



EXPERTISES

MARKETING & COMMUNICATION

EN ASSURANCE



Baromètre

ALPTIS/AGEFI ACTIFS/MOLITOR CONSULT

Les CGPI et la Prévoyance

Volet « Clients CGPI » 2013

1^{er} version





SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76



Les CGPI (conseillers en gestion du patrimoine indépendants), jouent un rôle important dans le domaine de la finance. Le cœur de métier de cette profession est la gestion patrimoniale auprès de différentes cibles (TNS, salariés cadres, professions libérales...).

Compte tenu du contexte, cette profession a probablement intérêt à élargir son activité avec par exemple la distribution de produits de prévoyance individuelle auprès de ses clients.

Selon certaines études, la prévoyance semble prendre de plus en plus d'importance auprès de cette profession :

- La prévoyance représente 3,9% du chiffre d'affaires parmi l'ensemble des CGPI.
- Parmi les cabinets des CGPI qui distribuent de la prévoyance, ces produits représentent 13% de leurs chiffres d'affaires.
- La prévoyance est le 4ème produit proposé par les CGPI (proposé par 59% d'entre eux).
- La prévoyance semble être une préoccupation de plus en plus importante pour les CGPI.

Il a donc été décidé de réaliser un baromètre pour mesurer l'évolution du marché de la prévoyance auprès des CGPI composé de 2 enquêtes : une auprès des clients CGPI et l'autre auprès des CGPI eux-mêmes.

Chacune des enquêtes intégrera quelques questions clés en mode « question fermée » permettant de disposer d'indicateurs clés. Les indicateurs clés de chacune des 2 enquêtes permettront de mettre en place **une mécanique barométrique** afin de disposer d'une visualisation concrète par cible (et en global) des tendances majeures.

Cet outil barométrique est réservé en exclusivité à ALPTIS et est co-produit par AGEFI Actifs et Molitor Consult.

Le Baromètre CGPI et la prévoyance, un outil commun, **un référent permettant de mesurer, d'analyser le potentiel de distribution des CGPI des offres prévoyance et les perspectives associées.**

L'objectif est de créer le Baromètre leader sur le thème : **les CGPI et la prévoyance**, pour lequel nous analyserons **deux populations cibles**, deux volets :

- **Les CGPI** : une enquête auprès des CGPI pour mesurer leur appétence à distribuer des produits de prévoyance individuelle auprès de leur clientèle
 - **Les clients des CGPI** : une enquête afin de connaître leurs appétences d'achat de produits de prévoyance individuelle auprès des CGPI.
- Nous présentons ici les résultats du volet « **Les clients des CGPI** ». Il est à noter qu'il s'agit là de l'avis et de la perception du client final.



SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76



L'enquête « clients CGPI »

Nous avons interrogé **par téléphone** (durée moyenne 8 minutes) un échantillon de 450 clients CGPI (particulier habitant en France métropolitaine, étant client actuellement d'un CGPI en France métropolitaine), segmentés de la manière suivante :

Une répartition par catégorie :

- 150 clients de CGPI chefs d'entreprises (dirigeants)
- 150 clients de CGPI professions libérales (TNS)
- 150 clients de CGPI salariés cadres (salariés d'entreprise)

Une répartition par région :

- 90 clients Nord Ouest
- 90 clients Nord Est
- 90 clients Sud Ouest
- 90 clients Sud Est
- 90 clients IDF

Chacun des résultats des questions sera présenté au global puis par catégorie et par région.

A noter que pour les questions ouvertes des regroupements ont été effectués.



SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76



Q1/ Comment estimez-vous votre équipement actuel en produits prévoyance ?

- Très complet
- Assez complet
- Peu complet
- Pas du tout complet

Q2/ Comment estimez-vous votre satisfaction concernant votre équipement actuel en produits prévoyance ?

- Très satisfaisant
- Assez satisfaisant
- Peu satisfaisant
- Pas du tout satisfaisant
- Pas de produit prévoyance

Q3/ Auprès de quels réseaux les avez-vous souscrit ?

- Auprès d'une banque
- Auprès d'un courtier
- Auprès d'une institution de prévoyance
- Auprès d'un assureur
- Auprès d'un conseiller indépendant

Q4/ Vous considérez-vous suffisamment informé sur les questions de prévoyance ? Merci de donner une note de 1 à 10 sachant que :

- une note de 1 à 3 correspond à un très faible niveau d'information
- une note de 4 à 5 correspond à un assez faible niveau d'information
- une note de 6 à 7 correspond à un bon niveau d'information
- une note de 8 à 10 correspond à un très bon niveau d'information

Q5/ Avez-vous déjà réalisé un bilan prévoyance ?

- Oui
- Non

Q6/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

- Oui
- Non

Q6b/ Si oui, lesquels ?

Q7/ Concernant votre CGPI, si il vous proposait (ou vous propose) des produits de prévoyance individuelle, vous le trouveriez (trouvez) ?

- Légitime
- Crédible
- Les deux
- Ni l'un ni l'autre

Q8/ Seriez-vous intéressé que votre CGPI se développe sur la partie prévoyance ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que :

- une note de 1 à 3 correspond à un très faible intérêt
- une note de 4 à 5 correspond à un assez faible intérêt
- une note de 6 à 7 correspond à un fort intérêt
- une note de 8 à 10 correspond à un très fort intérêt

Q9/ Avez-vous déjà sollicité votre CGPI sur les questions relatives à la prévoyance et votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que

- une note de 1 à 3 correspond à pas du tout fréquemment
- une note de 4 à 5 correspond à peu fréquemment
- une note de 6 à 7 correspond à assez fréquemment
- une note de 8 à 10 correspond à très fréquemment

Q10/ Souhaiteriez-vous que votre CGPI évoque avec vous la question de votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que :

- une note de 1 à 3 correspond à « pas du tout »
- une note de 4 à 5 correspond à « pas trop »
- une note de 6 à 7 correspond à « assez »
- une note de 8 à 10 correspond à « absolument »

Q11/ De quels types de produits avez-vous besoin ? (question à choix multiple 3 réponses maximum). **(en général pas forcément ceux proposé par le CGPI)**

- Assurance emprunteur
- Assurance décès/invalidité
- Contrat Homme clé
- Contrat Madelin Prévoyance
- Contrat dépendance
- Autre
- Aucun

Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

- Assurance emprunteur
- Assurance décès/invalidité
- Contrat Homme clé
- Contrat Madelin Prévoyance
- Contrat dépendance
- Autre
- Aucun

1 2 3

Q13/ Comment souhaiteriez vous que votre CGPI vous les proposent ?

- Démarche active de sa part
- Uniquement sur votre demande
- Autres : précisez

Q14/ Quelles seraient les principales caractéristiques des produits prévoyance que devrait vous proposer votre CGPI ?

Q15/ Qu'attendriez-vous, au sujet de la prévoyance, de spécifique de la part de votre CGPI ?

Signalétique

Q16/ Vous êtes :

- Un chef d'entreprise
- Un cadre
- Un professionnel libéral

Q17/ Zone d'habitation :

- Nord Ouest
- Nord Est
- Sud Ouest
- Sud Est
- IDF



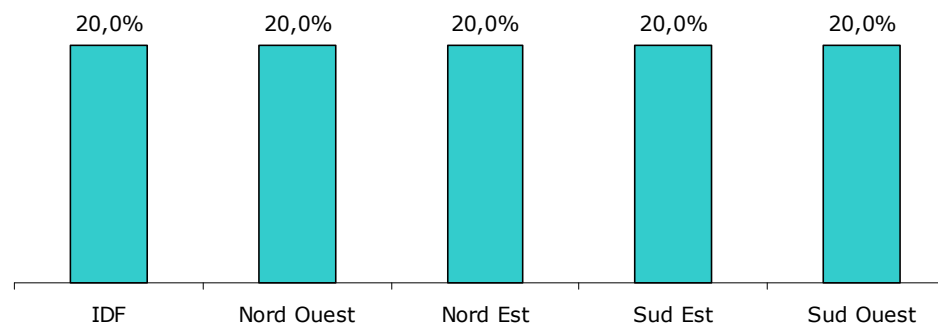
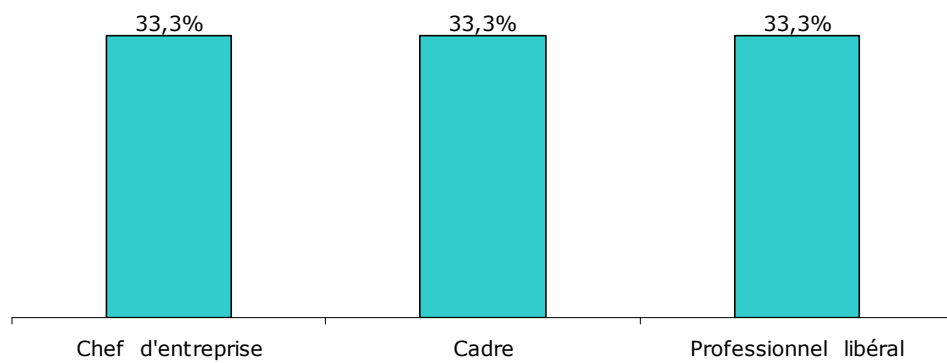
SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76



