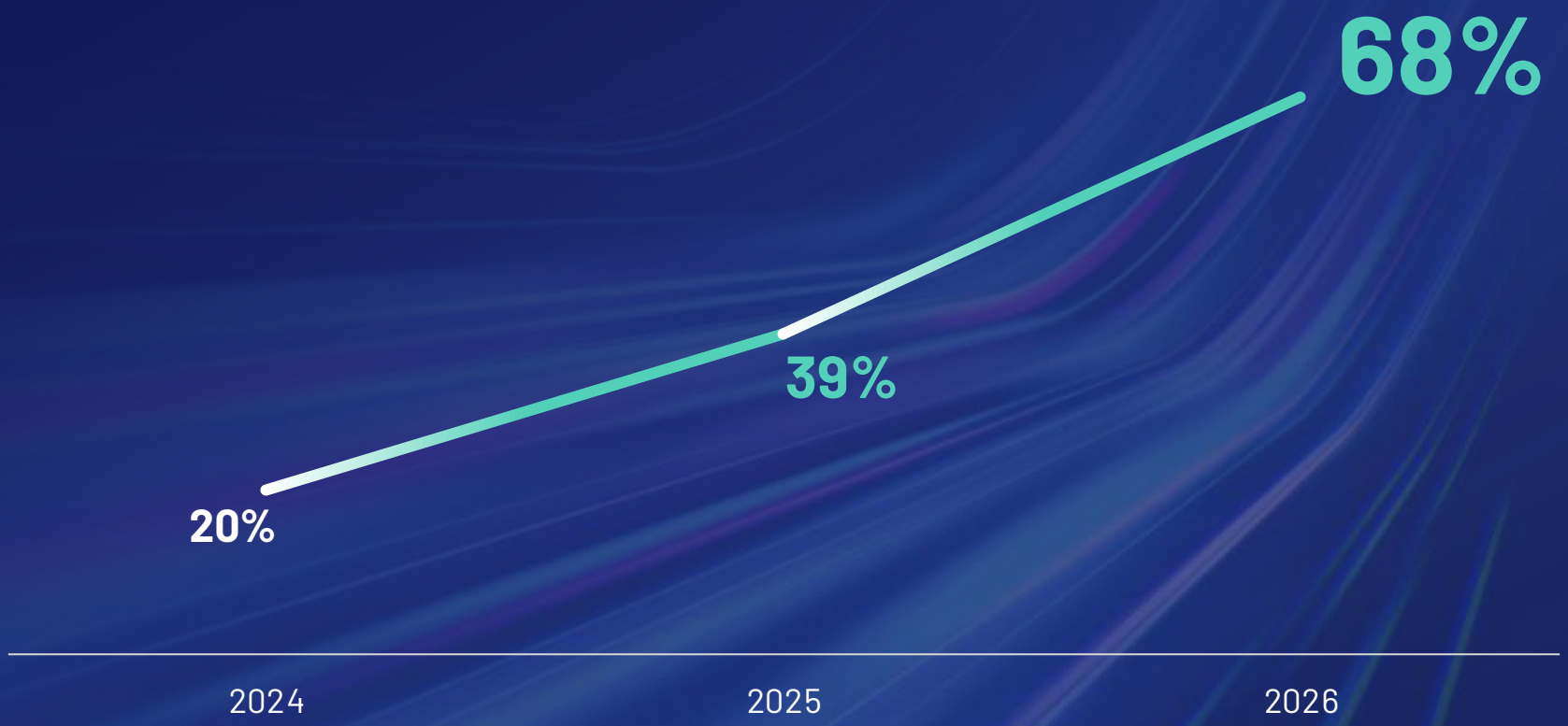
L'IA VA-T-ELLE CHANGER NOTRE FAÇON D'ÉPARGNER ?

Ce que pensent vraiment les Français

Adélaïde Zulfikarpasic
Directrice générale du pôle Société,
Ipsos bva

Une utilisation de l'IA qui progresse très rapidement



Épargne et finance : l'IA est bien là !

