

À PROPOS DE TNS SOFRES

Référence des études marketing et d'opinion en France, TNS Sofres est une société du groupe TNS, n°1 mondial des études ad hoc, présent dans plus de 80 pays. TNS offre à ses clients des recommandations claires et précises pour les accompagner dans leurs stratégies de croissance. Son expérience et ses solutions d'études couvrent la gestion de marque & la communication, l'innovation, la relation client, et le retail & shopper. TNS nourrit une relation de proximité avec les consommateurs et les citoyens partout dans le monde et développe une connaissance unique de leurs comportements et attitudes, en prenant en compte la diversité de leurs cultures, de leurs géographies et de leurs systèmes économiques. TNS appartient au Groupe Kantar, leader mondial en matière de veille, d'analyse et d'information à forte valeur ajoutée.

Pour recevoir l'intégralité de l'enquête « Argent et entraide familiale : une réalité quotidienne entre les générations » et/ou rencontrer l'équipe dirigeante de la Carac, contactez le service de presse :

Agence Les Influenceurs - 26 rue de Berri 75008 Paris
Charlotte Rabilloud au 01 53 53 36 86 - crabilloud@les-influenceurs.com
Fanny Bezol au 01 53 53 36 82 - fbezol@les-influenceurs.com



TNS Sofres



Carac
Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité
SIREN : 775 691 165

Siège : 2 ter, rue du Château - 92577 NEUILLY-SUR-SEINE cedex
N° CRISTAL : 0 969 32 50 50 (Appel non surtaxé)
www.carac.fr - www.epargnonssolidaire.fr

Création Carac - Les Influenceurs - Studio des Plantes - Illustrations : Stéphanie Tréma - Avril 2016



ARGENT ET ENTRAIDE FAMILIALE : UNE RÉALITÉ QUOTIDIENNE ENTRE LES GÉNÉRATIONS

Deuxième édition de l'enquête exclusive menée par la Carac, mutuelle d'épargne, en partenariat avec l'institut TNS Sofres. Avril 2016.