L'ECHANTILLON

Catégories et régions





SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76

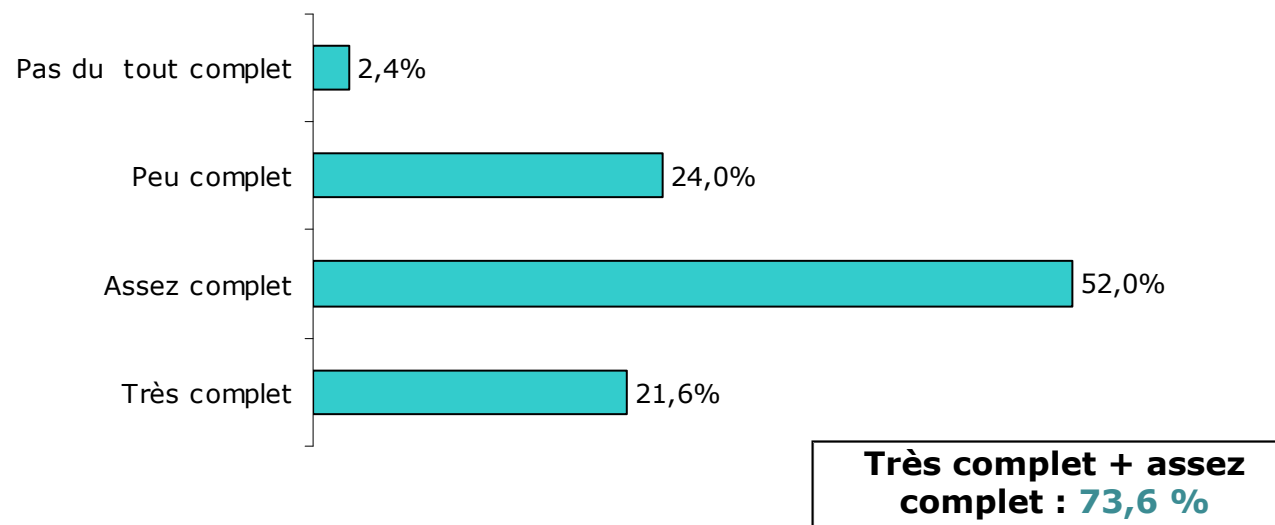




Q1/ Comment estimez-vous votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très complet/Assez complet/Peu complet/Pas du tout complet

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon



■ Parmi les clients des CGPI, 26,4% estiment que leur équipement actuel en produits prévoyance peu ou pas du tout complet.





Q1/ Comment estimez-vous votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très complet/Assez complet/Peu complet/Pas du tout complet

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Très complet	21,6%	25,6%	17,8%	22,2%	24,4%	17,8%
Assez complet	52,0%	50,0%	53,3%	47,8%	60,0%	48,9%
Peu complet	24,0%	24,4%	28,9%	20,0%	15,6%	31,1%
Pas du tout complet	2,4%	0,0%	0,0%	10,0%	0,0%	2,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Très complet + assez complet	73,6%	75,6%	71,1%	70,0%	84,4%	66,7%

■ Les clients des CGPI « Ile-de-France » sont les moins nombreux à trouver leur équipement actuel en produits prévoyance très ou assez complet (66,7%).

■ Les clients des CGPI « Sud-Est » sont les plus nombreux à trouver leur équipement actuel en produits prévoyance très ou assez complet (84,4%).



Q1/ Comment estimez-vous votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très complet/Assez complet/Peu complet/Pas du tout complet

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Très complet	21,6 %	14,0 %	26,6 %	24,0 %
Assez complet	52,0 %	44,7 %	60,7 %	50,7 %
Peu complet	24,0 %	35,3 %	12,7 %	24,0 %
Pas du tout complet	2,4 %	6,0 %	0,0 %	1,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Très complet + assez complet	73,6 %	58,7 %	87,3 %	74,7 %

■ Les chefs d'entreprises sont les moins nombreux à trouver leur équipement actuel en produits prévoyance très ou assez complet (58,7%).

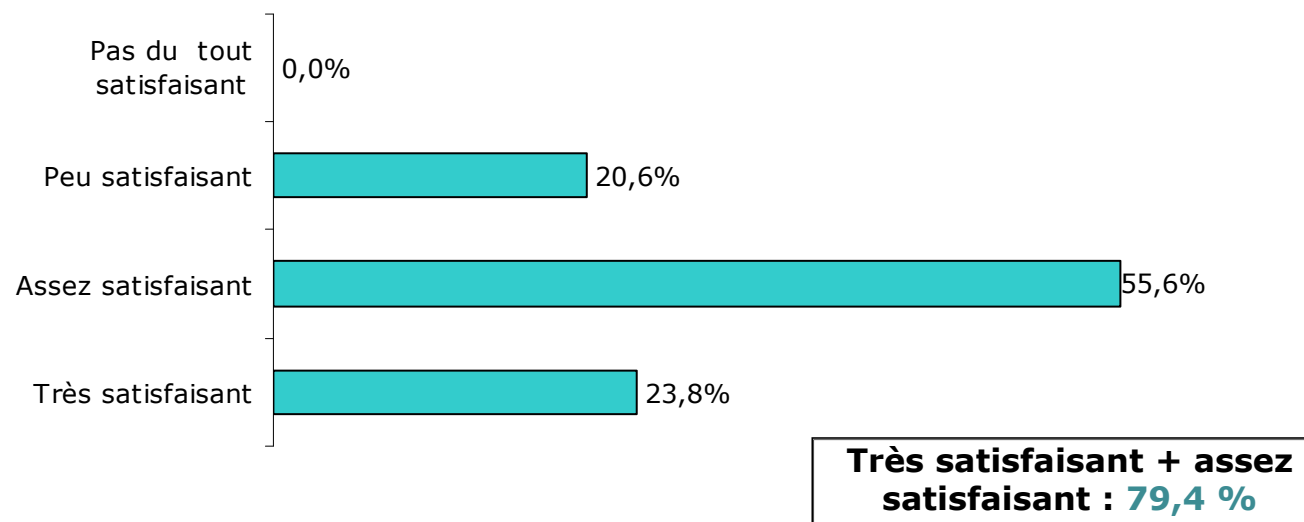
■ Les cadres sont les plus nombreux à trouver leur équipement actuel en produits prévoyance très ou assez complet (87,3%).



Q2/ Comment estimez-vous votre satisfaction concernant votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très satisfaisant/Assez satisfaisant/Peu satisfaisant/Pas du tout satisfaisant/Pas de produit prévoyance

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon



■ A noter qu'aucun client de CGPI n'estime être pas du tout satisfait concernant leur équipement actuel en produits prévoyance.





Q2/ Comment estimez-vous votre satisfaction concernant votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très satisfaisant/Assez satisfaisant/Peu satisfaisant/Pas du tout satisfaisant/Pas de produit prévoyance

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Très satisfaisant	23,8%	26,7%	14,4%	20,0%	33,3%	24,4%
Assez satisfaisant	55,6%	56,6%	63,4%	60,0%	53,4%	44,5%
Peu satisfaisant	20,6%	16,7%	22,2%	20,0%	13,3%	31,1%
Pas du tout satisfaisant	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Très satisfaisant + assez satisfaisant	79,4%	83,3%	77,8%	80,0%	86,7%	68,9%

■ Les clients des CGPI « Ile-de-France » sont moins nombreux à être très ou assez satisfait concernant leur équipement actuel en produits prévoyance (68,9%).

■ Les clients des CGPI « Sud-Est » sont plus nombreux à être très ou assez satisfait concernant leur équipement actuel en produits prévoyance (86,7%).



Q2/ Comment estimez-vous votre satisfaction concernant votre équipement actuel en produits prévoyance ?