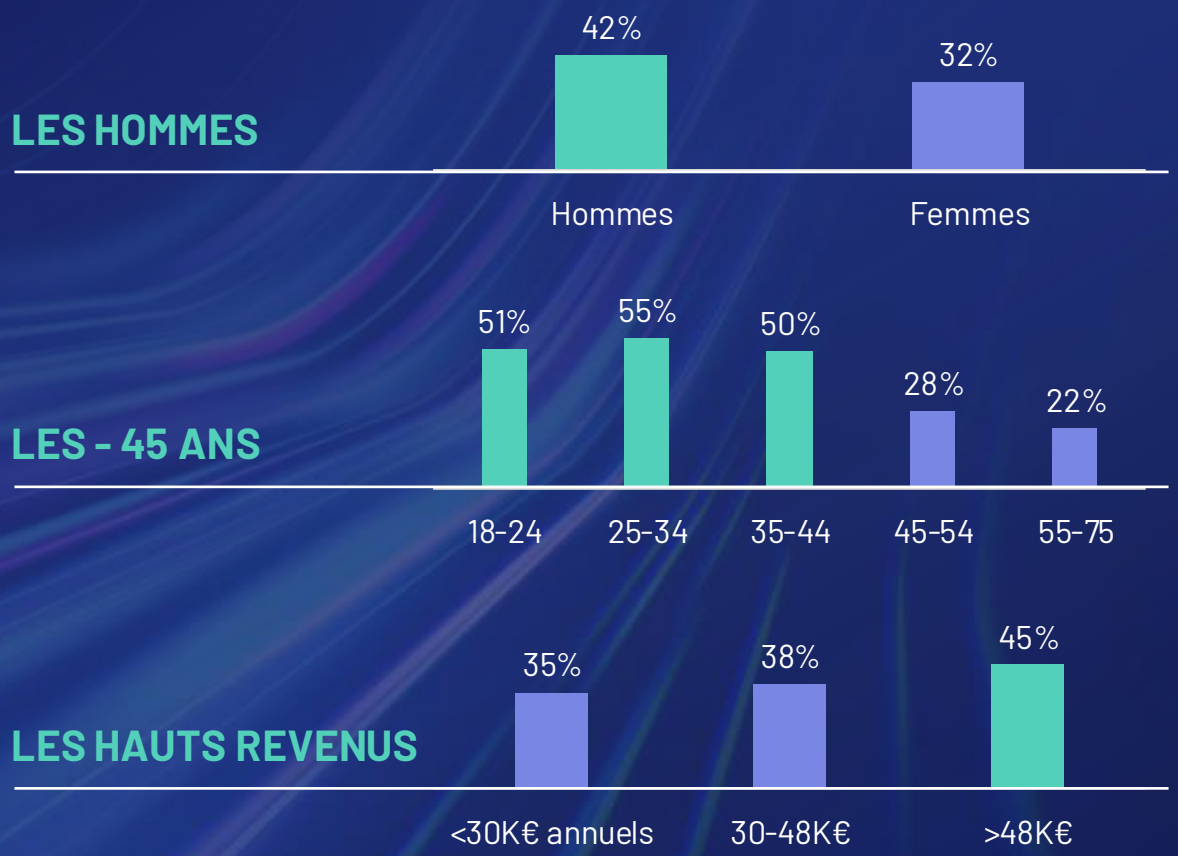
37%

des Français ont déjà utilisé l'IA sur des thématiques d'épargne et de placements financiers

32%

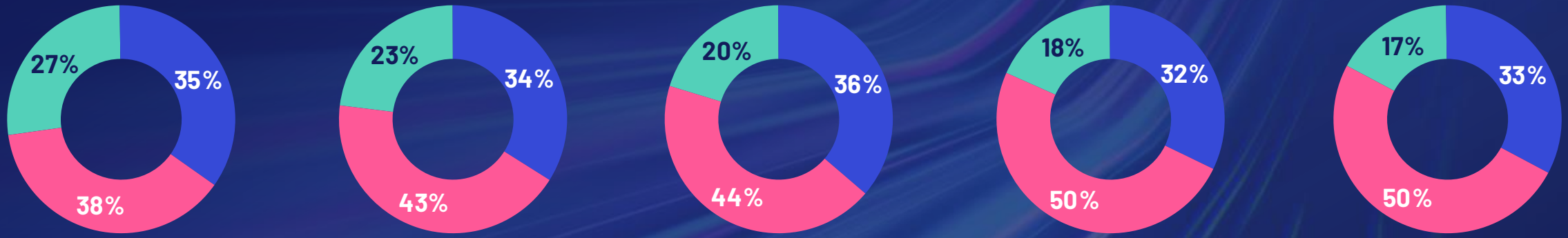
n'ont jamais utilisé l'IA sur ces thématiques et déclarent qu'ils ne le feront pas

UNE UTILISATION PLUS FORTE CHEZ...