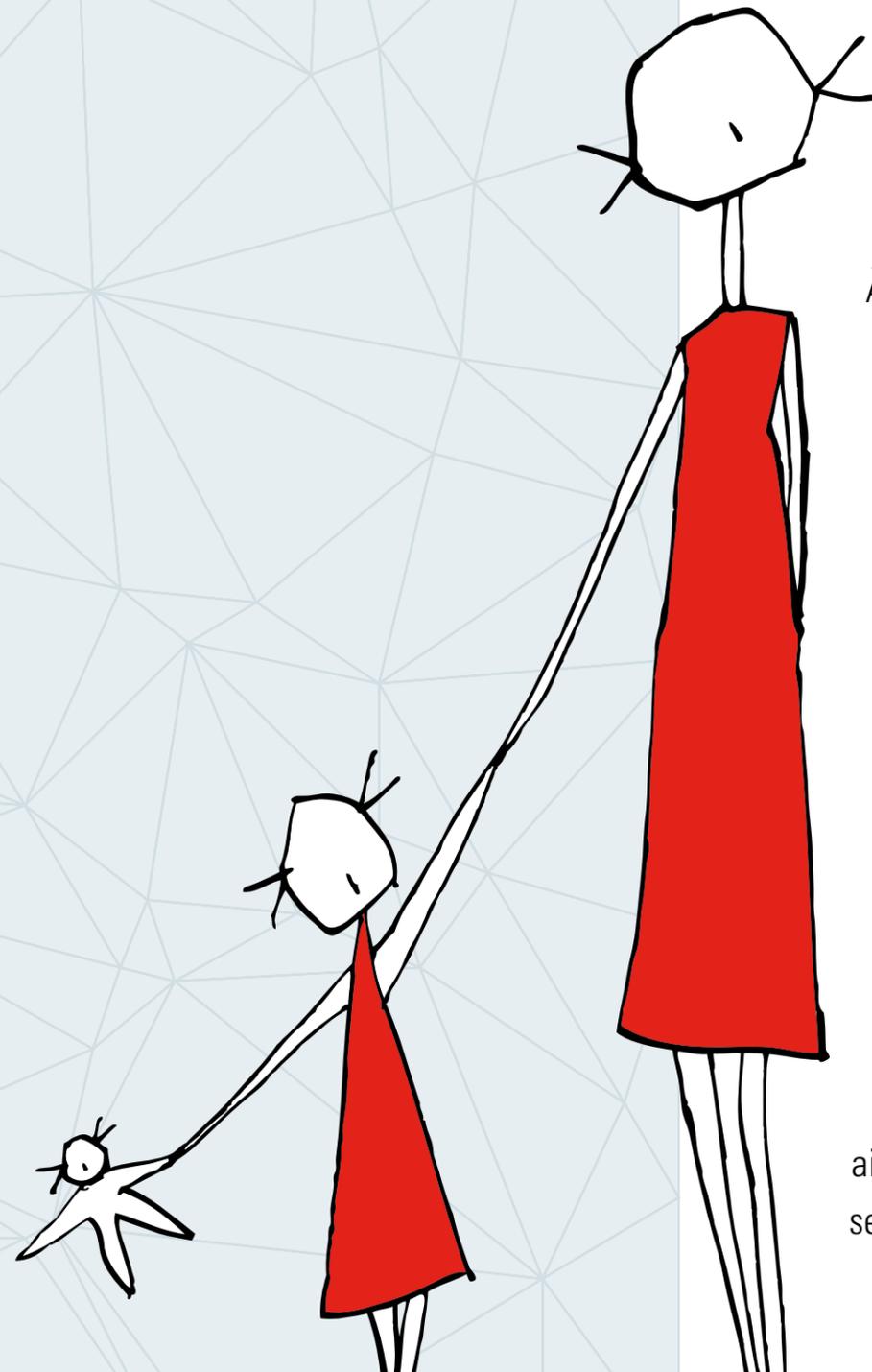


TNS Sofres



SOMMAIRE

LA FAMILLE, CE REFUGE	Page 5
L'ENTRAIDE FINANCIÈRE EN FAMILLE, UNE RÉALITÉ DU QUOTIDIEN	Page 6
LA PERTE D'AUTONOMIE, UN SUJET PRÉGNANT MAIS TABOU	Page 7
L'ÉPARGNE, LA SOLUTION PRIVILÉGIÉE POUR PROTÉGER SA FAMILLE	Page 8
DONATIONS ET TESTAMENTS, DES PRATIQUES ENCORE PEU DANS LES MŒURS	Page 9
LES FRANÇAIS SE DISENT PRÉVOYANTS	Page 10
L'APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE	Page 10
LA CARAC EN QUELQUES MOTS	Page 11
À PROPOS DE TNS SOFRES	Page 12



À l'heure où une majorité de Français se sent touchée par la crise économique et exprime sa peur de l'avenir pour eux-mêmes et leurs proches, l'entraide au sein de la famille devient un remède à la précarité économique et affective. L'enquête « Argent et entraide familiale, entre devoir et pouvoir, où en sont les Français ? » menée en 2015 par la Carac, mutuelle d'épargne et de retraite, et TNS Sofres le confirmait déjà, puisque 90 % des Français la qualifiaient d'évidente.

L'entraide familiale est donc une réalité quotidienne, qui mérite d'être plus attentivement étudiée. C'est pourquoi la Carac a souhaité enrichir sa première étude de nouvelles thématiques. Ce deuxième volet se concentre ainsi sur l'entraide financière, ses conditions et ses modalités.



« Les résultats de notre enquête sur l'entraide familiale et l'argent confirment plus que jamais l'importance de la mission de la Carac auprès des épargnants en termes d'informations, de pédagogie et d'accompagnement sur la protection financière de la famille. Toujours attentive aux impératifs de ses adhérents et à l'évolution de la société, notre mutuelle adapte son offre en permanence pour apporter les solutions les plus justes dans l'intérêt des personnes et de leur famille. »

Jean-Jacques Berthelé, directeur général de la Carac.

