



Conférence de presse

Les Français face à leur épargne

17 février 2016

“opinionway

15 place de la République 75003 Paris



À : Faider / Jean Berthon
De : OpinionWay / Laurent Gassie,
Philippe Le Magueresse



MÉTHODOLOGIE

“opinionway



Méthodologie



Echantillon

- Echantillon représentatif de **1 000 Français âgés de 25 ans et plus** au sein duquel ont été identifiés les détenteurs de contrats d'assurance-vie.
- Echantillon constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



Mode d'interrogation

Echantillon interrogé en ligne sur système **CAWI** (Computer Assisted Web Interview) sur Newpanel



Dates de terrain

Le terrain a été réalisé du **21 au 29 décembre 2015**



Norme ISO 20252

OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**




Profil des interviewés




 **Redressé**


Sexe		1000
	Un homme	48%
	Une femme	52%

 **Redressé**


Age		1000
	ST 25-34 ans	18%
	ST 35-49 ans	28%
	ST 50-64 ans	19%
	ST 65 ans et plus	35%

 **Redressé**


Revenus annuels nets du foyer		1000
	ST Moins de 12 000 €	8%
	ST De 12 000 à 23 999 €	21%
	ST De 24 000 à 41 999 €	39%
	ST 42 000 € et plus	23%

 **Redressé**

Région		1000
	Ile de France	18%
	ST Province	82%
	Nord Ouest	23%
	Nord Est	23%
	Sud Ouest	11%
	Sud Est	25%

 **Redressé**

Place dans le foyer		1000
	Le chef de foyer	75%
	Un autre adulte du foyer	24%
	L'un des enfants	1%

 **Redressé**

Nombre de personnes au sein du foyer		1000
	1	21%
	2	46%
	3	16%
	4	12%
	5	4%
	6 et plus	1%



Profil des interviewés



- Dans cette présentation, les évolutions significatives seront signalées avec les symboles suivants :

X% **Significativement supérieur**

X% **Significativement inférieur**

- L'analyse des écarts se fera :

Cible vs Total

- i.e. par exemple, « Attitude prudente » auprès des femmes vs « Attitude prudente » auprès de tous
 - **Calcul basé sur l'écart entre la cible « Femme » et la moyenne de tous les individus** : si l'écart entre les résultats de la cible « Femme » et de la moyenne de tous les individus est significatif, i.e. en dehors des limites de l'intervalle de confiance.



SYNTHÈSE

“opinionway

À retenir...

Des Français prudents à l'égard de leurs placements, inquiets de l'évolution fiscale de leurs produits d'épargne

Les Français perçoivent le placement comme un élément permettant de disposer d'une sécurité financière pour soi, ou dans le cas d'une assurance-vie, pour transmettre un capital à ses enfants ou petits enfants. Mais la perception d'être désavantagé fiscalement est un élément qui les incite peu à l'épargne.

Avec des attentes en termes d'accompagnement

Aujourd'hui, peu de Français disent être très bien informés, et ils sont nombreux à ressentir un besoin d'accompagnement, de conseil sur les bons placements... et plus d'1 sur 2 a du mal à trouver des conseils pertinents.

Ces attentes sont importantes également pour les détenteurs d'assurance-vie. Ce produit est considéré comme un des meilleurs moyens de transmettre un capital par ces derniers ; mais ils ont des craintes quant à son évolution fiscale, et jugent les informations disponibles pas toujours suffisantes ou compréhensibles.

Des associations d'épargnants susceptibles d'être utiles dans ce contexte

3 Français sur 4 jugent les associations d'épargnants utiles, notamment parce qu'elles peuvent agir auprès des Pouvoirs Publics, qu'elles permettent à leurs adhérents de bénéficier d'accompagnement ou encore qu'elles contribuent à l'amélioration des contrats existants.

Au final les Français sont une majorité à juger intéressante une extension des activités de ces associations à d'autres produits, notamment le PEA.

