



Baromètre 2024 transmission patrimoniale

La Banque Postale

Résultats détaillés
20 février 2025

C1 - Interne



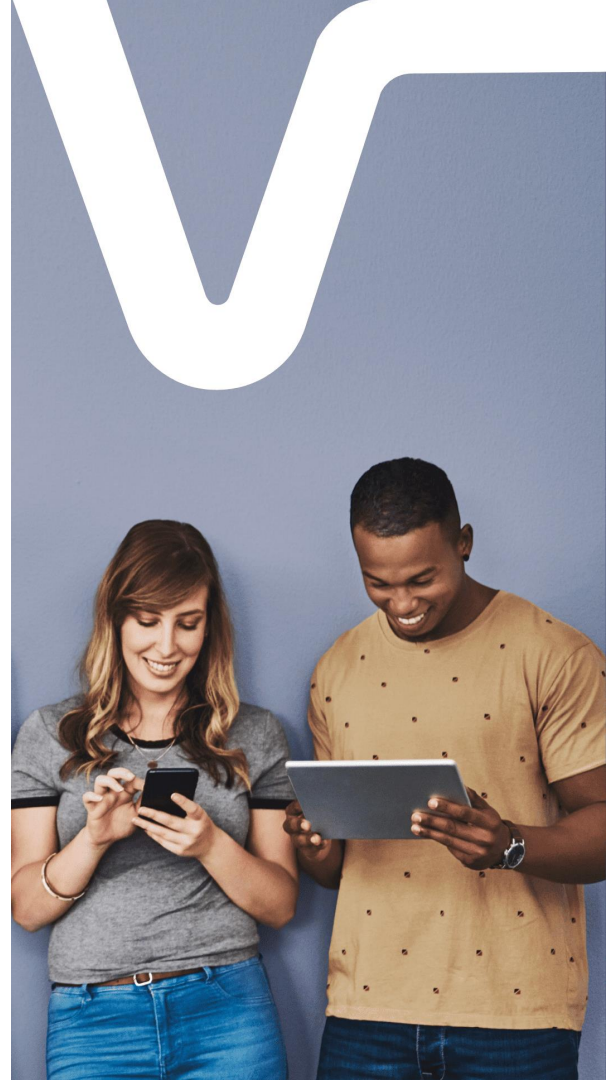
Sommaire

01 Contexte & méthodologie

02 Résultats détaillés

- a. Transmission de patrimoine : Quelles motivations ? Quel sentiment ?
 - b. Transmission de patrimoine : Quelles modalités de préparation ?
 - c. Transmission de patrimoine : quel niveau d'information et besoin d'accompagnement ?
 - d. Bénéficiaires d'une transmission : contexte, modalités et préparation pour cette étape de vie
-

03 Enseignements clés





Contexte et méthodologie

01

Votre contexte

La Banque Postale souhaite interroger les Français concernés par le sujet de la transmission patrimoniale pour comprendre leurs attentes en la manière dont ils abordent cette étape de vie.

En suivant dans le temps les tendances propres à cette population des Français envisageant ou ayant commencé à préparer leur transmission, La Banque Postale ambitionne d'alimenter sa stratégie de communication (RP, prises de paroles...) mais aussi de nourrir son offre pour répondre au mieux aux besoins de ce public.

Afin de mener à bien cette étude, **Discurv** a mis en place une enquête auprès de :

403 Français prévoyant d'effectuer une transmission

407 Français ayant commencé à préparer leur transmission

Objectifs de l'enquête

- ✓ Comprendre comment ces publics **vivent et abordent le sujet de la transmission**
- ✓ Evaluer les **besoins d'accompagnement** en tant que transmetteur et bénéficiaire
- ✓ Mesurer les **différences de perception** entre ces différentes cibles
- ✓ Suivre **l'évolution** de ces tendances dans le temps



Méthodologie

 Echantillon

810 répondants

403 Français prévoyant de préparer leur transmission,
407 Français ayant commencé à préparer leur transmission

 Collecte

Du 10 décembre 2024 ou 04 février 2025

 Questionnaire

7 minutes

 Pays

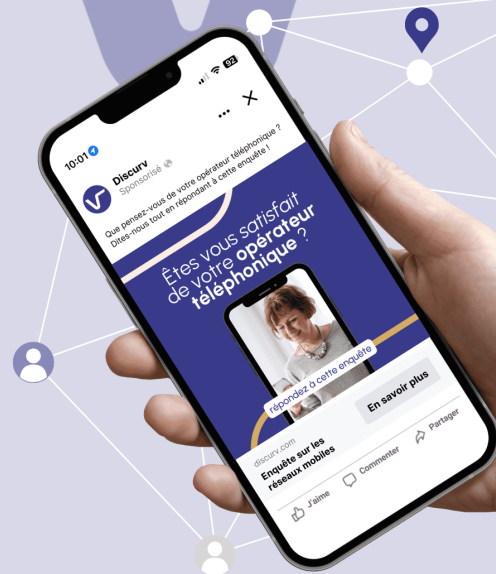
France

 Vague 1

1305 répondants

recrutés du 17 novembre au 01 décembre 2023

Sur la base des objectifs de l'étude et de l'expérience de Discurv, un questionnaire sur-mesure a été préparé. Doté d'une interface ergonomique, il a été conçu pour être utilisé sur tous les supports digitaux (ordinateurs, tablettes et smartphones) pour un usage autonome du participant.



Note méthodologique

Tout au long de ce rapport (parties a, b, c), nous comparerons deux cibles : les Français prévoyant de préparer leur succession à gauche, les Français ayant commencé à préparer leur succession à droite. A dernière partie (d) s'intéresse à ceux ayant par ailleurs déjà été bénéficiaires d'une transmission.

Pour chacune des cibles, les résultats 2024 (vague 2) sont comparés aux résultats 2023 (vague 1).

Un code couleur indique si les résultats affichés concernent la vague 2024 ou 2023.



Différences significatives :

Les différences significatives sont calculées deux à deux, au seuil de confiance de 90%.

XX%/XX% = significativité supérieur/inferieur des résultats 2024 par rapport aux résultats 2023

+ = significativement supérieur par rapport à la cible de comparaison (souhaite préparer / a préparé sa transmission)



Code couleur :

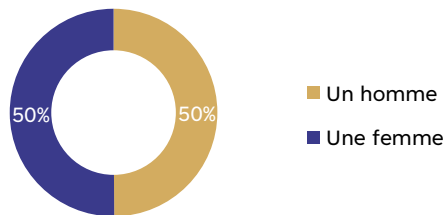
Vague 2024 : couleurs vives   

Vague 2023 : couleurs estompées   

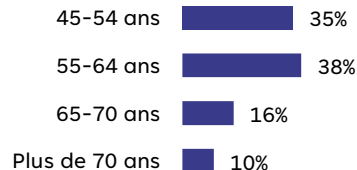
Profil des répondants

*Focus***Souhaite préparer sa transmission**

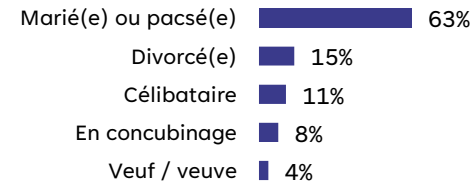
Genre



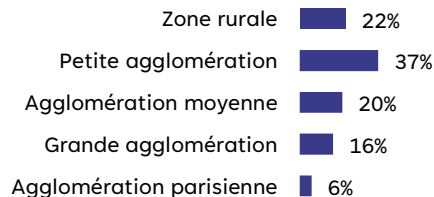
Age



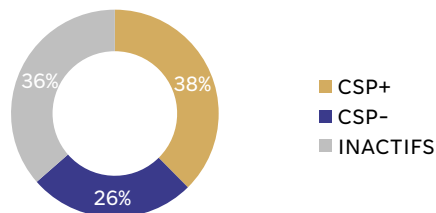
Situation maritale



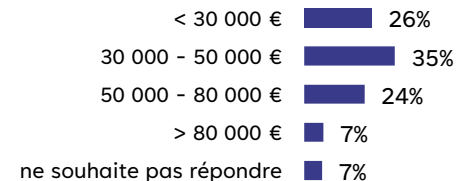
Taille d'agglomération



Catégorie socio-professionnelle



Revenus annuels du foyer



Base : 403 individus

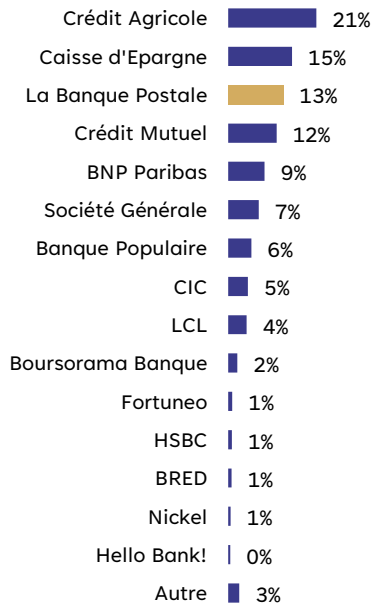
Des quotas ont été appliqués sur les questions de profil lors du recrutement, afin d'assurer la représentativité des résultats

