



Épargne et gestion patrimoniale

Quand l'inertie bancaire freine l'optimisation patrimoniale

62% des Français ne remettent jamais en question leurs placements

Produits structurés et private equity : moteurs sous-utilisés

Paris, le 13 avril 2026 - Alors que l'épargne des Français atteint des niveaux historiques (*) une étude menée par [Alternative Patrimoine](#) avec l'institut [Selvitys](#) (**) auprès de 1 000 Français révèle un paradoxe frappant. Une fidélité massive à la banque principale mais une perception largement critique de la performance, de la transparence et du niveau de personnalisation des placements proposés. Dans un contexte de marchés plus volatils, cette inertie interroge la capacité des modèles bancaires traditionnels à délivrer une allocation réellement optimisée.

Une fidélité bancaire qui repose davantage sur l'inertie que sur la valeur ajoutée

Selon l'étude, **74%** des Français placent l'essentiel de leur épargne dans leur banque principale, principalement par confiance (**46%**), habitude (**27%**) et simplicité (**19%**).

« Cette fidélité n'est pas le reflet d'une satisfaction objective mais d'un réflexe historique. Les Français restent là où ils sont, faute d'alternative identifiée ou de temps pour challenger leur banque » analyse Leatitia Benhamou, Directrice Associée d'Alternative Patrimoine.

Un attentisme marqué malgré un environnement financier en mutation

Plus de 6 Français sur 10 (**62%**) n'ont jamais remis en question les placements proposés par leur banque. Dans le même temps, **58%** n'ont jamais comparé ces placements avec d'autres solutions d'investissement et **6%** ignorent même que la comparaison est possible. Une posture largement passive face à la gestion de leur épargne.

« Nous observons un décalage entre la sophistication croissante des marchés financiers et le comportement des épargnants qui restent très peu proactifs. Cette inertie les prive souvent d'opportunités de rendement ou de diversification » poursuit Leatitia Benhamou.

Une performance jugée floue et globalement insuffisante

Seuls **19%** des Français déclarent connaître précisément la performance réelle de leurs placements financiers. Plus inquiétant encore, pour **81%**, celle-ci reste floue, voire pour **12%** totalement inconnue. Près de deux tiers (**62%**) jugent que la performance de leur épargne n'est pas à la hauteur ou ne se prononcent pas. Par ailleurs, 6 Français sur 10 (**60%**) estiment que leur épargne ne travaille pas suffisamment, contre seulement **5%** qui la jugent optimale.

« Le manque de transparence sur la performance est un problème structurel. Beaucoup d'épargnants ne savent pas ce que leur épargne rapporte réellement, ni ce qu'elle pourrait rapporter ailleurs » souligne la Directrice Associée du cabinet Alternative Patrimoine.

Profil des répondants

Une photographie représentative de l'épargne française

L'étude repose sur un échantillon équilibré, reflétant la diversité des épargnants français : un profil qui met en évidence une population d'épargnants majoritairement prudente, souvent captive de leur banque historique et peu exposée aux solutions financières avancées.

Répartition hommes/femmes : 49 % d'hommes, 51 % de femmes.

Âge : un panel mature, avec **28%** de 30-44 ans, **21%** de 45-54 ans, **21%** de 55-64 ans et **30 %** de 65 ans et plus.

Catégories socio-professionnelles : **32%** de retraités, **31%** d'employés et ouvriers, **13%** de professions intermédiaires, **12%** de cadres et professions intellectuelles supérieures, **8%** de personnes au foyer ou demandeurs d'emploi et **5%** d'agriculteurs, artisans, commerçants, chefs d'entreprises et profession libérale.

Régions : une couverture nationale avec notamment **20%** de répondants en Île-de-France, **12%** en Auvergne-Rhône-Alpes, **10%** en Occitanie, **9%** dans les Hauts de France, **8%** en Nouvelle-Aquitaine, **8%** en région Grand Est et **8%** en région PACA.

Revenus : une majorité de foyers modestes à intermédiaires avec **29 %** entre 1 295 € et 1 730 € nets mensuels, **30%** entre 1 730 € et 2 410 €, **21%** entre 2 410 € et 3 490 € et **10%** plus de 3940 € net par mois.

Des solutions perçues comme standardisées, loin des attentes de personnalisation

42% des épargnants jugent les solutions proposées par leur banque majoritairement ou totalement standardisées, **25 %** se sentent réellement conseillés, tandis que **19 %** n'ont pas d'avis.