L'IA : avant tout un vecteur d'information et de lisibilité

Avez-vous déjà utilisé l'IA pour les situations suivantes ?



Comprendre un terme ou une notion en matière d'épargne ou de placements financiers

Vous informer de manière globale sur l'épargne et les placements

Comparer les propositions des différentes banques en matière d'épargne ou de placements financiers

Choisir un placement ou un produit d'épargne

Construire votre **stratégie d'épargne et d'investissement**

Oui, je l'ai déjà fait

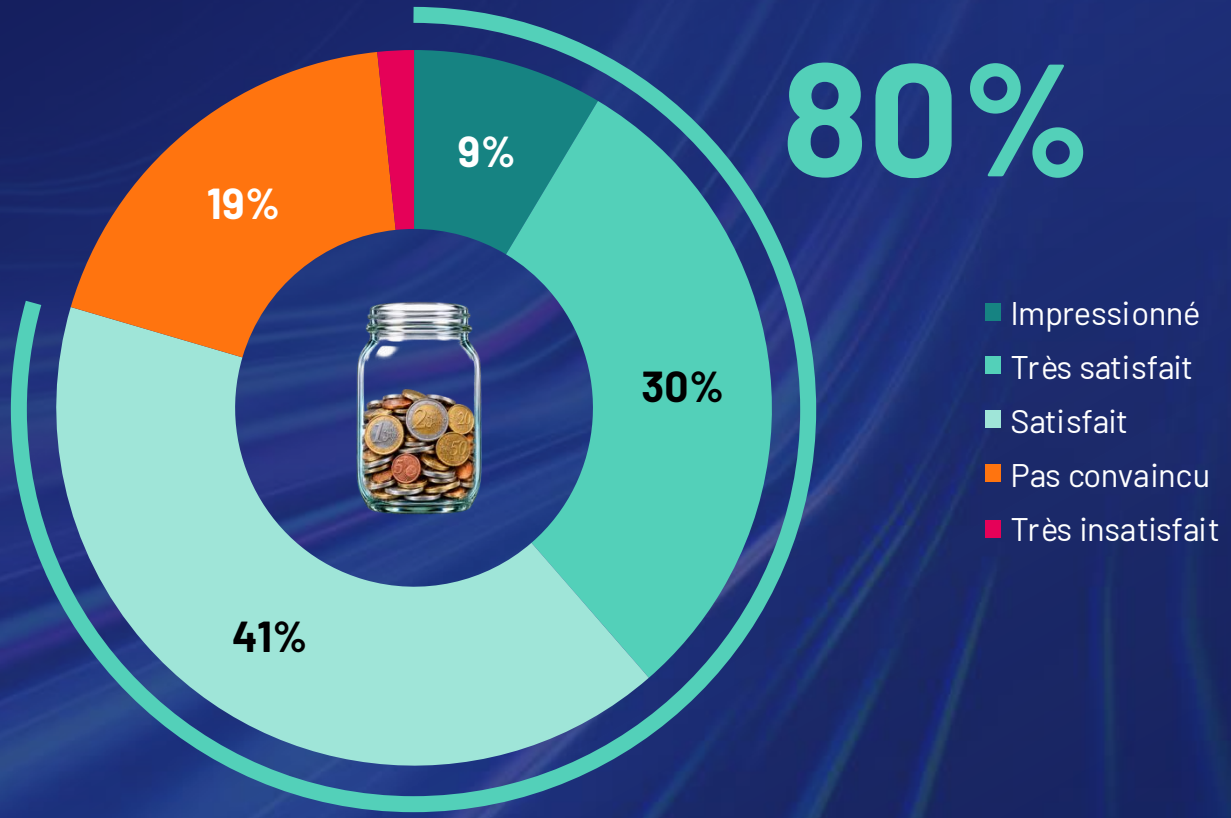
Non, mais je serais prêt à le faire si l'occasion se présentait/si le besoin se faisait sentir

Non et je ne le ferai pas

Base=1000

Une utilisation qui convainc, voire impressionne

Et quel est votre degré de satisfaction par rapport à l'IA pour les questions d'épargne et d'investissement ?



