



# Étude exploratoire sur la souscription de contrats d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations

- Mars 2009 -

# Sommaire

## 1. Présentation de l'étude

## 2. Résultats détaillés

En préambule, état des lieux de la souscription de contrats d'assurance-vie aujourd'hui

I – Souscription d'un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations : quelle connaissance de la démarche? Qui sont les souscripteurs?

II – Le processus de décision

III – Les associations et causes choisies

IV – L'appréhension de la démarche : freins potentiels, connaissance perçue et réelle

V – Les leviers d'incitation

## 3. En conclusion

## Étude exploratoire sur la souscription de contrats d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations

*i*

### France Générosités

Auteurs TNS-SOFRES  
Wandrille RIBLIER  
Aurélie BOUILLOT  
Caroline LABENERE  
Julia BONET

Stratégies d'opinion  
Pôle Corporate

Date  
Mars 2009

18MZ41 | © TNS

TNS Sofres  
138, Avenue Marx Dormoy  
92129 Montrouge Cedex  
Tél. : 33 (0)1 40 92 66 66  
Fax : 33 (0)1 42 53 91 16  
Site Web : [www.tns-sofres.com](http://www.tns-sofres.com)

# Présentation de l'étude



# Contexte et objectifs de l'étude

- **Dans la continuité d'une réflexion sur les legs**, France Générosités s'est intéressée à une autre source de financement pour les associations et fondations faisant appel à la générosité du public : **la souscription de contrats d'assurance-vie à leur profit**. Cette source de financement, si elle semble prometteuse, est aujourd'hui peu maîtrisée.
- France générosités a donc souhaité mener, en collaboration avec TNS Sofres, **une étude auprès des Français de 40 ans et plus afin de :**
  - ✓ **Faire un état des lieux** : quelle est la notoriété de cette démarche? Quel regard porte-t-on sur elle ? Quel en est l'usage aujourd'hui ? Quel est le profil des souscripteurs actuels et futurs ?
  - ✓ **Mesurer son potentiel** : quelle est son attractivité ? Quels freins opèrent ?
  - ✓ **In fine, quel discours adopter**, quels arguments mettre en avant pour promouvoir cette forme de don ?

# Méthodologie

<b>Dates d'enquête</b>	30 janvier - 10 mars 2009
<b>Méthodologie</b>	Enquête postale, menée à partir du Métascope, le panel Grand Public de TNS Sofres, constitué d'un échantillon de 30 000 foyers, soit 76 000 individus, représentatifs de la population française
<b>Échantillon</b>	5067 questionnaires auto administrés
<b>Profil des répondants</b>	Individus âgés de 40 ans et plus, propriétaires de leur résidence principale ou jouissant de revenus bruts d'au moins 1200€ par mois par foyer

# Structure de l'échantillon : Un échantillon représentatif de la population française de 40 et plus, propriétaire d'une résidence principale

## ▶ SEXE

▪ Homme	48%
▪ Femme	52%

## ▶ AGE

▪ 40-49 ans	26%
▪ 50-64 ans	40%
▪ 65-79 ans	27%
▪ 80 ans et +	7%

## ▶ PROFESSION INDIVIDUS Ancienne et Actuelle

▪ Artisans, commerçants, chef d'entreprise	7%
▪ Cadres, prof. sup.	13%
▪ Prof. intermédiaires	26%
▪ Employés	24%
▪ Ouvriers	16%

## ▶ TAILLE D'AGGLOMÉRATION

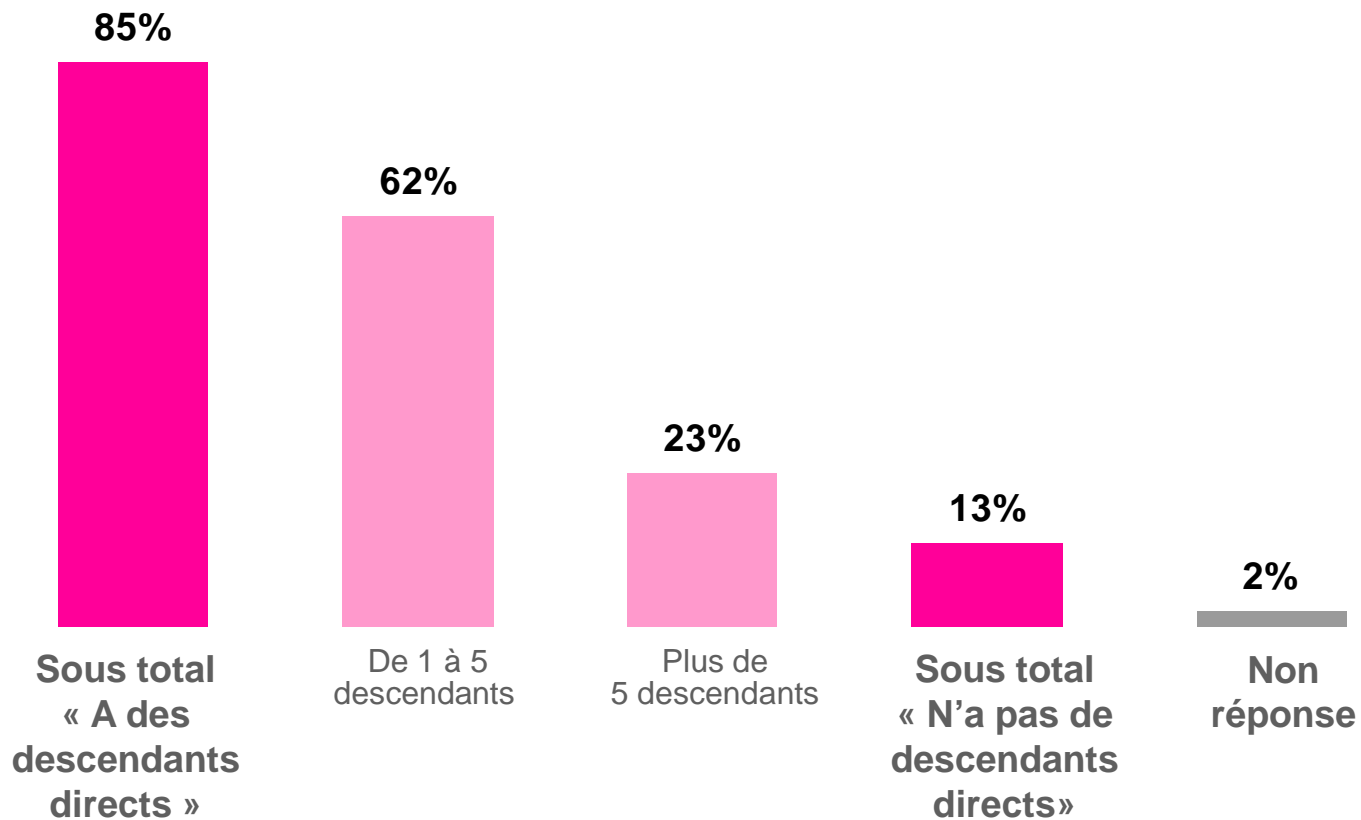
▪ Rural	32%
▪ 2 à 20 000 hab.	19%
▪ 20 à 100 000 hab.	13%
▪ Plus de 100 000 hab.	24%
▪ Agglo. Paris	12%

## ▶ REGION

• Paris	14%
• Nord	5%
• Est	9%
• BP Est	9%
• BP Ouest	10%
• Ouest	16%
• Sud Ouest	12%
• Sud Est	13%
• Méditerranée	12%

# Descendance directe

Q0 : Combien avez-vous aujourd'hui de descendants directs (enfants + petits-enfants) :



Base : ensemble – n = 5067

# Note de lecture

Des rappels de l'étude Legs, réalisée en octobre 2007 auprès d'une population de 60 ans et plus, ont été insérés. Ils sont à lire en tendance, car les populations diffèrent, mais ils permettent de mettre en regard les pratiques et leur image auprès de la population.



# Résultats détaillés

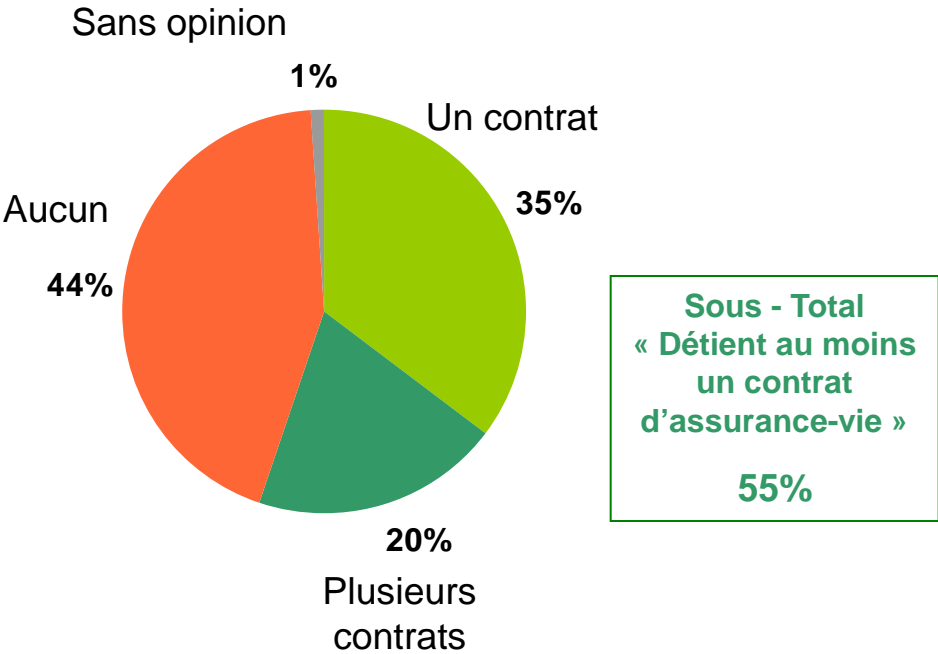


En préambule, état des lieux de la souscription de contrats d'assurance-vie aujourd'hui

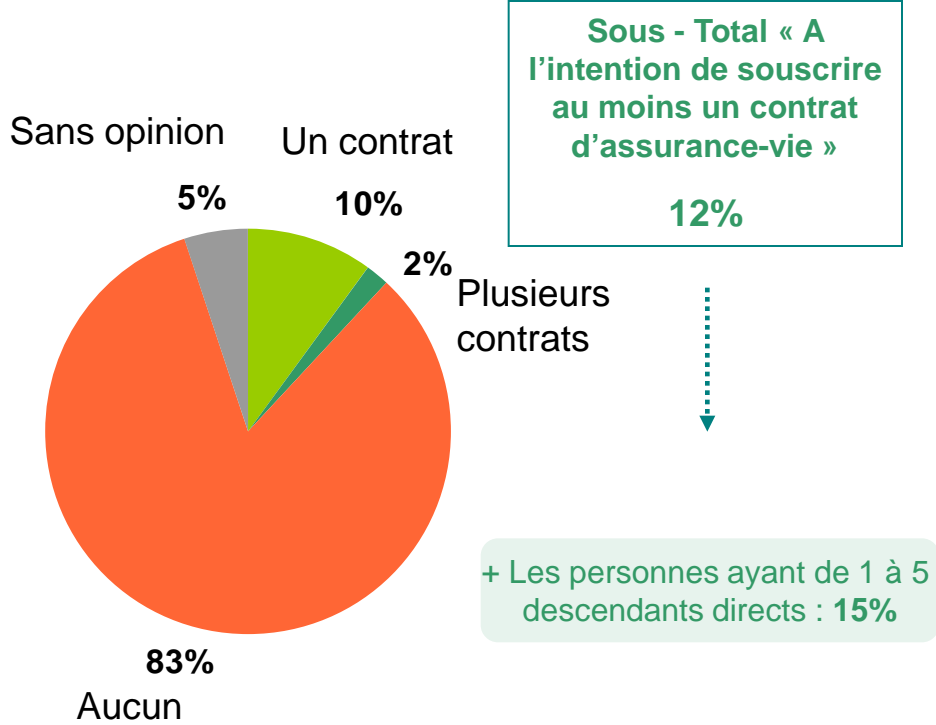


# Une personne sur deux âgée de 40 ans et plus a souscrit au moins un contrat d'assurance-vie

Q3 : Etes-vous détenteur d'un ou plusieurs contrats d'assurance-vie ?