« Le conseil bancaire reste trop souvent normé, industrialisé. Les Français attendent désormais une approche plus fine, plus pédagogique et plus personnalisée car la faible culture financière constitue un frein majeur à la diversification de l'épargne. » affirme Laetitia Benhamou.

Produits structurés et private equity : des solutions performantes encore trop méconnues

Alors que les épargnants expriment un besoin croissant de performance et de diversification, l'étude révèle une méconnaissance marquée des solutions alternatives : **47%** n'ont jamais entendu parler de produits structurés et **69%** ignorent le private equity.

« Les produits structurés et le private equity sont aujourd'hui parmi les solutions les plus efficaces pour améliorer le couple rendement/risque d'un portefeuille. Leur potentiel est considérable mais ils restent sous-utilisés faute de pédagogie et d'accès simplifié » explique Laetitia Benhamou.

Elle ajoute :

« Au-delà d'un certain montant d'épargne, notre rôle pédagogique consiste à rendre ces solutions compréhensibles, accessibles et adaptées au profil de chaque épargnant. Ce sont des outils puissants qui nécessitent un accompagnement expert. L'enjeu aujourd'hui n'est pas de faire prendre plus de risques aux épargnants mais de leur permettre de mieux comprendre, mieux arbitrer et mieux structurer leurs décisions patrimoniales » conclut Laetitia Benhamou.

Comprendre les produits structurés et le private equity

Le produit structuré

C'est un placement dont le rendement dépend de l'évolution d'un indice ou d'une action avec des règles fixées dès le départ. Il permet de viser une performance tout en définissant clairement à l'avance dans quelles conditions le capital est protégé ou peut-être exposé à une baisse.

Le private equity

C'est un investissement dans des entreprises non cotées, historiquement plus performant et moins volatile que les marchés traditionnels. Il offre une diversification et un rendement potentiel élevé avec une contribution directe à l'économie réelle.

Une ouverture réelle à de nouveaux acteurs

Seul un quart des Français (**27%**) place aujourd'hui une partie de son argent en dehors de sa banque tandis que **67%** restent exclusivement bancarisés et **7%** n'y ont jamais réfléchi. Lorsqu'ils envisagent des solutions alternatives, leurs motivations principales sont la recherche de performance (**36%**), la diversification (**27%**) et une meilleure maîtrise du risque (**24%**). Au total, plus d'un Français sur deux (**55%**) se déclare prêt,

ou potentiellement prêt, à contacter un nouvel interlocuteur pour trouver un meilleur équilibre entre performance et risque

« Les Français sont prêts à bouger, à condition qu'on leur apporte de la clarté, de la pédagogie et des solutions réellement performantes. C'est là que les acteurs indépendants ont un rôle majeur à jouer », conclut Leatitia Benhamou.

Photo de Leatitia Benhamou, Directrice Associée Alternative Patrimoine et infographies de synthèse en pièces jointes

Sources

(*) <https://www.economie.gouv.fr/actualites/que-finance-lepargne-des-francais>

(**) *Sondage réalisé le 24 février 2026 par Selvitys pour Alternative Patrimoine auprès d'un échantillon représentatif de 1 000 Français âgés de 30 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas (sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, région et niveau de revenus).*

À propos d'Alternative Patrimoine

Alternative Patrimoine est une société de conseil de conviction qui ne ressemble à aucune autre. Créé en 2018, le cabinet est structuré autour de quatre associés issus de la banque privée, cumulant plus de 80 ans d'expérience, tous opérationnels et tous directement au contact des clients, épaulés par une dizaine de collaborateurs seniors.

À rebours des modèles industrialisés du conseil patrimonial, Alternative Patrimoine revendique une approche à taille humaine, exigeante et engagée, combinant le meilleur de la banque privée traditionnelle et de la gestion de patrimoine indépendante.

Cabinet multidisciplinaire couvrant l'ensemble des classes d'actifs, Alternative Patrimoine se distingue par une expertise unique en produits structurés. Le cabinet conçoit, structure et adapte ses propres produits, en architecture ouverte, afin d'optimiser finement le couple rendement / risque pour chaque client. Cette approche se traduit par des performances historiquement supérieures à la moyenne du marché.

Convaincu que performance et protection du capital ne sont pas incompatibles, Alternative Patrimoine défend une gestion privée fondée sur la structuration intelligente du risque, la pédagogie et un modèle de rémunération notamment indexé sur la performance, garantissant un alignement d'intérêts durable avec ses clients.

Contact Presse Alternative Patrimoine - Delphine Sibony | Public Relations

06 82 18 98 53 | delphine.sibony@gmail.com