Très satisfaisant/Assez satisfaisant/Peu satisfaisant/Pas du tout satisfaisant/Pas de produit prévoyance

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Très satisfaisant	23,8%	14,7%	30,0%	26,7%
Assez satisfaisant	55,6%	57,3%	58,0%	51,3%
Peu satisfaisant	20,6%	28,0%	12,0%	22,0%
Pas du tout satisfaisant	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Très satisfaisant + assez satisfaisant	79,4%	72,0%	88,0%	78,0%

■ Les chefs d'entreprises sont moins nombreux à être très ou assez satisfait concernant leur équipement actuel en produits prévoyance (72%).

■ Les cadres sont plus nombreux à être très ou assez satisfait concernant leur équipement actuel en produits prévoyance (88%).



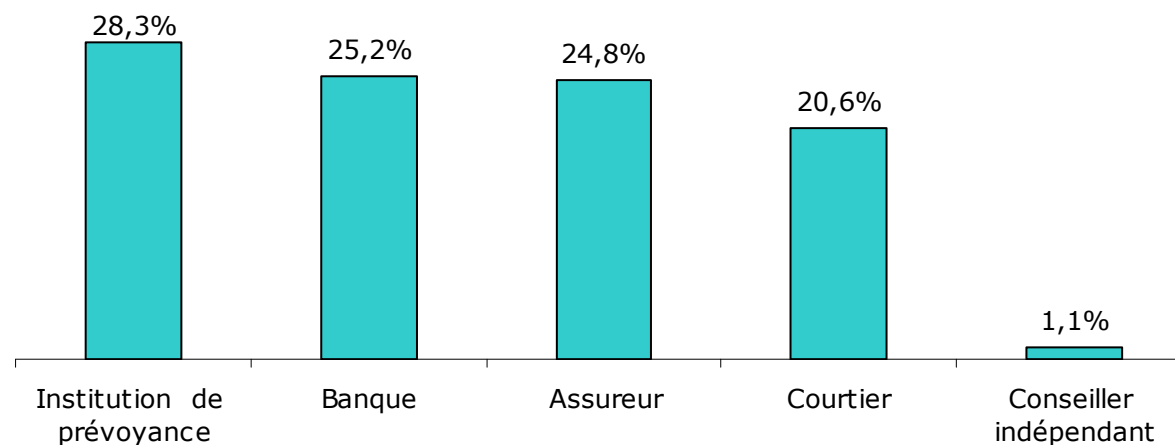


Q3/ Auprès de quels réseaux les avez-vous souscrit ?

Auprès d'une banque/auprès d'un courtier/auprès d'une institution de prévoyance/auprès d'un assureur/auprès d'un conseiller indépendant

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles



■ Les clients des CGPI sont très peu nombreux à avoir souscrit les produits prévoyance auprès d'un conseiller indépendant. A noter le « poids » de la Banque (25,2%).





Q3/ Auprès de quels réseaux les avez-vous souscrit ?

Auprès d'une banque/auprès d'un courtier/auprès d'une institution de prévoyance/auprès d'un assureur/auprès d'un conseiller indépendant

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Institution de prévoyance	28,3%	30,7%	27,5%	24,8%	24,3%	34,3%
Banque	25,2%	23,7%	24,0%	28,7%	22,9%	26,7%
Assureur	24,8%	22,3%	26,3%	28,3%	25,2%	21,4%
Courtier	20,6%	22,8%	21,7%	16,1%	27,1%	15,7%
Conseiller indépendant	1,1%	0,5%	0,5%	2,1%	0,5%	1,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients « Ile-de-France » sont plus nombreux à avoir souscrit des produits prévoyance auprès d'une Institution de Prévoyance.





Q3/ Auprès de quels réseaux les avez-vous souscrit ?

Auprès d'une banque/auprès d'un courtier/auprès d'une institution de prévoyance/auprès d'un assureur/auprès d'un conseiller indépendant

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Institution de prévoyance	28,3 %	24,6 %	32,7 %	29,3 %
Banque	25,2 %	28,2 %	18,1 %	26,6 %
Assureur	24,8 %	20,5 %	35,4 %	22,5 %
Courtier	20,6 %	25,5 %	13,4 %	20,1 %
Conseiller indépendant	1,1 %	1,2 %	0,4 %	1,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

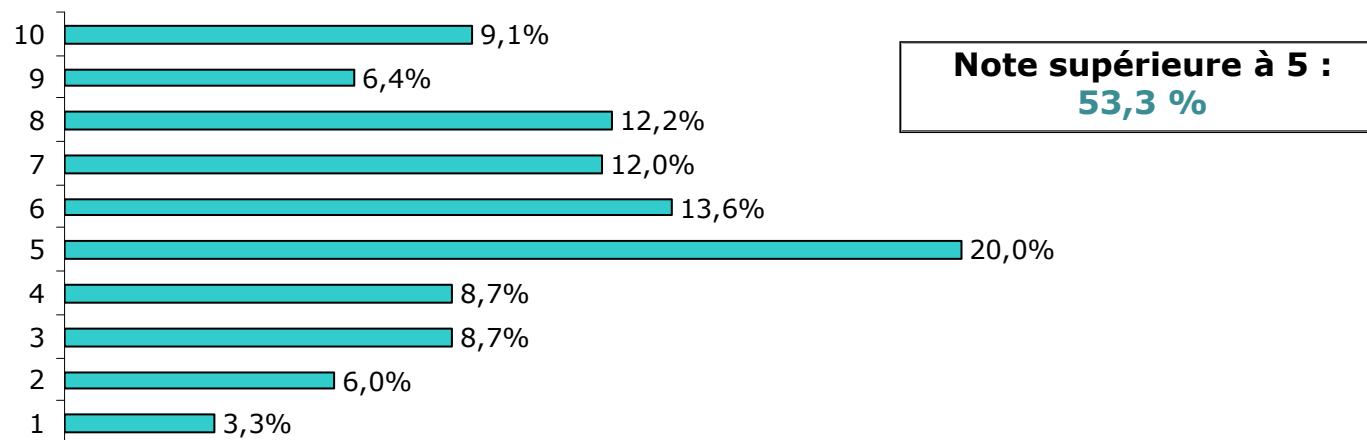
- Les cadres sont plus nombreux à avoir souscrit des produits prévoyance auprès d'un Assureur.





Q4/ Vous considérez-vous suffisamment informé sur les questions de prévoyance ?
Merci de donner une note de 1 à 10 sachant que :
une note de 1 à 3 correspond à un très faible niveau d'information/une note de 4 à 5 correspond à un assez faible niveau d'information/ une note de 6 à 7 correspond à un bon niveau d'information/une note de 8 à 10 correspond à un très bon niveau d'information

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon



■ Cependant 46,7% des clients de CGPI estiment avoir un très faible ou assez faible niveau d'information sur les questions de prévoyance.



Q4/ Vous considérez-vous suffisamment informé sur les questions de prévoyance ?
 Merci de donner une note de 1 à 10 sachant que :
 une note de 1 à 3 correspond à un très faible niveau d'information/une note de 4 à 5 correspond à un assez faible niveau d'information/ une note de 6 à 7 correspond à un bon niveau d'information/une note de 8 à 10 correspond à un très bon niveau d'information

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
1	3,3 %	3,3 %	1,1 %	2,2 %	3,3 %	6,7 %
2	6,0 %	6,7 %	3,3 %	3,3 %	6,7 %	10,0 %
3	8,7 %	8,9 %	6,7 %	7,8 %	7,8 %	12,2 %
4	8,7 %	5,6 %	10,0 %	8,9 %	7,8 %	11,1 %
5	20,0 %	21,1 %	27,8 %	14,4 %	21,1 %	15,6 %
6	13,6 %	17,8 %	12,2 %	15,6 %	11,1 %	11,2 %
7	12,0 %	8,9 %	16,7 %	10,0 %	10,0 %	14,4 %
8	12,2 %	4,4 %	6,7 %	27,8 %	10,0 %	12,2 %
9	6,4 %	4,4 %	10,0 %	5,6 %	7,8 %	4,4 %
10	9,1 %	18,9 %	5,5 %	4,4 %	14,4 %	2,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Note supérieure à 5	53,3 %	54,4 %	51,1 %	64,4 %	53,3 %	44,4 %

■ Les clients des CGPI « Sud-Ouest » sont plus nombreux à penser être très bien ou assez bien informé sur les questions de prévoyance (64,4%).

■ Les clients des CGPI « Ile-de-France » sont moins nombreux à penser être très bien ou assez bien informé sur les questions de prévoyance (44,4%).