Q4 : Avez-vous l'intention dans les 10 prochaines années d'en souscrire un ou plusieurs ?



Base : ensemble – n = 5067

# Au global, 57% des personnes interrogées détiennent ou projettent de détenir un contrat d'assurance-vie

**Est détenteur** d'au moins un contrat d'assurance-vie **et a l'intention d'en souscrire** au moins un autre dans les 10 prochaines années

6%

**Est détenteur** d'au moins un contrat d'assurance-vie **mais n'a pas l'intention d'en souscrire** un autre dans les 10 prochaines années

45%

**N'est pas détenteur** d'un contrat d'assurance-vie **mais a l'intention d'en souscrire** au moins un dans les 10 prochaines années

6%

57%

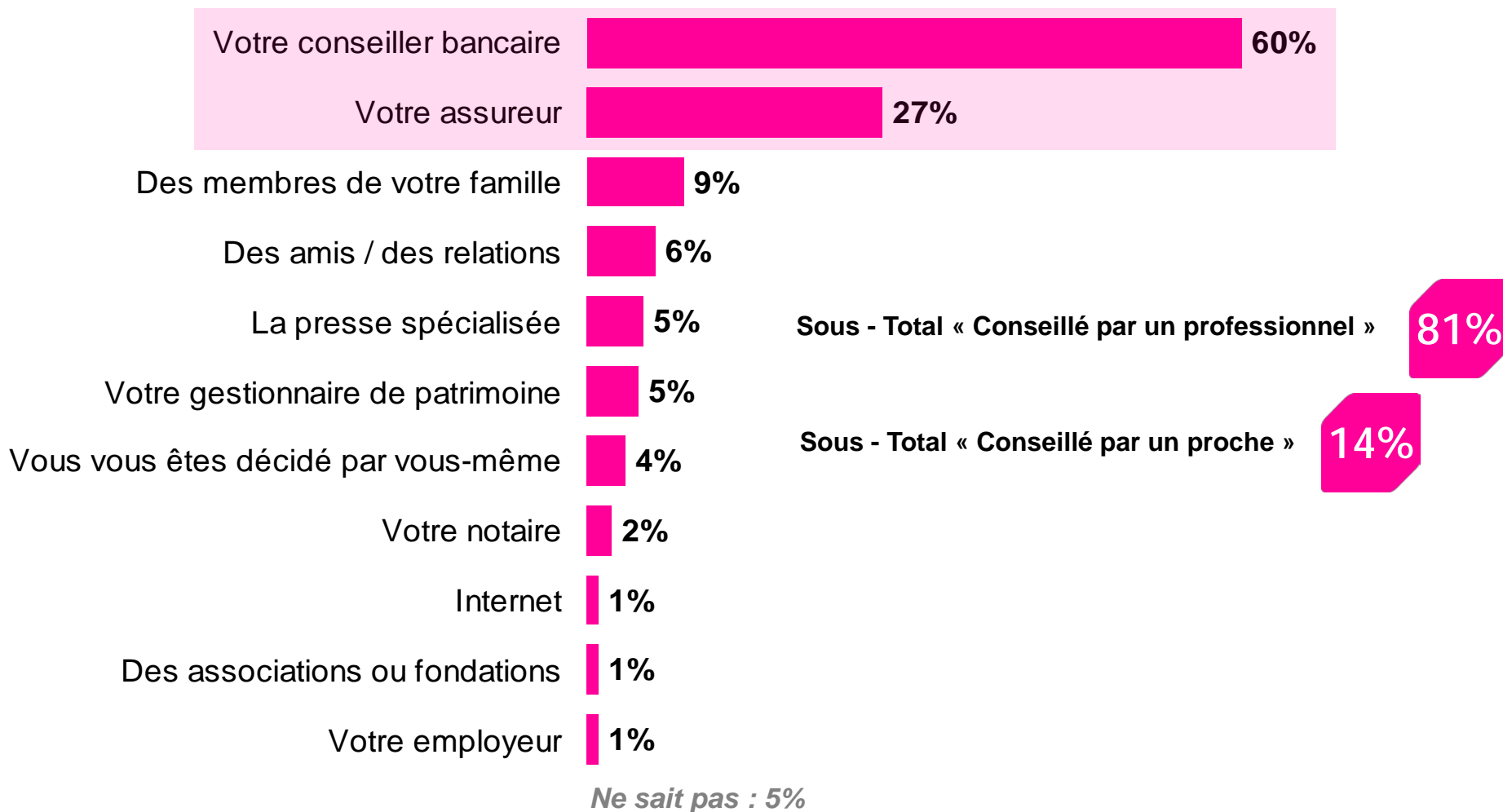
---

**N'est pas détenteur** d'un contrat d'assurance-vie **et n'a pas l'intention d'en souscrire** un dans les 10 prochaines années

37%

# Un choix de placement d'abord guidé par des experts techniques issus de la Banque et de l'Assurance...

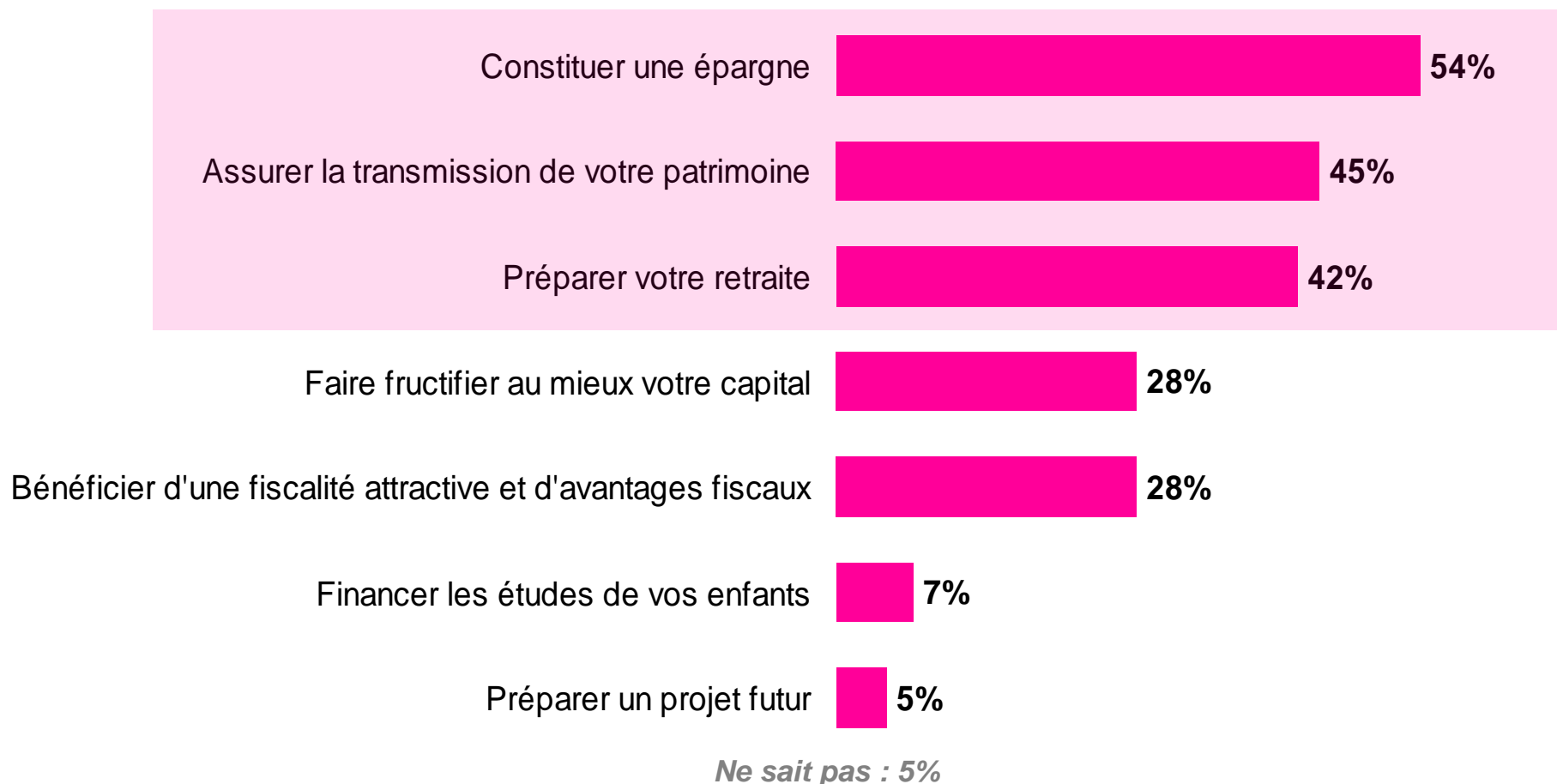
Q5 : Dans ce choix de placement, qui vous a conseillé / vous conseille ?



Base : Ceux qui détiennent ou ont l'intention de détenir au moins un contrat d'assurance-vie – n = 3123

