

LEVIERS DE LA PROMOTION DES FONDS ISR ET DES FONDS GREENFIN DANS LE CADRE DE L'ASSURANCE VIE

Étude qualitative sur la compréhension des freins et les possibles conditions d'acceptation des fonds ISR et fonds Greenfin par les investisseurs potentiels dans le cadre d'une assurance vie



**CETTE ÉTUDE PROFIDEO
VOUS DONNE ACCÈS :**

- À une analyse des freins et prédispositions à la souscription des fonds ISR et des fonds Greenfin
- À une analyse des réactions aux arguments utilisés dans les communications des opérateurs
- À une synthèse décisionnelle à partager avec vos équipes
- Aux équipes d'experts Profideo pour répondre à vos questions, animer une présentation.

LES OBJECTIFS DU PROJET :

- Comprendre les motivations de souscription à un contrat d'assurance vie.
- Évaluer la connaissance éventuelle des fonds ISR et fonds Greenfin.
- Saisir les aprioris positifs et négatifs associés à chaque type de fonds (citoyenneté/responsabilité/effet de mode, concept trop flou, marché pas assez mature, etc.).
- Perceptions de la labellisation (ce que cela apporte ou pas : assurance / conviction / crédibilité...) et effet éventuel sur la souscription (incitatif ou pas/éveil d'intérêt...).
- Appréhender les freins à la souscription des fonds ISR et des fonds Greenfin (déficit d'explications, crainte de performances insuffisantes, etc.).
- Tester les arguments utilisés dans les communications des opérateurs, évaluer ceux considérés comme les plus convainquant (sélection de valeurs à potentiel, labellisation par un organisme indépendant, mesure d'impact de l'investissement, etc.) et les hiérarchiser.
- Identifier les modalités d'investissement envisagés par les souscripteurs potentiels.



MODE DE COLLECTE DES INFORMATIONS



16 ENTRETIENS
Entretiens individuels par téléphone
(ils ont été tous enregistrés
et retranscrits)



GUIDE D'ENTRETIEN
A été envoyé aux responsables de marché
concernés de façon à intégrer les points
qui les préoccupaient directement

PÉRIODE DE RÉALISATION DU TERRAIN



18 au 29 mai 2020

DURÉE PRÉVISIONNELLE



Entretien de 1 heure

RÉCOMPENSE



Dédommagement financier

PROFIL DES PARTICIPANTS

ÂGE

35 ANS

55 ANS

Entre 35 et 45 ans (50 %)
Entre 46 et 55 ans (50 %)

SEXE



Femmes actives (50 %)
Hommes actifs (50 %)

PROFILS

Cible 1
CSP
moyenne

Cible 2
CSP
supérieure

Possèdent une assurance vie
et vivent à Paris ou en région
parisienne

- Tous ayant été décideur / partie prenante dans la souscription du contrat et dans la validation des choix d'investissement
- Tous ayant une part de fonds en euros inférieure à 100%
- Tous ayant au moins fait un versement sur leur assurance vie dans les 12 derniers mois
- Tous n'ayant pas ou ne sachant pas s'ils ont des fonds ISR ou fonds Greenfin dans leur contrat
- Aucun réfractaire aux fonds ISR ou fonds Greenfin et aucun déjà convaincu ou ayant expressément demandé à investir sur des fonds ISR ou fonds Greenfin.

- Le recrutement des détenteurs d'assurance vie a été externalisé auprès d'une société spécialisée. Les participants n'ont pas participé à plus d'une étude (sondage, réunion consommateurs...) au cours des 12 derniers mois.
- Les 16 entretiens ont été réalisés pour moitié par un qualitatifiste PROFIDEO (8 entretiens) et pour moitié par un qualitatifiste externe (8 entretiens).
- L'analyse des résultats et la rédaction du rapport ont été réalisées par le qualitatifiste PROFIDEO ayant réalisé les entretiens. Le rapport a fait l'objet d'une relecture en interne.

LIVRABLE

Étude présentée sous format PowerPoint et livrée sous PDF intégrant des verbatim issus des entretiens auprès des détenteurs d'assurance vie.

