

#soyonsactifs #restonsprudents

YCAP avec vous

Assurance - Finance - Immobilier

RETOUR SONDAGE FLASH N°2 YCAP VOTRE AVIS NOUS INTÉRESSE « TOUJOURS » !

Après 2 mois, nous entamons avec détermination la phase de déconfinement.

C'est ce moment que nous avons choisi pour vous livrer le résultat de notre **second sondage YCAP : Votre avis nous intéresse « Toujours » !**

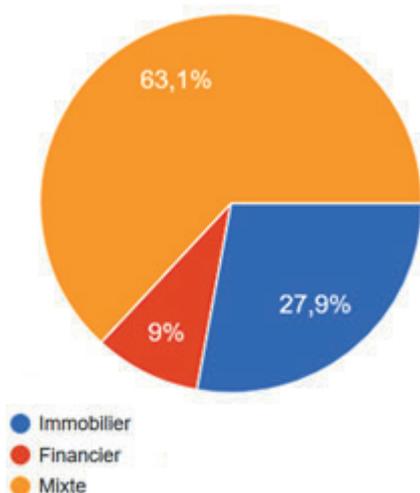
Nous remercions vivement tous les participants de s'être à nouveau prêtés à cet exercice.

Pour rappel, les réponses ont été recueillies **lors de la 8ème semaine de confinement entre le 4 et le 8 mai**. De manière générale, nous constatons que **les tendances du 1er sondage se sont confirmées voire renforcées** avec la durée du confinement.

Nous espérons enfin pouvoir **vous revoir très prochainement et plus que jamais vous accompagner** dans cette reprise progressive.

Alors, continuons d'être actifs et restons prudents !

1. La population sondée :



- Les 2 tiers (**63,1%**) des réponses obtenues proviennent de **Conseillers en Gestion de Patrimoine qui développent une activité « mixte » CIF, IAS, Carte de Transaction Immobilière.**

2. L'approche des CGP sondés :



- **14,3%** ont proposé des solutions sécuritaires, contre 9,1% en début de confinement.

- **75,7%**, ont poursuivi soit leur approche de conseil habituel, soit la gestion de leurs dossiers en cours.

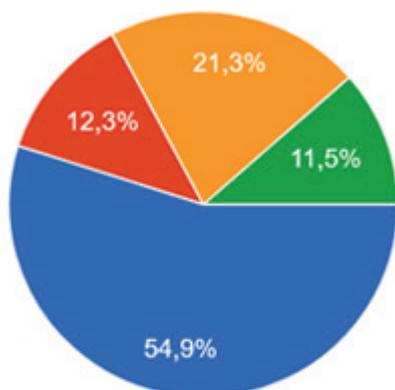
- La part des propositions de position d'attente a diminué en passant à **10,1%** contre 15,2% en début de confinement.

*Ce qui ressort de cette partie de sondage est que **les positions d'attente ont diminué au profit des positions sécuritaires.***

*D'autre part, **le taux de poursuite d'activité s'est maintenu toujours pour une très large majorité d'entre vous.***

3. Vos retours concernant la réaction de vos clients :

- **12,3%** (contre 13,6% au 1er sondage) des Conseillers en Gestion de Patrimoine qui ont répondu ont estimé que leurs clients se dirigeaient vers des solutions sécuritaires.



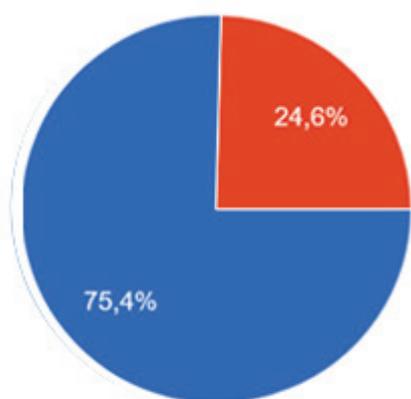
- **66,4%** (comme au 1er sondage) des Conseillers en Gestion de Patrimoine qui ont répondu ont estimé que leurs clients étaient soit incapables de s'orienter, soit préféraient attendre.

- **21,3%** (contre 22,7% au 1er sondage) des Conseillers en Gestion de Patrimoine qui ont répondu ont estimé que leurs clients étaient en recherche de solutions opportunistes.