01



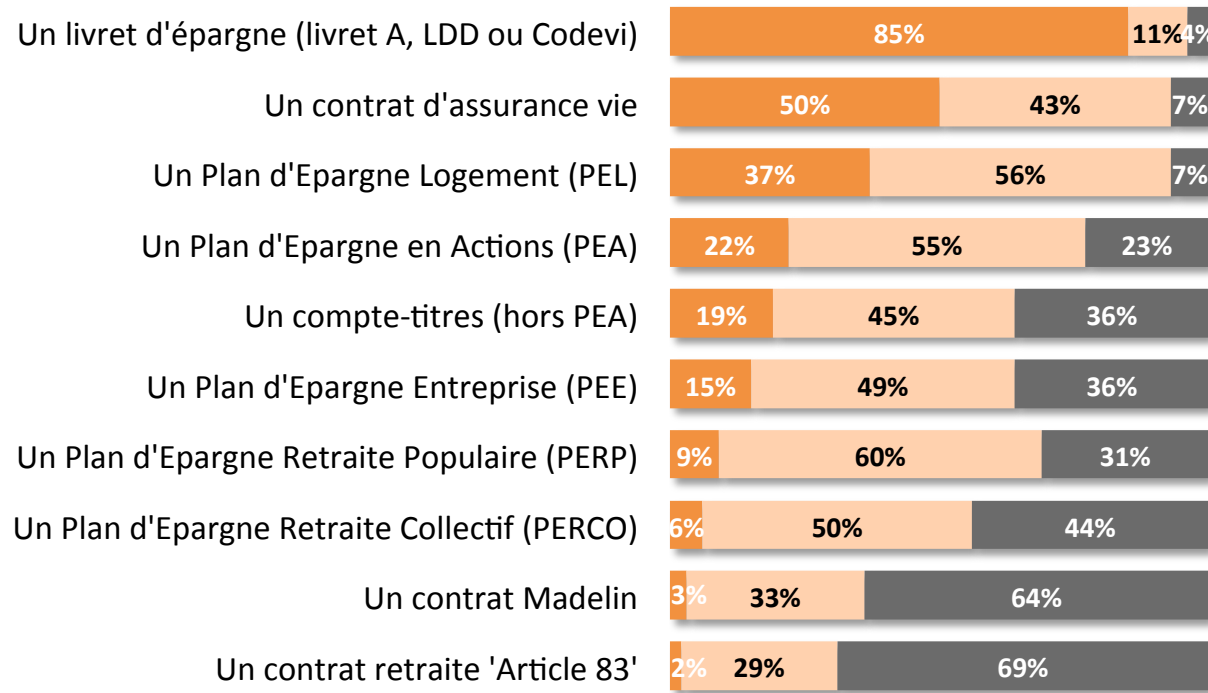
Des Français prudents quant à leur épargne et soucieux de leur retraite



9 Français sur 10 détiennent au moins un produit d'épargne

b1. Pour chacun des types de placements suivants, dites-nous si vous le connaissez et si vous le possédez ?


1000
individus
(tous : 100%)




92%
des répondants
possèdent au moins 1
produit d'épargne

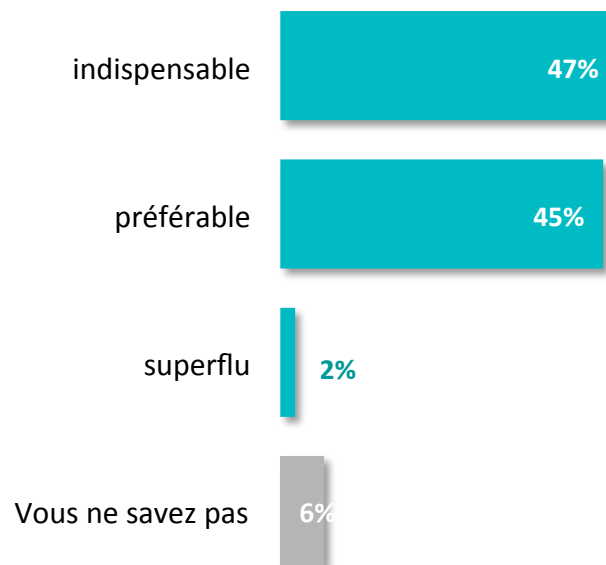
Je possède actuellement ce type de produit
 Je connais ce produit mais ne le possède pas actuellement
 Je ne connais pas ce produit



Aux yeux des Français, l'épargne est un élément nécessaire pour financer ou compléter sa retraite

b2b. Diriez-vous que le fait d'épargner dès aujourd'hui en vue de financer sa retraite ou de se constituer un complément de retraite est ...


1000
individus
(tous : 100%)