Q4/ Vous considérez-vous suffisamment informé sur les questions de prévoyance ?
 Merci de donner une note de 1 à 10 sachant que :
 une note de 1 à 3 correspond à un très faible niveau d'information/une note de 4
 à 5 correspond à un assez faible niveau d'information/ une note de 6 à 7 correspond
 à un bon niveau d'information/une note de 8 à 10 correspond à un très bon
 niveau d'information

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	G é n é r a l	C h e f d' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
1	3 , 3 %	5 , 3 %	2 , 0 %	2 , 7 %
2	6 , 0 %	8 , 7 %	4 , 7 %	4 , 7 %
3	8 , 7 %	1 2 , 0 %	4 , 7 %	9 , 3 %
4	8 , 7 %	1 0 , 7 %	5 , 3 %	1 0 , 0 %
5	2 0 , 0 %	2 3 , 3 %	1 4 , 0 %	2 2 , 7 %
6	1 3 , 6 %	8 , 7 %	1 6 , 6 %	1 5 , 3 %
7	1 2 , 0 %	1 2 , 0 %	1 2 , 0 %	1 2 , 0 %
8	1 2 , 2 %	8 , 7 %	1 8 , 7 %	9 , 3 %
9	6 , 4 %	4 , 6 %	1 0 , 0 %	4 , 7 %
1 0	9 , 1 %	6 , 0 %	1 2 , 0 %	9 , 3 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %
N o t e s u p é r i e u r e à 5	5 3 , 3 %	4 0 , 0 %	6 9 , 3 %	5 0 , 6 %

■ Les cadres sont plus nombreux à penser être très bien ou assez bien informé sur les questions de prévoyance (69,3%).

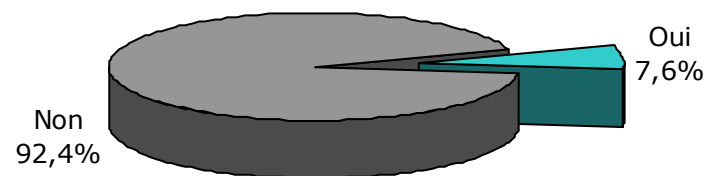
■ Les chefs d'entreprises sont moins nombreux à penser être très bien ou assez bien informé sur les questions de prévoyance (40,0%).



Q5/ Avez-vous déjà réalisé un bilan prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon



■ La très grande majorité des clients de CGPI n'ont pas réalisé de bilan prévoyance.





Q5/ Avez-vous déjà réalisé un bilan prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Oui	7,6%	11,1%	4,4%	7,8%	4,4%	10,0%
Non	92,4%	88,9%	95,6%	92,2%	95,6%	90,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

- Les clients « Nord-Ouest » sont un peu plus nombreux à avoir réalisé un bilan prévoyance.





Q5/ Avez-vous déjà réalisé un bilan prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	G é n é r a l	C h e f d' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
O u i	7 , 6 %	7 , 3 %	3 , 3 %	1 2 , 0 %
N o n	9 2 , 4 %	9 2 , 7 %	9 6 , 7 %	8 8 , 0 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %

- Les professionnels libéraux sont un peu plus nombreux à avoir réalisé un bilan prévoyance.

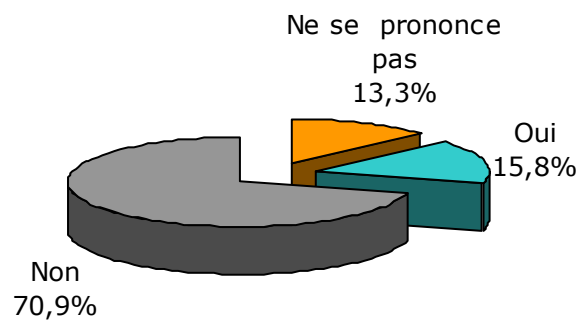




Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon



■ Seulement 15,8% des clients de CGPI déclarent que leur CGPI leur propose actuellement des produits prévoyance.





Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Oui	15,8%	16,7%	16,7%	12,2%	22,2%	11,1%
Non	70,9%	60,0%	77,7%	81,1%	67,8%	67,8%
Ne se prononce pas	13,3%	23,3%	5,6%	6,7%	10,0%	21,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

- Les clients des CGPI « Sud-Est » sont un peu plus nombreux à déclarer que leur CGPI leur propose des produits prévoyance.
- Ecart de 1 à 2 entre les clients des CGPI « Ile-de-France » et les clients des CGPI « Sud-Est ».



Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Oui/Non

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	G é n é r a l	C h e f d' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
O u i	1 5 , 8 %	2 0 , 0 %	7 , 3 %	2 0 , 0 %
N o n	7 0 , 9 %	7 6 , 0 %	6 8 , 0 %	6 8 , 7 %
N e s e p r o n o n c e p a s	1 3 , 3 %	4 , 0 %	2 4 , 7 %	1 1 , 3 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %

■ Les cadres sont nettement moins nombreux à déclarer que leur CGPI leur propose des produits prévoyance.





Q6bis/ Si oui, lesquels ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 15,8% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 15,8% qui ont répondu « oui » à Q6a/

Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Plusieurs réponses possibles

	E f f e c t i f	%
A s s u r a n c e d é c è s / i n v a l i d i t é	5 9	4 5 , 0 %
C o n t r a t M a d e l i n P r é v o y a n c e	4 8	3 6 , 6 %
A s s u r a n c e e m p r u n t e u r	1 6	1 2 , 2 %
C o n t r a t d é p e n d a n c e	5	3 , 8 %
N e s e p r o n o n c e p a s	2	1 , 5 %
A u t r e s	1	0 , 9 %
T o t a l	1 3 1	1 0 0 , 0 %

■ L'assurance décès/invalidité et le contrat Madelin Prévoyance sont les plus cités.





Q6bis/ Si oui, lesquels ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 15,8% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 15,8% qui ont répondu « oui » à Q6a/

Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Plusieurs réponses possibles

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Assurance décès/invalidité	45,0%	41,4%	48,3%	45,0%	47,3%	41,2%
Contrat Madelin Prévoyance	36,6%	44,8%	41,4%	30,0%	33,3%	29,4%
Assurance emprunteur	12,2%	10,3%	6,9%	20,0%	8,3%	23,5%
Contrat dépendance	3,8%	3,5%	3,4%	0,0%	8,3%	0,0%
Ne se prononce pas	1,5%	0,0%	0,0%	5,0%	2,8%	0,0%
Autres	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Nous pouvons noter une certaine homogénéité entre les régions (sauf pour l'assurance emprunteur).





Q6bis/ Si oui, lesquels ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 15,8% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 15,8% qui ont répondu « oui » à Q6a/

Q6a/ Actuellement votre CGPI vous propose-t-il des produits prévoyance ?

Plusieurs réponses possibles

	Général	Chef d'entreprise	Salarié	Professionnel libéral
Assurance décès/invalidité	45,0%	46,6%	50,0%	42,1%
Contrat Madelin Prévoyance	36,6%	39,7%	6,3%	42,1%
Assurance emprunteur	12,2%	10,3%	25,0%	10,4%
Contrat dépendance	3,8%	3,4%	12,5%	1,8%
Ne se prononce pas	1,5%	0,0%	6,2%	1,8%
Autres	0,9%	0,0%	0,0%	1,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ L'assurance emprunteur est plus citée par les salariés.

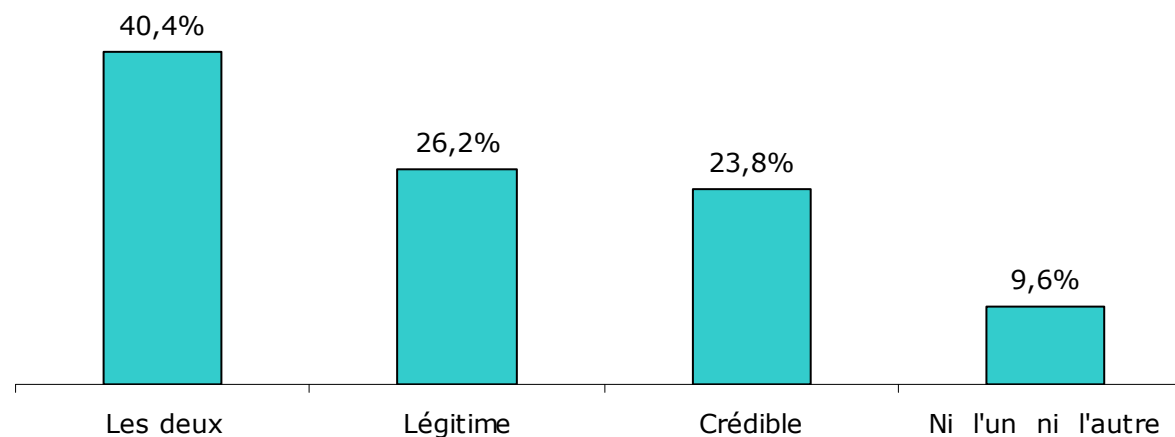




Q7/ Concernant votre CGPI, si il vous proposait (ou vous propose) des produits de prévoyance individuelle, vous le trouveriez (trouvez) ?