G1-interne

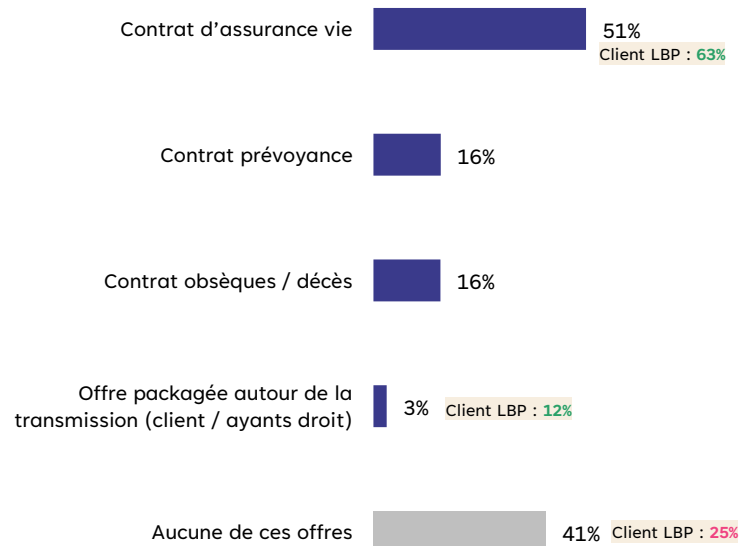
Profil des répondants

*Focus***Souhaite préparer sa transmission**

Banque principale



Offres / services souscrits auprès de sa banque



Base : 403 individus

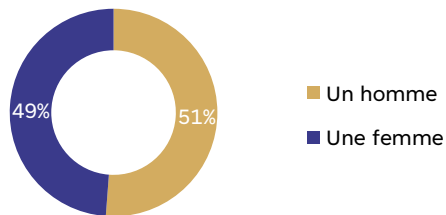
C1 - Interne

Profil des répondants

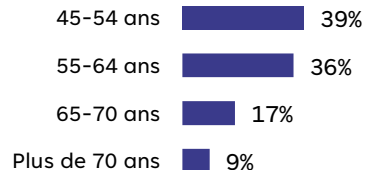
Focus

A préparé
sa transmission

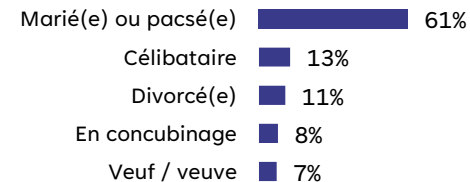
Genre



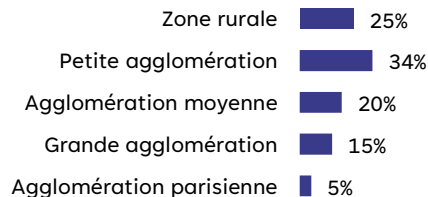
Age



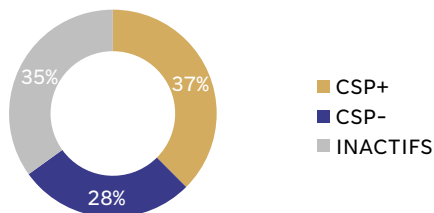
Situation maritale



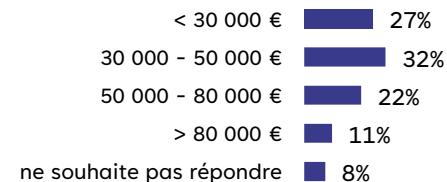
Taille d'agglomération



Catégorie socio-professionnelle



Revenus annuels bruts du foyer



Base : 407 individus

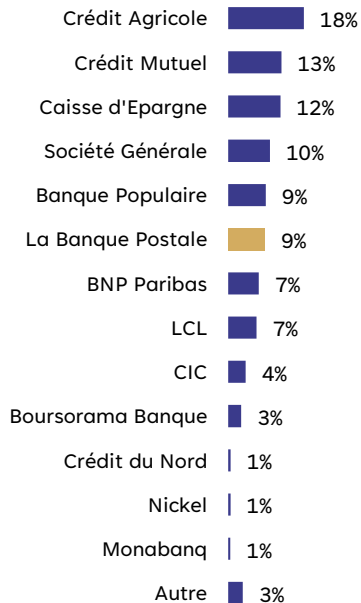
Des quotas ont été appliqués sur les questions de profil lors du recrutement, afin d'assurer la représentativité des résultats

C1-interne

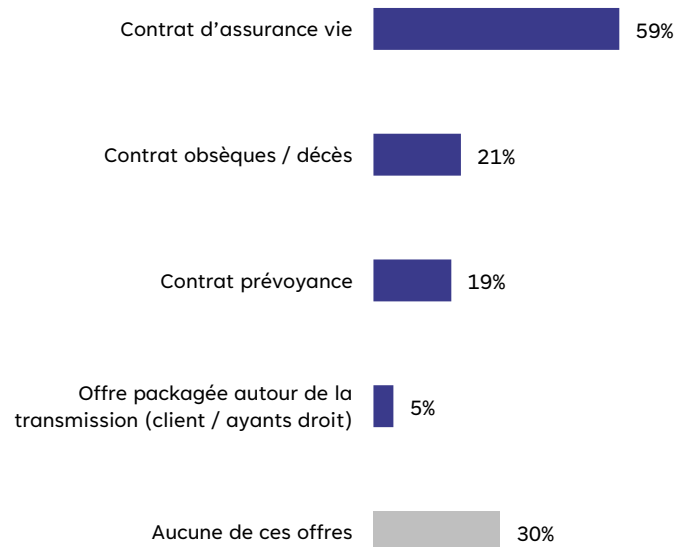
Profil des répondants

*Focus***A préparé
sa transmission**

Banque principale



Offres / services souscrits auprès de sa banque



Base : 407 individus

C1 - Interne



Résultats détaillés

02

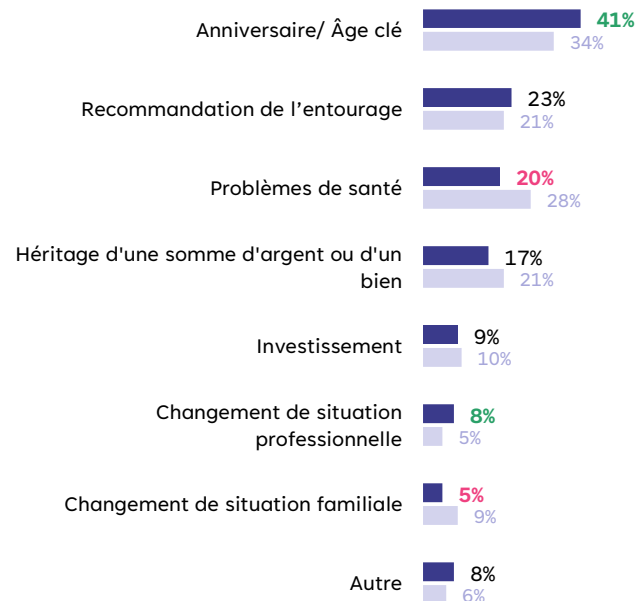
**Transmission de patrimoine :
Quelles motivations ? Quel sentiment ?**

a.

Les principaux déclencheurs de l'intention de préparer sa transmission sont liés à un événement de vie (anniversaire, problème de santé, héritage), ou à la recommandation de l'entourage. Le passage d'un âge clé est d'ailleurs d'autant plus marqué cette année. Dans les faits, les Français ayant commencé à préparer leur transmission évoquent également un moment de vie, décès ou âge clé.

Déclencheur de l'intention de préparer sa transmission

Souhaite préparer



Déclencheur de la préparation de sa transmission

A préparé

Ajout / ajustements d'items : non comparable vs 2023 / vs cible 1



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B6 - Concrètement, dans quel contexte avez-vous l'intention de commencer à préparer votre transmission ?

Base : 407 individus (2024)

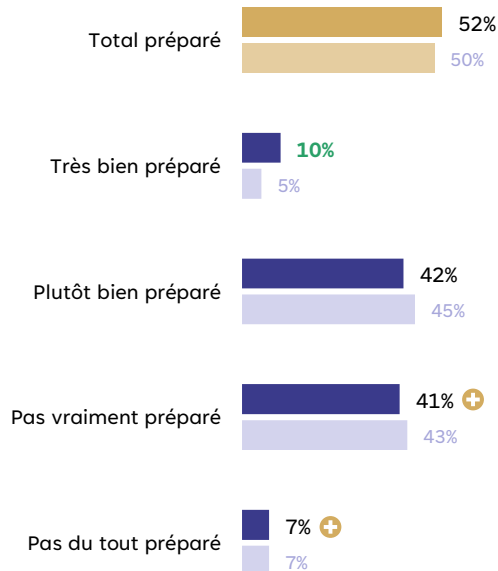
A6 - Concrètement, dans quel contexte avez-vous commencé à préparer votre transmission ?

C1 - Interne

Le niveau de préparation perçu vis-à-vis de l'organisation de sa propre succession n'a pas évolué cette année vs. 2023 : seule la moitié des personnes ayant l'intention d'organiser leur succession se sentent préparés. Une proportion qui atteint les 3/4 auprès des Français ayant entamé cette organisation.

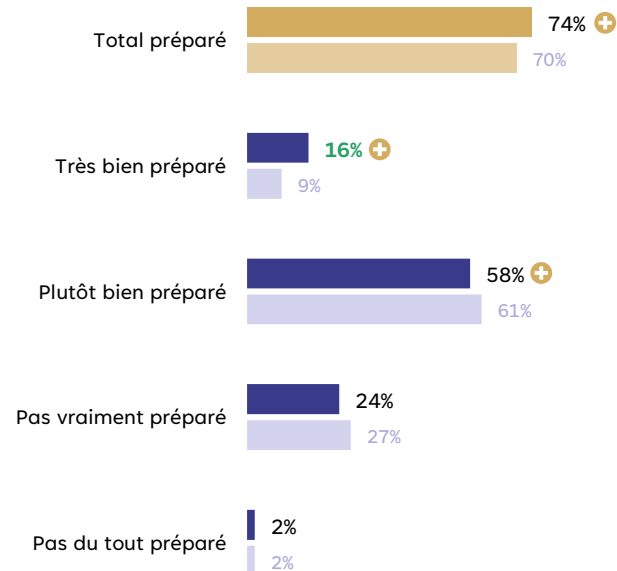
Niveau de préparation vis-à-vis de sa succession

Souhaite préparer



Niveau de préparation vis-à-vis de sa succession

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B8 - Vis-à-vis de l'organisation de votre propre succession (héritiers / montant / frais), vous vous considérez comme...

C1 - Interne

Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A8 - Vis-à-vis de l'organisation de votre propre succession (héritiers / montant / frais), vous vous considérez comme...