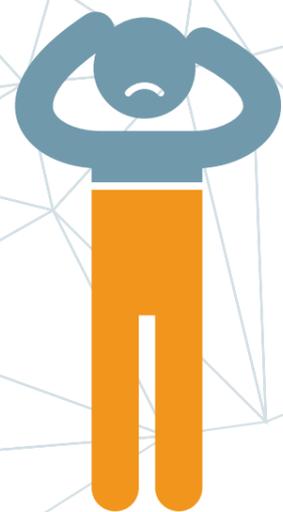
Des Français inquiets

L'argent, une préoccupation majeure

49 % des Français touchés personnellement par la crise

67 % craignent les problèmes d'argent

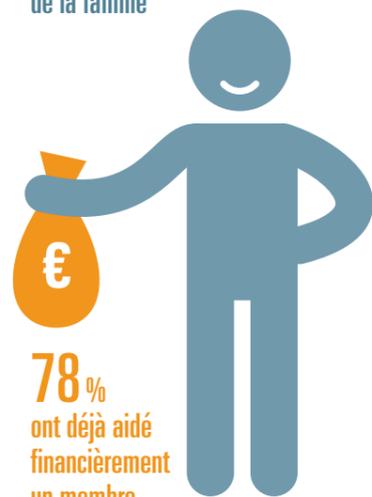
81 % des Français ont peur de l'avenir



L'entraide financière en famille, une évidence

63 % considèrent que c'est le rôle de la famille

78 % ont déjà aidé financièrement un membre de leur famille pour en moyenne 1 500 € par an

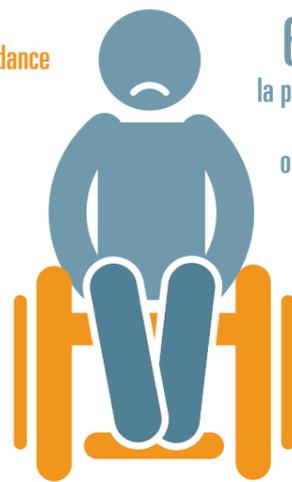


La perte d'autonomie, redoutée mais peu préparée

65 % des Français n'ont jamais parlé avec leur famille du risque de dépendance

64 % craignent la perte d'autonomie de leurs parents ou grands-parents

60 % privilégient l'épargne pour la préparer

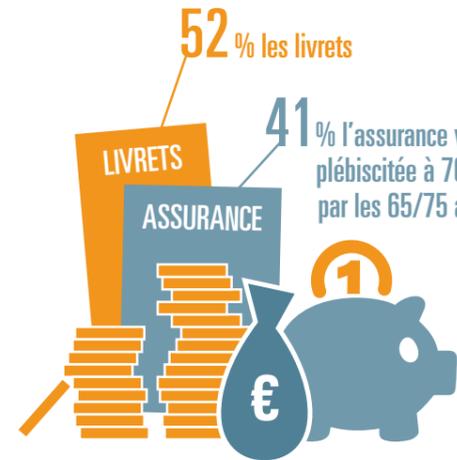


L'épargne, le moyen privilégié pour protéger sa famille

72 % des Français privilégient l'épargne via différents produits :

52 % les livrets

41 % l'assurance vie, plébiscitée à 70% par les 65/75 ans



Des Français prévoyants

66 % des Français se disent prévoyants

79 % pensent qu'un contrat de prévoyance est adapté pour protéger sa famille



LA FAMILLE, CE REFUGE



« Refuge affectif, la famille joue le rôle d'amortisseur de crise économique mais aussi de crise biographique (séparations, divorces, accidents de la vie...) »

Nicole Lapierre, socio-anthropologue, spécialiste des solidarités intergénérationnelles.