# ...Dans une logique de sécurisation financière de l'avenir pour soi et pour ses proches

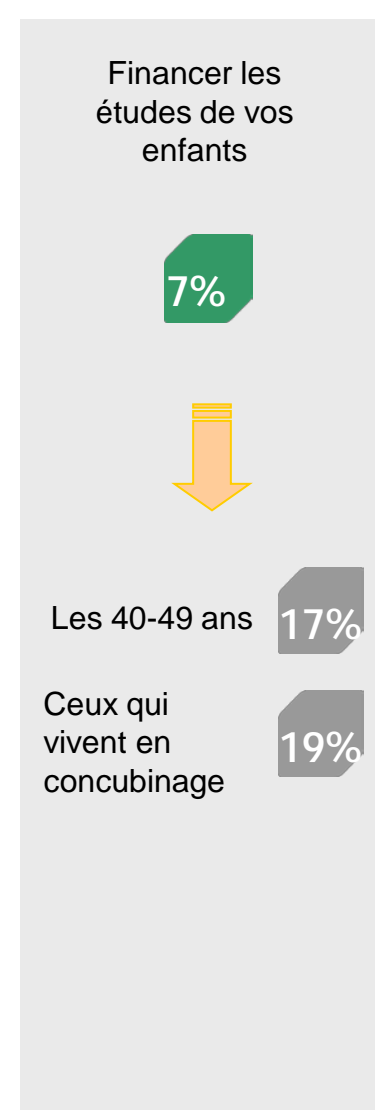
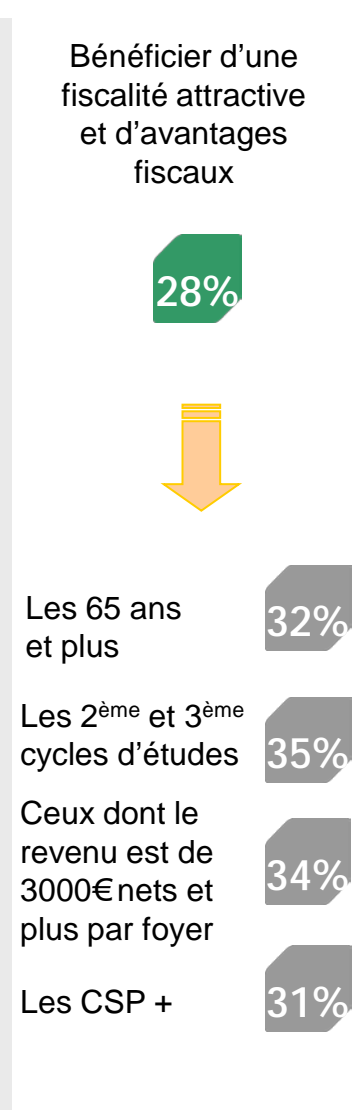
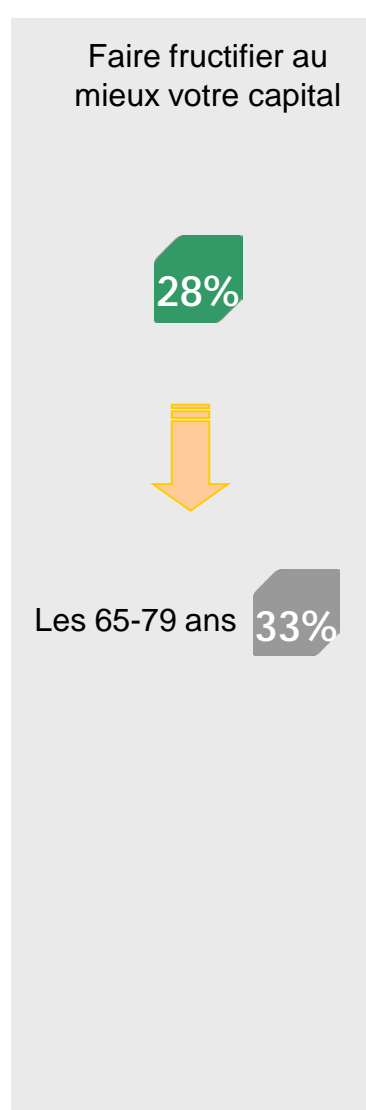
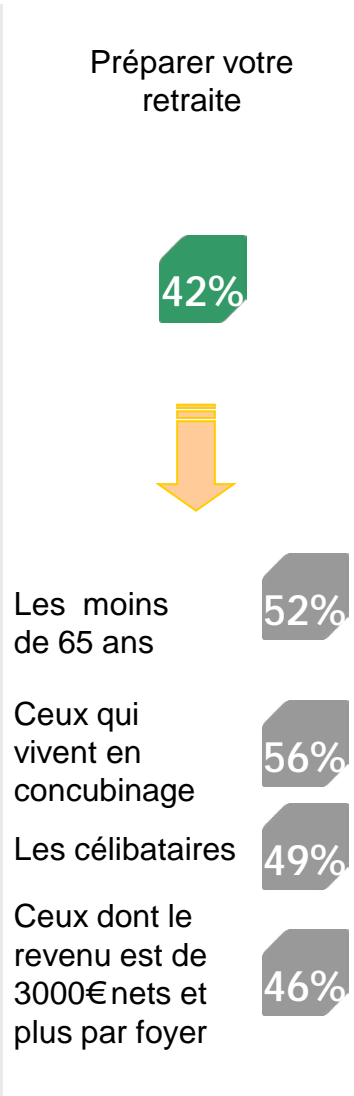
Q6 : Parmi les raisons suivantes, lesquelles correspondent le mieux à ce qui a motivé / motiverait la souscription de votre contrat d'assurance-vie ?



Base : Ceux qui détiennent ou ont l'intention de détenir au moins un contrat d'assurance-vie – n = 3123

# Raisons motivant la souscription : un clivage autour de 65 ans entre préparer sa retraite et assurer la transmission de son patrimoine

Dans l'ensemble de l'échantillon



Dans les catégories de population se différenciant de l'ensemble

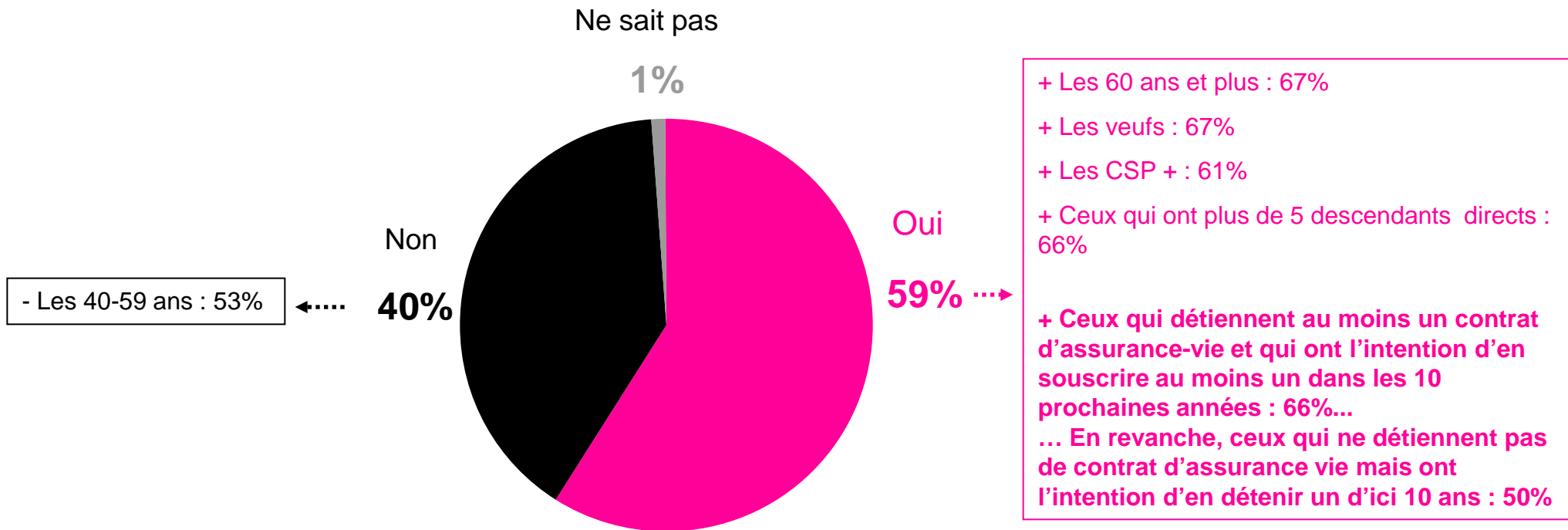
I – Souscription d'un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations : quelle connaissance de la démarche ?  
Qui sont les souscripteurs ?





# Désigner une association ou fondation comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie : une démarche connue, particulièrement des 60 ans et plus...

Q7 : Il est possible de désigner une association ou fondation faisant appel à la générosité du public comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie. Le saviez-vous ?

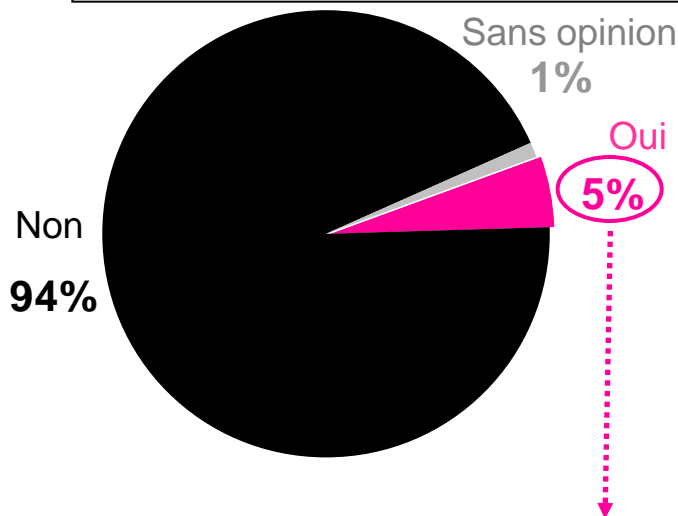


Base : ensemble – n = 5067

# ... et envisagée par 5% des répondants, un potentiel identique à l'intention de léguer tout ou partie du patrimoine à une association ou fondation

Q8 : Est-ce une démarche à laquelle vous avez déjà pensé ou que vous pourriez envisager de faire ?

## Intention de désigner une association comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie



Sur cette base, on peut estimer le nombre de souscripteurs potentiels de 40 ans et plus à 1 070 000 personnes environ, et le nombre de contrats d'assurance-vie dont pourraient bénéficier les associations ou fondations à plus de 23 000 par an\* (assurance-vie après décès).

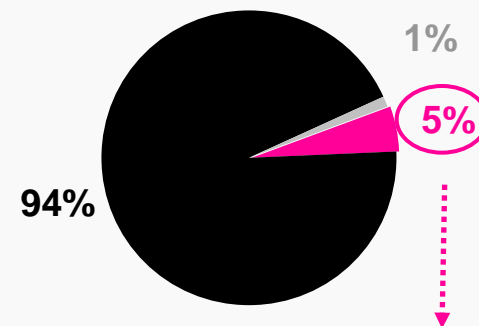
- + Ceux qui n'ont pas de descendants directs : 17%
- + Ceux qui détiennent au moins un contrat d'assurance-vie et ont l'intention d'en souscrire au moins un dans les 10 prochaines années : 8%
- + Ceux qui ne détiennent pas de contrat d'assurance vie mais ont l'intention d'en détenir un d'ici 10 ans : 10%

Base : ensemble – n = 5067

\* Calcul sur la base des taux de mortalité par âge en 2006 (chiffres INED)

Q1 : De façon générale, envisagez-vous de léguer tout ou partie de votre patrimoine à une ou plusieurs associations ou fondations ?

## Intention de léguer tout ou partie de son patrimoine à une association



- + Les 60 ans et plus : 5 %
- + Rappel de l'étude Legs – octobre 07 (population 60 ans et plus) : 4%

Ceux qui ont l'intention de faire un legs à une association ET qui ont l'intention de désigner une association comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie

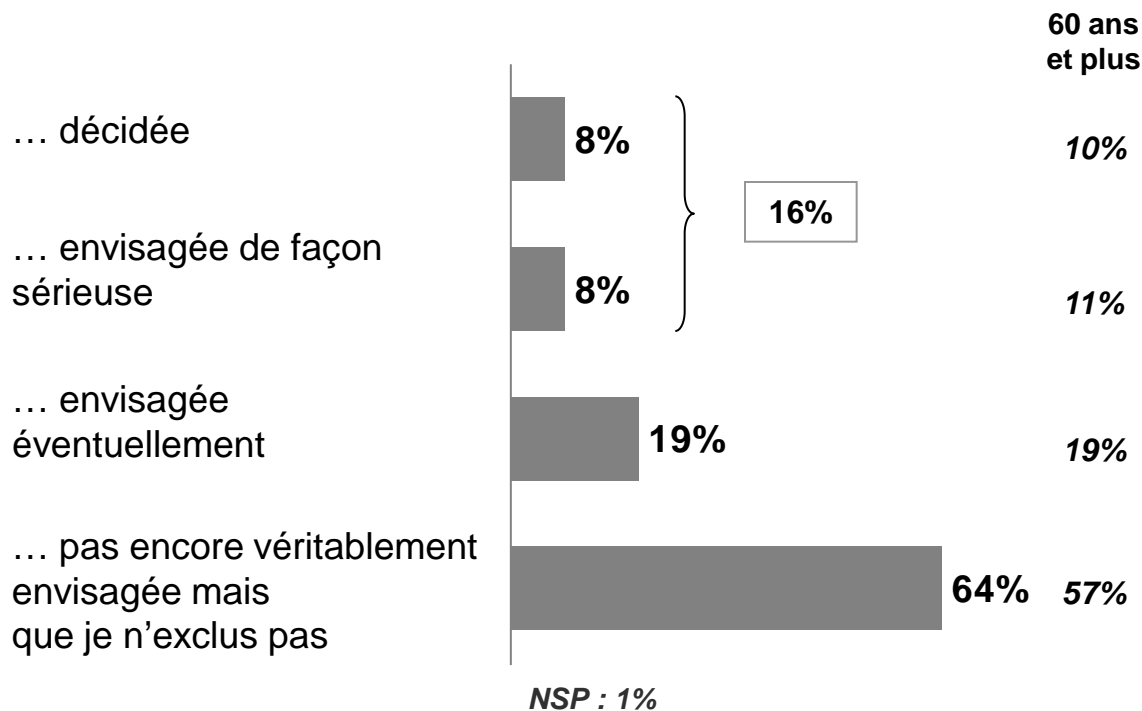
→ Des populations qui ne sont donc pas exactement les mêmes

2%

# Toutefois, ils sont moins nombreux à avoir mûri le projet de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association que celui d'un legs.