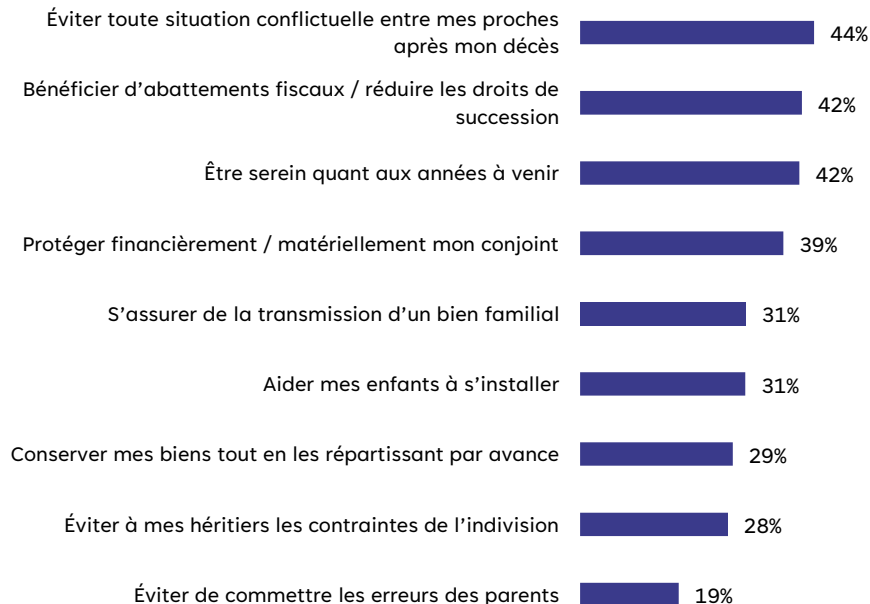
Les intentionnistes sont avant tout motivés par la protection de leurs proches et de leur patrimoine : éviter les conflits, protéger le conjoint, bénéficier d'avantages fiscaux. Ils souhaitent également gagner en sérénité pour les années à venir. Néanmoins, plus de la moitié d'entre eux envisagent cette organisation avec difficulté.

Focus

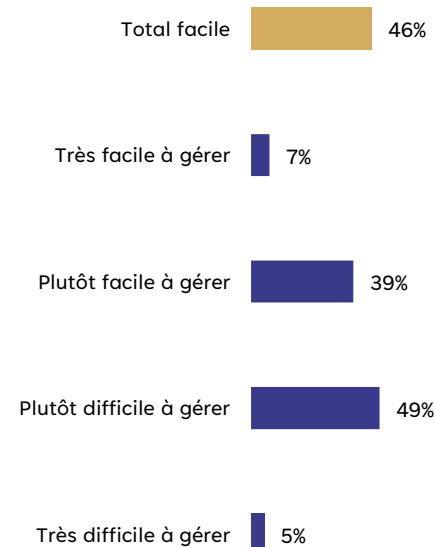
Souhaite préparer
sa transmission

Motivations à organiser sa transmission

Ajout / ajustements d'items : non comparable vs 2023 / vs cible 1



Facilité à organiser la préparation de sa succession



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)
B7 - Et quels éléments vous motivent à organiser votre transmission ?

C1 - Interne

Base : 403 individus (2024), xx individus (2023)
B9 - Et pour vous, l'organisation / la préparation de votre transmission est quelque chose de...

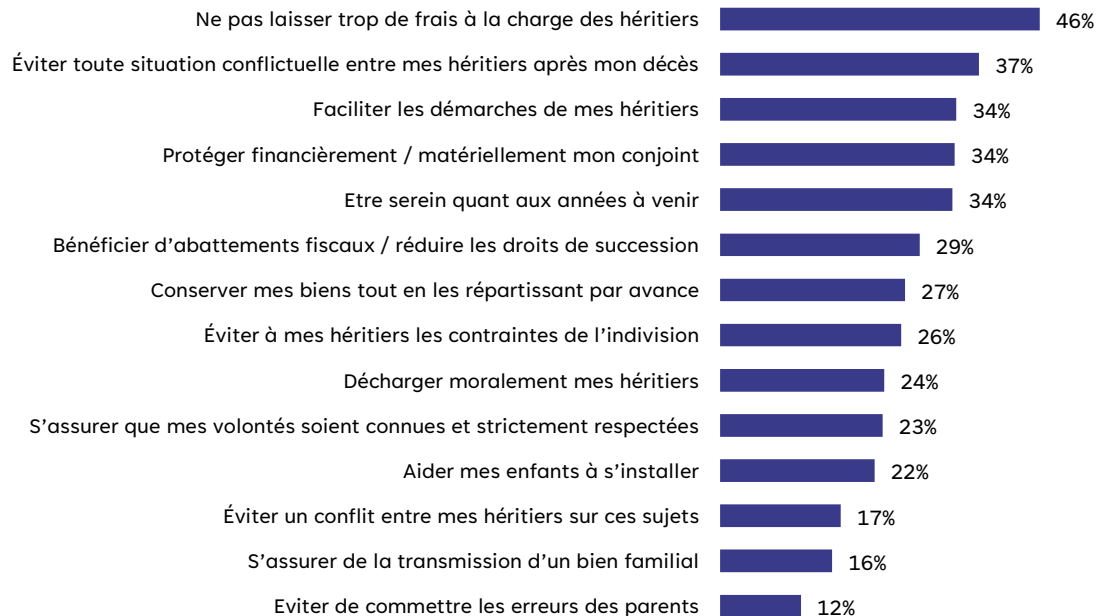
Les mêmes motivations émergent auprès de ceux ayant entamé leur préparation : protéger et faciliter les démarches des héritiers / conjoint, éviter les conflits, gagner en sérénité. Moins de la moitié d'entre eux considèrent l'organisation de sa succession comme quelque chose de facile.

Focus

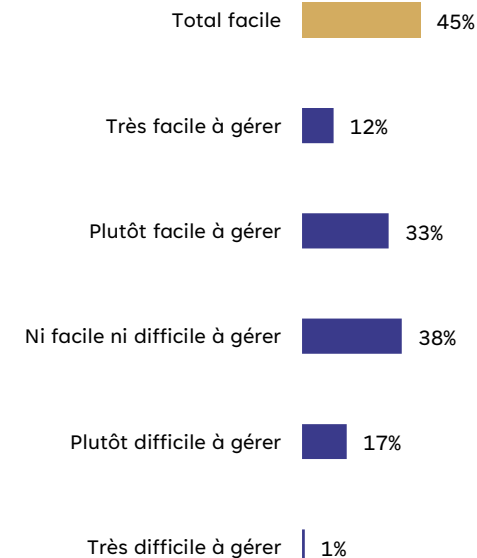
A préparé
sa transmission

Motivations à organiser sa transmission

Ajout / ajustements d'items : non comparable vs 2023 / vs cible 1



Facilité à organiser la préparation de sa succession



Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A7A - Et quels éléments vous ont motivé à organiser votre transmission ?

C1 - Interne

Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A9 - Et pour vous, l'organisation / la préparation de votre transmission est quelque chose de...

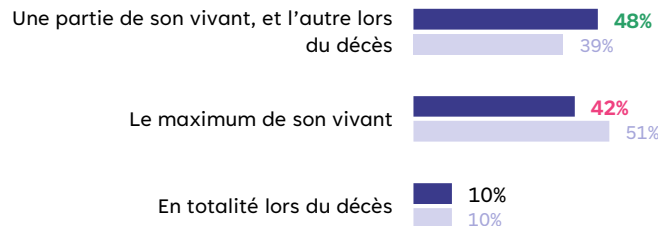
Transmission de patrimoine : Quelles modalités de préparation ?

b.

Intentionnistes comme transmetteurs, quasiment tous s'accordent à dire qu'il est important de transmettre au moins une partie de son vivant. Dans le détail, ils sont cependant moins enclins que l'an dernier à transmettre le maximum de leur vivant. Par ailleurs, tous ou presque ont connaissance des bénéficiaires de leur transmission (selon le droit français).

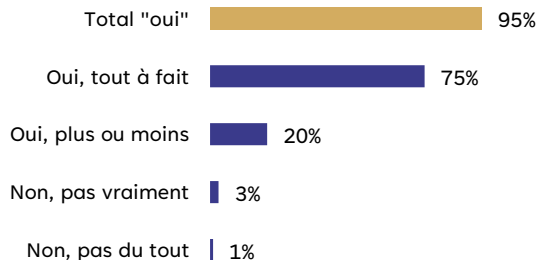
Pensez-vous qu'il est préférable de transmettre...

Souhaite préparer



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)
B2 - Pensez-vous qu'il est préférable de transmettre...

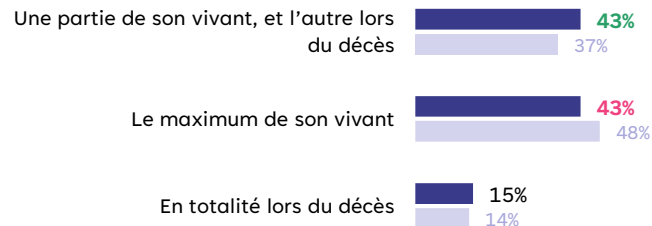
Connaissance des bénéficiaires



Base : 403 individus (2024)
BNEW1 - Savez-vous à qui va être transmis votre patrimoine à votre décès (selon le droit [C1 - Interne](#) français)?

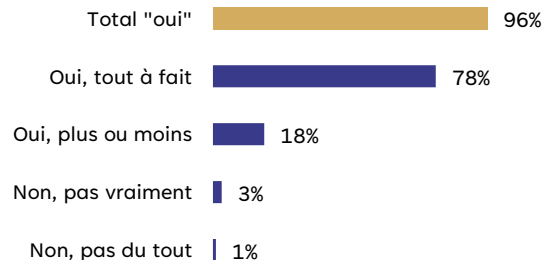
Pensez-vous qu'il est préférable de transmettre...

A préparé



Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)
A2 - Pensez-vous qu'il est préférable de transmettre...

Connaissance des bénéficiaires

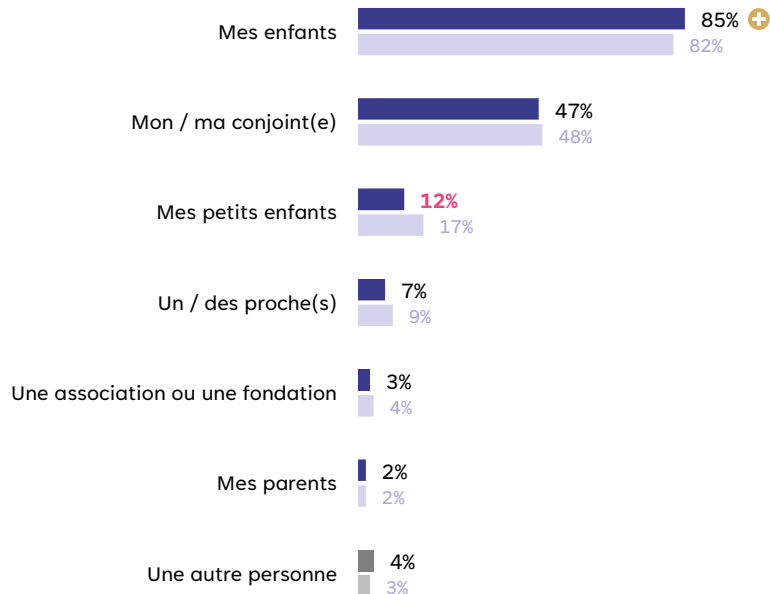


Base : 407 individus (2024)
ANEW1 - Savez-vous à qui va être transmis votre patrimoine à votre décès (selon le droit français)?

