



Communiqué de presse

Paris, le 27 novembre 2025

En 10 ans, les banques privées ont conforté leur image de professionnels appréciés

Depuis 2014, l'Observatoire de la banque privée scrute auprès d'une clientèle de Français aisés l'activité de gestion de patrimoine. Cette année, à la faveur d'une décennie de résultats, il convient de souligner que les banques privées représentent une alternative attrayante aux grandes banques de détail.

En 2025, aux yeux des Français aisés, prestige, services sur mesure et couverture de toutes les dimensions patrimoniales caractérisent la banque privée

- Aujourd'hui, les 3/4 des Français les plus aisés ont une image positive des banques privées. Ce constat n'était partagé que par 3 Français sur 5 en 2023. Par rapport à 2014, elles sont jugées plus **prestigieuses** (67%, + 15%), plus transparentes (49%, +12%) et offrant un **rapport rendement-risque** satisfaisant (53%, +20%). De plus, presque deux fois plus de Français aisés associent la banque privée à un service sur mesure.
- Les banques privées sont jugées **plus accessibles** qu'il y a dix ans. Ce sentiment est accru chez les non-clients de banque privée.
- Pour les Français aisés, les banques privées **couvrent davantage l'ensemble des dimensions patrimoniales, privées comme professionnelles (81% contre 72% en 2014)**.
- 83% des Français aisés recommandent leur banque privée en 2025, ils n'étaient que 63% en 2014.
- Seuls vrais bémols, les banques privées sont spontanément jugées coûteuses pour 22% des Français aisés et, depuis 2024, leur capacité d'innovation est jugée en baisse (58%, -6%).

Marché des banques privées : en 10 ans, les nouvelles technologies ont bouleversé comportements et relations

- Les sources de notoriété des banques privées en 2025 ne sont plus les mêmes qu'en 2014 : **le bouche-à-oreille reste décisif** (45%, + 15%), mais la part d'Internet et des réseaux sociaux (publicité ou article, recherche en ligne, blogs...) augmente (9,4% en moyenne, +7,6%), aux dépens des intermédiaires traditionnels (banque de détail).
- À noter que les banques privées bénéficiant de la plus forte notoriété sont celles adossées à de grands groupes bancaires.
- Par rapport à il y a dix ans, le **client de banque privée** habite davantage en province (+16%), s'investit **personnellement dans la gestion de son patrimoine** (plus de mode de gestion libre, +6%, moins de gestion sous mandat, -8%) et **privilégie des placements plus risqués et jugés plus rentables** : plus d'actions (+8%), plus d'obligations (+12%), plus de private equity (+9%). On observe un désinvestissement du secteur ISR sur la période (-19%).



« En 10 ans, la Banque Privée s'est non seulement réaffirmée comme une référence en matière de gestion de patrimoine, mais aussi et surtout comme un espace de confiance »

Hervé MERCIER YTHIER

Président du directoire, Swiss Life Banque Privée



- **84 % des clients de banque privée estiment que leur banque privée répond à la fois à leurs besoins privés et professionnels.** Le patrimoine ne se pense plus en silos : les dirigeants, les entrepreneurs, les familles patrimoniales adoptent désormais une vision globale : vie privée, entreprise, transmission – tout est lié.
- La relation avec le **banquier privé**, de loin la principale source d’informations pour la prise de décision en matière de gestion de patrimoine des clients de banque privée (38%, +8% par rapport à 2020) devant les médias (sites d’information financière, 22%), est désormais plus privilégiée et empreinte de confiance qu’il y a dix ans (87% contre 66% en 2014).
- Les clients de banques privées sont globalement satisfaits par les nouveaux services bancaires dématérialisés (gestion des comptes et données bancaires, contact avec le banquier privé, documents juridiques...) proposés par leur banque privée (+12,2% en moyenne d’utilisation des services digitaux proposés par rapport à 2020).
- Enfin, il ressort que les **Français aisés de 35 ans ou moins**, sondés pour la première fois dans cette 10ème édition, **évaluent plus positivement les banques privées que leurs aînés** (69% pensent qu’elle propose des produits plus performants qu’une banque de détail, contre 52% des Français aisés), s’informent beaucoup par eux-mêmes (à 31% les réseaux sociaux sont leur troisième source d’information derrière le banquier privé et la presse spécialisée) et **se démarquent par une demande de digitalisation plus poussée dans la gestion de leur épargne et l’investissement** ; tout en **conservant des attentes traditionnelles** à l’égard d’une banque privée : **personnalisation** de la gestion du patrimoine (38%, 1^{ère} raison du choix d’adhésion à une banque privée) et **expertise** (conseils patrimoniaux et fiscaux, 38%).



« Si les services dématérialisés progressent, le conseiller humain reste essentiel pour prendre du recul et se doter d’une vision globale »

Depuis 2017, l’Observatoire ajoute chaque année à son questionnaire un sujet d’actualité. En 2025, il ressort que les Français aisés considèrent que « défense », à 79%, et « cybersécurité », à 82%, offrent des opportunités d’investissement permettant de diversifier son épargne.

