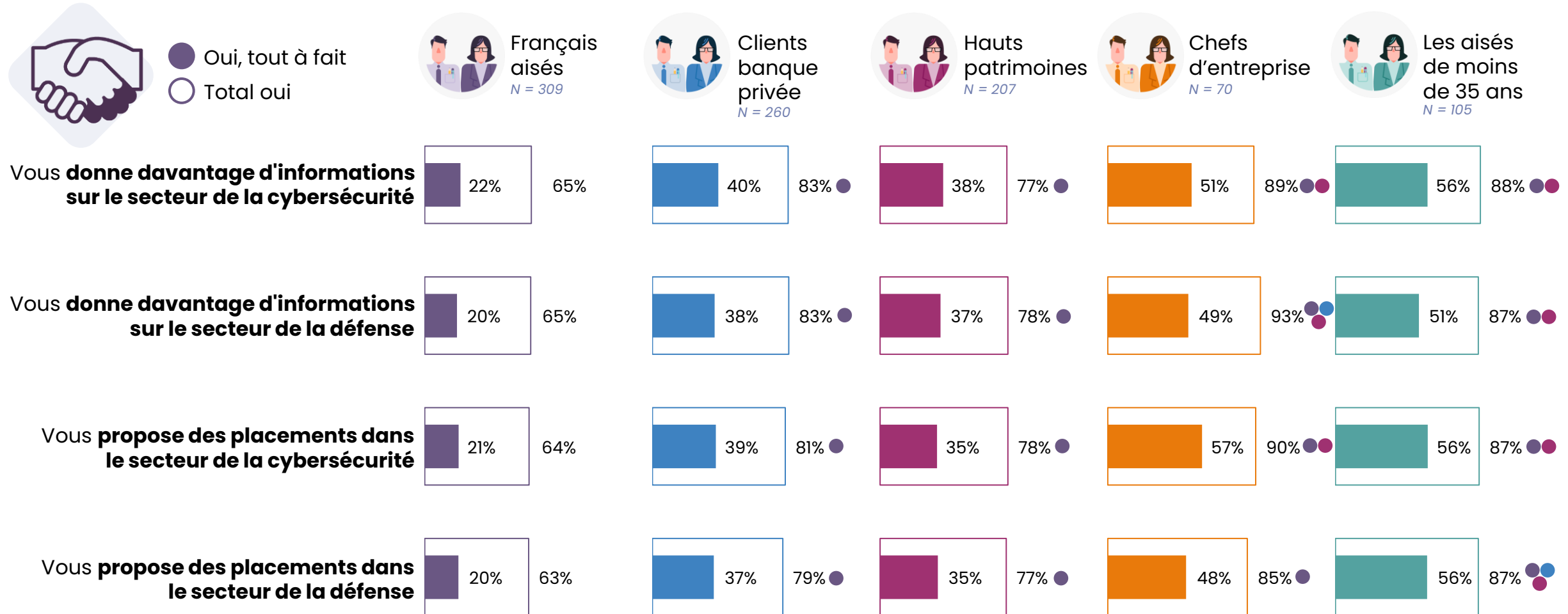
Base : Ensemble



” Dans ce cadre, le banquier / conseiller financier aurait de nouveau un rôle mais également de préconisateur en proposant des placements relevant de ces 2 secteurs

A6. Souhaiteriez-vous que votre banquier / conseiller financier...