Le plus souvent, ce sont les enfants qui sont les premiers bénéficiaires d'une transmission (8/10), devant le conjoint (5/10) et les petits enfants (1/10).

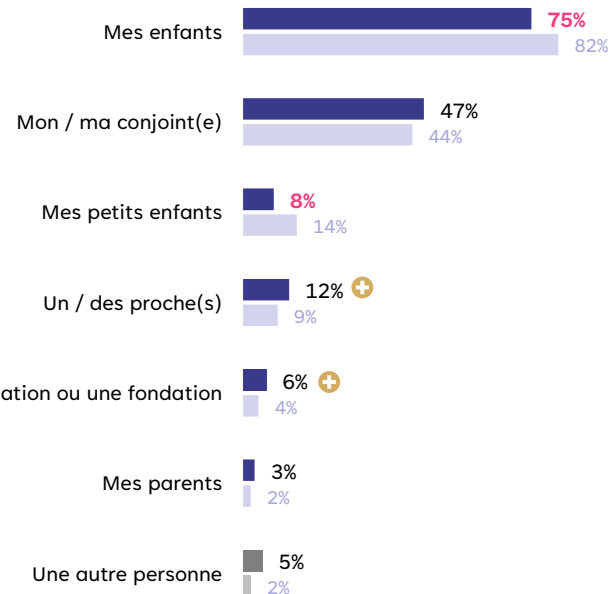
Bénéficiaires de la transmission

Souhaite préparer



Bénéficiaires de la transmission

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B4A - Concrètement, quelles personnes seront bénéficiaires de cette préparation à votre succession (donation, testament, assurance vie...) ?

C1 - Interne

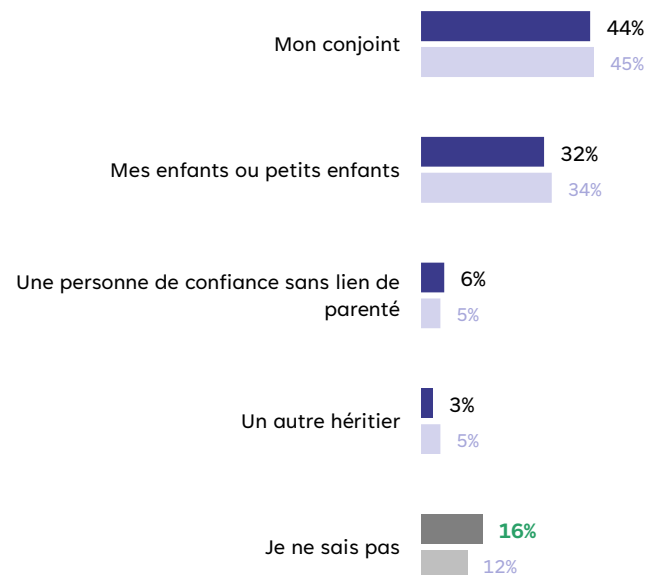
Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A4A - Concrètement, quelles personnes sont bénéficiaires de cette préparation à votre succession (donation, testament, assurance vie...) ?

Conjoint, enfants et petits enfants sont par ailleurs désignés comme responsables, le moment venu, de prendre en charge les démarches administratives de la succession.

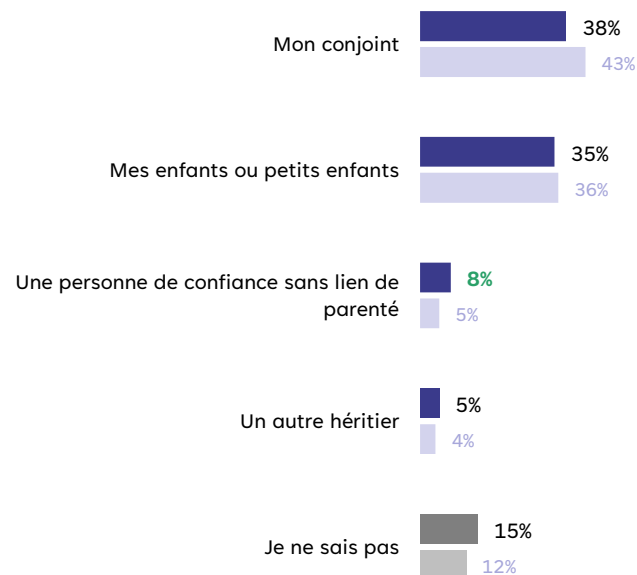
Responsable des démarches administratives

Souhaite préparer



Responsable des démarches administratives

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B15 - Avez-vous identifié la personne qui, le moment venu, s'occupera de prendre en charge les démarches administratives de la succession ?

61 - Interne

Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A15 - Avez-vous identifié la personne qui, le moment venu, s'occupera de prendre en charge les démarches administratives de la succession ?

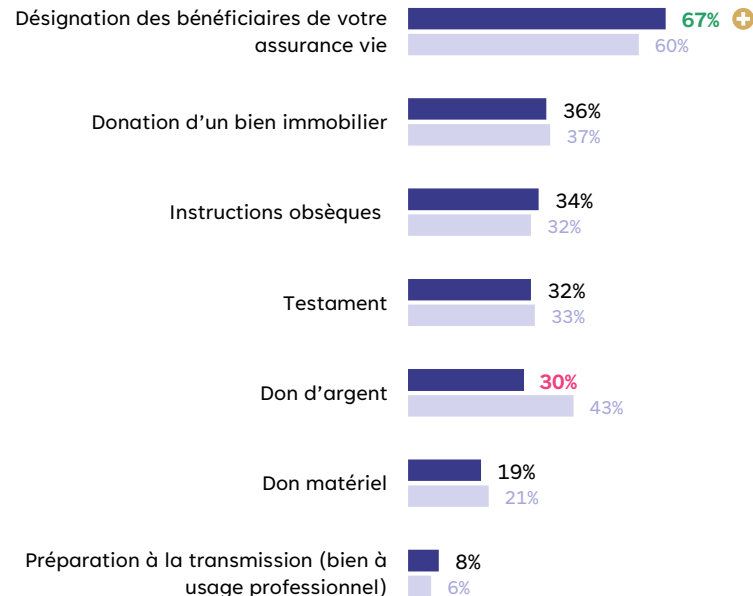
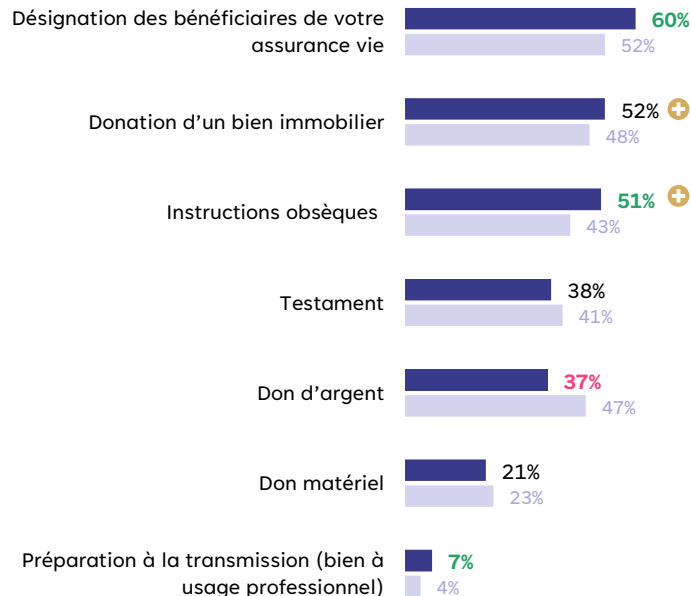
En majorité, les actions envisagées ou déjà effectuées dans le cadre d'une transmission concernent plutôt l'assurance vie (++ transmetteurs), le don immobilier (++ intentionnistes) et l'instruction concernant les obsèques (++ intentionnistes). Le don d'argent est beaucoup moins envisagé / mis en place cette année, au profit de la désignation des bénéficiaires de l'assurance vie.

Actions prévues pour préparer sa transmission

Souhaite préparer

Actions mises en place pour préparer sa transmission

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B5A - Quelles sont toutes les actions que vous comptez mettre en place pour préparer votre transmission ?

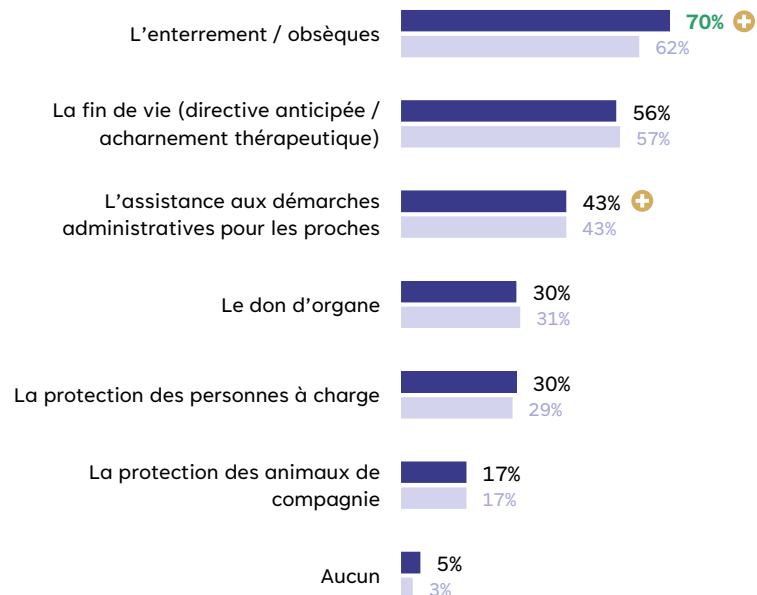
Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A5A - Quelles sont toutes les actions que vous avez mises en place pour préparer votre transmission ?

Concernant la fin de vie, les dimensions perçues comme les plus importantes à prévoir concernent les obsèques, la fin de vie et l'assistance aux démarches administratives pour les proches. Notons une importance plus marquée cette année auprès des transmetteurs concernant la fin de vie et le don d'organe.