02



**Les Français face à leur
épargne : les principaux
enjeux ?**

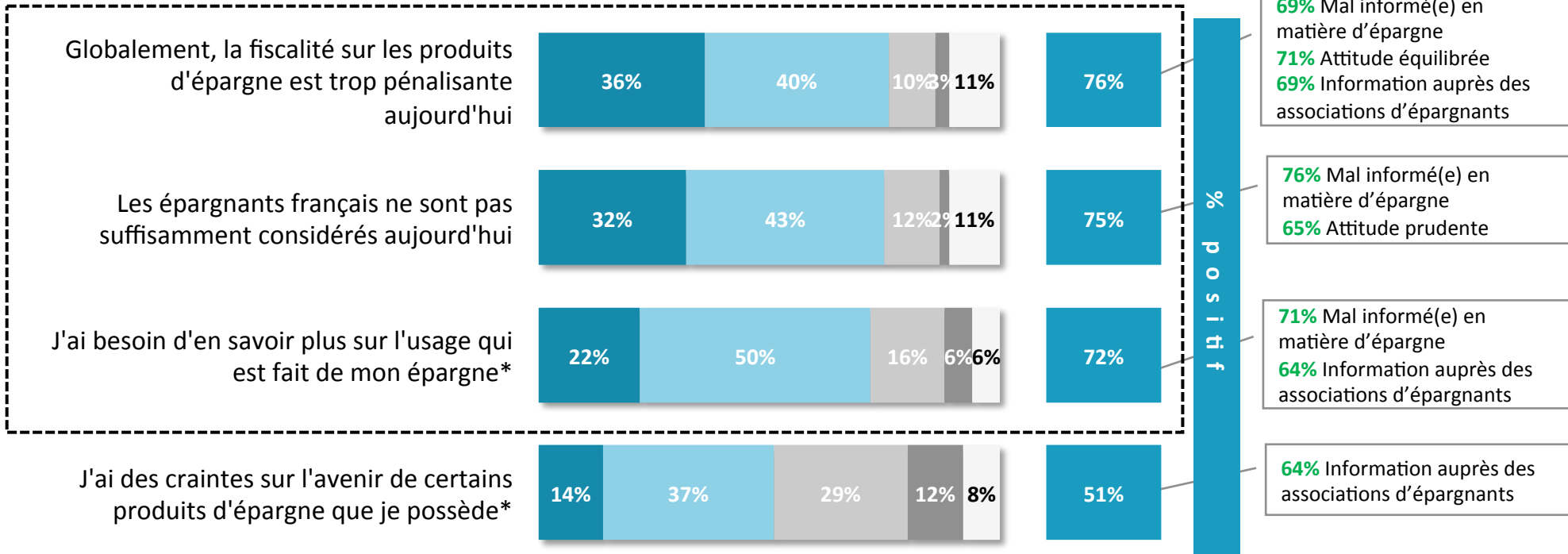


3 Français sur 4 jugent la fiscalité des produits d'épargne trop pénalisante, et disent qu'ils ne sont pas suffisamment considérés en tant qu'épargnants. Un besoin d'une plus grande transparence qui est prégnant également

b4. Pour chacune des affirmations suivantes, dites-nous si vous êtes tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord avec.

1000/*908
individus

(tous : 100% / *répondants possédant au moins 1 produit d'épargne : 92%)



Tout à fait d'accord

Plutôt d'accord

Plutôt pas d'accord

Pas du tout d'accord

Vous ne savez pas

% positif



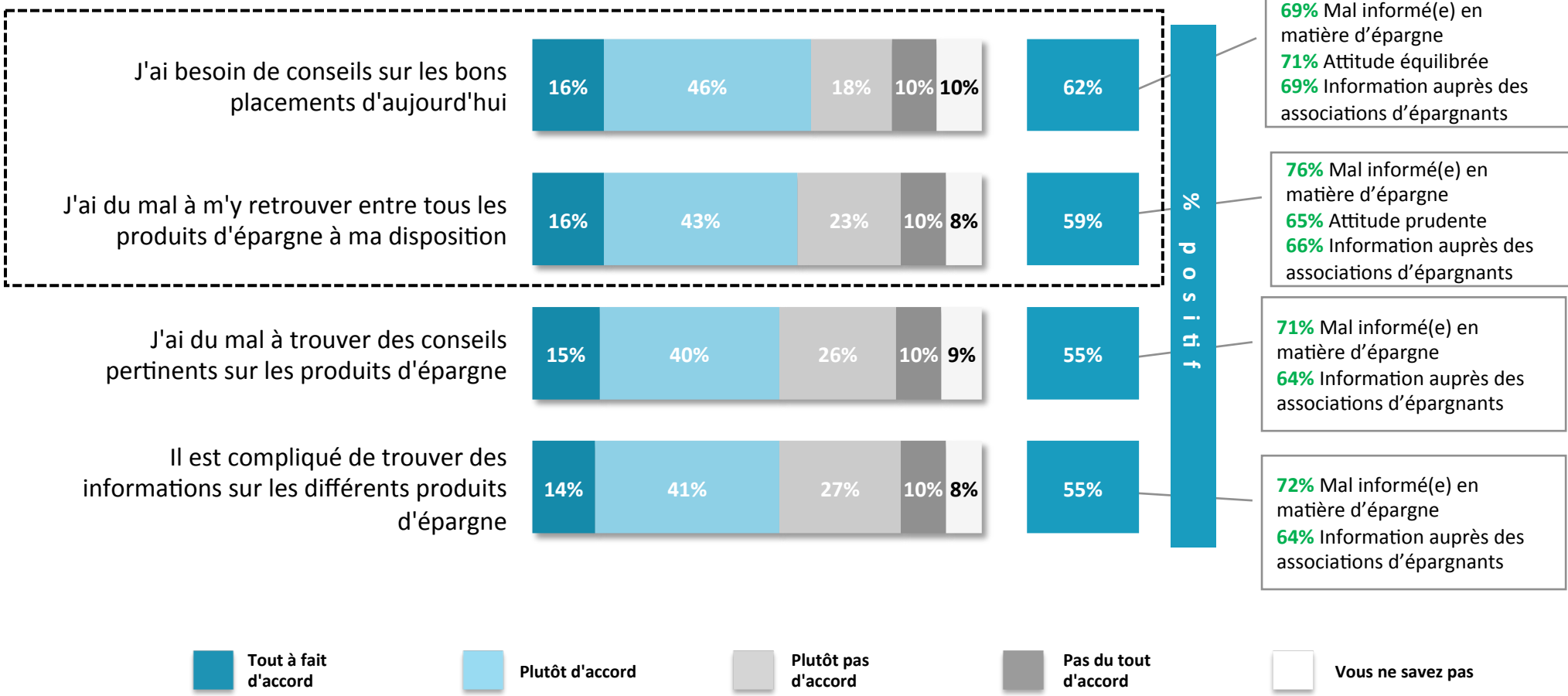
Ceci se combine avec un sentiment de confusion entre les différents produits d'épargne, et donc un besoin de conseils sur les bons placements



1000/*908
individus

b4. Pour chacune des affirmations suivantes, dites-nous si vous êtes tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord avec.