En février 2016, le relevé de l'INSEE indiquait que le moral des Français s'était encore replié en raison d'un regain de craintes sur le front du chômage et du pouvoir d'achat. Cet indicateur est corroboré par les résultats de l'enquête : **71 % des Français** interrogés par TNS Sofres déclarent **avoir été touchés par la crise** (49 % à titre personnel, 39 % via leur entourage). Frappés personnellement ou de près, **81 % déclarent avoir peur de l'avenir. Et plus de deux tiers des Français ont peur d'avoir des problèmes financiers**, une inquiétude forte qui se place au même niveau que la peur d'être en mauvaise santé ou de perdre un proche.

Dans ce contexte morose, la famille est plus que jamais considérée comme un refuge, un pilier sur lequel se reposer en cas de difficultés.

L'ENTRAIDE FINANCIÈRE FAMILIALE, UNE RÉALITÉ DU QUOTIDIEN

Une évidence pour une majorité de Français

63 % des interrogés pensent que le soutien financier est le rôle de la famille. Concrètement, **3/4 des sondés** déclarent avoir déjà aidé financièrement un membre de leur famille (78 %) et **près de la moitié** (48 %) disent aider souvent ou de temps en temps.

Une aide bienvenue sans forcément être demandée

L'aide financière peut intervenir sans qu'elle ait été explicitement demandée. De leur propre chef, **34 % ont déjà donné pour pallier une difficulté financière passagère** (chômage, séparation, ...) et 30 % pour répondre à un besoin précis (achat immobilier, acquisition d'une voiture, études supérieures, création d'une entreprise...).

En revanche, les 18/24 ans aident financièrement davantage suite à une demande formulée (37 % pour les 18/24 ans contre 19 % chez les 55/64 ans).

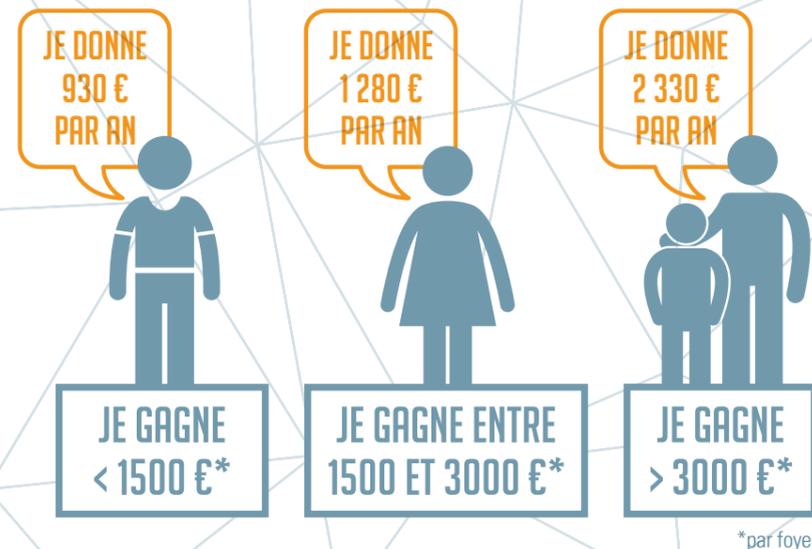
Aider ses enfants* en priorité, sans oublier les autres

L'aide financière est davantage descendante et directement adressée aux enfants. **88 % des Français déclarent les aider en priorité** et 22 % le font tous les mois ou presque. Fait notable à l'heure où les familles recomposées sont de plus en plus nombreuses (9,3 % des familles selon l'INSEE), 62 % des personnes qui ont des beaux-enfants les aident et 13 % tous les mois ou presque... Viennent ensuite les parents à 65 %, les frères et sœurs à 61 %, les petits-enfants à 43 % et les grands parents à 42 %.

*majeurs

Quels montants ?

En un an, les Français qui déclarent aider financièrement leur famille ont distribué environ 1 500 €.