Q9 : Est-ce une démarche qui est ... ?

## Intention de désigner une association comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie

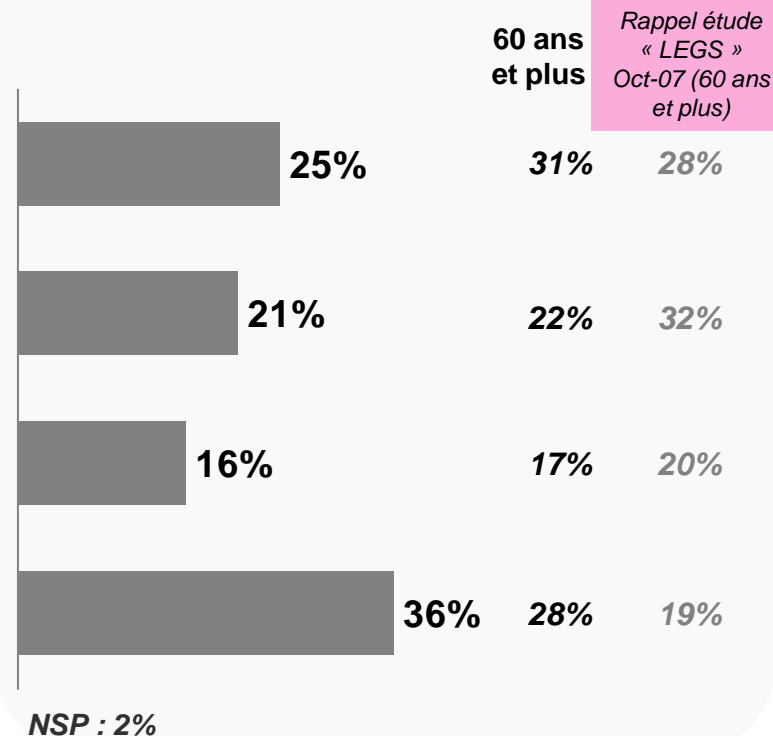


A noter : le niveau d'engagement est fortement corrélé à l'âge des répondants puisque les personnes âgées de 40 à 49 ans ne sont que 7% à avoir arrêté ou envisagé sérieusement la démarche contre 21% chez les 60 ans et plus.

Base : Ceux qui ont envisagent de désigner une association comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie - n = 253

Q2 : Est-ce une chose ... ?

## Intention de léguer tout ou partie de son patrimoine à une association



Rappel étude « LEGS » Oct-07 (60 ans et plus)

Base : Ceux qui ont envisagent de léguer tout ou partie de leur patrimoine - n = 244

# Les souscripteurs potentiels d'un contrat d'assurance-vie vs legs ?

Ceux qui ont l'intention de désigner une association comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie \*

Ceux qui ont l'intention de léguer tout ou partie de leur patrimoine\*\*

Ensemble de l'échantillon \*\*\*

## SEXE

■ Homme	45%	41%	48%
■ Femme	55%	<b>59%</b>	52%

## AGE

■ 40-49 ans	27%	28%	26%
■ 50-64 ans	40%	39%	40%
■ 65-79 ans	28%	25%	27%
■ 80 ans et plus	5%	8%	7%

## NIVEAU D'ETUDES

■ Sans diplôme	17%	18%	22%
■ BEPC, CAP, BEP	19%	21%	29%
■ BAC	24%	22%	24%
■ BAC+2	16%	15%	14%
■ 2ème / 3ème cycle	<b>24%</b>	<b>24%</b>	11%

## STATUT MARITAL

■ Marié	41%	42%	65%
■ En concubinage	8%	5%	6%
■ Célibataire	<b>30%</b>	<b>31%</b>	10%
■ Divorcé	12%	11%	9%
■ Veuf	9%	11%	10%

## TAILLE D'AGGLOMÉRATION

■ Rural	25%	25%	32%
■ 2 à 20 000 hab.	9%	18%	19%
■ 20 à 100 000 hab.	14%	10%	13%
■ Plus de 100 000 hab.	29%	27%	24%
■ Agglomération Parisienne	<b>23%</b>	<b>20%</b>	12%

## NIVEAU DE REVENU

■ Moins de 1200 €/ mois	10%	9%	9%
■ 1200 à 2300 €/ mois	42%	46%	44%
■ 2300 à 3000 €/ mois	15%	14%	20%
■ Plus de 3000 €/ mois	<b>31%</b>	29%	26%

## PROFESSION INDIVIDUS Ancienne et Actuelle

■ Artisans, commerçants, chef d'entreprise	5%	5%	7%
■ Cadres, prof. sup.	<b>23%</b>	<b>22%</b>	13%
■ Prof. intermédiaires	28%	31%	26%
■ Employés	18%	18%	24%
■ Ouvriers	14%	12%	16%

## DESCENDANCE DIRECTE

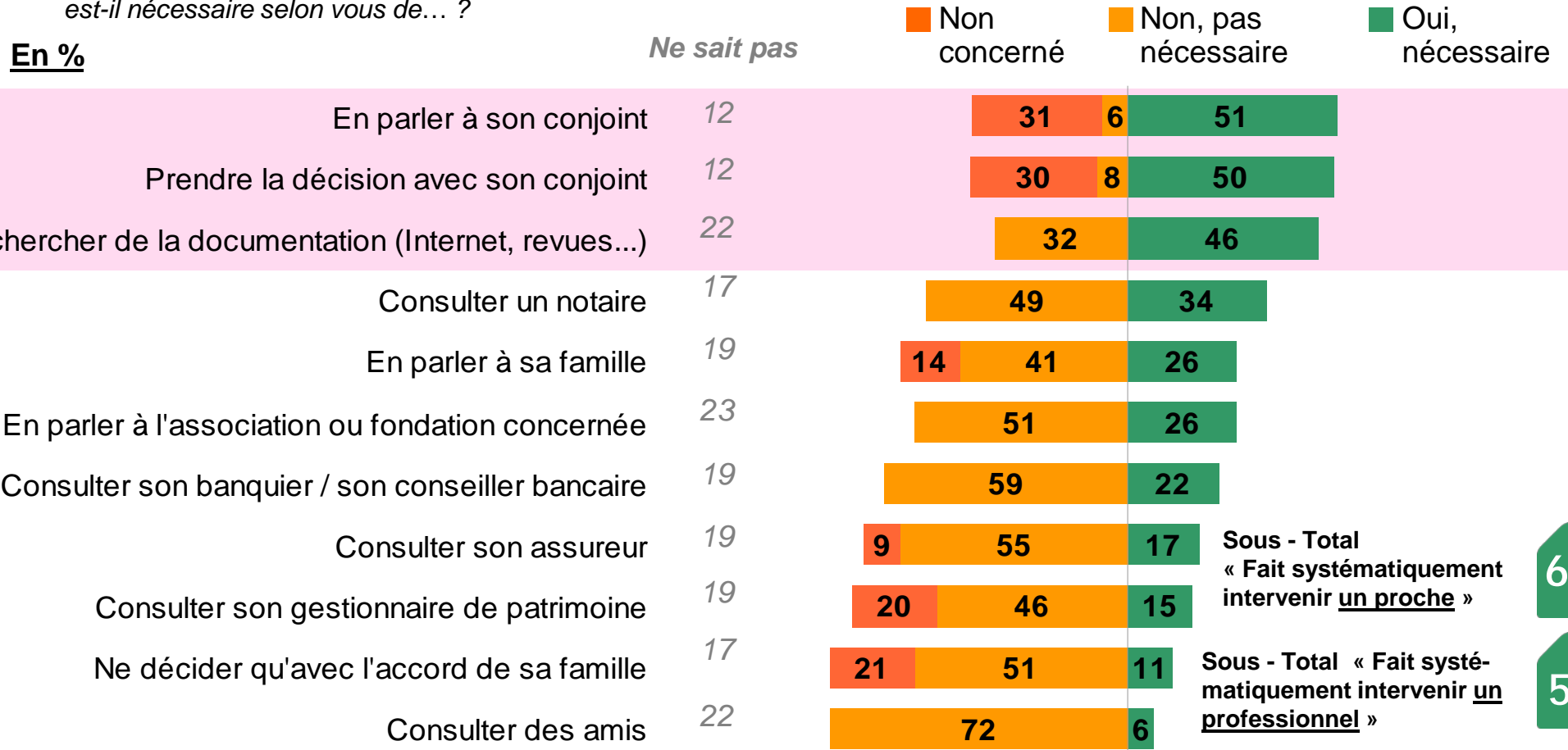
■ Sans descendant direct	<b>42%</b>	<b>44%</b>	13%
■ Avec descendant direct	55%	53%	85%
■ De 1 à 5 descendants	39%	40%	62%
■ Plus de 5 descendants	16%	13%	23%

II – Le processus de décision :  
qui sont les prescripteurs?  
quelles en sont les modalités?



# La souscription au profit d'une association : une décision d'abord personnelle dans laquelle l'entourage proche est impliqué...

Q13 : Avant de prendre la décision de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation, est-il nécessaire selon vous de... ?



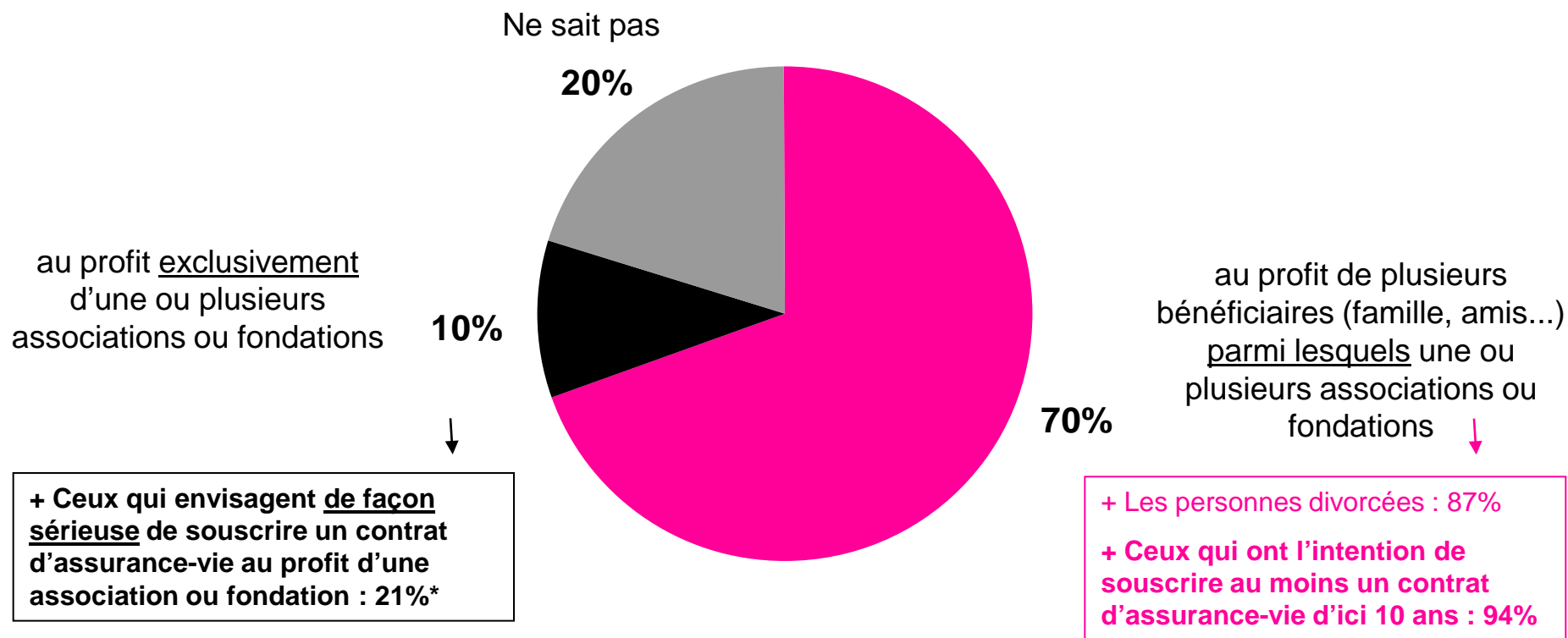
66%

54%

A noter : les démarches nécessaires avant la prise de décision sont similaires à celles identifiées dans l'étude Legs, menée en octobre 2007 : si le notaire apparaissait comme le premier acteur à consulter avant de décider d'un legs à des associations ou fondations, il était suivi du conjoint et d'une recherche personnelle de documentation.