(tous : 100% / *répondants possédant au moins 1 produit d'épargne : 92%)

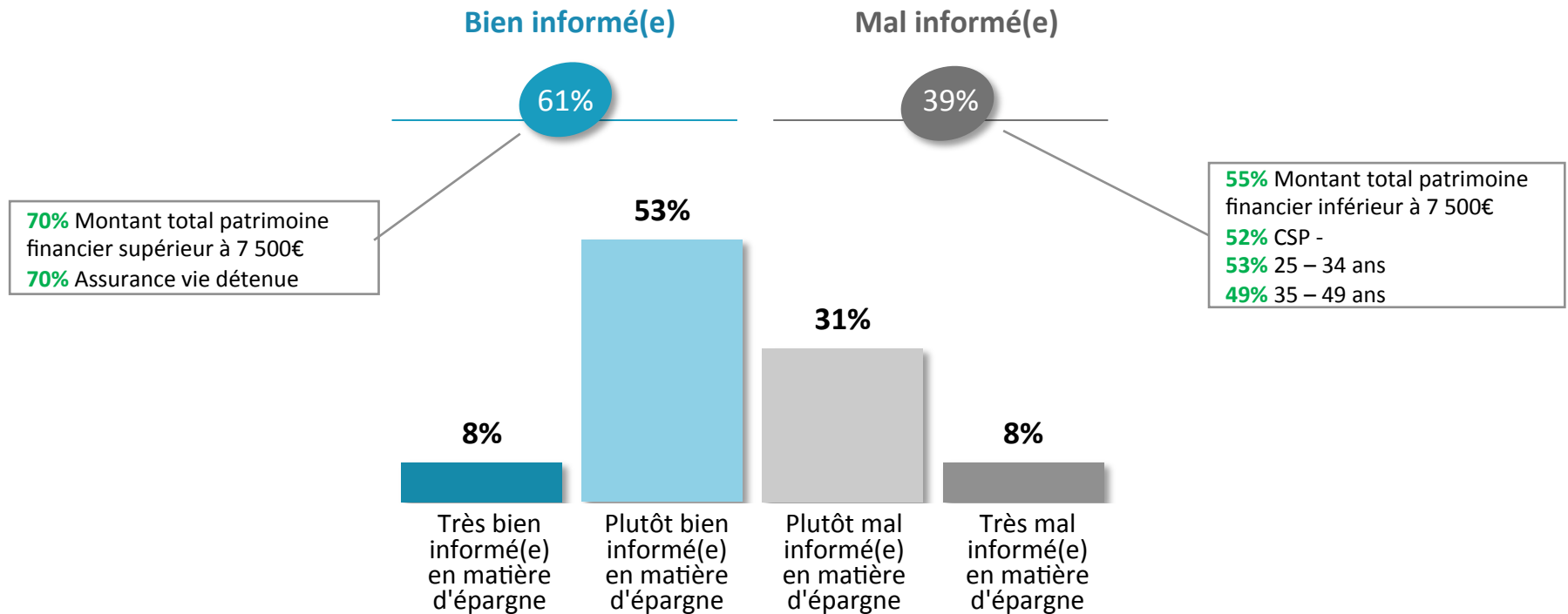




Au final, 4 Français sur 10 disent être mal informés en matière d'épargne

b3c. Diriez-vous que vous vous sentez... ?


1000
individus
(tous : 100%)



03




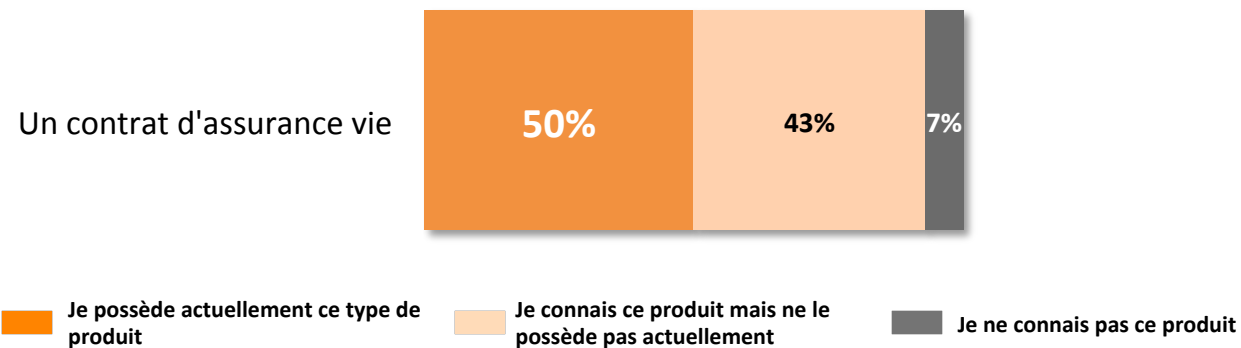
**L'assurance-vie : produit roi
mais encore améliorable**



Un Français sur 2 dit détenir un contrat d'assurance-vie

b1. Pour chacun des types de placements suivants, dites-nous si vous le connaissez et si vous le possédez ?


