

# LA PROTECTION DE LA FAMILLE ET LA SOLIDARITÉ INTERGÉNÉRATIONNELLE :

QUELS SONT LES MÉCANISMES EXISTANTS ET LES MOMENTS  
DE VIE LES PLUS OPPORTUNS AU MULTI-ÉQUIPEMENT ?

Une enquête par Internet auprès de 1500 français âgés de 25 à 75 ans.



### CETTE ÉTUDE PROFIDEO VOUS DONNE ACCÈS :

- Aux résultats d'une enquête menée auprès de 3 générations de français pour comprendre les différents mécanismes existant au sein de la famille pour aider et protéger ses proches et cerner leurs attentes en matière de prévoyance et de services associés.
- 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 :

- Identifier les principales craintes et préoccupations des français vis-à-vis de leurs proches en cas de survenance de leur invalidité ou de leur décès et cerner les mesures prises ou envisagées pour les protéger des conséquences financières liées à ces événements.
- Déterminer l'équipement et l'intérêt des français pour bénéficier d'un contrat de prévoyance. Cerner leurs attentes en termes de prestations (rente vs capital) et évaluer leur prédisposition à payer. Identifier les moments de vie les plus opportuns pour équiper les familles.
- Dresser un état des lieux des transferts d'argent existant entre les différentes générations (parents, enfants, grands-parents, petits-enfants), estimer le montant de ces aides et déterminer les principales raisons et occasions à l'origine de ces transferts.
- Déterminer l'expérience des français en matière d'héritage (montant, utilisation...) et de donations (montants, principales occasions, supports choisis...).
- Cerner l'état d'esprit des français, et plus particulièrement celui des seniors, en matière de succession. Identifier les moments de vie les plus opportuns pour préparer sa propre succession et définir les principales attentes en termes d'accompagnement et de conseils.
- S'intéresser à la thématique des « aidants ». Mesurer la part des personnes confrontées à la dépendance d'un proche et déterminer quelles sont leurs attentes en termes de contrats d'assurance et de services.
- Identifier la part des ménages qui sont clients du même établissement (banque et assureur) que leurs enfants ou parents et mesurer l'impact de la recommandation et du parrainage au sein de la famille.



### VALIDATION DU QUESTIONNAIRE

Le questionnaire est envoyé aux responsables de marché concernés de façon à intégrer les points qui les préoccupent directement

### CIBLE INTERROGÉE

Les particuliers âgés de 25 à 75 ans, domiciliés en France

### MODE DE RECUEIL DE L'INFORMATION

Administration du questionnaire par internet



PANEL  
de 750 000 internautes



DÉLAI DE 10 JOURS  
Entre 2 invitations reçues,  
pour le rythme des sollicitations



RÉCOMPENSE  
via un tirage au sort effectué  
tous les 2 mois

Qu'ils soient «complete», «quotafull» ou «screened out»

### TAILLE DE L'ÉCHANTILLON



1 500 personnes répondant de façon complète

Un niveau de confiance de 95 %, avec une marge d'erreur de 3 %

### STRUCTURE DE L'ÉCHANTILLON



Échantillon défini selon la méthode des quotas sur la base des critères ci-dessus (représentatif de la population française des 25 à 75 ans)

### PÉRIODE DE RÉALISATION DU TERRAIN



MAI 2020

### CARACTÉRISTIQUES DU QUESTIONNAIRE



ENVIRON 80 QUESTIONS  
fermées



Moyenne  
de 15 minutes

### RAPPORT

L'étude présentée sous format PowerPoint et livrée sous PDF. Les données seront analysées en global sur l'ensemble des 1 500 personnes et également par sous-segments définis selon les critères sociodémographiques (sexe, âge, CSP et revenu) et selon la structure familiale.

### CONTRÔLE

La mise en place des questions filtres et de contrôles réalisés a posteriori permettra d'assurer le respect de la cible et la cohérence des réponses.

### 1. LA PROTECTION DE LA FAMILLE : LES PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS DES FRANÇAIS ET LEURS COMPORTEMENTS EN MATIÈRE DE PRÉVOYANCE

- Les français ont-ils déjà envisagé les conséquences financières de leur propre décès ou invalidité pour leur famille ?
- Quels sont les événements les plus redoutés par les français pour leurs proches (petits-enfants, enfants, collatéraux, parents, grands-parents) ?
- Quelles sont les principales craintes exprimées vis-à-vis de leurs proches en cas de survenance de leur invalidité ou de leur décès ?
- Quels proches souhaitent-ils avant tout protéger ?
- De quelles manières les français protègent-ils financièrement leurs proches (épargne, prévoyance, patrimoine...) ? Comment se préparent-ils aux différents risques pouvant les atteindre ?
- À combien s'élève le montant total de leur épargne ? A quoi cette épargne est-elle principalement destinée ?
- Quelle part a déjà réalisé ou serait intéressée pour bénéficier d'un bilan de prévoyance avec leur assureur ou leur banque ?
- Les ménages ont-ils le sentiment de bien connaître leur équipement en contrats de prévoyance ? Quels contrats ont-ils souscrits ? A quelles occasions ?
- Quels risques les familles jugent-elles nécessaires de couvrir ?
- Quelle préférence des français pour leur famille en cas de décès : versement d'une rente ou bien d'un capital ? Quel montant mensuel sont-ils prêts à consacrer à une telle assurance ?
- Quels sont les principaux freins à la souscription d'une assurance pour protéger ses proches ?
- Comment les français se préparent-ils au financement d'une éventuelle dépendance et de celle de leurs parents ? Quelle perception du coût d'un maintien à domicile et d'une résidence spécialisée ?