Montant total distribué au cours des 12 derniers mois :

- ceux qui gagnent moins de **1 500 €/mois ont déclaré donner 930 €** à un ou plusieurs membres de leur famille,
- ceux qui gagnent entre **1 500 et 3 000 €/mois ont déclaré donner 1 280 €**,
- ceux qui gagnent plus de **3 000 €/mois ont déclaré donner 2 330 €**.

LA PERTE D'AUTONOMIE, UN SUJET PRÉGNANT MAIS TABOU

La crainte de la dépendance d'un proche

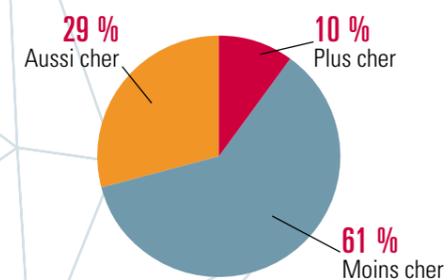
De manière générale, les Français parlent peu des risques auxquels ils pourraient être confrontés, c'est particulièrement vrai pour la perte d'autonomie puisque **65 % n'en ont jamais parlé à leur famille.**

Pourtant, la perte d'autonomie est la principale crainte des Français pour leurs proches : **64 % d'entre eux craignent que leurs parents ou grands-parents ne deviennent dépendants.**

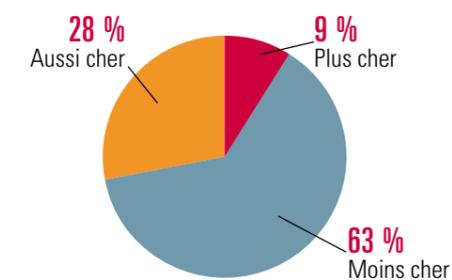
Le maintien à domicile perçu comme la solution la moins onéreuse

Concernant la perte d'autonomie, le maintien à domicile est la solution perçue comme la moins chère par les Français : 61 % la jugent plus économique qu'un établissement spécialisé de type maison de retraite et 63 % plus avantageuse qu'une résidence seniors.

Perception coût maintien à domicile vs établissement spécialisé



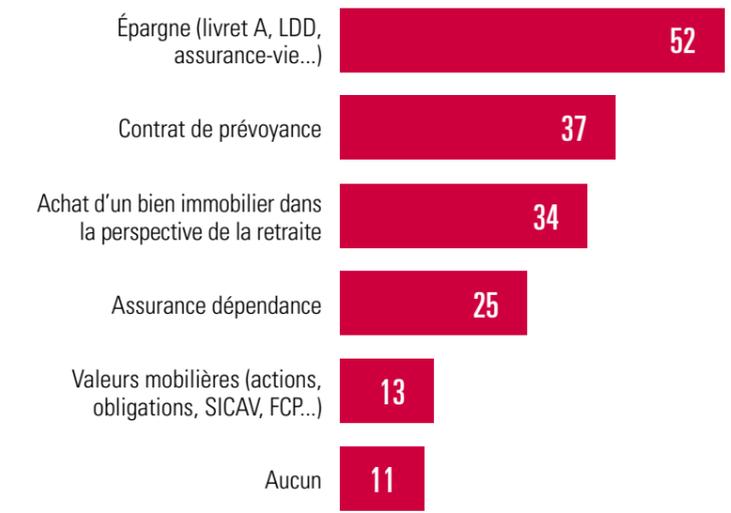
Perception coût maintien à domicile vs résidence seniors



Une préparation financière quasi inexistante

Seuls 22 % des Français ont commencé à préparer financièrement leur perte d'autonomie (33 % des 65/75 ans). Quant à celle de leurs parents, ils sont 13 % à déclarer l'avoir préparée. Que ce soit pour soi-même ou bien pour ses parents, l'épargne reste privilégiée comme solution de préparation (60 %), loin devant la prévoyance et l'assurance dépendance.