1000
individus
(tous : 100%)



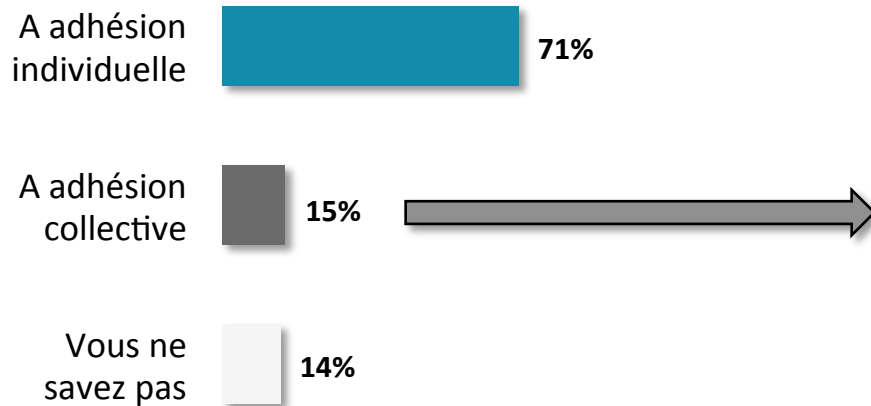


Des contrats d'assurance vie principalement à adhésion individuelle

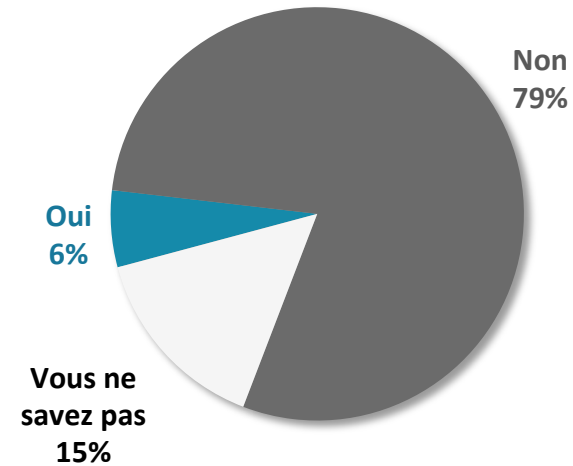


(Détenteurs d'une assurance-vie : 50%)

c3b. Et est-ce un contrat ?



C3c. Et ce contrat a-t-il été souscrit auprès d'une association d'épargnants ?*

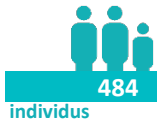


*Base : 74 détenteurs de contrats à adhésion collective

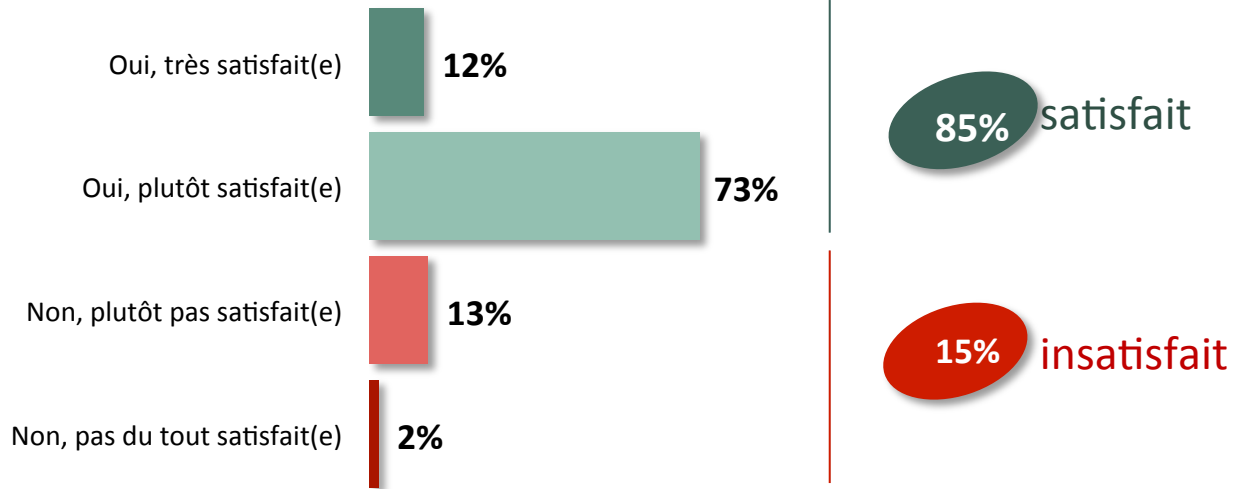


Des détenteurs d'assurance-vie qui se disent aujourd'hui plutôt satisfaits de leurs contrats

c5 : Etes-vous globalement satisfait(e) de ce contrat ?



