

## OBSERVATOIRE ING

### Les Français sont parmi les Européens les plus secrets en matière d'argent dans le couple

- 42% des Français considèrent qu'il est normal d'avoir des secrets en matière d'argent et de finances personnelles au sein de leur couple, selon l'étude Ipsos menée pour l'observatoire ING\*,
- Les secrets en matière d'argent sont aussi une affaire de génération : plus indépendants dans la gestion de leur argent, presque 1 Européen sur 3 (29%) entre 25 et 34 ans a caché une dépense à son conjoint lors des 12 derniers mois contre seulement 13% des plus de 55 ans.

#### L'argent, un sujet secret dans le couple ? C'est en tout cas ce que pensent les Européens.

Premiers sur le podium européen, les Français sont **42% à trouver normal d'avoir des secrets d'argent dans leur couple**. Derrière eux, on retrouve les Turcs (38%) et les Britanniques (37%).

Les plus transparents sur leurs finances personnelles sont les Hollandais (13%) et les Polonais (20%).

#### Qu'entendent les Français par « quelques secrets en matière d'argent » ?

**14% des Français déclarent que leur partenaire ne connaît pas l'exhaustivité de leur situation financière globale et de leur épargne**,. Un chiffre en-dessous de la moyenne européenne : 17% des Européens ont un compte bancaire dont leur partenaire ignore l'existence.

### Nouvelle veste, dernier smartphone : les Français ne sont pas toujours transparents sur leurs achats vis-à-vis de leur conjoint.

**Au global, 13% des Français s'autorisent ces petites cachoteries.** Un chiffre en dessous de la

---

\* Étude online réalisée auprès d'un échantillon national représentatif de 12 743 personnes en France, Allemagne, Italie, Espagne, Royaume Uni, Pays Bas, Luxembourg, Belgique, Autriche, Pologne, Roumanie, Turquie, République Tchèque entre le 16 octobre et le 5 novembre 2014 par Ipsos pour ING

moyenne européenne qui est de 19%. Les Français occupent la troisième marche du podium, ex-aequo avec le Luxembourg et derrière la Hollande et la Belgique. **Les plus transparents sur le sujet en Europe sont les Hollandais, qui donnent le véritable montant de tous leurs achats à 93% et les Belges (90%)** .

La plupart du temps, ces cachoteries s'opèrent quand la situation financière n'est pas au beau fixe.

### **Les plus jeunes sont plus secrets que leurs aînés concernant l'argent dans le couple**

En Europe, les jeunes sont les plus concernés par les secrets d'argent dans le couple. **20% des 18-35 ans déclarent qu'ils ont une dette dont ils n'ont pas envie de parler avec leur partenaire, alors qu'ils ne sont que 9% chez les plus de 55 ans.**

La transparence sur les finances personnelles est donc une affaire de génération et les plus jeunes ont désormais plus d'indépendance financière vis-à-vis de leur conjoint que leurs aînés.

*« Plus que jamais, nous assistons à un véritable changement dans la relation entre la banque et les consommateurs, une conséquence directe des nouveaux modes de consommation : ce qui compte aujourd'hui, c'est que la banque donne l'opportunité aux consommateurs, clients ou non, d'échanger librement **en toute indépendance**, ce que nous avons initié il y a un an avec l'ING Web Café*», commente Sophie Heller, Directrice générale ING Direct.

---

#### **A propos d'ING Direct**

Présent dans 6 pays, ING Direct est le leader de la banque en ligne avec plus de 965 000 clients en France et 14 millions de clients dans le monde. Lancée en 2000 en France et présente à Paris, Reims et Lyon, ING Direct est le n°1 de la banque en ligne. Elle offre une alternative à la banque classique en se concentrant sur l'essentiel, pour plus d'efficacité et moins de frais. ING Direct propose à ses clients des services utiles et performants, au prix le plus juste. Sa gamme de produits, volontairement courte se compose de produits d'épargne liquide dont le Livret Epargne Orange et le Livret A, des produits d'assurance vie, d'une gamme de fonds simplifiée, et d'un compte courant. C'est en s'appuyant sur les attentes des consommateurs à l'égard de leur banque qu'ING Direct a construit son modèle : être LA banque qui privilégie la satisfaction et l'autonomie du client à travers des produits simples et performants, en proposant une relation fondée sur la facilité et la transparence.

Pour en savoir plus : [www.ingdirect.fr](http://www.ingdirect.fr)

#### **Contact presse :**

Marion Quédreux  
01 40 89 96 67  
marion.queuedreux@agence-elan.com

**ELAN**