Base : Ensemble

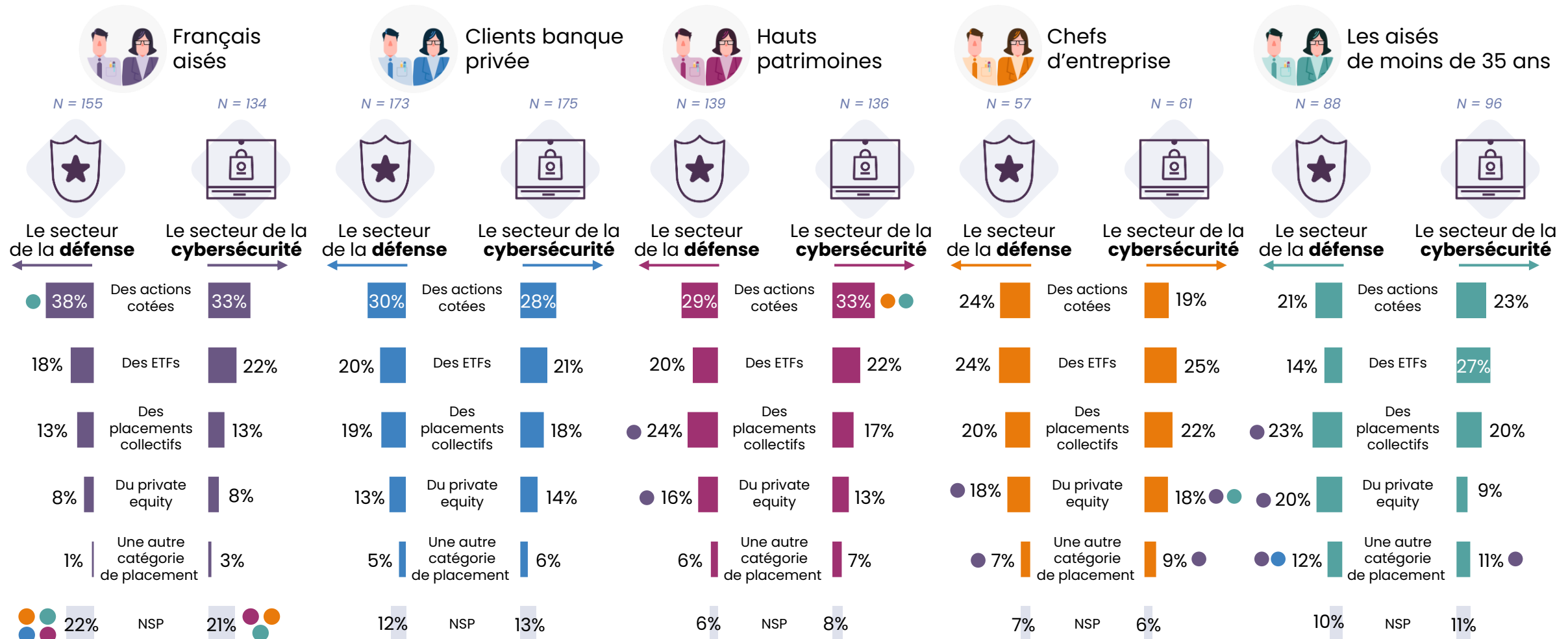




Les types de placements attendus étant plutôt variés, avec notamment des attentes significatives en matière d'actions, d'ETFs et de placements collectifs.

A7. Enfin, parmi la liste suivante de placements permettant d'investir dans les secteurs de la défense et/ou de la cybersécurité, vers lequel ou lesquels vous tourneriez-vous en priorité si vous deviez investir demain dans ce ou ces secteurs ?

Base : Si envisage d'investir dans les secteurs de la défense et/ou cybersécurité à court ou à moyen terme