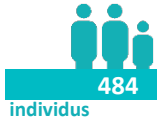
(Détenteurs d'une assurance-vie : 50%)



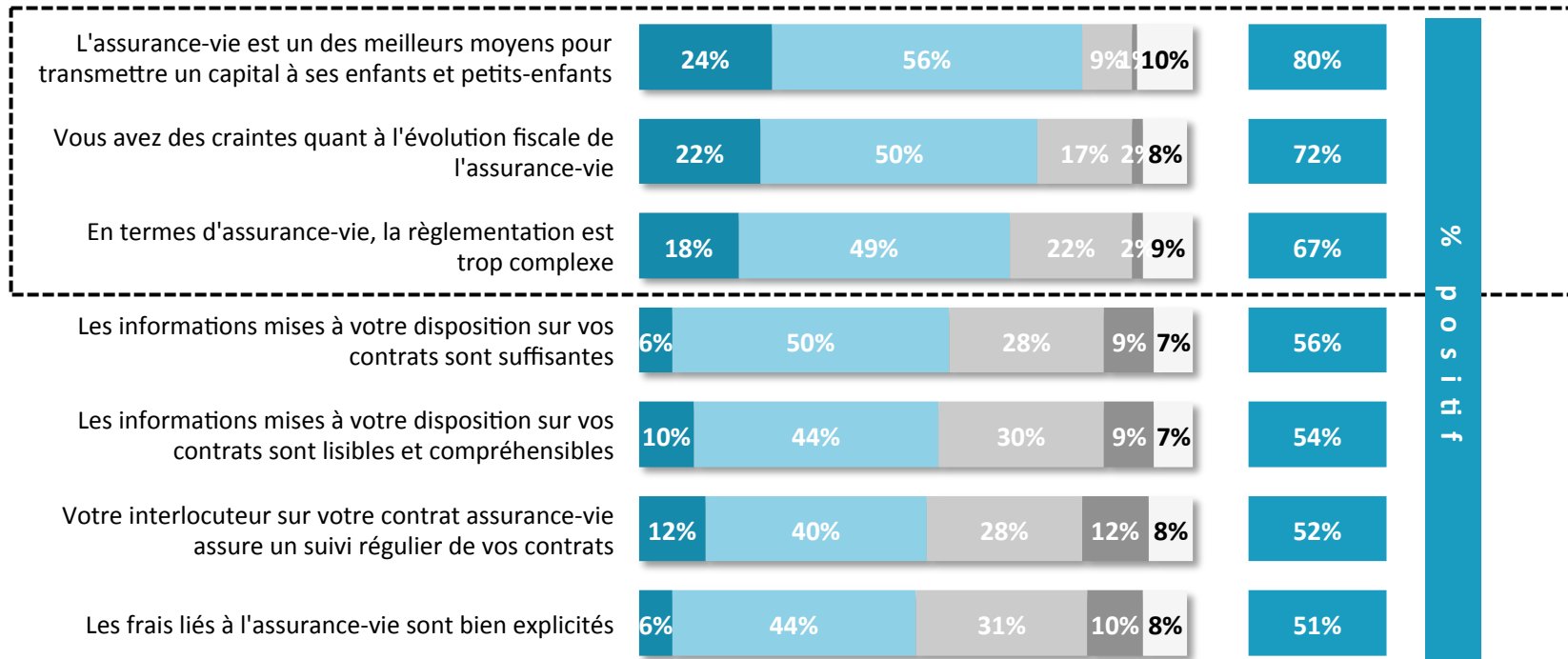


L'assurance-vie, un outil important de transmission d'un capital. Mais des craintes quant à l'évolution de sa fiscalité, une réglementation jugée complexe, et un suivi des contrats pas toujours assuré

c4. Etes-vous d'accord avec les affirmations suivantes qui concernent l'assurance-vie ?



individus
484
(Détenteurs d'une assurance-vie : 50%)



Tout à fait d'accord

Plutôt d'accord

Plutôt pas d'accord

Pas du tout d'accord

Vous ne savez pas

04



**Dans ce contexte, un vrai rôle
à jouer pour les Associations
d'épargnants**



Définition de l'association d'épargnants présentée lors de l'enquête

Dans le cadre de l'assurance-vie, il existe des associations dites souscriptrices qui souscrivent pour leurs adhérents un contrat collectif auprès d'une compagnie d'assurance.

Leur but est donc de concevoir des produits d'assurance vie de qualité dans l'intérêt de leurs adhérents en partenariat avec les compagnies d'assurance.


Ces associations proposent à leurs adhérents :

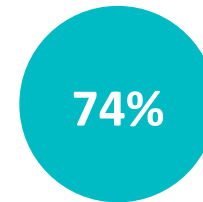
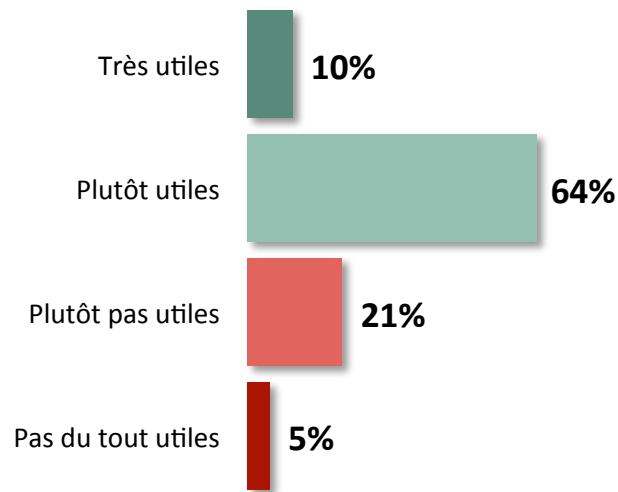
- Une représentation : elles travaillent à l'amélioration des contrats et la création de nouveaux contrats,
- Une participation : les adhérents prennent part aux votes sur les évolutions des contrats (évolutions de garanties, de tarifs...) lors des assemblées générales.