Moyens privilégiés pour préparer la perte d'autonomie de ses parents



L'ÉPARGNE, LA SOLUTION PRIVILÉGIÉE POUR PROTÉGER SA FAMILLE

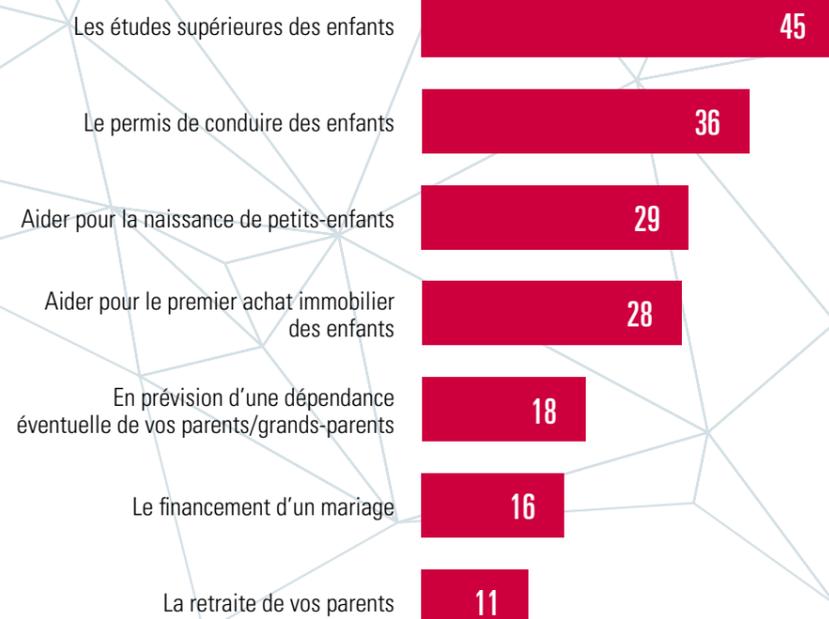
Prévoir l'avenir grâce à l'épargne

Quel que soit l'âge, **7 Français sur 10 privilégient l'épargne pour protéger leur famille.** Cette démarche arrive loin devant le testament (28 %), l'investissement immobilier (27 %), la donation (23 %) et la prévoyance (21 %).

Parmi les produits d'épargne envisagés pour protéger sa famille, 52 % privilégient les livrets, 41 % l'assurance vie, 24 % le plan épargne logement. Cependant, ces choix varient beaucoup selon l'âge. Les 18/34 ans se tournent vers les livrets et plan épargne logement (livrets A, LDD, PEL...) tandis que l'assurance vie gagne du terrain auprès des plus de 35 ans et dépasse même les livrets à partir de 55 ans.

Pour quels projets ?

Dans le cadre de l'entraide, les Français épargnent davantage pour des besoins concernant leurs descendants. La perte d'autonomie des parents et grands-parents est peu préparée.



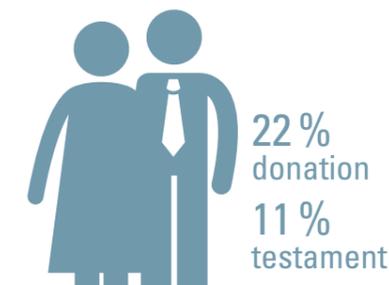
DONATIONS ET TESTAMENTS, DES PRATIQUES ENCORE PEU DANS LES MOEURS



JE GAGNE < 1500 €*
*par foyer



JE GAGNE ENTRE
1500 ET 3000 €*
*par foyer



JE GAGNE > 3000 €*
*par foyer

*par foyer

Une méconnaissance des mécanismes de transmission du patrimoine

Préparer la transmission de son patrimoine n'est pas un réflexe. Seuls **17 % des sondés déclarent avoir fait une donation et 9 % un testament.** Si la donation évolue avec l'âge, la rédaction d'un testament reste faible.

Toutefois, ce type de pratique est davantage répandu dans les foyers ayant un revenu supérieur à 3 000 €.

Malgré un faible passage à l'acte, **37 % des Français pensent qu'il faut réaliser une donation** dès que possible et 36 % le pensent pour le testament.