Légitime/Crédible/Les deux/Ni l'un ni l'autre

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon



■ Seulement moins de 10% des clients de CGPI estiment que les CGPI ne sont ni crédibles ni légitimes pour proposer des produits de prévoyance individuelle.





Q7/ Concernant votre CGPI, si il vous proposait (ou vous propose) des produits de prévoyance individuelle, vous le trouveriez (trouvez) ?

Légitime/Crédible/Les deux/Ni l'un ni l'autre

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Les deux	40,4%	41,1%	51,1%	31,1%	53,3%	25,6%
Légitime	26,2%	40,0%	13,3%	24,4%	17,8%	35,5%
Crédible	23,8%	12,2%	27,8%	27,8%	27,8%	23,3%
Ni l'un ni l'autre	9,6%	6,7%	7,8%	16,7%	1,1%	15,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients de CGPI « Sud-Est » sont plus nombreux à penser que les CGPI sont crédibles et légitimes à proposer des produits de prévoyance individuelle (53,3%).

■ Les clients de CGPI « Ile-de-France » sont moins nombreux à penser que les CGPI sont crédibles et légitimes à proposer des produits de prévoyance individuelle (25,6%).



Q7/ Concernant votre CGPI, si il vous proposait (ou vous propose) des produits de prévoyance individuelle, vous le trouveriez (trouvez) ?

Légitime/Crédible/Les deux/Ni l'un ni l'autre

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Les deux	40,4 %	48,7 %	20,7 %	52,0 %
Légitime	26,2 %	17,3 %	38,7 %	22,7 %
Crédible	23,8 %	25,3 %	27,3 %	18,6 %
Ni l'un ni l'autre	9,6 %	8,7 %	13,3 %	6,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

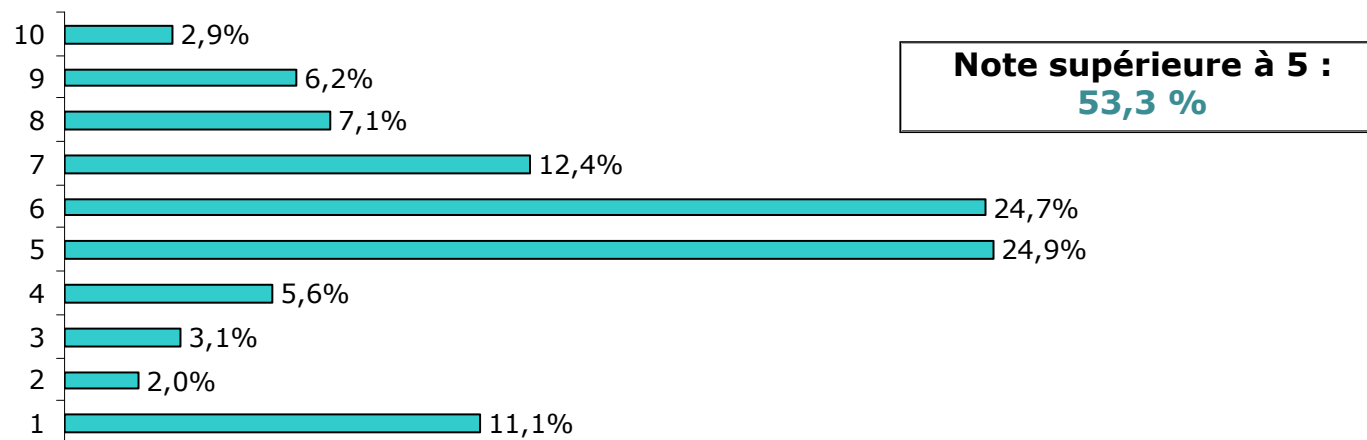
■ Les cadres sont moins nombreux à penser que les CGPI sont crédibles et légitimes à proposer des produits de prévoyance individuelle.





Q8/ Seriez-vous intéressé que votre CGPI se développe sur la partie prévoyance ?
Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que :
une note de 1 à 3 correspond à un très faible intérêt/une note de 4 à 5 correspond à un assez faible intérêt/ une note de 6 à 7 correspond à un fort intérêt/une note de 8 à 10 correspond à un très fort intérêt

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon



■ Plus d'1 clients de CGPI sur 2 déclarent avoir un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance.



Q8/ Seriez-vous intéressé que votre CGPI se développe sur la partie prévoyance ?
 Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que :
 une note de 1 à 3 correspond à un très faible intérêt/une note de 4 à 5 correspond à un assez faible intérêt/ une note de 6 à 7 correspond à un fort intérêt/une note de 8 à 10 correspond à un très fort intérêt

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
1	11,1%	6,7%	4,4%	13,3%	2,2%	28,9%
2	2,0%	2,2%	5,6%	0,0%	1,1%	1,1%
3	3,1%	2,2%	1,1%	5,6%	3,3%	3,3%
4	5,6%	1,1%	4,4%	4,4%	15,6%	2,2%
5	24,9%	25,6%	27,8%	25,6%	30,0%	15,6%
6	24,7%	26,7%	23,3%	24,4%	22,2%	26,7%
7	12,4%	14,4%	12,2%	13,3%	11,1%	11,1%
8	7,1%	11,1%	12,3%	3,3%	5,6%	3,3%
9	6,2%	6,7%	6,7%	6,8%	5,6%	5,6%
10	2,9%	3,3%	2,2%	3,3%	3,3%	2,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Note supérieure à 5	53,3%	62,2%	56,7%	51,1%	47,8%	48,9%

■ Les clients de CGPI « Nord-Ouest » sont plus nombreux à déclarer avoir un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance (62,2%).

■ Les clients de CGPI « Sud-Est » sont moins nombreux à déclarer avoir un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance (47,8%).



Q8/ Seriez-vous intéressé que votre CGPI se développe sur la partie prévoyance ?
 Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que :
 une note de 1 à 3 correspond à un très faible intérêt/une note de 4 à 5 correspond à un assez faible intérêt/ une note de 6 à 7 correspond à un fort intérêt/une note de 8 à 10 correspond à un très fort intérêt

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	G é n é r a l	C h e f d ' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
1	1 1 , 1 %	9 , 3 %	1 4 , 6 %	9 , 3 %
2	2 , 0 %	2 , 7 %	2 , 0 %	1 , 3 %
3	3 , 1 %	3 , 3 %	2 , 7 %	3 , 4 %
4	5 , 6 %	0 , 0 %	8 , 7 %	8 , 0 %
5	2 4 , 9 %	2 2 , 0 %	2 8 , 0 %	2 4 , 7 %
6	2 4 , 7 %	3 6 , 0 %	1 5 , 3 %	2 2 , 7 %
7	1 2 , 4 %	1 0 , 0 %	1 0 , 0 %	1 7 , 3 %
8	7 , 1 %	6 , 7 %	9 , 3 %	5 , 3 %
9	6 , 2 %	6 , 7 %	6 , 7 %	5 , 3 %
1 0	2 , 9 %	3 , 3 %	2 , 7 %	2 , 7 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %
N o t e s u p é r i e u r e à 5	5 3 , 3 %	6 2 , 7 %	4 4 , 0 %	5 3 , 3 %

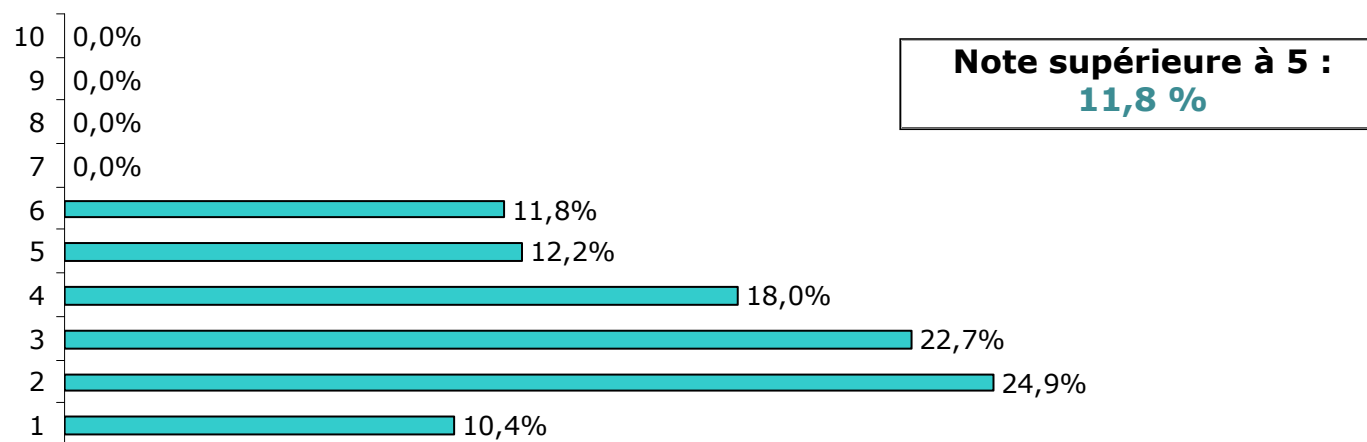
■ Les chefs d'entreprises sont plus nombreux à déclarer avoir un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance.