Des associations d'épargnant susceptibles d'être utiles pour 3 Français sur 4

d1. Jugez-vous ces associations d'épargnants...


1000
individus
(tous : 100%)




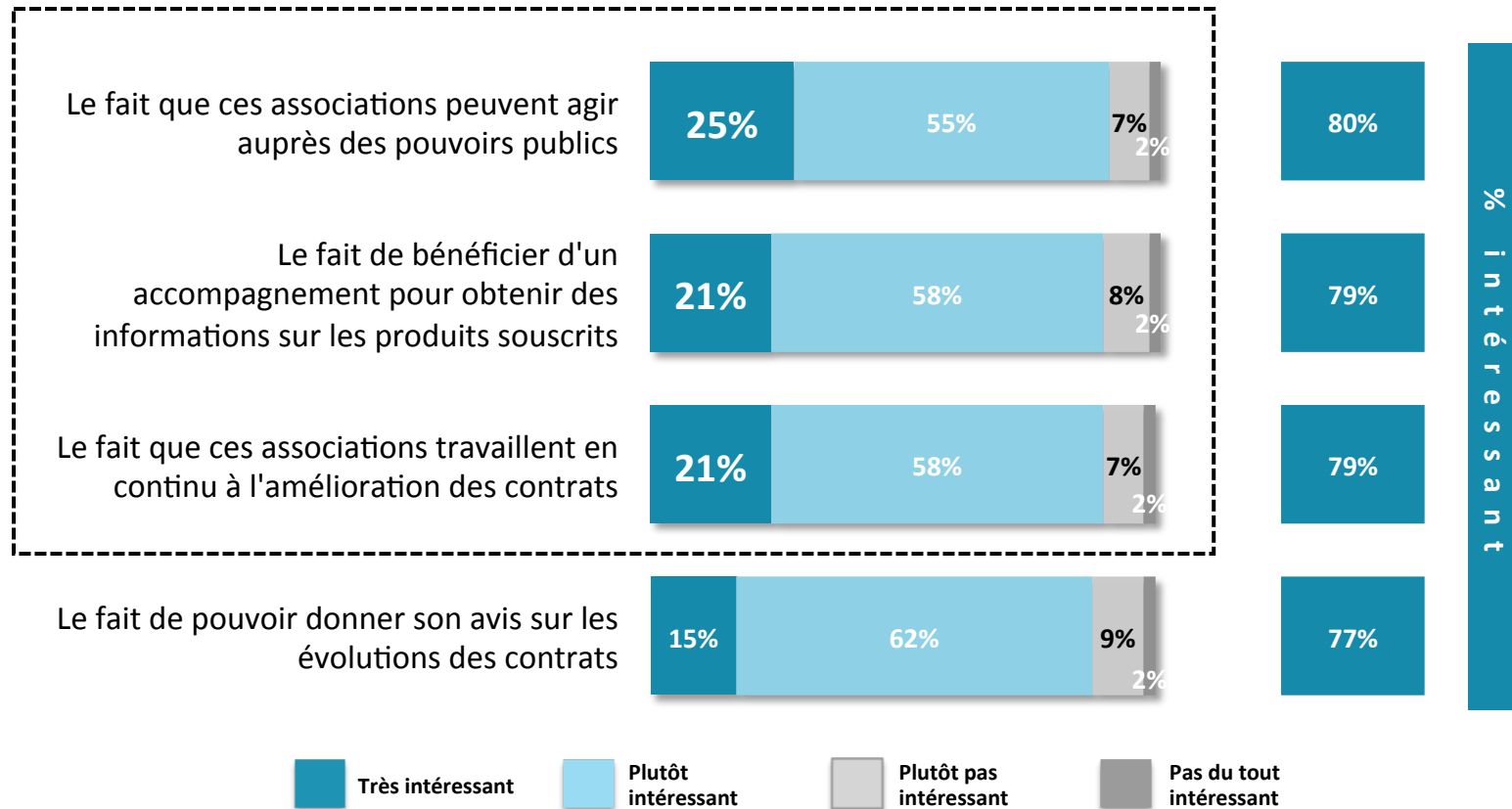
perçoivent les associations d'épargnants comme **utiles**



Une utilité des associations d'épargnants liée principalement à 3 éléments : leurs actions auprès des pouvoirs publics, l'accompagnement et l'amélioration des produits existants

d2. Et plus particulièrement, pour chacune des caractéristiques de ces associations d'épargnants, diriez-vous que vous la jugez très intéressante ou non ?