Base=372

La confiance, fondement de la finance, 1ère raison de non-utilisation

Pourquoi n'utilisez-vous pas l'IA en matière d'épargne et d'investissement ? Est-ce parce que...

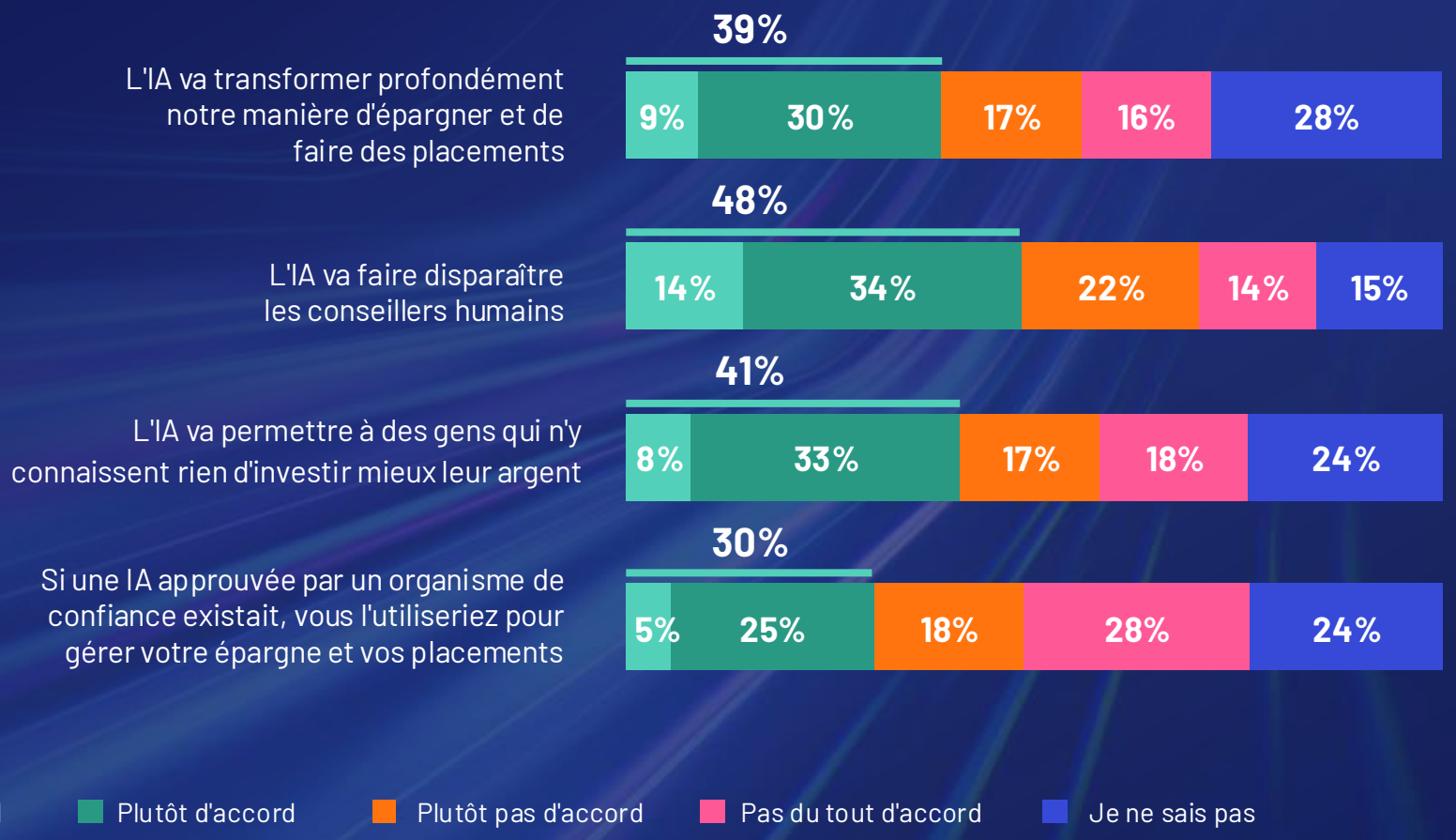




Base=628

Pas de consensus et encore beaucoup d'incertitudes sur ce que sera notre avenir avec l'IA