Q9/ Avez-vous déjà sollicité votre CGPI sur les questions relatives à la prévoyance et votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à pas du tout fréquemment/une note de 4 à 5 correspond à peu fréquemment/une note de 6 à 7 correspond à assez fréquemment/une note de 8 à 10 correspond à très fréquemment

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon



■ 88,2% des clients de CGPI ont peu fréquemment ou pas du tout sollicité leur CGPI sur les questions de prévoyance et de protection patrimoniale.





Q9/ Avez-vous déjà sollicité votre CGPI sur les questions relatives à la prévoyance et votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à pas du tout fréquemment/une note de 4 à 5 correspond à peu fréquemment/une note de 6 à 7 correspond à assez fréquemment/une note de 8 à 10 correspond à très fréquemment

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
1	10,4%	11,1%	3,3%	14,4%	4,4%	18,9%
2	24,9%	11,1%	26,7%	27,8%	32,2%	26,7%
3	22,7%	28,9%	23,4%	22,3%	22,3%	16,6%
4	18,0%	21,1%	17,8%	12,2%	18,9%	20,0%
5	12,2%	16,7%	14,4%	11,1%	11,1%	7,8%
6	11,8%	11,1%	14,4%	12,2%	11,1%	10,0%
7	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
8	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
10	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Note supérieure à 5	11,8%	11,1%	14,4%	12,2%	11,1%	10,0%

■ Pas d'écarts significatifs entre les segments.





Q9/ Avez-vous déjà sollicité votre CGPI sur les questions relatives à la prévoyance et votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à pas du tout fréquemment/une note de 4 à 5 correspond à peu fréquemment/une note de 6 à 7 correspond à assez fréquemment/une note de 8 à 10 correspond à très fréquemment

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

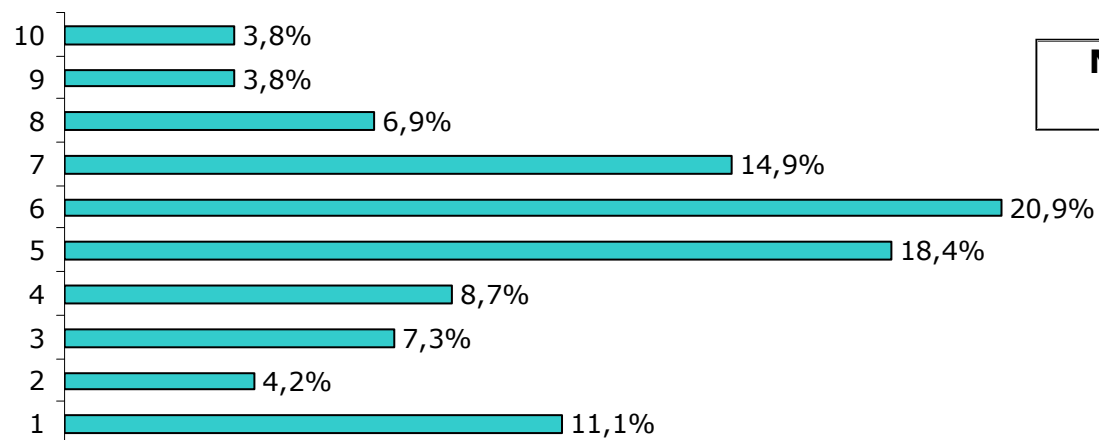
	G é n é r a l	C h e f d' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
1	1 0 , 4 %	9 , 3 %	1 1 , 3 %	1 0 , 7 %
2	2 4 , 9 %	1 3 , 3 %	3 2 , 0 %	2 9 , 3 %
3	2 2 , 7 %	1 8 , 7 %	2 6 , 7 %	2 2 , 7 %
4	1 8 , 0 %	2 3 , 3 %	1 5 , 3 %	1 5 , 3 %
5	1 2 , 2 %	1 7 , 4 %	8 , 0 %	1 1 , 3 %
6	1 1 , 8 %	1 8 , 0 %	6 , 7 %	1 0 , 7 %
7	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %
8	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %
9	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %
1 0	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %	0 , 0 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %
N o t e s u p é r i e u r e à 5	1 1 , 8 %	1 8 , 0 %	6 , 7 %	1 0 , 7 %

■ Avec un taux de sollicitation très faible, les chefs d'entreprises sont les plus nombreux à avoir sollicité très ou assez fréquemment leur CGPI sur les questions de prévoyance et de protection patrimoniale (18%).



Q10/ Souhaiteriez-vous que votre CGPI évoque avec vous la question de votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à « pas du tout »/une note de 4 à 5 correspond à « pas trop »/une note de 6 à 7 correspond à « assez »/une note de 8 à 10 correspond à « absolument »

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon



Note supérieure à 5 :
50,3 %

■ Plus d'1 clients de CGPI sur 2 souhaitent que leur CGPI évoque avec eux la question de leur protection patrimoniale.





Q10/ Souhaiteriez-vous que votre CGPI évoque avec vous la question de votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à « pas du tout »/une note de 4 à 5 correspond à « pas trop »/une note de 6 à 7 correspond à « assez »/une note de 8 à 10 correspond à « absolument »

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	G é n é r a l	N o r d O u e s t	N o r d E s t	S u d O u e s t	S u d E s t	I D F
1	11,1%	11,1%	12,2%	14,4%	4,4%	13,3%
2	4,2%	1,2%	2,3%	5,5%	4,4%	7,8%
3	7,3%	16,7%	3,3%	8,9%	6,7%	1,1%
4	8,7%	2,2%	12,2%	7,8%	12,2%	8,9%
5	18,4%	14,4%	21,1%	15,6%	15,6%	25,6%
6	20,9%	22,2%	18,9%	25,6%	16,7%	21,1%
7	14,9%	15,6%	23,3%	10,0%	15,6%	10,0%
8	6,9%	10,0%	4,5%	6,7%	6,6%	6,7%
9	3,8%	3,3%	1,1%	3,3%	10,0%	1,1%
10	3,8%	3,3%	1,1%	2,2%	7,8%	4,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Note supérieure à 5	50,3%	54,4%	48,9%	47,8%	56,7%	43,3%

■ Les clients des CGPI « Sud-Est » et « Nord-Ouest » sont plus nombreux à souhaiter que leur CGPI évoque avec eux la question de leur protection patrimoniale.

■ Les clients des CGPI « Sud-Est » sont nettement plus nombreux (24,4%) à répondre « absolument » (note 8 à 10).





Q10/ Souhaiteriez-vous que votre CGPI évoque avec vous la question de votre protection patrimoniale ? Merci de donner une note entre 1 et 10 sachant que : une note de 1 à 3 correspond à « pas du tout »/une note de 4 à 5 correspond à « pas trop »/une note de 6 à 7 correspond à « assez »/une note de 8 à 10 correspond à « absolument »

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

	G é n é r a l	C h e f d' e n t r e p r i s e	C a d r e	P r o f e s s i o n n e l l i b é r a l
1	1 1 , 1 %	1 2 , 7 %	1 2 , 7 %	8 , 0 %
2	4 , 2 %	1 , 3 %	4 , 7 %	6 , 7 %
3	7 , 3 %	2 , 0 %	1 0 , 0 %	1 0 , 0 %
4	8 , 7 %	7 , 3 %	9 , 3 %	9 , 3 %
5	1 8 , 4 %	2 2 , 0 %	1 5 , 3 %	1 8 , 0 %
6	2 0 , 9 %	2 6 , 7 %	1 8 , 0 %	1 8 , 0 %
7	1 4 , 9 %	1 5 , 3 %	1 5 , 3 %	1 4 , 0 %
8	6 , 9 %	6 , 7 %	6 , 7 %	7 , 3 %
9	3 , 8 %	3 , 3 %	4 , 0 %	4 , 0 %
1 0	3 , 8 %	2 , 7 %	4 , 0 %	4 , 7 %
T o t a l	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %	1 0 0 , 0 %
N o t e s u p é r i e u r e à 5	5 0 , 3 %	5 4 , 7 %	4 8 , 0 %	4 8 , 0 %

■ Les chefs d'entreprises sont plus nombreux à souhaiter que leur CGPI évoquent avec eux la question de leur protection patrimoniale.