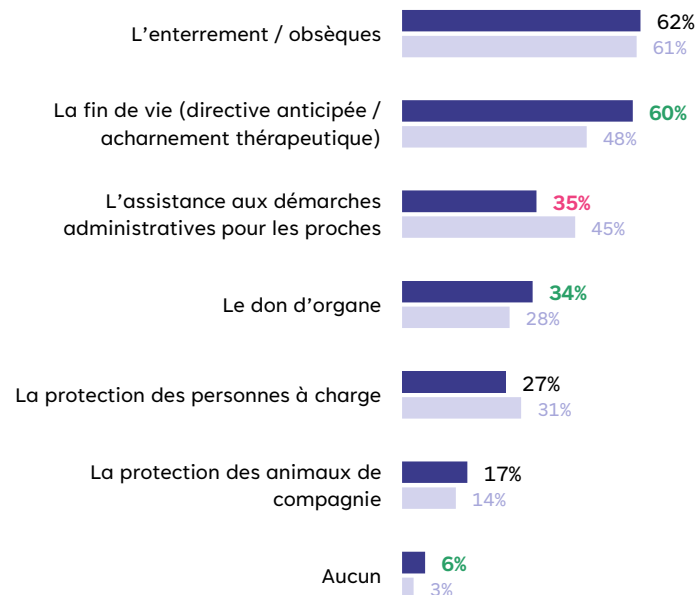
Éléments importants à prévoir

Souhaite préparer



Éléments importants à prévoir

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B10 - Concernant vos dernières volontés, quels sont les éléments importants à prévoir à l'avance selon vous ?

C1 - Interne

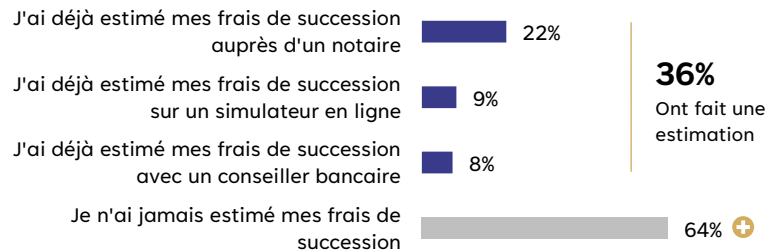
Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A10 - Concernant vos dernières volontés, quels sont les éléments importants à prévoir à l'avance selon vous ?

Les frais de succession constituent le principal angle mort de l'organisation de la succession : seuls 1/3 des intentionnistes et 1/2 des transmetteurs ont fait une estimation des frais de succession. S'ils connaissent dans les grandes lignes les abattements qui existent sur les frais de succession, les montants précis sont souvent inconnus.

Situation par rapport aux frais de succession

Souhaite préparer



Base : 403 individus (2024)
BNEW2 - Concernant les frais de succession, quelles phrases vous concernent ?

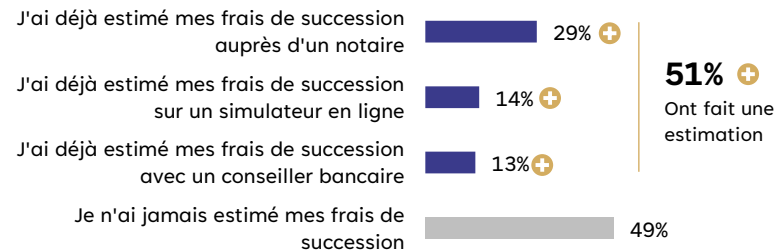
Connaissance abattements qui existent sur les frais de succession



Base : 403 individus (2024)
BNEW3 - Êtes-vous au courant des différents abattements qui existent sur les frais de succession en fonction du lien de parenté avec le défunt ?

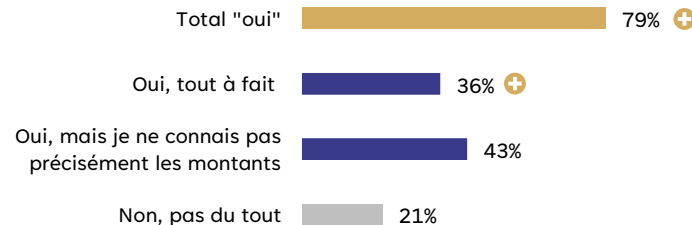
Situation par rapport aux frais de succession

A préparé



Base : 407 individus (2024)
ANEW2 - Concernant les frais de succession, quelles phrases vous concernent ?

Connaissance abattements qui existent sur les frais de succession



Base : 407 individus (2024)
ANEW3 - Êtes-vous au courant des différents abattements qui existent sur les frais de succession en fonction du lien de parenté avec le défunt ?

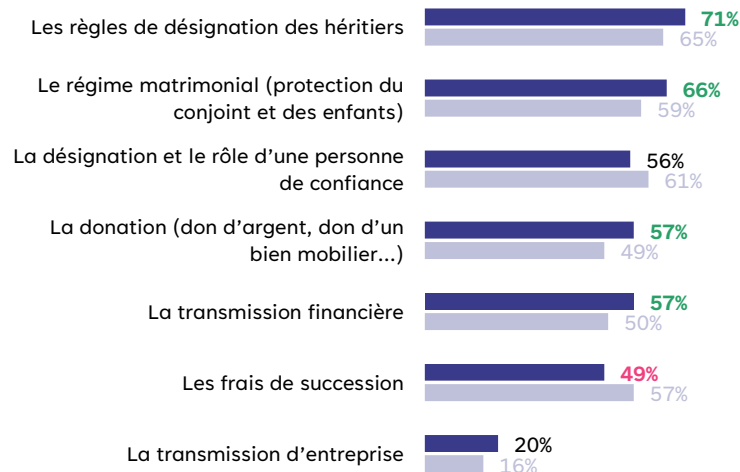
**Transmission de patrimoine : quel niveau d'information
et besoin d'accompagnement ?**



Logiquement, les personnes ayant commencé à mettre en place leur transmission se sentent mieux informées sur le sujet que les intentionnistes. Et intentionnistes comme transmetteurs se disent globalement mieux informés qu'ils ne l'étaient l'an dernier. Le sujet des frais de succession reste un point d'attention : le niveau d'information est plus faible, et en recul par rapport à 2024.

Niveau d'information vis-à-vis de la transmission

Souhaite préparer

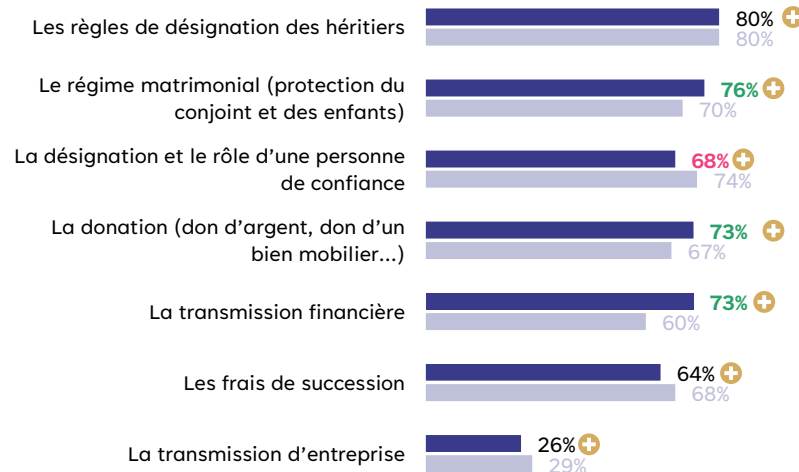


64% connaissent la possibilité de transmettre entre grands parents et petits enfants dans des conditions avantageuses

32% souhaitent néanmoins avoir plus d'information à ce sujet

Niveau d'information vis-à-vis de la transmission

A préparé



67% connaissent la possibilité de transmettre entre grands parents et petits enfants dans des conditions avantageuses

36% souhaitent néanmoins avoir plus d'information à ce sujet

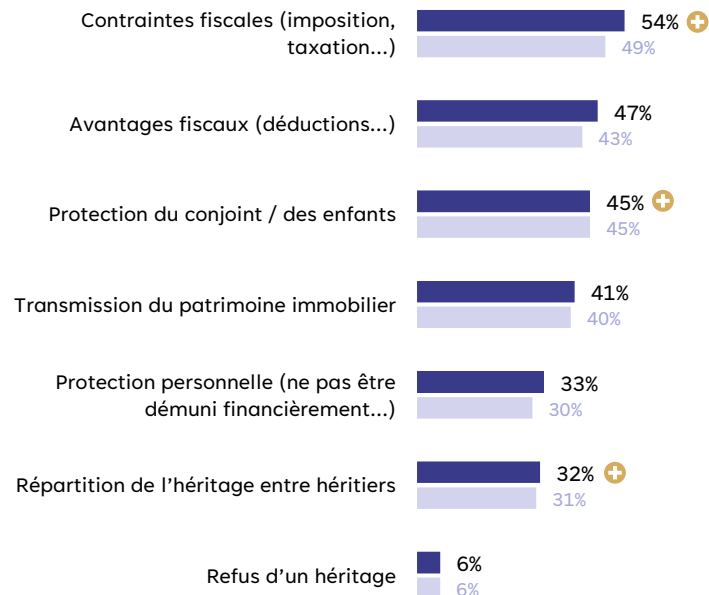
Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)
B12 - Aujourd'hui, en cas de décès, êtes-vous bien informé(e) concernant...

Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)
C1 - Interne A12 - Aujourd'hui, en cas de décès, êtes-vous bien informé(e) concernant...

Et parmi les sujets en lien avec la transmission sur lesquels les Français souhaiteraient être mieux informés, le sujet fiscal ressort en première position auprès des intentionnistes comme des transmetteurs : contraintes et avantages fiscaux. La protection du conjoint, des enfants ou la transmission du patrimoine immobilier sont des dimensions plus secondaires.

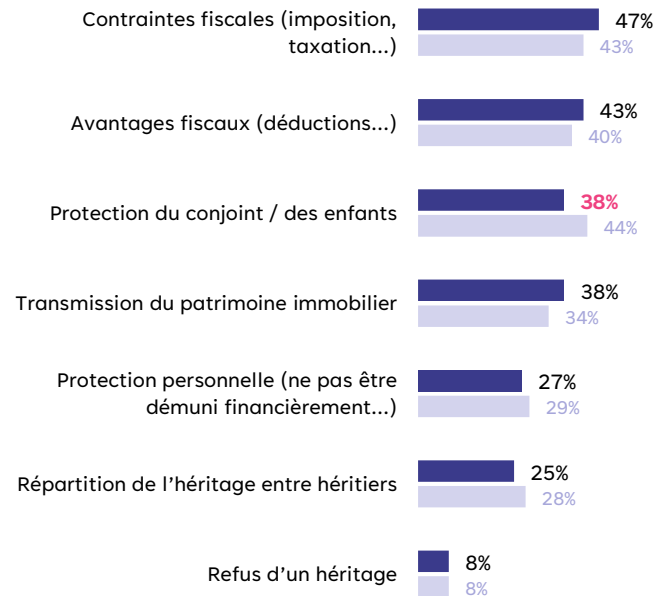
Sujets nécessitant un meilleur niveau d'information

Souhaite préparer



Sujets nécessitant un meilleur niveau d'information

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B14 - Concrètement, sur quels sujets relatifs à la transmission de patrimoine et la succession, aimeriez-vous être mieux informé(e) ?