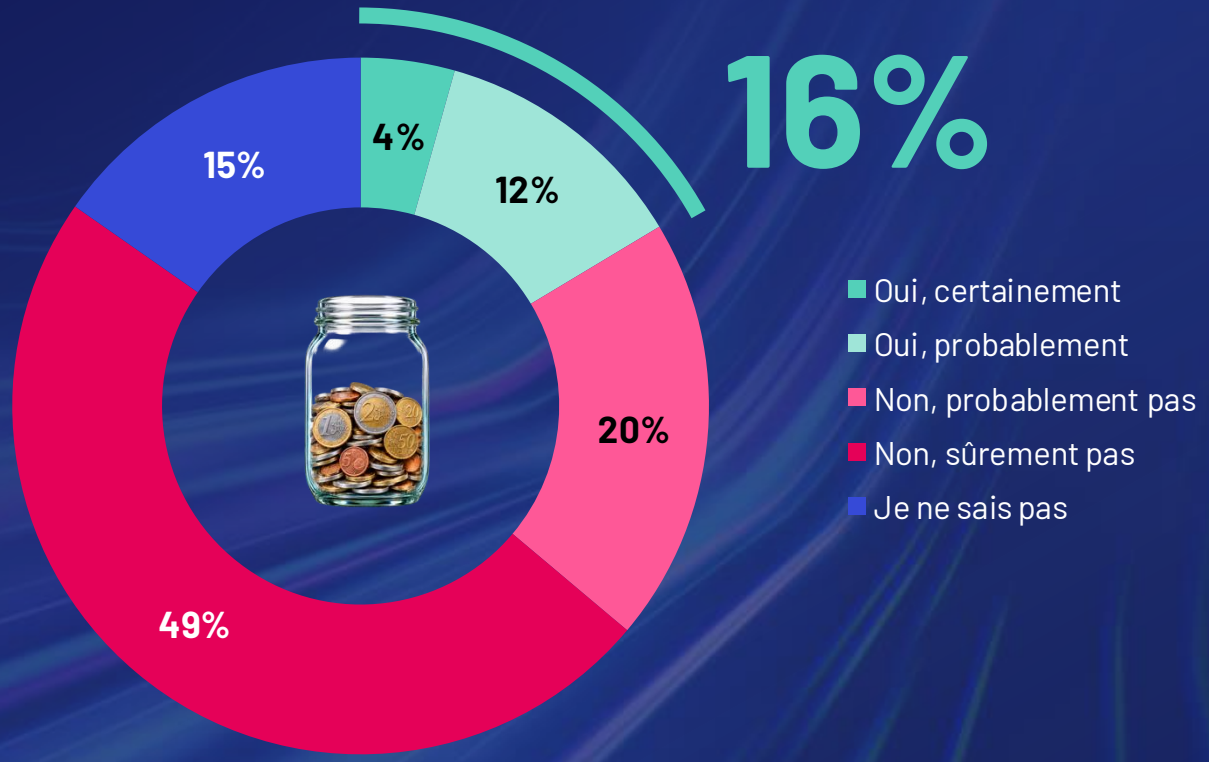
Dans les 5 prochaines années, pensez-vous que..



Base=1000

Une grande frilosité lorsqu'il s'agit d'investir dans l'IA

Pensez-vous investir dans les 12 prochains mois dans une entreprise, un ETF, un produit structuré en lien avec l'IA ?



Base=1000

L’IA et l’épargne : trois enseignements clés

01

Une transformation déjà engagée

L’IA s’installe dans les pratiques d’épargne et d’investissement, avec une adoption portée par les jeunes générations.

02

Un nouveau canal d’éducation financière

L’IA devient un canal d’information incontournable. Les acteurs financiers doivent s’y positionner comme sources fiables et de référence.

03

Une relation client à réinventer

Entre utilisateurs autonomes et clients réfractaires à l’IA, les établissements devront proposer un accompagnement différencié et personnalisé.

Demain, il n’y aura pas un seul modèle de relation bancaire

L’essor de l’IA fait émerger des profils et des attentes de plus en plus diversifiés.

Des clients autonomes

qui utilisent l’IA pour s’informer, comparer et prendre leurs décisions.

Des clients en quête d’accompagnement

qui privilégient la confiance, la proximité et le conseil humain.

MERCI !