### 2. LES AIDES FINANCIÈRES ET MATÉRIELLES EXISTANT ENTRE LES DIFFÉRENTES GÉNÉRATIONS

- Quelle perception les français ont-ils du rôle de la famille en cas de difficulté financière ? Vers qui s'orienteraient-ils en priorité en cas de problèmes ?
- Quels sont les principaux contributeurs et bénéficiaires de l'entraide familiale ?
- Quels sont les flux d'argent existant dans la cellule familiale ?
- Quelles sont les principales occasions d'entraides familiales ? Quels sont les projets pour lesquels la famille est le plus souvent sollicitée ? Pour chacune des étapes de la vie (permis de conduire, première voiture, première installation, mariage, naissance, études des enfants, perte d'emploi, passage à la retraite, longue maladie, dépendance et décès d'un proche...), quelle a été l'aide matérielle et/ou financière apportée par les proches ?
- De quelles manières les parents et grands-parents ont-ils contribué à l'épargne des jeunes ménages interrogés ? A quelle fréquence et à quelles occasions leur versent-ils de l'argent ?
- Quels sont les aides financières (prêt ou don d'argent) et dons matériels effectués au sein de la cellule familiale au cours des 12 derniers mois ? Pour quelles raisons principales ?
- Pour quels événements familiaux les français ont-ils déjà eu recours au crédit à la consommation ? Quelle part a déjà dû souscrire un crédit pour un proche ? Quelle part serait prête à le faire à l'avenir ?

### 3. LES DONATIONS : LES MOMENTS DE VIE PROPICES ET EXPÉRIENCE DES FRANÇAIS EN TANT QUE DONATAIRE ET DONATEUR

- Quelle part des français a déjà reçu une donation ? Quels sont les montants perçus ? De quelles manières ces donations ont-elles été utilisées par la suite ? Quels sont les supports privilégiés par les bénéficiaires ?
- Quelle proportion a déjà effectué une donation ? Quels sont les bénéficiaires ? A combien s'élève les donations effectuées ? A quelles occasions les donations sont-elles effectuées ?
- Quelles sont les occasions jugées les plus propices aux donations ?
- Quelle part envisage effectuer prochainement une donation ? Pour quelles raisons particulières ?
- Quelles attentes en matière de conseils de la part de leur banque ou assureur ?

## 4. LA TRANSMISSION DE PATRIMOINE : EXPÉRIENCE EN MATIÈRE D'HÉRITAGE ET PRÉPARATION DE SA PROPRE SUCCESSION

- Quelle part des ménages a déjà bénéficié d'un héritage ?
- À quel âge ont-ils hérité la 1<sup>ère</sup> fois ?
- Quels étaient la nature (bien immobilier vs patrimoine financier) et le montant de l'héritage perçu ?
- De quelles manières les bénéficiaires ont-ils choisi d'utiliser cet héritage ?
- Dans quel état d'esprit les français sont-ils concernant leur propre succession ? À quel âge et à quelle occasion jugent-ils opportun de s'occuper de leur propre succession ?
- Quelle part des français, et plus particulièrement des seniors, a déjà consulté un professionnel à ce sujet ? Quelle part a déjà rédigé un testament ?
- Quelles attentes en matière de conseils de la part de leur banque ou assureur ? Quel intérêt pour bénéficier d'un diagnostic ?

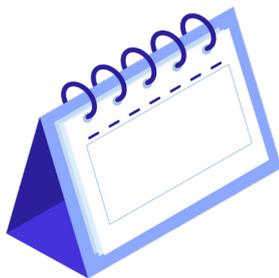
## 5. LES AIDANTS AU SEIN DE LA FAMILLE

- Quelle part des ménages est confrontée à la maladie, au handicap ou bien au grand âge d'une personne de sa famille ?
- Quelle part aide ce proche dans les activités quotidiennes ?
- Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les aidants ?
- De quels types d'aides ont-ils besoin (formation, accompagnement de services...) ?
- Quel intérêt pour bénéficier de services de téléassistance avec ou sans abonnement ?
- Quel potentiel de développement des services d'aide aux aidants ?
- Quelle légitimité des établissements pour accompagner ces personnes ?
- Quel intérêt des aidants pour bénéficier d'une assurance visant à prendre leur relais en cas d'indisponibilité temporaire ?

## 6. L'INFLUENCE DE LA FAMILLE DANS LE CHOIX D'ÉTABLISSEMENT

- Quel est le niveau de dispersion des contrats de la famille ?
- Quelle part des ménages sont clients du même établissement (banque et assureur) que leurs enfants ou parents ?
- Quelle influence la famille exerce-t-elle dans le choix d'établissements (banque et assureur) ?
- Quelle part a déjà recommandé son établissement à un membre de sa famille ? Pour quels produits en particulier ?
- Quelle expérience en matière de parrainage ? Quelle prédisposition des familles à y recourir ?

## CALENDRIER



**Lancement** : Avril 2020  
**Livraison du rapport** : Octobre 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



**Arold SAILLEAU**  
Directeur d'études  
asailleau@profideo.com



**Marie-Caroline TABOUIS**  
Chargée de projets  
mctabouis@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