01 - Interne

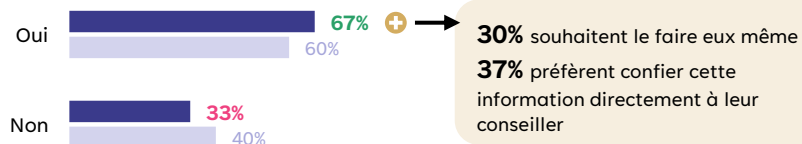
Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A14 - Concrètement, sur quels sujets relatifs à la transmission de patrimoine et la succession, aimeriez-vous être mieux informé(e) ?

Près de 7/10 intentionnistes et 6/10 transmetteurs se disent intéressés par un service en ligne permettant de déclarer ses héritiers afin de leur faire bénéficier d'avantages dans la même banque. Ils sont avant tout motivés par le fait de simplifier les démarches lors du décès, et d'assurer un accompagnement à leurs héritiers. L'idée de faire bénéficier les héritiers de conditions préférentielles est plus secondaire.

Intérêt pour une déclaration en ligne des héritiers

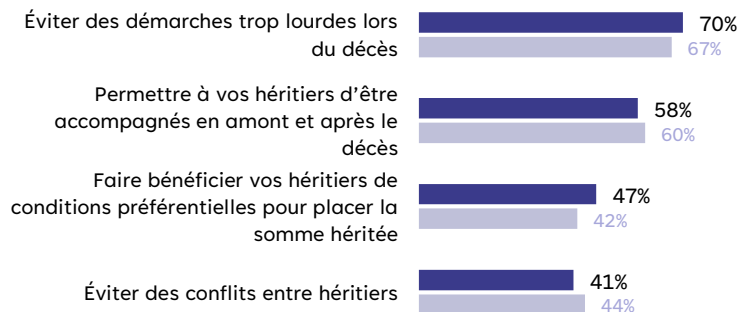
Souhaite préparer



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B17 - Seriez vous intéressé par un service en ligne permettant de déclarer vos futurs héritiers, afin qu'ils bénéficient de certains avantages dans votre banque ?

Motivations à déclarer les héritiers auprès de sa banque



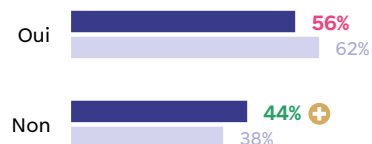
Base : 271 individus (2024)

B18 - Si vous deviez déclarer vos futurs héritiers dans votre banque, ce serait avant tout pour...

C1 - Interne

Intérêt pour une déclaration en ligne des héritiers

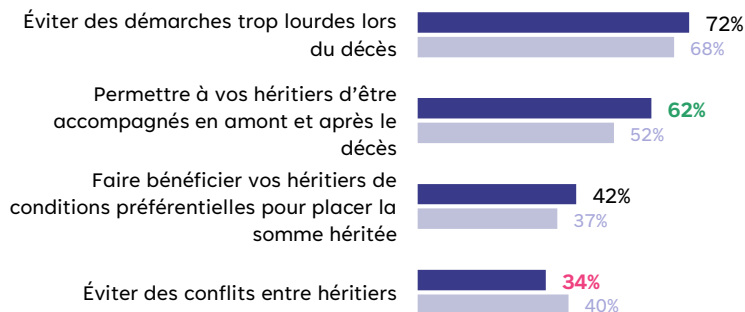
A préparé



Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

A17 - Seriez-vous intéressé par un service en ligne permettant de déclarer vos futurs héritiers, afin qu'ils bénéficient de certains avantages dans votre banque ?

Motivations à déclarer les héritiers auprès de sa banque



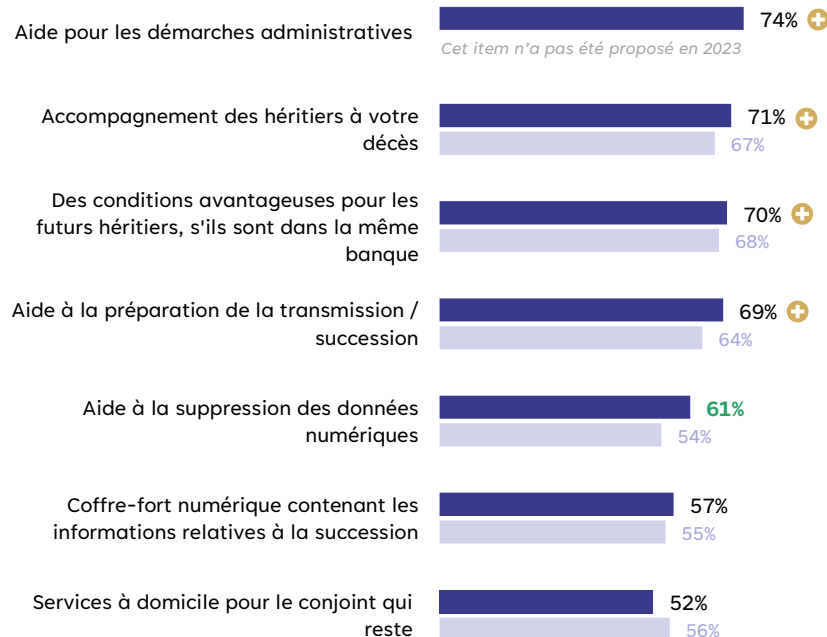
Base : 228 individus (2024)

A18 - Si vous deviez déclarer vos futurs héritiers dans votre banque, ce serait avant tout pour...

Quels sont les services les plus attendus et légitimes de la part d'une banque sur ce sujet de la transmission ? En premier lieu l'accompagnement, que ce soit dans les démarches administratives, au moment du décès, ou pour préparer la succession. Faire bénéficier les héritiers de conditions avantageuses s'ils sont dans la même banque est tout autant perçu comme utile et légitime.

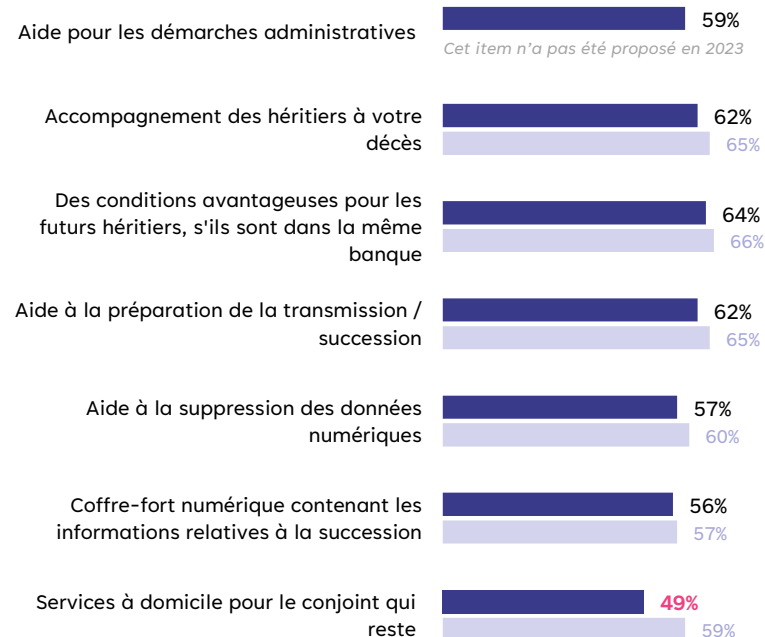
Utilité des services que pourrait proposer une banque

Souhaite préparer



Utilité des services que pourrait proposer une banque

A préparé



Base : 403 individus (2024), 442 individus (2023)

B19 - Dans quelle mesure diriez-vous que ces services sont utiles et légitimes de la part d'une banque ?

Base : 407 individus (2024), 451 individus (2023)

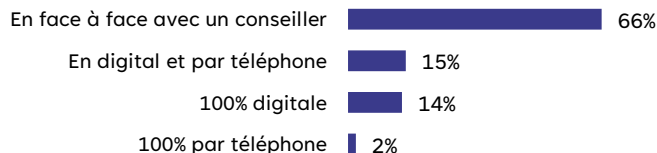
A19 - Dans quelle mesure diriez-vous que ces services sont utiles et légitimes de la part d'une banque ?

La majorité des intentionnistes attendent de la part de leur banque un accompagnement dans les démarches administratives, et ils souhaitent que ce soit en direct avec un conseiller, plutôt qu'à distance ou en ligne. Ce besoin est croissant en fonction du patrimoine à transmettre. Par ailleurs, les transmetteurs appétents intéressés par le service en ligne permettant de déclarer ses héritiers et leur faire bénéficier d'avantages sont prêts à recommander et souscrire à ce service.

Modalité d'aide pour les démarches administratives

Souhaite préparer

Rappel : 74% considèrent qu'une aide pour les démarches admin. est utile et légitime

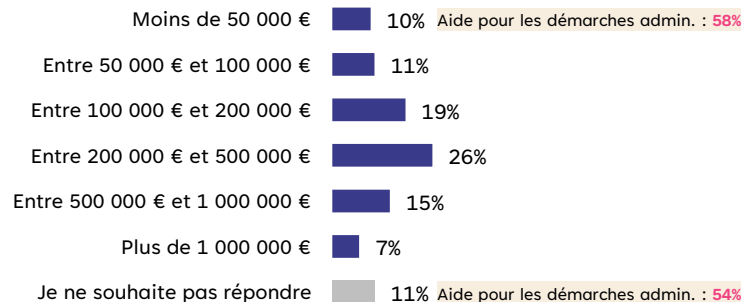


Base : 352 individus (2024)

BNEW6 - Aimeriez-vous pour vos démarches administrative une aide :

Montant approximatif du patrimoine

Souhaite préparer



Base : 403 individus (2024)

BNEW7 - Quel est, selon vous, le montant approximatif de votre patrimoine global ?