1000
individus
(tous : 100%)

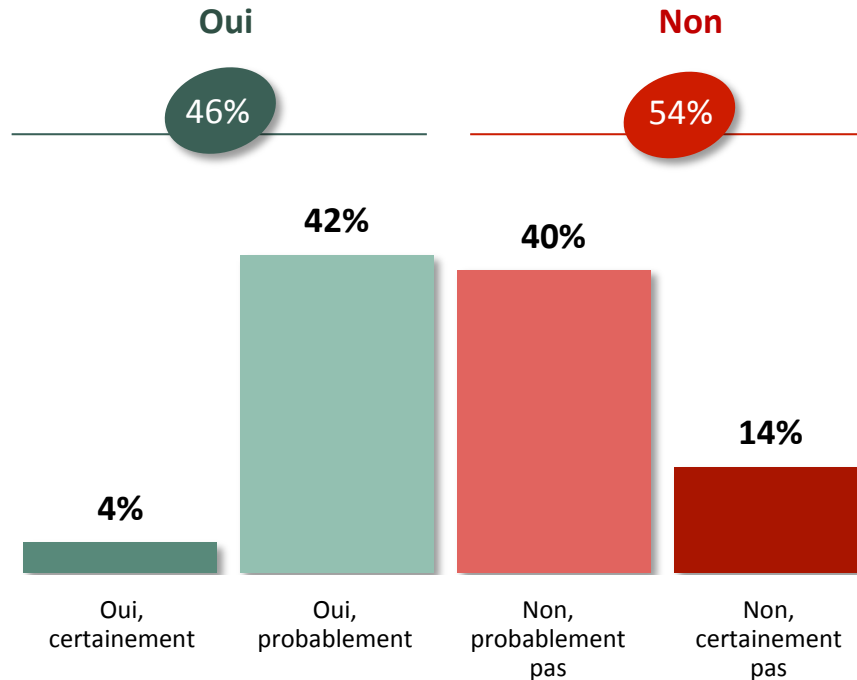




Au final 46% pourraient adhérer à une association d'épargnants pour souscrire un contrat d'assurance-vie, mais avec une part de certains faible

d3. Pourriez-vous dans le futur adhérer à une de ces associations d'épargnants pour souscrire un contrat d'assurance vie



1000
individus
(tous : 100%)

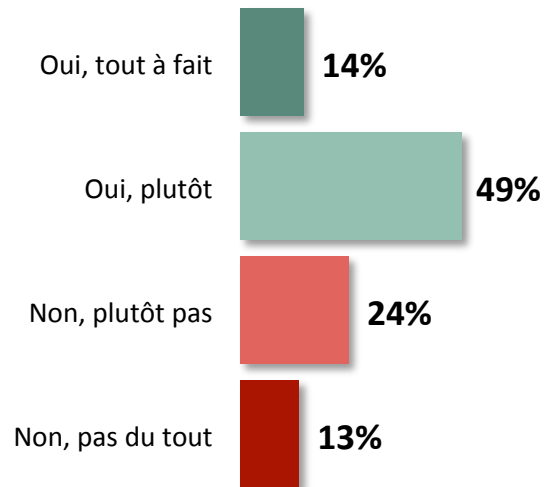




Un intérêt pour une extension des activités de ces associations

d5. Aujourd'hui, ces associations sont réservées aux produits d'assurance-vie. Seriez-vous intéressé(e) par le fait que ces associations étendent leurs activités à d'autres produits ?


1000
individus
(tous : 100%)




63%

Seraient **intéressé(e)s** par le fait que ces associations étendent leurs activités à d'autres produits



Un souhait d'accompagnement par les associations d'épargnants principalement sur le PEA, le PEL et le PERP

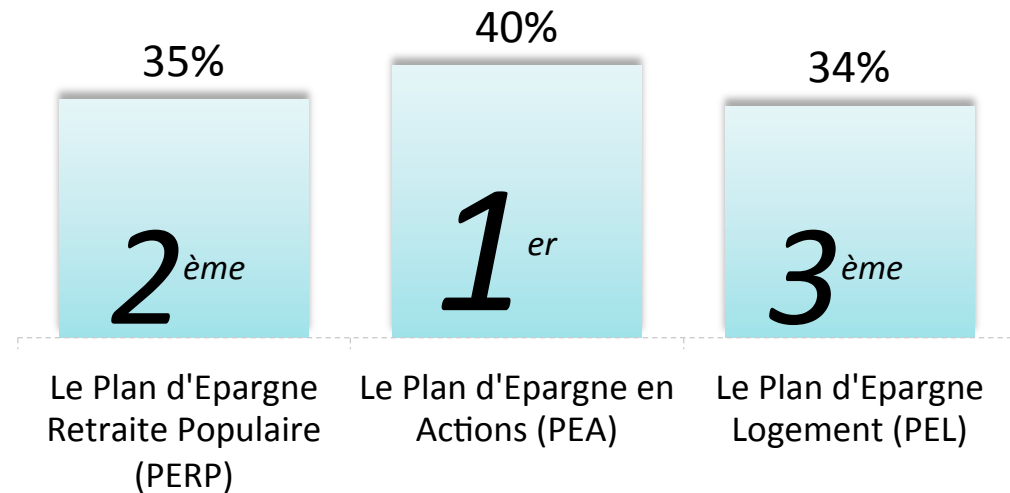
d5. Aujourd'hui, ces associations sont réservées aux produits d'assurance-vie. Seriez-vous intéressé(e) par le fait que ces associations étendent leurs activités à d'autres produits ?


1000
individus
(tous : 100%)

63%

Seraient intéressé(e)s par le fait que ces associations étendent leurs activités à d'autres produits

d6. Et pour quels produits souhaiteriez-vous être accompagné(e) par des associations d'épargnants ?*



*Base : 645 individus intéressés



“opinionway

15 place de la République 75003 Paris

« Notre mission est de permettre à nos clients de comprendre de manière simple et rapide leur environnement actuel et futur, pour mieux décider aujourd’hui, agir demain et imaginer après-demain. »