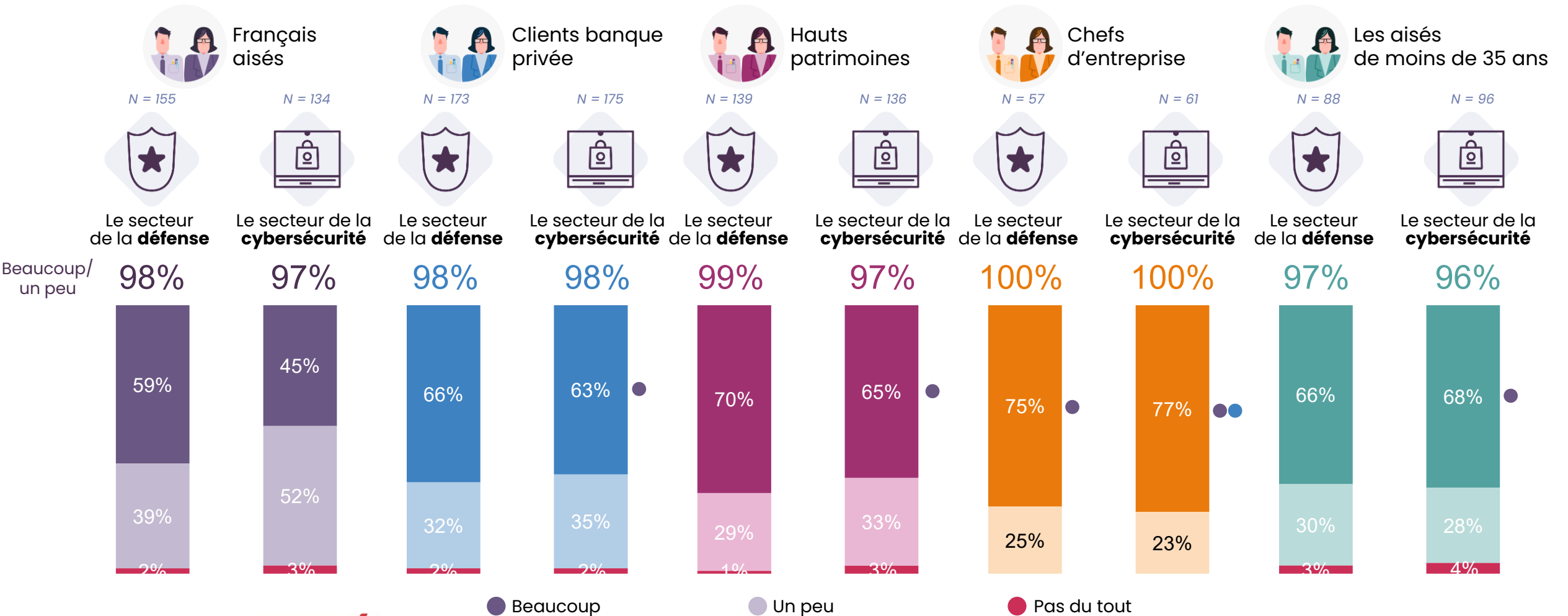




Enfin, l'intention d'investir dans les secteurs de la défense et de la cybersécurité est, sans surprise, fortement en lien avec l'actualité sur les cyberattaques et la situation géopolitique mondiale du moment.

A5. Dans quelle mesure votre intention d'investir dans les secteurs de la défense et/ou de la cybersécurité est-elle influencée par l'actualité sur les cyberattaques ou la situation géopolitique mondiale ?

Base : Si envisage d'investir dans les secteurs de la défense et/ou cybersécurité

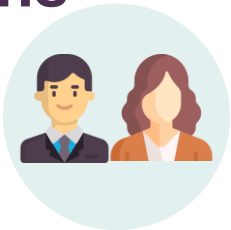


4



L'avenir de la Banque Privée : Une nouvelle génération connectée et exigeante, mais aux attentes traditionnelles et à l'écoute de son banquier privé

Le profil des Français aisés de moins de 35 ans



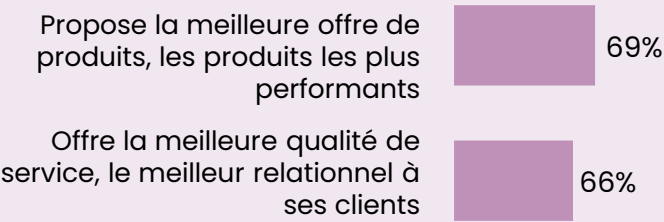
Les jeunes aisés

Qui sont les jeunes aisés ?

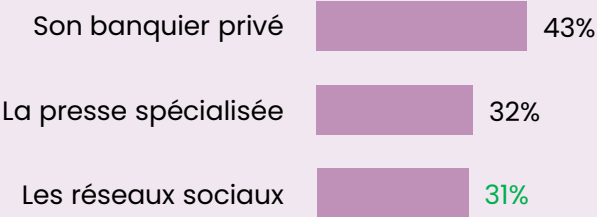
Des jeunes aisés convaincus !

Les jeunes français aisés ont d’ores et déjà une perception très positive des banques privées. Ils ont une conscience aigüe des avantages d’une banque privée par rapport aux banques de détail et considèrent déjà leur banquier privé comme leur principale sources d’information. A noter toutefois : cette population s’informe déjà énormément par elle-même, notamment via les réseaux sociaux.