# ...Et qui ne le lèse pas : la majorité des projets de souscription vont bénéficier à l'entourage au même titre qu'aux associations ou fondations

Q11 : Envisagez-vous de souscrire un contrat d'assurance-vie... ?



\*n = 40! Base faible, résultats donnés à titre indicatif

Base : Ceux qui envisagent de désigner une association ou fondation comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie – n = 253

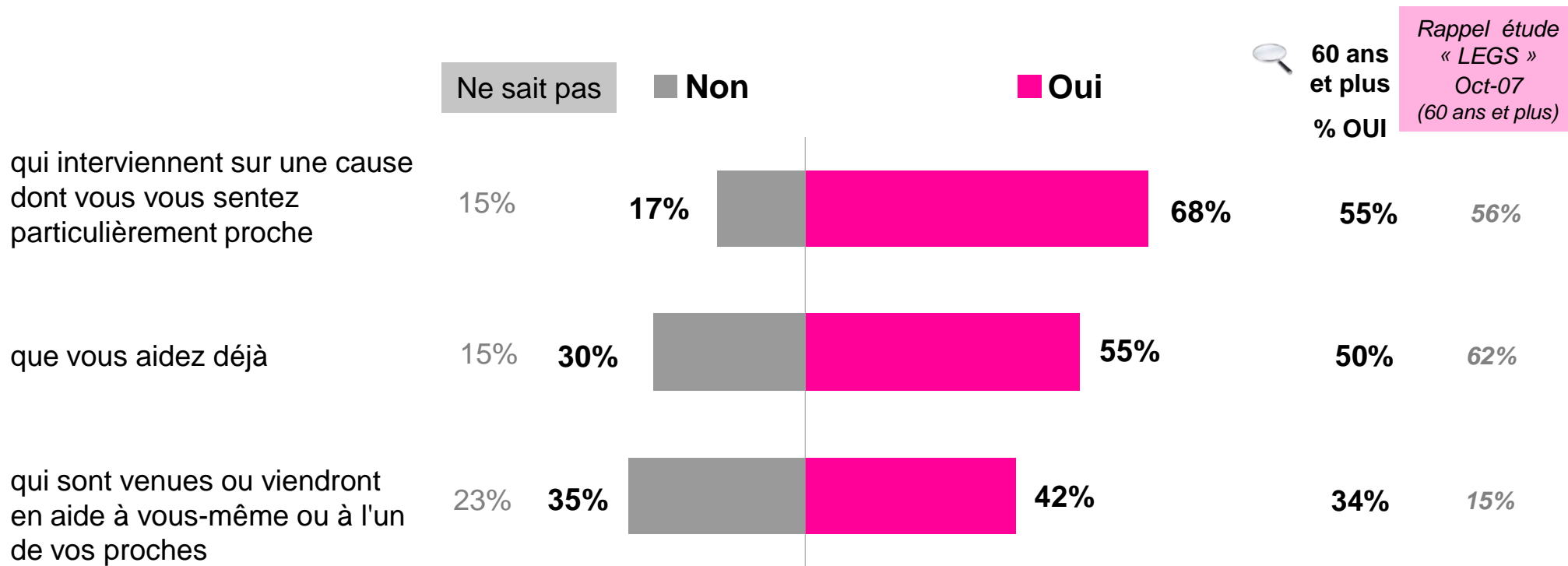
# III – Les associations et causes choisies





# La sensibilité à la cause oriente le choix de l'association ou fondation et peut dépasser les habitudes de dons...

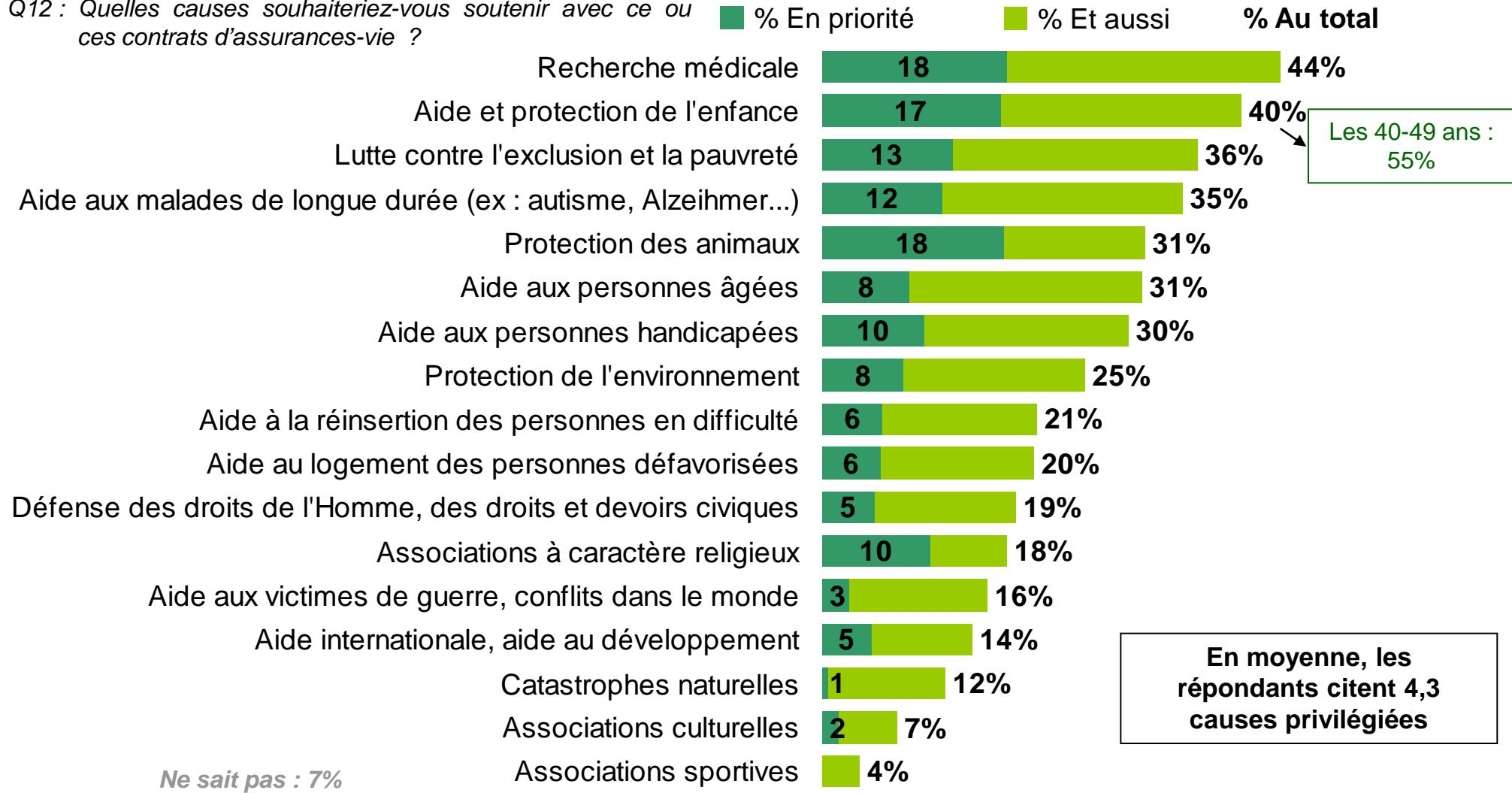
Q10 : Envisagez-vous de désigner comme bénéficiaire des associations ou fondations ... ?



Base : Ceux qui envisagent de désigner une association ou fondation comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie – n = 253

# ...et conduit les souscripteurs potentiels à citer plus de 4 causes à soutenir en moyenne, parmi lesquelles le médical et le social se distinguent

Q12 : Quelles causes souhaiteriez-vous soutenir avec ce ou ces contrats d'assurances-vie ?



A noter : la recherche médicale et l'aide à la protection de l'enfance constituaient également les causes les plus citées dans l'étude Legs (octobre 2007), mais elles étaient suivies des associations à caractère religieux et de la protection des animaux. En moyenne, le nombre de causes citées était plus restreint (2,4).

# IV – L'appréhension de la démarche : freins potentiels, connaissance perçue et réelle



# La crainte de priver ses proches constitue le « blocage » majeur

Q14 : Pour quelles raisons n'envisagez-vous pas de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations ?



60 ans et plus

Rappel étude « LEGS » Oct-07 (60 ans et plus)

**Je préfère que tout mon patrimoine revienne à mes enfants ou petits-enfants**



Je n'ai pas confiance dans la manière dont les associations ou fondations utiliseraient cet argent



Je préfère faire des dons



Je pense que je ne suis pas assez riche pour que cela intéresse une association ou une fondation



Je préfère que mon patrimoine soit transmis à des membres de ma famille même éloignés



Je n'ai pas les moyens de mettre de l'argent de côté



En cas de besoin, je crains de ne pas pouvoir récupérer mes fonds



Je préfère d'autres formes de placement



Je trouve trop compliqué de choisir pour quelle(s) association(s) ou fondation(s) souscrire cette assurance\*



Je me sens mal informé(e) sur l'assurance-vie



Je préfère faire un legs



Je trouve trop compliqué de souscrire une assurance-vie\*\*



En moyenne, les répondants citent 2,1 freins

Ne sait pas : 3%

Base : Ceux qui n'envisagent pas de désigner une association ou fondation comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie – n = 4740

Items posés dans l'étude Legs :

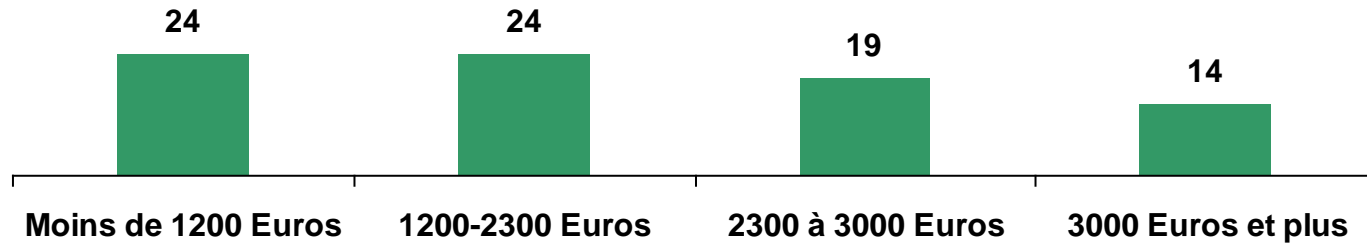
\* « je trouve trop compliqué de choisir à quelle(s) association(s) ou fondation(s) léguer »

\*\* « je trouve trop compliqué de rédiger un testament »