*Ici, selon vous, 6 semaines après notre 1er sondage, **les tendances ont très faiblement évolué.***

*Toutefois, il est important de souligner que le taux de clients que vous estimez **désorientés ou tétanisés est passé de 3,1% à 11,5%**. Même si cette augmentation est sensible et que l'inquiétude semble s'être installée pour certains, le taux global dans cette dernière catégorie demeure minoritaire.*

4. Les solutions que vous avez préconisées à vos clients :

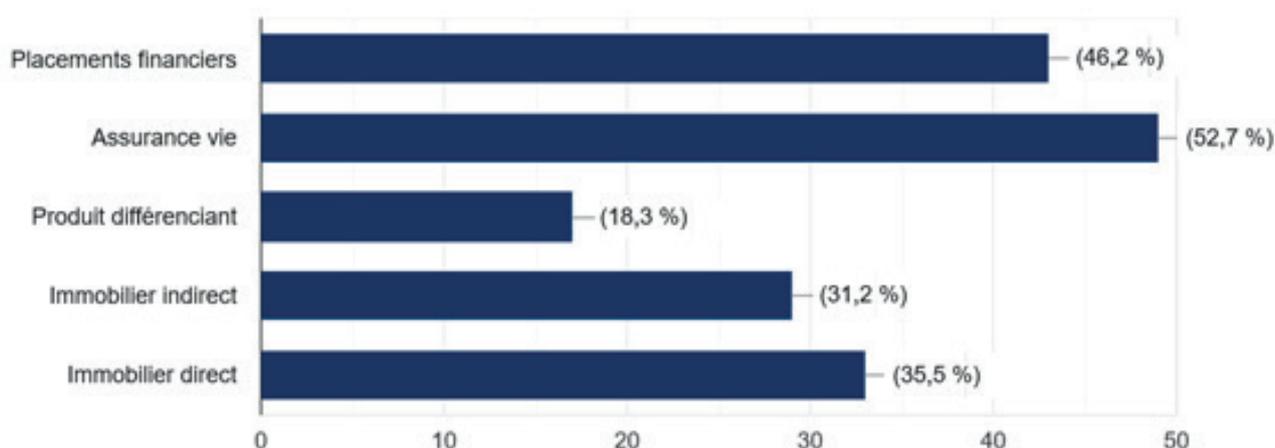


- **75,4%** d'entre vous ont fait investir leurs clients dans cette période.

*C'est très certainement **le signe le plus fort qui ressort de ce sondage.***

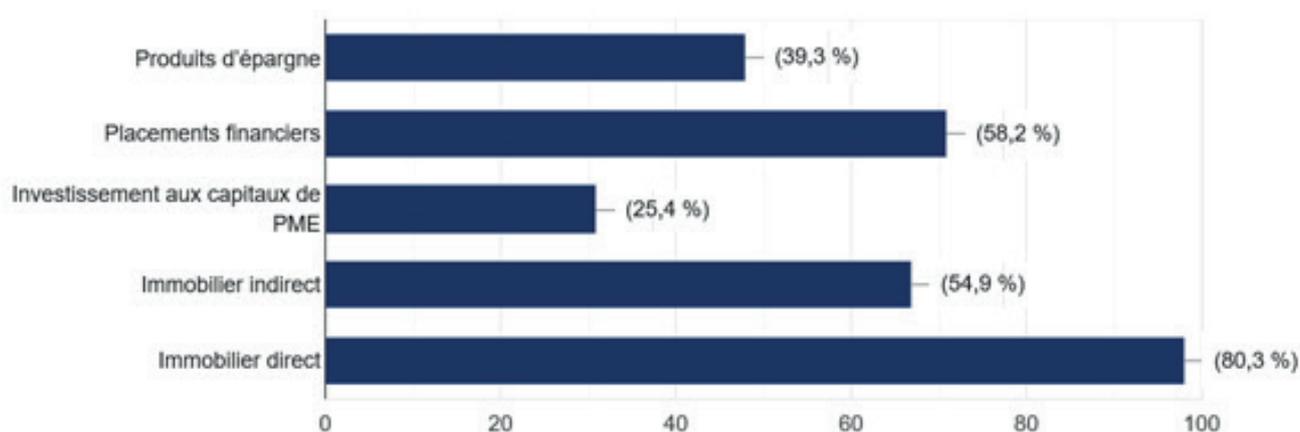
*Malgré les comportements attentistes ou les attitudes désorientées de vos clients **vous avez été plus des 3/4 à avoir engagé une démarche dynamique et à avoir su conserver la confiance de ces derniers pour qu'ils vous suivent dans vos conseils.***

5. Avez-vous fait investir vos clients ? :



Pour une très large majorité, ce sont les produits d'assurance-vie et financiers que vous avez privilégiés durant la période de confinement.

6. Les solutions que vous pensez préconiser à vos clients post-confinement jusqu'au 31 décembre 2020 :



*Dans ce domaine, si une majorité d'entre vous a orienté ses clients en produits d'assurance-vie et financiers durant la période de confinement, **vous privilégiez très largement l'immobilier direct pour vos préconisations post-confinement jusqu'au 31 décembre 2020.***

La Pierre, à vos yeux, semble confirmer sa réputation de valeur refuge.