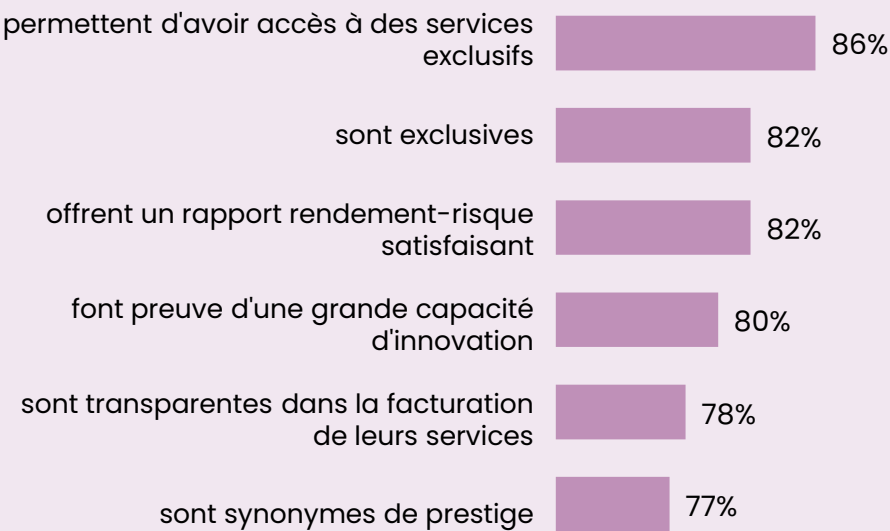
Par rapport aux banques de détail, les banques privées...



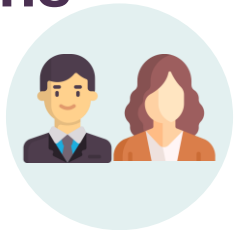
Sources d’information (TOP3)



Les banques privées...



Le profil des Français aisés de moins de 35 ans



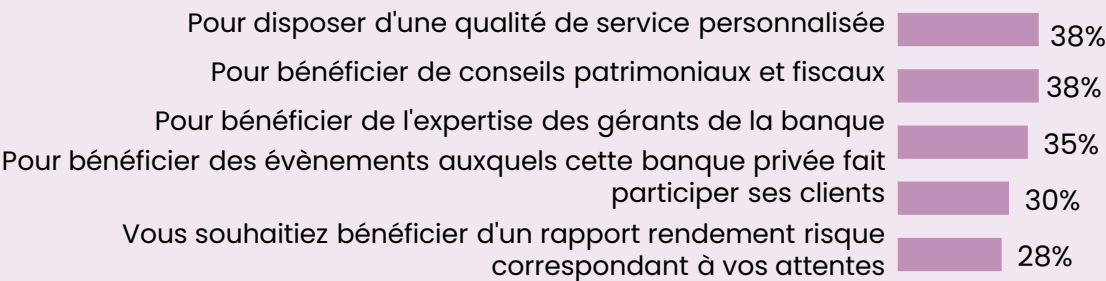
Les jeunes aisés

Qui sont les jeunes aisés ?

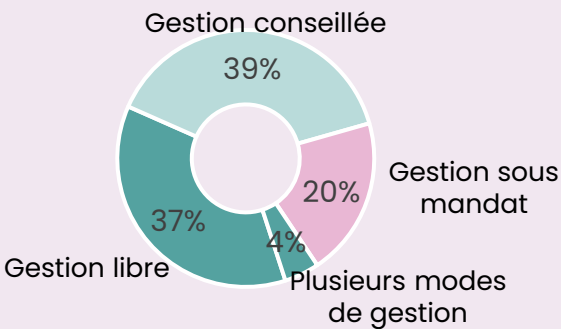
Des clients aux attentes traditionnelles si ce n'est en matière d'outils digitaux

Les jeunes aisés, clients de banque privée, sont, à l'instar de la majorité des clients, en recherche d'expertise et de personnalisation. Ils se démarquent avant tout par une digitalisation plus poussée dans la gestion de leur épargne et investissement, et dans leurs interactions avec leur banquier.