- En moyenne, plus de la moitié des clients de banque privée (54,5%), des hauts patrimoines (55%), des chefs d’entreprise (78%) et des Français aisés de moins de 35 ans (81,5%) ont d’ores et déjà investi dans les secteurs de la défense et de la cybersécurité ; contre 25,5% environ des Français aisés.
- Ce sont les **chefs d’entreprise** et les **moins de 35 ans qui connaissent le mieux, investissent davantage** (80% environ contre 50% environ pour les clients de banque privée et les hauts patrimoines, et 25% pour les Français aisés), et envisagent le plus fortement d’investir à nouveau à court ou moyen terme **dans les secteurs de la défense et de la cybersécurité**, par rapport aux autres populations étudiées. Les intentions d’investissement dans ces secteurs sont corrélées presque parfaitement à l’actualité géopolitique mondiale.
- Les quatre types de **placements** les plus cités pour investir dans les secteurs de la défense et de la cybersécurité sont les **actions cotées** (35% environ pour les Français aisés, contre 20% environ pour les chefs d’entreprises et les moins de 35 ans), les **ETFs** (20% environ pour l’ensemble des répondants), les **placements collectifs** (21% environ pour les hauts patrimoines et les moins de 35 ans) et le **private equity** (20%, 18% et 16% des moins de 35 ans, chefs d’entreprise et hauts patrimoines, dans la défense).



« La montée des tensions, puissamment relayées par les nouveaux media, rend plus évidente la nécessité d’un accompagnement personnalisé, permettant de prendre de la hauteur face aux crises et d’ajuster les stratégies patrimoniales »

Rappel des sujets d'actualité des années précédentes

2024	<p>Vague 9</p> <p>Impact de la conjoncture économique sur le comportement d'épargne et d'investissement des Hauts revenus. La tendance était à la prudence.</p>
2023	<p>Vague 8</p> <p>Hausse de l'importance accordée par les Français aisés à la dimension RSE de leurs investissements. La tendance s'est inversée depuis lors.</p>
2021	<p>Vague 7</p> <p>Effets de la crise sanitaire sur le comportement d'épargne et d'investissement des Français aisés. Les hauts revenus se démarquaient de l'ensemble des Français par plus de confiance en une sortie de crise, plus de confiance en l'avenir et globalement plus d'optimisme.</p>
2020	<p>Vague 6</p> <p>Impact de la crise sanitaire : plus de prudence et un questionnement quant au sens à donner à l'épargne et l'investissement (bénéficiant in fine les investissements RSE ayant un impact sur l'économie réelle).</p>
2018	<p>Vague 5</p> <p>Perception de la nouvelle réglementation MIFID II. Évolution perçue positivement par les Français aisés car suscitant plus de transparence, plus de pédagogie et, in fine, plus de personnalisation.</p>
2017	<p>Vague 4</p> <p>Influence du contexte politique et des évolutions en matière de politique fiscale sur le comportement des hauts revenus : incertitude, frein à l'investissement et fiscalité perçue comme confiscatoire par une partie des Français aisés.</p>

L'Observatoire de la Banque privée

Objectifs

L'Observatoire a pour objectif d'évaluer la perception, par les clients, du marché de la banque privée en France.

Il comporte chaque édition un focus différent en fonction de l'actualité. Pour la 10ème édition : le comportement d'épargne des Français les plus aisés sur les secteurs de la défense et de la cybersécurité, a été ajouté au dispositif d'étude.

Pour cette édition, les Français aisés de 35 ans et moins ont été interrogés en complément de la population habituelle de l'Observatoire.

Méthodologie

Réalisé en partenariat avec l'Institut OpinionWay, le sondage a été réalisé entre le 26 août et le 16 septembre 2025.

L'enquête a été conduite auprès de :

- 309 individus, échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, appartenant au TOP 5 foyers en termes de revenus (72 000 euros ou plus) et ayant un patrimoine financier de 100 000 euros = Les Français(es) aisé(e)s.
- En complément, quatre sur-échantillons ont été réalisés auprès des :
 - Client(e)s de Banques privées.
 - Client(e)s Très Hauts patrimoine financier (au moins 500 000 €).
 - Chefs d'entreprise ayant un haut patrimoine.
 - Français aisés de 35 ans ou moins.

Contacts presse VO Conseil

Valérie Sicard

06 72 71 06 70 – valerie.voconseil@gmail.com

Paul Caillaud

06 46 40 36 85 – paul.voconseil@gmail.com

À propos de Swiss Life Banque Privée (01/01/2025)

Swiss Life Banque Privée, filiale de Swiss Life, se positionne comme un acteur de référence de la Banque Privée en France. S'appuyant sur ses pôles d'expertises, l'ingénierie patrimoniale, les marchés de capitaux, les services bancaires et la gestion financière, elle accompagne ses clients investisseurs privés, chefs d'entreprise et institutionnels dans l'élaboration de solutions personnalisées.

Afin de concilier ambitions entrepreneuriales et intérêts personnels des chefs d'entreprise, Swiss Life Banque Privée s'associe en 2021 avec Alantra. Cette joint-venture, dont les services s'adressent exclusivement aux dirigeants de PME et d'ETI, a pour objectif de répondre à leurs besoins et leurs attentes spécifiques en les accompagnant dans la croissance de leur société, tout en leur apportant un conseil fiscal et patrimonial adapté à la structuration de leur patrimoine privé.

Swiss Life Gestion Privée, filiale à 100% de Swiss Life Banque Privée, s'illustre par une capacité accrue à anticiper et saisir les opportunités, grâce à une équipe de gérants experts organisée autour de trois pôles de gestion : gestion sous mandat, sélection de fonds externes et multigestion, et gestion de fonds OPC.