La donation, un levier d'aide

Dans le cas de l'aide financière, la donation est une solution qui peut être envisagée puisque **33 % des Français** ayant déjà fait une donation l'ont fait **pour aider leurs proches qui rencontraient des difficultés financières.** Par ailleurs, **39 %** ayant déjà fait une donation déclarent l'avoir fait **pour répondre à un besoin spécifique.**

LES FRANÇAIS SE DISENT PRÉVOYANTS

Face aux risques d'accident, d'invalidité, de maladie ou de décès, les Français se déclarent plutôt prévoyants (66 %) et inquiets (50 %). Les 18/24 ans se montrent les plus inquiets (60 %) face aux accidents de la vie. Cependant, plus les Français vieillissent plus ils anticipent les risques liés à la fin de vie et les abordent avec plus de sérénité. Ainsi, **79 % des 55/64 ans se disent prévoyants et sereins à 58 %.**

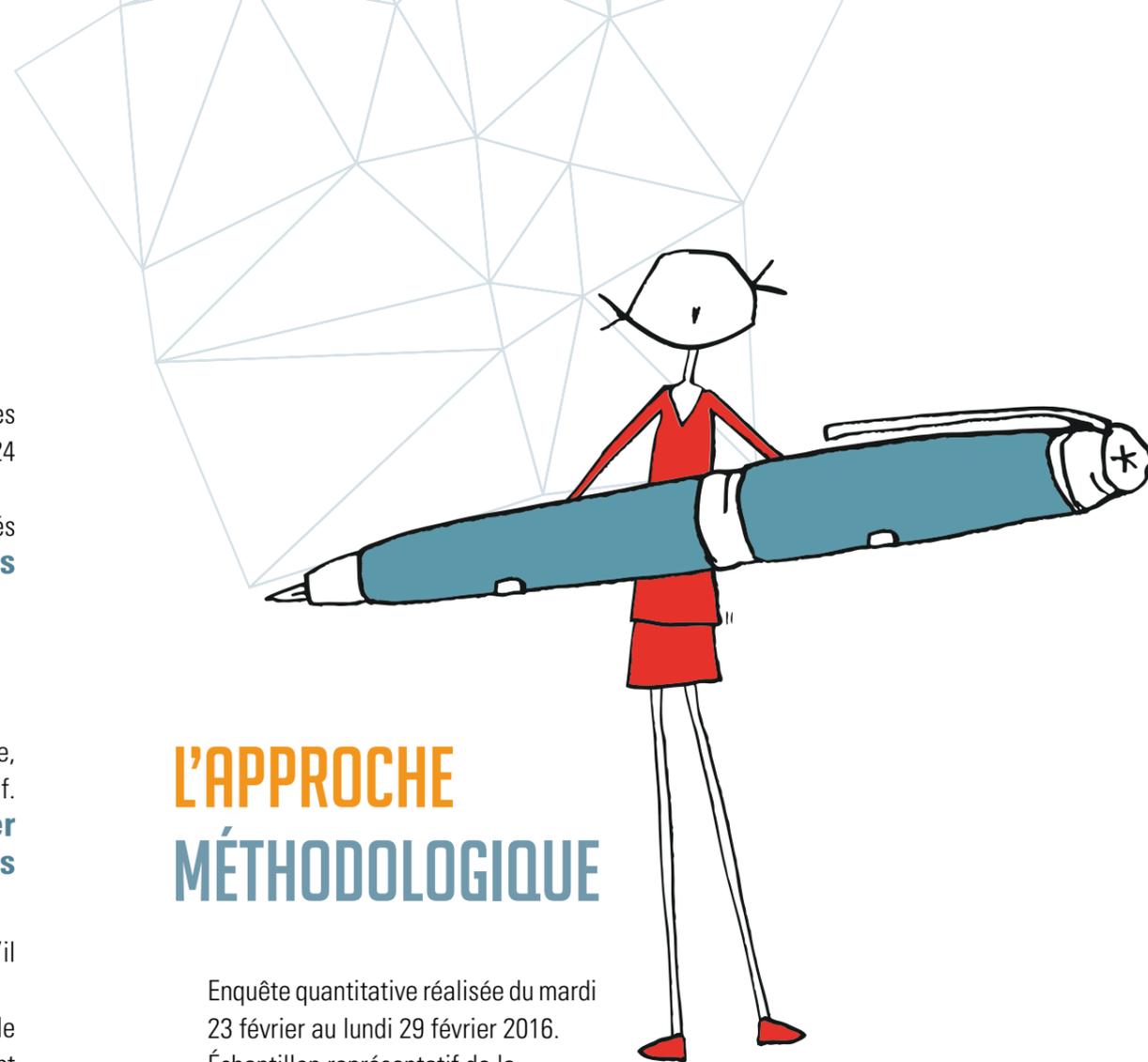
Intérêt et méfiance pour les contrats de prévoyance