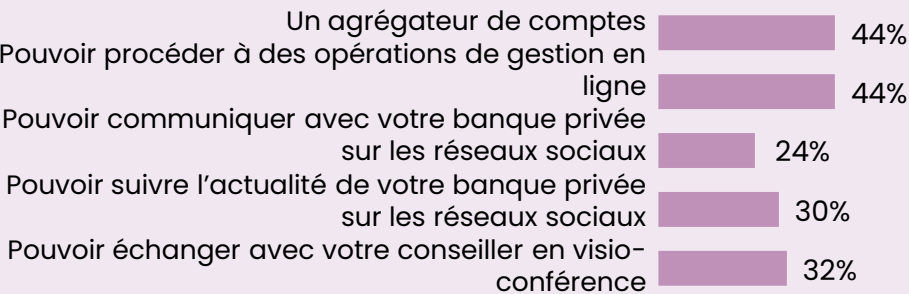
Raison du choix d'une banque privée (TOP5) :



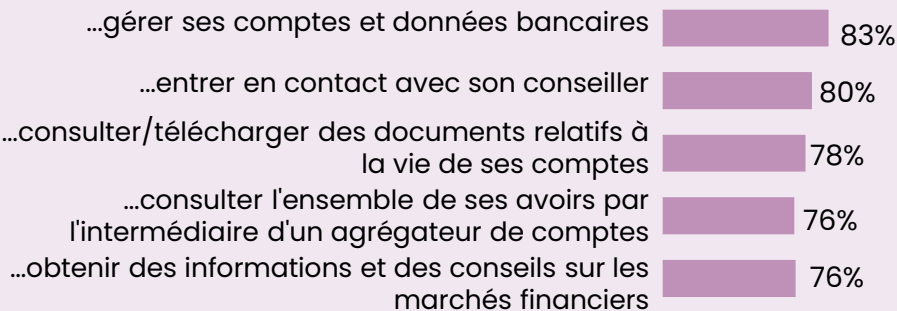
Mode de gestion



Services bancaires liés aux nouvelles technologies les plus importants :



Utilisent des outils digitaux pour...





La synthèse

opinionway

Crédits : vecstock sur Freepik



Les grands enseignements

1. **La Banque Privée : « La » référence aux yeux des Français aisés.** En 10 ans, la Banque Privée s'est définitivement érigée en référence, surpassant les banques de détail grâce à un savoir-faire patrimonial, une offre produit jugée supérieure et un meilleur relationnel client.
2. **Un partenaire de confiance dans un contexte économique, social et géopolitique instable, mais synonyme d'opportunités.** Les banques privées ont su maintenir leurs points forts traditionnels tout en se positionnant comme de véritables partenaires de confiance, à même de rassurer et de conseiller en s'adaptant parfaitement aux spécificités et aux besoins de ses clients.
3. **Une digitalisation réussie :** En 10 ans, Les banques privées ont su rattraper leur retard en enrichissant leurs services digitaux en matière d'outils *selfcare*, répondant ainsi à l'évolution des usages.
4. **Le Banquier Privé : Le pilier de la relation.** Malgré une tendance à l'autonomisation des clients de banque privée, le banquier privé est toujours perçu comme un point d'ancrage essentiel. Il demeure la source d'information privilégiée et le garant d'un accompagnement personnalisé.
5. **Les banques privées : Des acteurs perçus comme de plus en plus accessibles.** La perception de l'accessibilité des banques privées s'est améliorée au fil du temps, avec une baisse des seuils de patrimoine financier perçus comme nécessaires pour en devenir client.

opinionway

PARIS • BORDEAUX • VARSOVIE • CASABLANCA • ABIDJAN

Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.

C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration – 8,9/10, et un fort taux de recommandation – 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.

Restons *connectés* !



Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boîte mail en vous abonnant à notre newsletter !

Je m'abonne

Votre contact OpinionWay

Pascal NOVAIS

Directeur du pôle Banque Finance
et Assurance

Tel. +33 1 81 81 83 57
pnovais@opinion-way.com

ESOMAR²⁵
Corporate