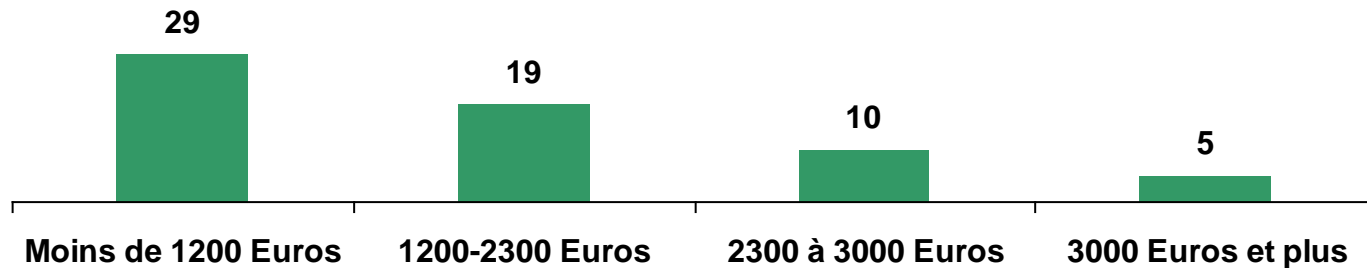
# Les freins d'ordre financier sont logiquement liés aux niveaux de revenu

■ % Je pense que je ne suis pas assez riche pour que cela intéresse une association ou une fondation

Revenu  
mensuel net du  
foyer



■ % Je n'ai pas les moyens de mettre de l'argent de côté



# Les freins à la souscription : quelles catégories de population se distinguent ?

Dans l'ensemble de l'échantillon

Je préfère que tout mon patrimoine revienne à mes enfants ou petits-enfants

81%



Les 65-79 ans

84%

Les artisans, commerçants, chefs d'entreprise

88%

Les personnes mariées

88%

Les veufs

85%

Ceux qui gagnent plus de 2300€ nets

86%

Je n'ai pas confiance dans la manière dont les associations ou fondations utiliseraient cet argent

27%



Les 50-64 ans

31%

Les diplômés de CAP/BEPC

31%

Je préfère faire des dons

25%



Les habitants de Région Parisienne

29%

Les CSP +

29%

Les diplômés de 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> cycles

36%

Les personnes sans descendant direct

30%

# Les freins à la souscription : quelles catégories de population se distinguent?

Dans l'ensemble de l'échantillon

Je pense que je ne suis pas assez riche pour que cela intéresse une association ou fondation

21%



Les 80 ans et plus 28%

Les CSP - 23%

Les personnes sans diplômes 24%

Ceux qui gagnent de 1200 à 2300€ nets 24%

Je préfère que mon patrimoine soit transmis à des membres de ma famille même éloignés

15%



Les hommes 17%

Les personnes sans descendant direct 62%

Je n'ai pas les moyens de mettre de l'argent de côté

14%



Les CSP - 17%

Les personnes divorcées 20%

Les personnes sans diplômes 18%

Ceux qui gagnent moins de 2300 € nets 22%

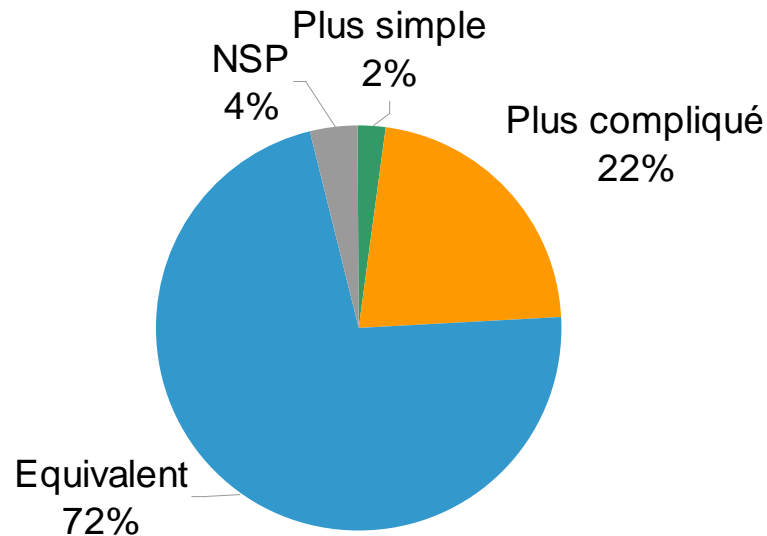
Dans les catégories de population se différenciant de l'ensemble

# La démarche paraît en grande partie équivalente à celle de souscrire pour un proche et équivalente, voire plus simple que le legs

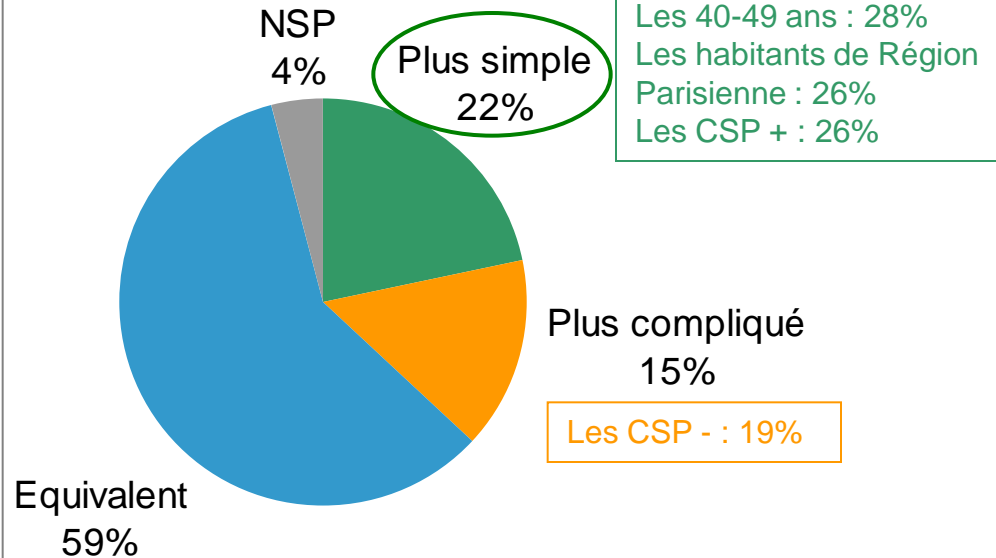
Q16 : Selon vous, souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation faisant appel à la générosité du public, c'est plus simple, plus compliqué ou équivalent à souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche ... ?

Q17 : Selon vous, souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation, est-ce plus simple, plus compliqué ou équivalent à rédiger un testament en faveur d'une association ou fondation ?

Souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association **vs.** un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche



Souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association **vs.** rédiger un testament en faveur d'une association ou fondation



Base : ensemble – n = 5067

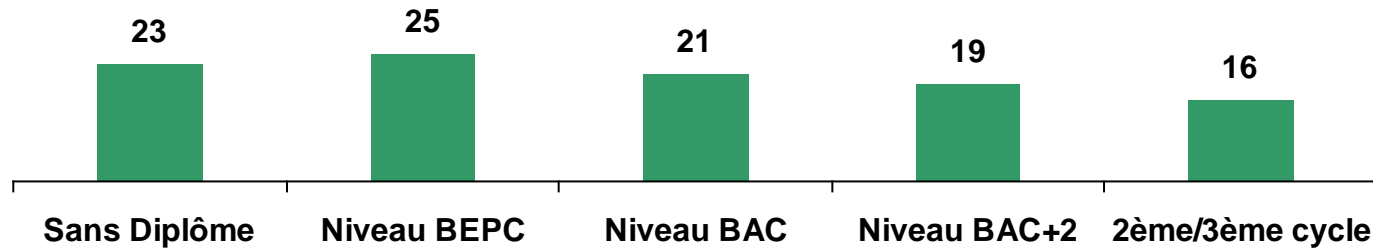


# Le niveau d'étude joue dans l'appréhension de la démarche

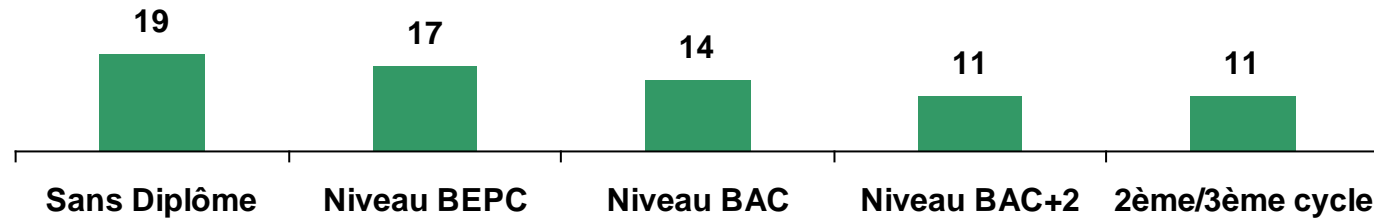
■ % Plus compliqué

*Souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association vs. un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche*

Niveau de diplôme



*Souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association vs. rédiger un testament en faveur d'une association ou fondation*



# Au global, une démarche perçue comme « comparable » par une personne sur deux : pas d'atouts ou d'inconvénients perçus

Ceux qui considèrent que souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association...

...**est plus simple** que souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche **et** que rédiger un testament en faveur d'une association

1%

...**est plus compliqué** que souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche **et** que rédiger un testament en faveur d'une association

11%

...**est équivalent** à souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'un proche **et** à rédiger un testament en faveur d'une association

49%

Base : ensemble – n = 5067

# Les modalités techniques de la démarche ne sont que partiellement maîtrisées...

Q15 : Chacune des propositions suivantes, est-elle à votre avis, vraie ou fausse ?

■ % Faux ■ % Vrai

**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment du décès**



**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment de la souscription** du contrat d'assurance-vie



**On n'est pas vraiment sûr** que l'association ou fondation puisse au final recevoir le montant de l'assurance-vie



**On ne peut plus récupérer ses fonds** une fois souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations



**On ne peut pas changer d'avis** et revenir en arrière après avoir souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation



Il faut **demander à l'association ou fondation si elle est d'accord** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie à son profit



Il faut absolument **consulter un notaire** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation



**On peut juste déterminer une grande cause à soutenir** sans préciser le nom de l'association ou de la fondation et l'assurance se chargera ensuite de la trouver



**On ne peut désigner qu'une seule association** ou fondation bénéficiaire par contrat



**Sous-total**  
« Au moins une réponse fautive citée » : 86%

☐ % Bonne réponse

Base : ensemble – n = 5067

A noter : il semble que les modalités soient plutôt mieux maîtrisées, auprès de la population des 60 ans et plus, lorsqu'il s'agit du sujet des assurances-vie que lorsqu'il s'agit de legs aux associations ou fondations (Cf : Etude Legs, Octobre 2007, où l'on comptait plus d'indécis).