Conditions préférentielles pour les héritiers

A préparé

Rappel : 42% des transmetteurs intéressés par un service en ligne permettant de déclarer ses futurs héritiers sont motivés par le fait de leur faire bénéficier de conditions préférentielles pour placer la somme héritée

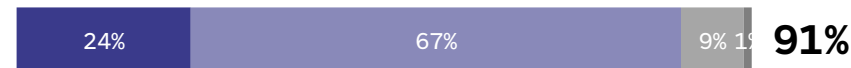
■ Oui, tout à fait ■ Oui, plutôt ■ Non, pas vraiment ■ Non, pas du tout

Total « oui »

Communiquer / partager ce service auprès de vos proches



Souscrire à ce service



Base : 96 individus (2024)

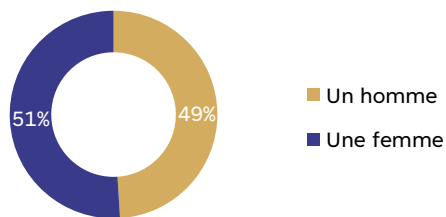
A18NEW - Est-ce que vous seriez prêt à communiquer / partager sur ce service auprès de vos proches / votre entourage ? Seriez-vous prescripteur ?

**Bénéficiaires d'une transmission : contexte,
modalités et préparation pour cette étape de vie**

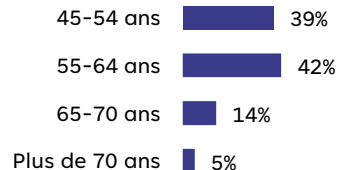
d.

Profil des bénéficiaires d'une transmission

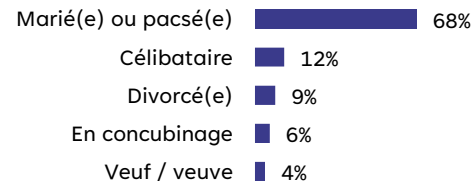
Genre



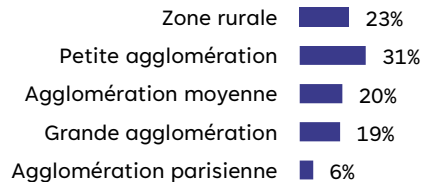
Age



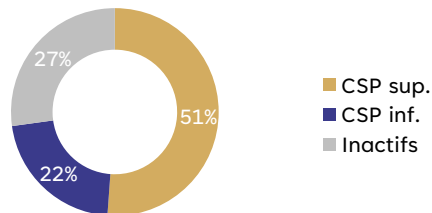
Situation maritale



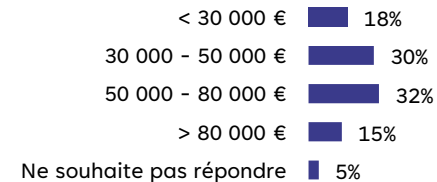
Taille d'agglomération



Catégorie socio-professionnelle



Revenus annuels bruts du foyer



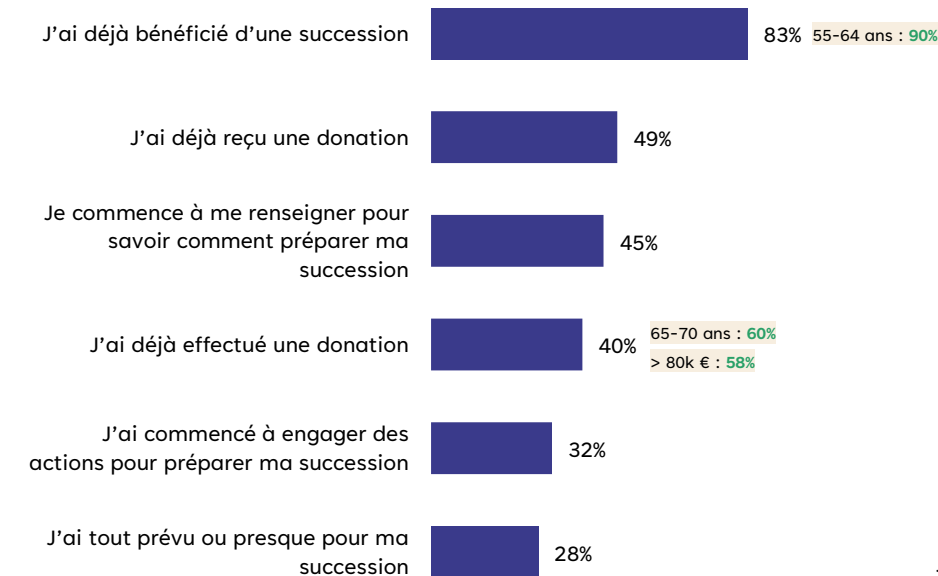
Base : 213 individus

Sous-cible : A bénéficié d'une transmission (Cible 3)

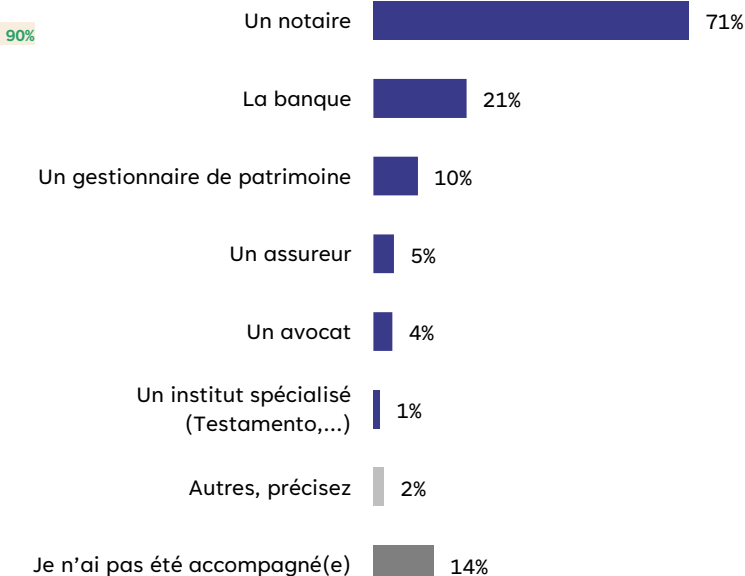
C1 - Interne

Les bénéficiaires d'une transmission ont le plus souvent bénéficié d'une succession : la donation ne représente que la moitié des bénéficiaires interrogés. Lors de cette transmission, 7/10 ont été accompagnés par un notaire. Bien que beaucoup plus en retrait, la banque est le deuxième accompagnant des bénéficiaires (2/10).

Situation par rapport à la transmission



Conseil et accompagnement, lors de transmission



Base : 213 individus

SC1 - Quelles sont les phrases qui vous correspondent par rapport au sujet de la transmission de patrimoine et de la succession ?

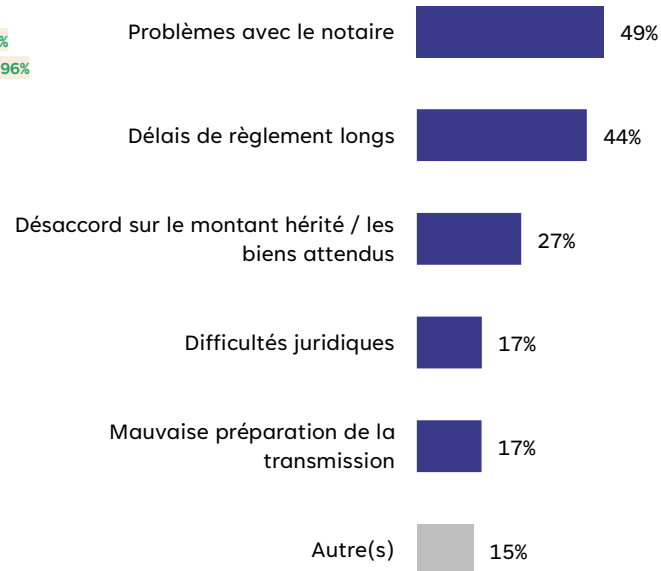
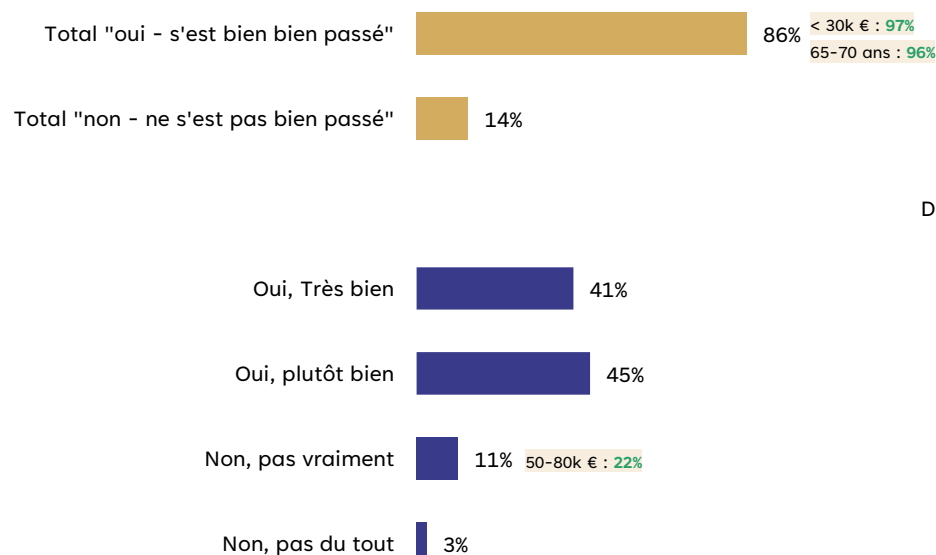
Base : 213 individus - Question posée à tous

C5 - Maintenant, intéressons-nous au déroulement d'une transmission ... Par qui avez-vous été accompagné / conseillé lors de cette transmission ?

Globalement, cette succession s'est bien passée, et d'autant plus chez les personnes à faible revenus ou les plus âgés. Si des problèmes sont rencontrés, ils concernent surtout un litige avec le notaire ou des délais de règlement trop longs.