Même si l'épargne est la solution privilégiée pour protéger sa famille, les contrats de prévoyance sont jugés bien adaptés à cet objectif. **79 %** des Français estiment **qu'ils permettent de se protéger et de protéger sa famille en cas de problème. 69 % les jugent rassurants.**

En outre, 52 % des sondés, particulièrement les 45/54 ans, estiment qu'il faut souscrire à ce type de produit le plus tôt possible.

Cependant, si l'utilité de la prévoyance semble reconnue, l'enquête révèle aussi une certaine méfiance puisque seuls 48 % des interrogés déclarent avoir confiance en ces produits.

Les enfants sont, à 82 %, les principaux bénéficiaires des contrats de prévoyance (31 % pour les beaux-enfants), avant les conjoints à 69 %, les parents à 54 %, les frères et sœurs à 43 % et enfin les grands-parents et petits-enfants à égalité avec 20 %.



L'APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Enquête quantitative réalisée du mardi 23 février au lundi 29 février 2016.
Échantillon représentatif de la population française : 1 000 individus âgés de 18 à 75 ans, ayant au moins 1 enfant, frère, sœur, parent ou grand parent au sein de son cercle familial actuel. Interviews réalisées online, représentativité assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, PCS, région).

LA CARAC EN QUELQUES MOTS...

Mutuelle d'épargne à taille humaine, la Carac conçoit, gère et distribue des solutions financières qui s'adressent à toutes les personnes soucieuses de performance et d'intégrité dans la gestion de leur patrimoine.

La Carac dispose d'un réseau de collaborateurs sur l'ensemble de la France, qui conseillent et accompagnent les épargnants.

Fière de son histoire, porteuse de valeurs telles que la loyauté, l'engagement, la fiabilité, la proximité, la Carac se fait un devoir d'être à la hauteur de la confiance que ses adhérents lui accordent.

Garante de leur intérêt à la fois collectif et individuel, elle incarne un modèle avisé qui fait de ses adhérents des acteurs à part entière de la gouvernance.

La Carac a su faire du mutualisme un état d'esprit. Un état d'esprit que votre épargne mérite.

5 convictions

- 1 **Rendre l'épargne accessible au plus grand nombre.**
- 2 **Servir la primauté de l'intérêt collectif de tous ceux qui la composent : ses adhérents.**
- 3 **Défendre la Retraite Mutualiste du Combattant et sensibiliser les combattants à leur droit à réparation.**
- 4 **Faciliter le lien intergénérationnel.**
- 5 **Participer au mouvement de l'économie sociale et solidaire.**

Chiffres clés au 31/12/2015

COTISATIONS (BRUTES DE CHARGEMENTS ET NETTES D'ANNULATIONS) :
550 MILLIONS D'EUROS

NOMBRE D'ADHÉRENTS : 349 738

NOMBRE DE GARANTIES : 407 495

NOMBRE DE SALARIÉS : 373

NOMBRE D'ÉLUS MUTUALISTES : 178

ACTIFS GÉRÉS : 11,2 MILLIARDS D'EUROS (EN VALEUR DE MARCHÉ)