# Un bonus auprès de ceux qui ont l'intention de faire un legs ou de souscrire une assurance-vie au profit d'associations

■ % Faux ■ % Vrai



Ceux qui ont l'intention de...

souscrire un contrat d'assurances-vie

faire un legs

**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment du décès**



6 / 88

8 / 86

**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment de la souscription** du contrat d'assurance-vie



57 / 36

57 / 35

**On n'est pas vraiment sûr** que l'association ou fondation puisse au final recevoir le montant de l'assurance-vie



65 / 29

66 / 27

**On ne peut plus récupérer ses fonds** une fois souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations



65 / 27

64 / 27

**On ne peut pas changer d'avis** et revenir en arrière après avoir souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation



73 / 23

71 / 24

Il faut **demander à l'association ou fondation si elle est d'accord** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie à son profit



70 / 24

65 / 29

Il faut absolument **consulter un notaire** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation



75 / 22

70 / 26

**On peut juste déterminer une grande cause à soutenir** sans préciser le nom de l'association ou de la fondation et l'assurance se chargera ensuite de la trouver



75 / 19

74 / 21

**On ne peut désigner qu'une seule association** ou fondation bénéficiaire par contrat



81 / 13

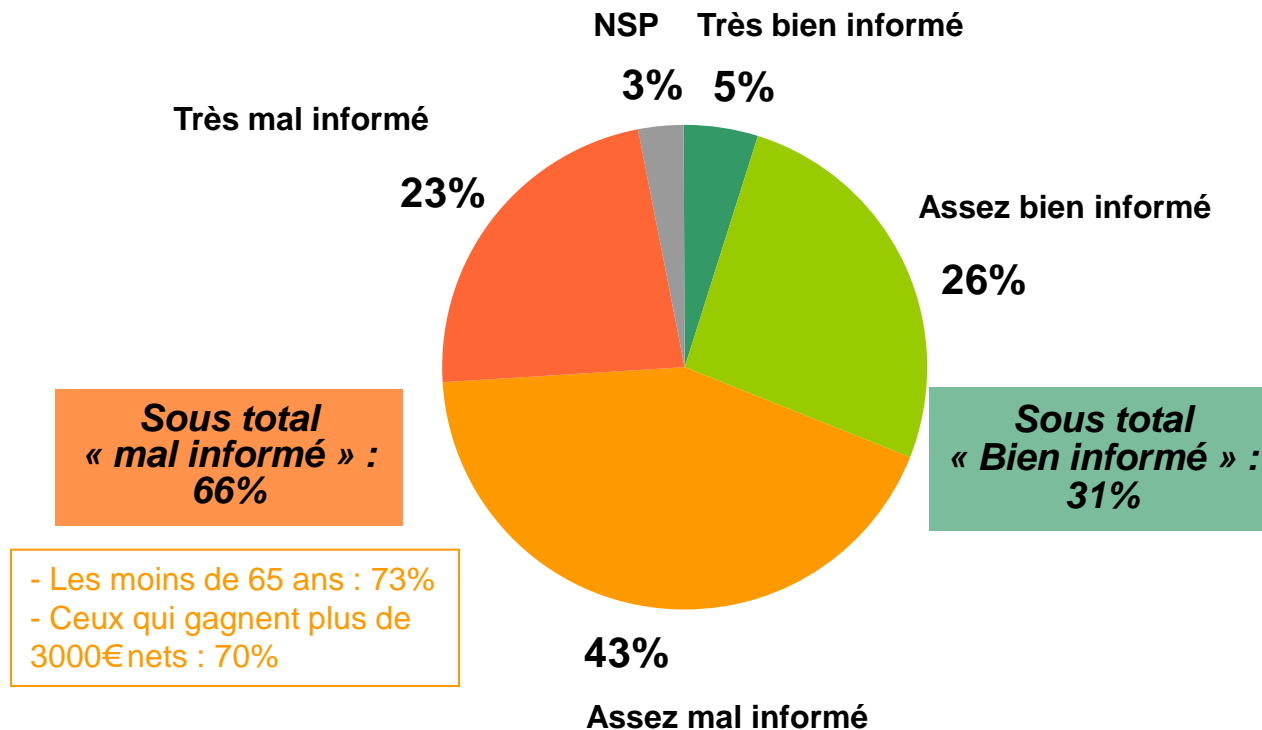
75 / 17

X% Bonne réponse

Base : ensemble – n = 5067

## ... et le sentiment d'information reste faible

Q19 : Vous estimez-vous très bien, assez bien, assez mal ou très mal informé sur la possibilité de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'associations et fondations faisant appel à la générosité du public ?



A noter : le sentiment d'être mal informé est plus répandu sur le sujet des assurances-vie que sur celui des legs aux associations ou fondations sur lequel 59% des personnes interrogées s'estimaient mal informées (Cf : Etude Legs, Octobre 2007).

Base : ensemble – n = 5067

# Lien entre le sentiment d'information et la connaissance réelle

**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment du décès**

**L'organisme d'assurance est tenu d'informer** l'association ou fondation concernée **au moment de la souscription** du contrat d'assurance-vie

**On n'est pas vraiment sûr** que l'association ou fondation puisse au final recevoir le montant de l'assurance-vie

**On ne peut plus récupérer ses fonds** une fois souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations

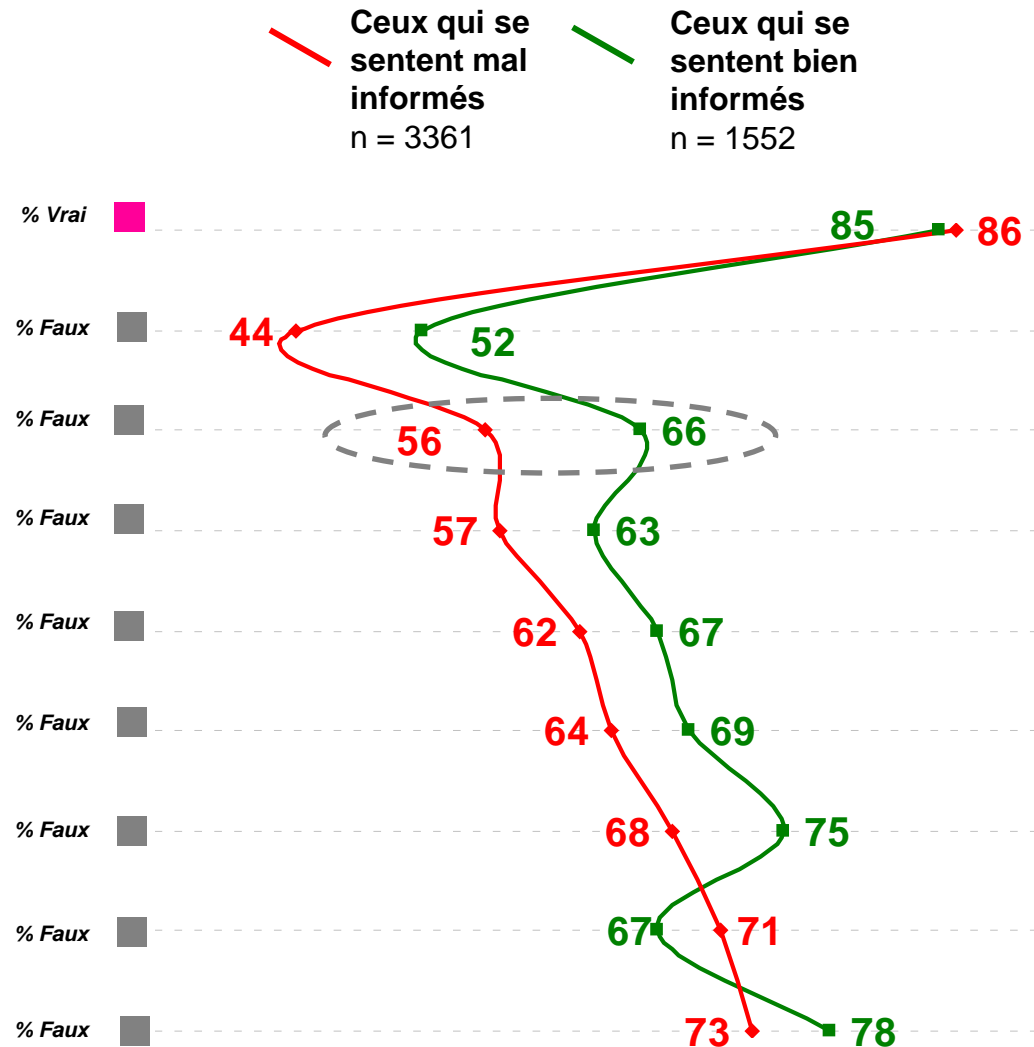
**On ne peut pas changer d'avis** et revenir en arrière après avoir souscrit un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation

Il faut **demander à l'association ou fondation si elle est d'accord** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie à son profit

Il faut absolument **consulter un notaire** avant de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'une association ou fondation

**On peut juste déterminer une grande cause à soutenir** sans préciser le nom de l'association ou de la fondation et l'assurance se chargera ensuite de la trouver

**On ne peut désigner qu'une seule association** ou fondation bénéficiaire par contrat



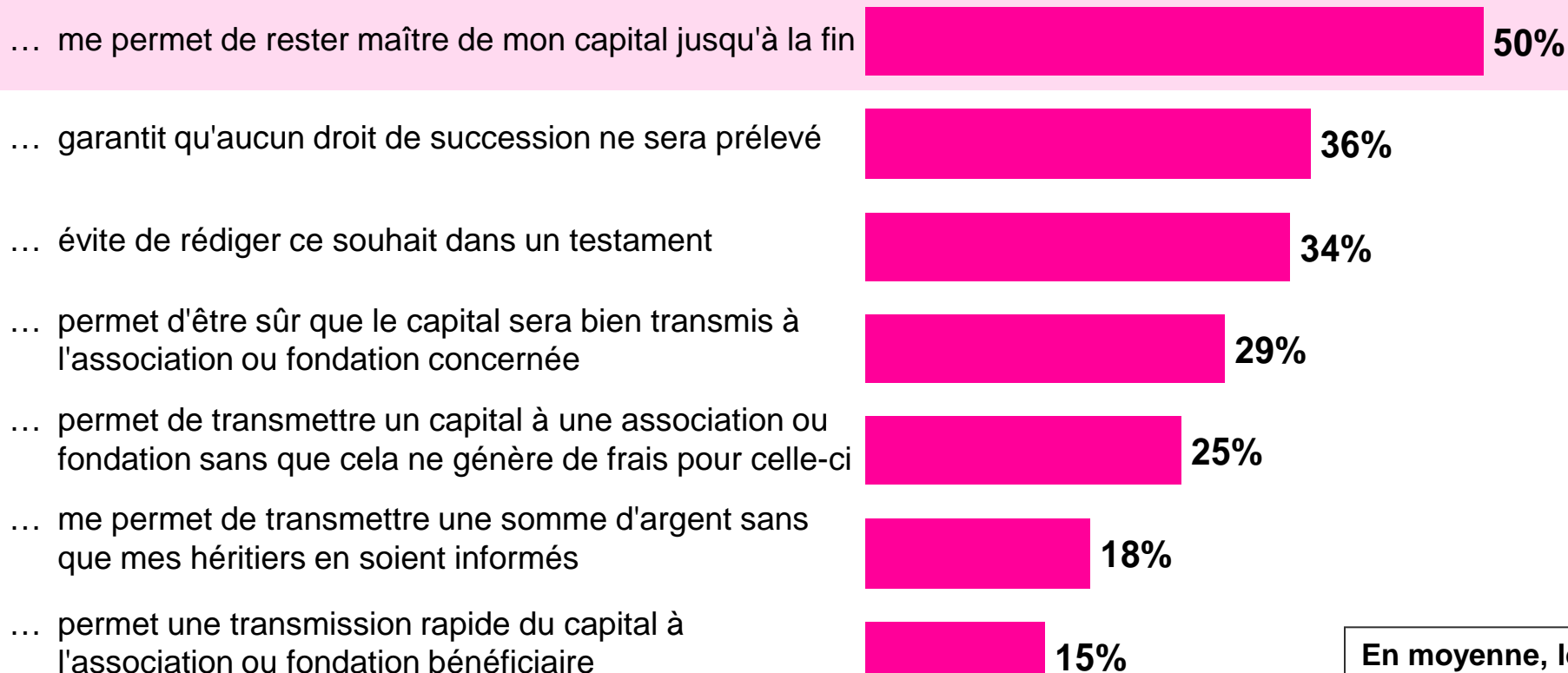
# V – Les leviers d'incitation



# Le principe de l'assurance-vie, la maîtrise du capital, constitue le premier levier d'incitation

Q18 : Parmi les propositions suivantes, quelles sont celles qui pourraient vous inciter à choisir le contrat d'assurance-vie comme moyen de transmission de tout ou partie de votre patrimoine à des associations ou fondations ?

Un contrat d'assurance-vie...