Déroulement de la succession

Problème(s), lors de la succession



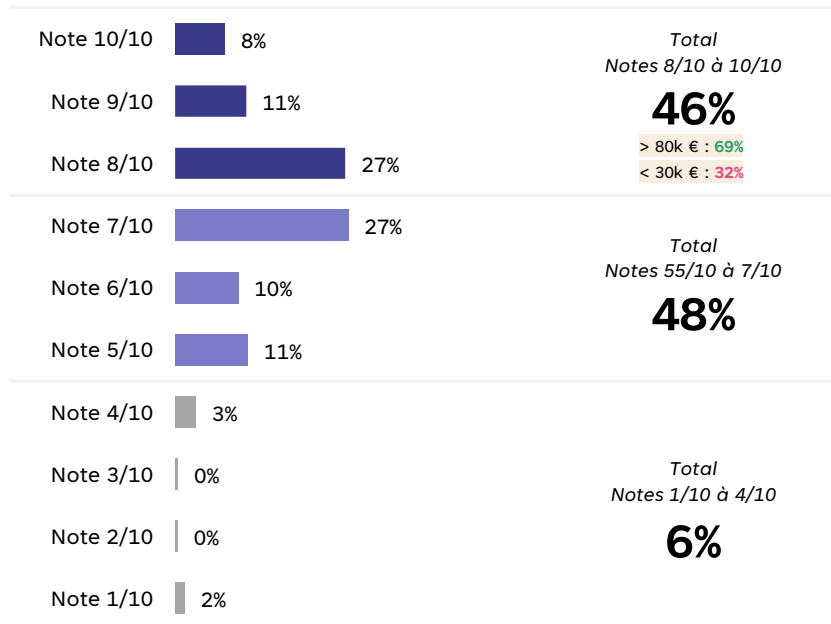
Base : 213 individus - Question posée à tous
C7 - Est-ce que tout s'est bien passé lors de cette succession ?

Base faible : 29 individus - Question posée à ceux ayant sélectionné les réponses suivantes : (C7 : "Non, pas vraiment" est coché) OU (C7 : "Non, pas du tout" est coché) C8A - Pourquoi le règlement de cette succession ne s'est pas bien passé ?

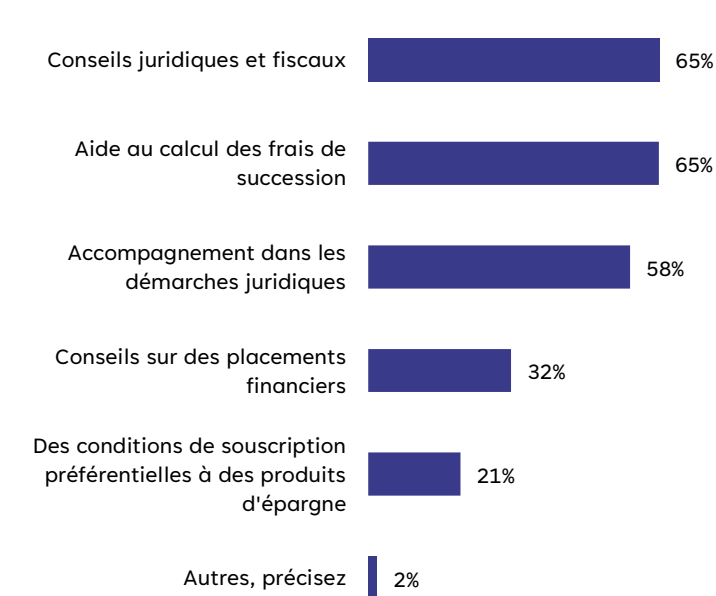
C1 - Interne

Moins de la moitié des bénéficiaires considèrent bien connaître les démarches administratives liées à l'héritage ou au règlement de la succession. Notons que le niveau de connaissance vis-à-vis de ces démarches est croissant en fonction du niveau de revenu. Pour les bénéficiaires, les services indispensables dans le cadre d'une transmission concernent le conseil juridique et fiscal, l'aide au calcul des frais de succession, et l'accompagnement dans les démarches juridiques.

Niveau de connaissance concernant les démarches administratives



Services indispensables dans le cadre d'une préparation à la transmission



Base : 213 individus - C10 - Sur une échelle de 1 à 10, comment évaluez vous votre niveau de connaissance concernant les démarches administratives liées à l'héritage / au règlement de la succession ? (1 signifiant que vous n'avez aucune connaissance, 10 que vous avez une très bonne connaissance)

Base : 213 individus - Question posée à tous

C11 - Selon vous, quel(s) sont les services qui semblent indispensables dans le cadre d'une préparation à la transmission ?



Enseignements-clés & Recommandations

03

Enseignements clé

Transmission de patrimoine : Quelles motivations ? Quel sentiment ?

Des déclencheurs majoritairement liés à des événements de vie : 41% des intentionnistes ont initié leur démarche suite à un moment de vie clé, comme un anniversaire ou un décès, tandis que 29% des transmetteurs citent ce facteur comme principal déclencheur.

La moitié des intentionnistes se sentent préparés quant à l'organisation de leur transmission. Une proportion qui atteint les 3/4 auprès des Français ayant entamé cette organisation.

Les intentionnistes sont avant tout motivés par la **protection de leurs proches et de leur patrimoine** : éviter les conflits, protéger le conjoint, bénéficier d'avantages fiscaux. Ils souhaitent également gagner en sérénité pour les années à venir. Néanmoins, plus de la moitié d'entre eux envisagent cette organisation avec difficulté.

Les mêmes motivations émergent auprès de ceux ayant entamé leur préparation : protéger et faciliter les démarches des héritiers / conjoint, éviter les conflits, gagner en sérénité. Moins de la moitié d'entre eux considèrent l'organisation de sa succession comme quelque chose de facile

Transmission de patrimoine : Quelles modalités de préparation ?

Une préférence nette (9/10) pour une **transmission de son vivant**, qu'elle soit totale ou partielle.

Intentionnistes comme transmetteurs **ont déjà en tête les bénéficiaires de la transmission**, qui seront également **responsables des démarches administratives** : enfants et / ou conjoints.

La désignation des bénéficiaires de l'**assurance vie est la principale action prévue / mise en place**, devant la donation d'un bien immobilier ou le partage d'instructions pour les obsèques.

Concernant la fin de vie, les dimensions perçues comme les plus importantes à prévoir concernent **les obsèques**, la fin de vie et l'assistance aux démarches administratives pour les proches.

Les frais de succession constituent le principal angle mort de l'organisation de la succession : seuls 1/3 des intentionnistes et 1/2 des transmetteurs ont fait une estimation des frais de succession. S'ils connaissent dans les grandes lignes les abattements qui existent sur les frais de succession, **les montants précis sont souvent inconnus**.

Enseignements clé

Transmission de patrimoine : quel niveau d'information et besoin d'accompagnement ?

Les personnes ayant commencé à mettre en place leur transmission se sentent mieux informées sur le sujet que les intentionnistes. Et intentionnistes comme transmetteurs se disent globalement mieux informés qu'ils ne l'étaient l'an dernier.

Parmi les sujets en lien avec la transmission sur lesquels les Français souhaiteraient être mieux informés, **le sujet fiscal ressort en première position** auprès des intentionnistes comme des transmetteurs : contraintes et avantages fiscaux.

Près de 7/10 intentionnistes et 6/10 transmetteurs se disent **intéressés par un service en ligne permettant de déclarer ses héritiers** afin de leur faire bénéficier d'avantages dans la même banque. Ils sont avant tout motivés par le fait de **simplifier les démarches lors du décès, et d'assurer un accompagnement à leurs héritiers**. L'idée de faire bénéficier les héritiers de conditions préférentielles est plus secondaire.

Les services utiles et légitimes de la part d'une banque gravitent autour d'un **besoin d'accompagnement**, que ce soit dans les démarches administratives, au moment du décès, ou pour préparer la succession.

Bénéficiaires d'une transmission : contexte, modalités et préparation

Une transmission globalement fluide : 86% des bénéficiaires estiment que la succession s'est bien déroulée.

Un rôle majeur du notaire : 71% ont été accompagnés par un notaire, et 21% par leur banque.

Des difficultés administratives pour une minorité : Parmi ceux ayant rencontré des problèmes, 49% citent des désaccords avec le notaire et 44% des délais de règlement trop longs.

Un besoin de conseils renforcé : 65% des bénéficiaires jugent indispensable d'avoir un accompagnement fiscal et juridique.

Enseignements clé

Quelles évolutions depuis 2023 ?

Chez les intentionnistes comme les transmetteurs, une **appétence plus faible en 2024 à transmettre le maximum de son vivant**, au profit d'une transmission répartie : une partie de son vivant, l'autre lors du décès.

Parmi les actions prévues / mises en place pour préparer sa transmission : **un recul du don d'argent** (-10 pts intentionnistes, -13 pts transmetteurs), **au profit de la désignation des bénéficiaires de l'assurance vie** (+8 pts, +7 pts).

Globalement, **un niveau d'information croissant cette année sur toutes les dimensions de la transmission**, à l'exception de la désignation d'une personne de confiance et des frais de succession.

Un intérêt plus marqué pour un **service de désignation en ligne des héritiers** pour les intentionnistes (+7 pts), en recul chez les transmetteurs (-6 pts).

Recommandations

- Renforcer la **sensibilisation à la transmission patrimoniale** dès l'âge clé de 45-55 ans tout en levant les freins psychologiques et en favorisant un passage à l'action anticipé, pour positionner la banque comme un accompagnant dans cette étape de vie, conseiller et partenaire de confiance.
- La fiscalité demeure **l'un des principaux freins** à une transmission fluide et anticipée : mettre en place un **pôle d'expertise fiscalité & transmission** offrant
 - Des **consultations avec des conseillers spécialisés**.
 - Un **partenariat avec des notaires / avocats** pour proposer des **forfaits conseil succession**
 - Un **espace de contenus pédagogiques** avec des **études de cas et des simulateurs d'optimisation fiscale**.
- Se positionner comme un **facilitant de la transmission** au travers de services de simplification et de protection des proches et héritiers (service en ligne de déclaration avec avantages pour les bénéficiaires)

Merci !

The Discurv logo, featuring the word "discurv" in a white, lowercase, sans-serif font. A large, stylized, light blue "V" shape is positioned behind the text, extending from the top right towards the center.

Audrey Mandefield

Senior Account Executive



07 57 91 64 13



audrey.mandefield@discurv.fr

Grégoire Besançon

Head of Insight



05 64 10 19 56



gregoire.besancon@discurv.com

Maxens Pietfroid

Insight Manager



05 64 10 19 57



maxens.barcelona@discurv.com



www.discurv.com