SYNTHÈSE DÉCISIONNELLE	4
OBJECTIFS ET MÉTHODOLOGIE	14
RÉSULTATS DÉTAILLÉS	19
1. COMPRÉHENSION DES SOUSCRIPTEURS POTENTIELS	20
1.1. Une segmentation des souscripteurs basée sur deux types d'attente	21
1.2. Des objectifs/ finalités très diverses	24
1.3. Un horizon rarement défini	25
1.4. De faibles connaissances financières	26
1.5. Une gestion le plus souvent déléguée	27
1.6. Une activité fortement automatisée	28
1.7. Des approches que les souscripteurs définissent comme plutôt prudentes et sécuritaires	29
1.8. Les souscripteurs à l'attitude « Épargnants » ont une connaissance très vague de la composition de leur contrat	30
1.9. Seuls les « Investisseurs » convaincus connaissent bien leurs supports	31
1.10. Un intérêt très globalisé sauf pour les « Investisseurs » convaincus	32
2. SENSIBILITÉ AUX FONDS ISR	34
2.1. Faible connaissance des fonds ISR	35
2.2. Des difficultés à comprendre les 3 dimensions ESG	36
2.3. Des perceptions des fonds ISR où la dimension environnementale est très présente	37
2.4. Un fort besoin de pédagogie	38
2.5. Aspects positifs perçus	39
2.6. Aspects négatifs perçus	40
2.7. Réactions au risque « poudre aux yeux »	41
2.8. Méconnaissance des secteurs d'activité économique où peuvent s'appliquer les9fonds ISR .	42
2.9. Importance accordée à l'engagement de mesurer l'impact	43
2.10. Importance accordée au label ISR	44
2.11. Perception d'une performance financière moindre pour les fonds ISR, mais avec un fort potentiel de croissance	45
2.12. Prédilection à accepter d'investir sur des fonds ISR	46
2.13. C'est la substitution qui est le plus souvent envisagée	49
3. RÉACTIONS AUX ARGUMENTS DÉPLOYÉS PAR LES OPÉRATEURS DANS LEURS COMMUNICATIONS POUR PROMOUVOIR LES FONDS ISR	52
3.1. Les arguments qui interpellent	53
3.2. Les dimensions à privilégier pour toucher les souscripteurs potentiels	57
3.3. Les arguments non opérant	58
4. SENSIBILITÉ AUX FONDS GREENFIN	60
4.1. Connaissance intuitive des fonds verts	61
4.2. Compréhension intuitive des domaines concernés par les fonds verts /Greenfin	62
4.3. Aspects positifs perçus	63
4.4. Aspects négatifs perçus	64
4.5. Importance des mesures d'impact pour éviter le « greenwashing »	65
4.6. Importance accordée au label Greenfin	66
4.7. Perception de la performance de rendement des fonds Greenfin	67
4.8. Prédilection à accepter d'investir sur des fonds Greenfin	68
4.9. Encore une fois c'est la substitution qui est le plus souvent envisagée	71

5. RÉACTIONS AUX ARGUMENTS DÉPLOYÉS PAR LES OPÉRATEURS DANS LEURS COMMUNICATIONS POUR PROMOUVOIR LES FONDS GREENFIN	73
5.1. Les arguments qui interpellent	74
5.2. Les arguments non opérant	77
5.3. Les dimensions à privilégier pour toucher les souscripteurs potentiels	78
6. ATTITUDES FINALES APRÈS SOUMISSION AUX ARGUMENTS	80
6.1. Préférence entre les fonds ISR et les fonds Greenfin	81
6.2. Les atouts perçus des deux types de fonds	82
6.3. Motivations finales des souscripteurs	83
6.4. Démarches finalement envisagées	84
6.5. Toujours la substitution plutôt que l'addition	85
6.6. Et la prudence toujours de mise	86
ANNEXES (PROFILS DE L'ÉCHANTILLON)	88
QUESTIONNAIRE	90

CALENDRIER



Lancement : Avril 2020
Livraison du rapport : Juillet 2020

TARIFS ET SERVICES



Prix* : 8500 € HT
TVA : 5,5 %

Livraison d'un exemplaire papier. Support électronique (format PDF) disponible sur demande.

Exemplaire supplémentaire « support papier » : 100 € HT/P.U

** Tarif applicable par Société/Enseigne. Pour toute diffusion groupe et/ou filiales : nous consulter*

CONTACTS



Caroline GUILLOU
Chargée de Développement
01 58 61 10 81
cguillou@profideo.com



Didier NAUDIN
Directeur commercial
01 58 61 28 56
dnaudin@profideo.com



Emmanuel GORNY
Chargé de projets
egorny@profideo.com



Bertrand MINOT
Chargé de projets
bminot@profideo.com



Conformément au Code CCI Esomar, ce document est protégé par le copyright PROFIDEO, de même que tous les documents réalisés dans le cadre de l'étude le cas échéant (questionnaire, documents méthodologiques, bases de données, fichiers de traitements, etc.). Les études quantitatives et qualitatives se réfèrent également à la norme ISO 20252