Ne sait pas : 15%

En moyenne, les répondants citent 2,4 motivations chacun



# Les leviers d'incitation chez ceux qui ont l'intention de souscrire un contrat d'assurance-vie dans un avenir proche

Ceux qui détiennent au moins un contrat d'assurance-vie et qui ont l'intention d'en souscrire au moins un dans les 10 prochaines années sont plus nombreux à plébisciter le fait que le contrat d'assurance-vie, comme moyen de transmission de tout ou partie de son patrimoine à des associations ou fondations, **permet à chacun de rester maître de son capital** jusqu'à la fin (57% vs 50% pour l'ensemble) et qu'il permet de transmettre une somme d'argent **sans que les héritiers en soient informés** (24% vs 18% pour l'ensemble)

Quant à ceux qui ne détiennent pas de contrat d'assurance-vie mais qui ont l'intention d'en souscrire au moins un dans les 10 prochaines années, ils sont plus nombreux à valoriser le fait que le contrat d'assurance-vie, comme moyen de transmission de tout ou partie de son patrimoine à des associations ou fondations, **évite de rédiger ce souhait dans un testament** (42% vs 34% pour l'ensemble).

# Focus : ceux qui envisagent de faire un legs soulignent les avantages financiers nets du contrat d'assurance vie pour l'association ou la fondation



*Un contrat d'assurance-vie...*

... me permet de rester maître de mon capital jusqu'à la fin



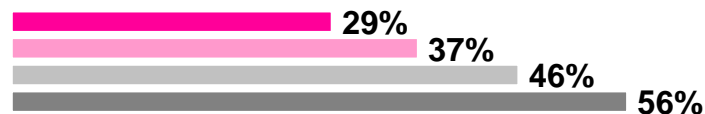
... garantit qu'aucun droit de succession ne sera prélevé



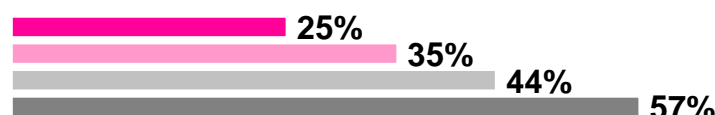
... évite de rédiger ce souhait dans un testament



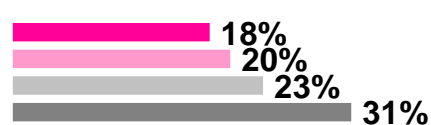
... permet d'être sûr que le capital sera bien transmis à l'association ou fondation concernée



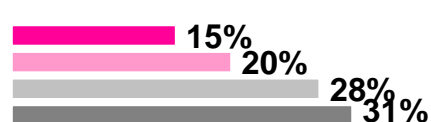
... permet de transmettre un capital à une association ou fondation sans que cela ne génère de frais pour celle-ci



... me permet de transmettre une somme d'argent sans que mes héritiers en soient informés



... permet une transmission rapide du capital à l'association ou fondation bénéficiaire



# En conclusion...



# La souscription d'un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations : un terrain qui semble « fertile »...

- **C'est un placement qui intéresse les Français**

**55% des Français de 40 ans et plus interrogés** – propriétaires ou disposant d'un revenu foyer supérieur ou égal à 1200 € brut par mois – **déclarent détenir un ou plusieurs contrat d'assurance vie**, un chiffre en ligne avec les éléments de comparaison dont nous disposons ; le filtre sur les revenus impliquant un décalage positif au sein de notre échantillon\*. **Et 12% envisagent d'en souscrire un dans un avenir proche.**

De fait, chacun semble y trouver son intérêt, dans une logique majeure de sécurisation de l'avenir pour soi et ses proches. **Il répond à différentes problématiques et s'adapte**, notamment selon les tranches d'âge. Plutôt perçu comme une aide pour préparer sa retraite auprès des moins de 65 ans, le contrat d'assurance vie constitue davantage un moyen de transmettre son patrimoine à partir de 65 ans.

- **L'existence d'une option permettant de souscrire un contrat d'assurance vie pour un acteur de la générosité semble évidente pour une majorité**

**59% des Français de 40 ans et plus interrogés se disent au courant de la possibilité de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations.** Ce score s'élève à 67% chez les 60 ans et plus et à **66%** chez ceux qui détiennent au moins un contrat d'assurance-vie et ont l'intention d'en souscrire un autre. A noter, ceux qui ne détiennent pas de contrat, mais ont l'intention d'en souscrire un sont un peu moins au fait, puisqu'ils sont juste 50% à connaître la démarche.

\* *Étude Sofia de TNS Sofres (étude collective trimestrielle réalisée auprès d'un échantillon national représentatif de 10 000 individus, et qui donne accès aux chiffres clés des marchés de la banque, de l'épargne, du crédit et de l'assurance) : 44% de la population française de 45 ans et plus, tout revenu confondu, détient un contrat d'assurance-vie.*

# La souscription d'un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations : un terrain qui semble « fertile »...avec une dimension de « facilité » à (encore) creuser

- **Le fait de souscrire un tel contrat ne paraît pas plus compliqué qu'autre chose**

**La démarche est jugée équivalente à celle de souscrire un contrat d'assurance vie pour un proche par 72% des interviewés;** une appréciation soutenue par ceux qui détiennent déjà au moins un contrat d'assurance vie et qui envisagent d'en souscrire à l'avenir (77%)... alors que ceux qui ne détiennent pas encore de contrat d'assurance vie mais qui envisagent d'en souscrire un sont un peu plus sceptiques (27% jugent la démarche plus compliquée que pour un proche vs 22% dans l'ensemble de la population interrogée).

**Cependant si aucun inconvénient majeur ne ressort, inversement ses atouts de simplicité ne sont pas clairement perçus par la majorité pour le moment ...** notamment vis-à-vis du legs. Ainsi pour 59% des Français de 40 ans et plus, souscrire un tel contrat d'assurance vie équivaut à rédiger un testament en faveur d'une association ou fondation contre 22% qui estiment que ce doit être plus simple... et 15% plus compliqué. Notons toutefois que parmi ceux qui envisagent de faire un legs à une association, l'avantage de la simplicité se démarque un peu plus (29%).

# Un potentiel certain, comparable en apparence à celui du legs...

- **A partir de cette étude, on peut estimer le potentiel de souscription d'assurance vie au profit d'associations ou de fondations à 5% de la population des 40 ans et plus\*, soit un peu plus d'un million de personnes.**
- ✓ **Les détenteurs actuels et futurs de contrat d'assurance vie sont une cible clé** : le potentiel s'élève à 8% chez ceux qui détiennent au moins un contrat d'assurance-vie et envisagent d'en souscrire un à l'avenir, et à 10% chez ceux qui n'en détiennent pas encore, mais envisagent également d'en souscrire un.
- ✓ **Le potentiel est identique à celui du legs de tout ou partie de son patrimoine à une association ou fondation** : estimé à 4% en 2007 (auprès des 60 ans et plus), l'intention de réaliser de tels legs se confirme - en déclaratif - en 2009 (5% auprès des 40 ans et plus, et 5% aussi auprès des 60 ans et plus).
- ✓ **... mais selon un effet plutôt cumulatif**. En effet, ils ne sont que 2% à déclarer envisager les deux (à la fois de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'association ou fondations et de leur léguer tout ou partie de leur patrimoine) ; **c'est donc au global 8% des 40 ans et plus qui pourraient envisager l'une ou l'autre de ces deux démarches pour aider les associations ou fondations.**

On note toutefois que **les profils de populations intéressées par ces deux démarches sont similaires** : ce sont des femmes, en priorité des personnes ayant un niveau d'éducation élevé (2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> cycle), célibataires et/ou sans descendants directs ou encore des habitants de l'agglomération parisienne.

\* (rappel : interrogation de personnes âgées de 40 ans et plus, propriétaires de leur résidence principale ou jouissant de revenus nets -du foyer- d'au moins 1200€ par mois)

...mais le potentiel des assurances vies semble aujourd'hui encore mouvant :

- **Comparativement aux intentions de legs aux associations ou fondations, le projet de souscrire un contrat d'assurance vie est arrêté ou sérieusement envisagé par un nombre plus restreint de personnes** (16% vs 46% pour les legs, soit ramené à l'ensemble de la population, à peine 1%). Il est vrai que la maturité du projet est fortement corrélée à l'âge de la population : 7% seulement des personnes âgées de 40 à 49 ans ont arrêté ou envisagé sérieusement la démarche, tandis que chez les 60 ans et plus, ils sont 21% à en être à ce stade de la réflexion... mais confrontée aux mêmes tranches d'âge, la démarche de legs paraît plus avancée. D'où une question : la démarche de l'assurance vie est-elle **moins « forte » (symbolique ?) que celle du legs ?**

A noter : les personnes sans descendant direct sont plus fermes dans leur décision de souscrire une assurance vie au profit d'un acteur de la générosité – comme on l'avait déjà observé en 2007 pour les legs –. Si le fait de ne pas avoir de cellule familiale proche n'est pas une condition sine qua none pour envisager la démarche, cela joue sur le « passage à l'acte ».

- **De plus, le dispositif séduit d'abord par sa souplesse.** Parmi les différents avantages proposés, pouvant inciter les gens à choisir le contrat d'assurance vie comme moyen de transmission de son patrimoine vers les associations et fondations, **le fait de rester maître de son capital jusqu'à la fin ressort comme l'atout majeur de la démarche, souligné par 50% des personnes interrogées et par 60% de ceux qui envisagent de souscrire un tel contrat d'assurance vie.**

De même, plus de la moitié des personnes interrogées savent que des retours en arrière sont possibles et que l'on peut récupérer ses fonds, une fois le contrat souscrit.

- ... Toutefois la manière dont ils perçoivent l'encadrement de cette démarche c'est-à-dire la nécessité d'en parler à son conjoint, de prendre la décision avec lui ou encore de rechercher de la documentation, montre que le fait de souscrire un tel contrat quitte le domaine du placement financier pur - où c'est alors le banquier et l'assureur qui sont les principaux conseils – et s'inscrit dans le cadre d'une réflexion personnelle.

Reste que le rôle de ces derniers est de fait restreint : un discours élargi de leur part pourrait-il être entendu et participer à la diffusion de la pratique?

## LES ATOUTS

- **Le fait de pouvoir aider une association sans léser ses proches** : 70% des personnes qui envisagent de souscrire un tel contrat d'assurance vie souhaitent le faire au profit de plusieurs bénéficiaires parmi lesquels une ou plusieurs associations ou fondations
- **La simplicité (à creuser)** : on l'a vu, la démarche est reconnue comme équivalente, voire plus simple que d'autres types de dispositif notamment par ceux qui envisagent de faire un legs (ces derniers maîtrisent aussi davantage les éléments techniques du dispositif).
- **Les conditions d'accès plus faciles et sans coût pour l'association ou fondation** : le fait qu'il n'y ait pas de ponction liée aux droit de succession est mis en avant, tout comme l'absence de frais pour les associations bénéficiaires. Un point souligné par ceux qui envisagent de faire un legs et, plus encore, par ceux qui envisagent de souscrire un contrat d'assurance-vie au profit d'associations ou fondations : un potentiel de séduction ?

## LES FREINS

- **Deux niveaux jouent :**

**1) Au global...** comme pour les legs (observés en 2007), ceux qui n'envisagent pas la démarche font valoir **qu'ils préfèrent que leur patrimoine revienne à leurs proches.**

Viennent ensuite, dans une moindre mesure, **le manque de confiance ou encore le sentiment de ne pas être assez riche** pour faire partie de la cible des souscripteurs.

**Un quart des réfractaires disent aussi préférer faire des dons.**

**2) Face à la démarche elle-même...**

- **l'appréhension de la démarche, dans ses modalités techniques reste à approfondir** et notamment si l'association ou fondation bénéficiaire est prévenue à la signature du contrat.

- **un besoin de réassurance** sur le fait qu'au final l'argent est bien reçu par l'association ou la fondation

- **un manque d'information latent** : au global, les 2/3 des personnes interrogées se considèrent mal informées sur la démarche, un score plus élevé chez les moins de 65 ans et les catégories les plus aisées.



# Merci de votre attention





**Il a été validé par**  
**Aurélie BOUILLOT**  
**Directrice d'études**  
**Le : 2 avril**

*i*