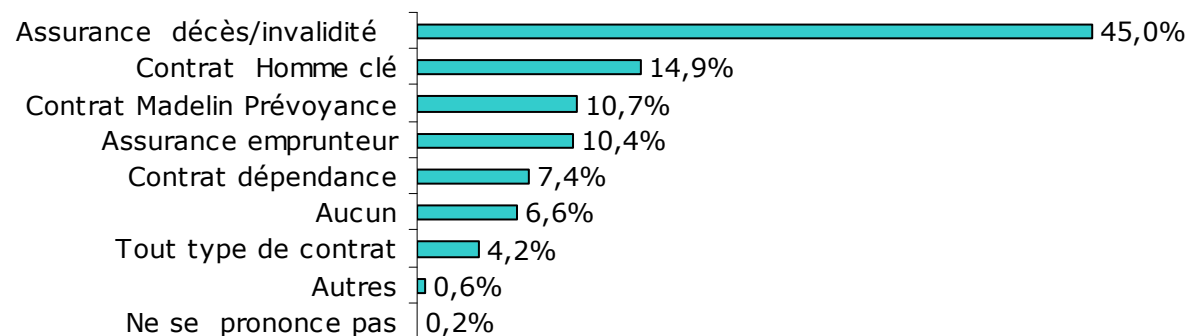
Q11/ De quels types de produits avez-vous besoin ? **(en général pas forcément ceux proposé par le CGPI)**

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 100,0% de l' échantillon

Plusieurs réponses possibles



■ L'assurance décès/invalidité est le produit dont les clients de CGPI ont le plus besoin.





Q11/ De quels types de produits avez-vous besoin ? (en général pas forcément ceux proposé par le CGPI)

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Assurance décès/invalidité	45,0%	46,8%	45,8%	39,2%	47,8%	45,1%
Contrat Homme clé	14,9%	13,8%	13,2%	17,5%	13,7%	16,4%
Contrat Madelin Prévoyance	10,7%	10,8%	12,3%	10,8%	10,6%	8,7%
Assurance emprunteur	10,4%	8,9%	12,3%	11,9%	9,3%	9,7%
Contrat dépendance	7,4%	8,4%	7,5%	5,7%	7,8%	7,7%
Aucun	6,6%	5,4%	5,7%	8,7%	5,9%	7,7%
Tout type de contrat	4,2%	4,9%	3,2%	4,1%	4,9%	3,7%
Autres	0,6%	0,0%	0,0%	2,1%	0,0%	1,0%
Ne se prononce pas	0,2%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ L'assurance décès/invalidité est très nettement positionnée en besoin principal sur toutes les régions.





Q11/ De quels types de produits avez-vous besoin ? (en général pas forcément ceux proposé par le CGPI)

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l'échantillon: 100,0% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Assurance décès/invalidité	45,0 %	41,9 %	57,0 %	41,1 %
Contrat Homme clé	14,9 %	19,7 %	0,0 %	18,7 %
Contrat Madelin Prévoyance	10,7 %	13,5 %	0,0 %	14,2 %
Assurance emprunteur	10,4 %	11,0 %	8,7 %	10,8 %
Contrat dépendance	7,4 %	6,5 %	11,0 %	6,3 %
Aucun	6,6 %	5,4 %	10,5 %	5,5 %
Tout type de contrat	4,2 %	1,0 %	11,0 %	3,4 %
Autres	0,6 %	1,0 %	0,9 %	0,0 %
Ne se prononce pas	0,2 %	0,0 %	0,9 %	0,0 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

■ L'assurance décès/invalidité est très nettement positionnée en besoin principal sur toutes les catégories.





Q11bis/ Autres précisez :

	E f f e c t i f	%
P r o d u i t s s a n t é	6	1 0 0 , 0 %
T o t a l	6	1 0 0 , 0 %





Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

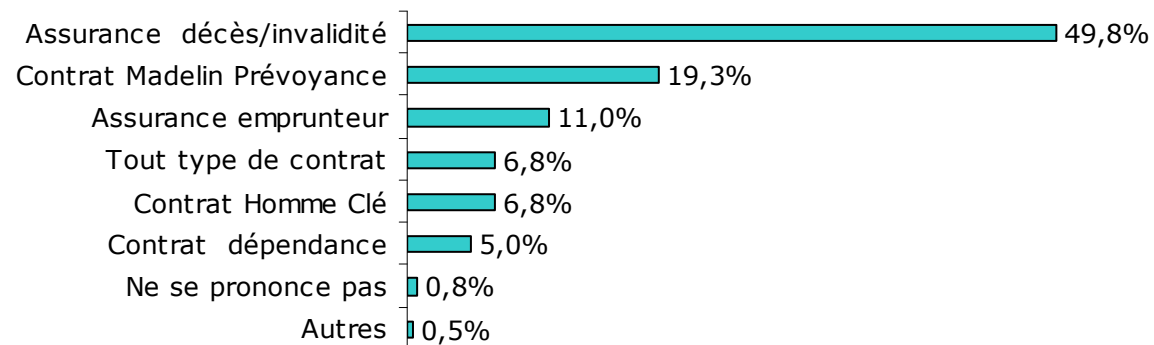
Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 85,1% qui n'ont pas répondu « Aucun » à Q11

1er choix



■ L'assurance décès/invalidité est citée en 1er choix par presque la moitié des clients CGPI.



Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 85,1% qui n'ont pas répondu « Aucun » à Q11

1er choix

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Assurance décès/invalidité	49,8%	53,2%	48,7%	41,1%	52,6%	53,3%
Contrat Madelin Prévoyance	19,3%	17,7%	17,9%	24,7%	17,9%	18,7%
Assurance emprunteur	11,0%	8,9%	15,4%	12,3%	9,0%	9,3%
Contrat Homme Clé	6,8%	7,6%	5,1%	5,5%	7,7%	8,0%
Tout type de contrat	6,8%	5,1%	6,5%	12,3%	6,4%	4,0%
Contrat dépendance	5,0%	5,1%	6,4%	4,1%	6,4%	2,7%
Autres	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,7%
Ne se prononce pas	0,8%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients des CGPI « Sud-Ouest » sont moins nombreux à citer l'assurance décès/invalidité en 1er choix.



Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : Les 85,1% qui n'ont pas répondu « Aucun » à Q11

1er choix

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Assurance décès/invalidité	49,8%	49,2%	53,2%	47,3%
Contrat Madelin Prévoyance	19,3%	27,4%	0,0%	30,2%
Assurance emprunteur	11,0%	11,7%	9,5%	11,6%
Contrat Homme Clé	6,8%	11,7%	0,0%	8,5%
Tout type de contrat	6,8%	0,0%	19,0%	1,6%
Contrat dépendance	5,0%	0,0%	15,1%	0,0%
Autres	0,5%	0,0%	1,6%	0,0%
Ne se prononce pas	0,8%	0,0%	1,6%	0,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les cadres sont plus nombreux à citer l'assurance décès/invalidité en 1er choix.





Q12 bis/ Autres précisez :

1er choix

	E f f e c t i f	%
P r o d u i t s s a n t é	2	1 0 0 , 0 %
T o t a l	2	1 0 0 , 0 %



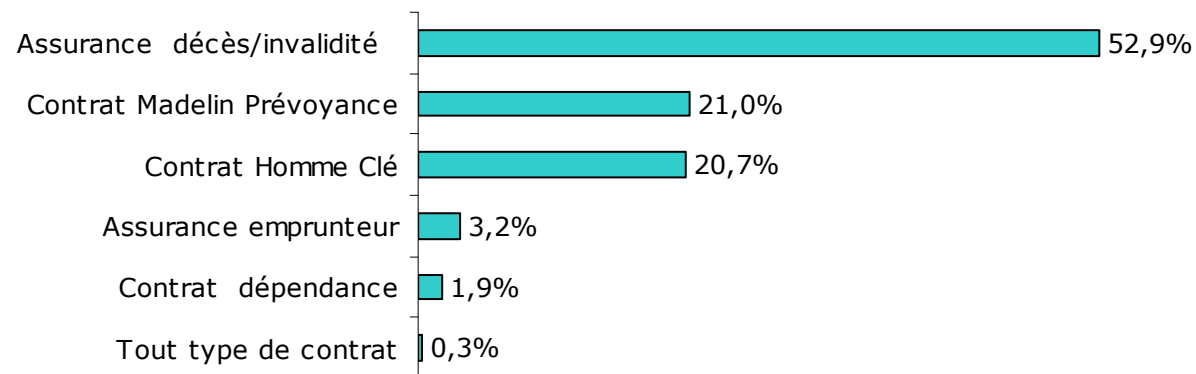


Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/
Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 69,8% de l' échantillon

2ème choix



■ L'assurance décès/invalidité est citée en 2ème choix par plus de la moitié des clients CGPI.



Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 69,8% de l' échantillon

2ème choix

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Assurance décès/invalidité	52,9%	52,9%	57,4%	46,7%	54,9%	50,0%
Contrat Madelin Prévoyance	21,0%	22,1%	22,1%	17,8%	21,1%	21,0%
Contrat Homme Clé	20,7%	20,6%	13,2%	31,1%	19,7%	22,6%
Assurance emprunteur	3,2%	0,0%	5,9%	4,4%	2,8%	3,2%
Contrat dépendance	1,9%	2,9%	1,4%	0,0%	1,5%	3,2%
Tout type de contrat	0,3%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients des CGPI « Sud-Ouest » sont moins nombreux à citer l'assurance décès/invalidité en 2ème choix.



Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 69,8% de l' échantillon

2ème choix

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Assurance décès/invalidité	52,9%	48,8%	80,8%	38,1%
Contrat Madelin Prévoyance	21,0%	22,8%	0,0%	33,6%
Contrat Homme Clé	20,7%	28,4%	0,0%	26,5%
Assurance emprunteur	3,2%	0,0%	10,3%	1,8%
Contrat dépendance	1,9%	0,0%	7,7%	0,0%
Tout type de contrat	0,3%	0,0%	1,2%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les cadres sont plus nombreux à citer l'assurance décès/invalidité en 2ème choix.

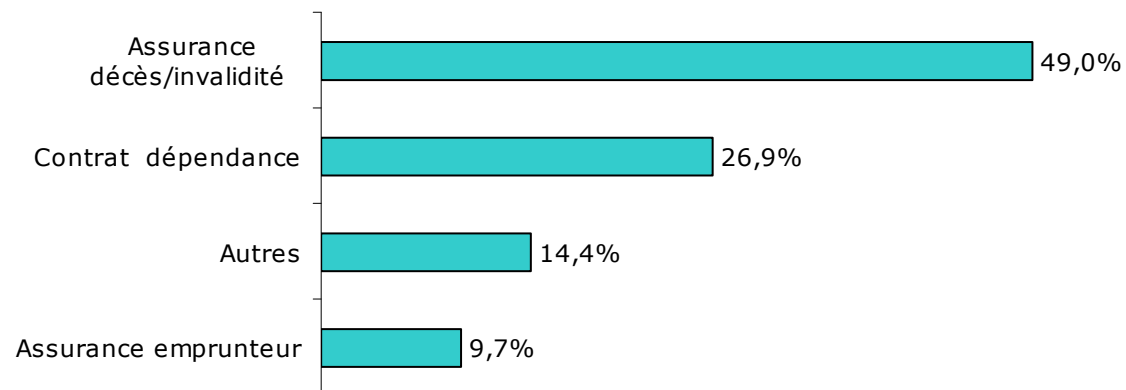


Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité individuelle/Contrat homme clé/
Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 23,1% de l' échantillon

3ème choix



■ L'assurance décès/invalidité est citée en 3ème choix par presque la moitié des clients CGPI.





Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité individuelle/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 23,1% de l' échantillon

3ème choix

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Assurance décès/invalidité	49,0%	50,0%	45,5%	47,6%	50,0%	52,6%
Contrat dépendance	26,9%	27,3%	27,3%	23,8%	30,0%	26,4%
Assurance emprunteur	9,7%	9,1%	9,1%	9,6%	10,0%	10,5%
Autres	14,4%	13,6%	18,1%	19,0%	10,0%	10,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Pas de différence significative entre les segments.





Q12/ Quels sont les produits pour lesquels vous consulteriez votre CGPI ? Merci de les classer du plus important pour vous au moins important.

Assurance emprunteur/Assurance décès invalidité individuelle/Contrat homme clé/

Contrat Madelin Prévoyance/Contrat dépendance/Autres/Aucun

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 23,1% de l' échantillon

3ème choix

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Assurance décès /invalidité	49,0%	46,3%	0,0%	52,0%
Contrat dépendance	26,9%	25,9%	0,0%	28,0%
Assurance emprunteur	9,7%	9,3%	0,0%	10,0%
Autres	14,4%	18,5%	0,0%	10,0%
Total	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%

■ Les professionnels libéraux sont plus nombreux à citer l'assurance décès/invalidité en 3ème choix.





Q12bis/ Autres, précisez :

3ème choix

	E f f e c t i f	%
A s s u r a n c e v i e	8	5 3 , 3 %
G a r a n t i e s P r é v o y a n c e E x p a t r i é s	7	4 6 , 7 %
T o t a l	1 5	1 0 0 , 0 %



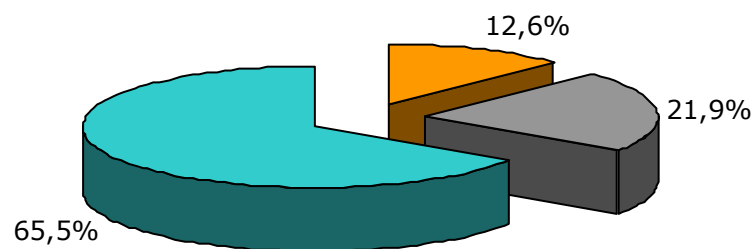


Q13/ Comment souhaiteriez vous que votre CGPI vous les proposent ?

Démarche active de sa part/ Uniquement sur votre demande/Autres

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11



■ Autres ■ Uniquement sur votre demande ■ Démarche active de sa part

■ Presque les deux tiers des clients CGPI souhaiteraient que les CGPI leur proposent les produits par une démarche active de leur part.





Q13/ Comment souhaiteriez vous que votre CGPI vous les proposent ? Démarche active de sa part/ Uniquement sur votre demande/Autres

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon
Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Démarche active de sa part	65,5%	58,2%	56,4%	69,9%	74,4%	69,3%
Uniquement sur votre demande	21,9%	29,1%	35,9%	17,8%	14,1%	12,0%
Autres	12,6%	12,7%	7,7%	12,3%	11,5%	18,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients des CGPI « Sud-Est » sont plus nombreux à demander que les produits prévoyance soient proposer via une démarche active de la part des CGPI.





Q13/ Comment souhaiteriez vous que votre CGPI vous les proposent ?

Démarche active de sa part/ Uniquement sur votre demande/Autres

Question fermée à choix unique-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Chef d'entreprise	Cadre	Professionnel libéral
Démarche active de sa part	65,5%	66,4%	63,5%	66,7%
Uniquement sur votre demande	21,9%	27,3%	16,7%	21,7%
Autres	12,6%	6,3%	19,8%	11,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les cadres sont un peu moins nombreux à vouloir que les produits proposés le soient uniquement sur leur demande.





Q13bis/Autres, précisez :

	E f f e c t i f	%
P r é s e n t e s e s o f f r e s s u r s o n s i t e	4 6	9 5 , 8 %
A u t r e s r é p o n s e s	2	4 , 2 %
T o t a l	4 8	1 0 0 , 0 %

■ Les autres possibilités citées par les clients des CGPI sont de présenter les offres sur le site.





Q14/ Quelles seraient les principales caractéristiques des produits prévoyance que devrait vous proposer votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon
Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	E f f e c t i f	%
D e s p r o d u i t s s p é c i a l e m e n t a d a p t é s à m a s i t u a t i o n	9 8	2 5 , 6 %
D e s p r o d u i t s m o d u l a i r e s	7 9	2 0 , 6 %
D e s p r o d u i t s a v e c u n e x c e l l e n t s e r v i c e	5 0	1 3 , 1 %
D e s p r o d u i t s s i m p l e s e t c o m p r é h e n s i b l e s	4 3	1 1 , 2 %
U n b o n r a p p o r t t a r i f s / g a r a n t i e s	3 6	9 , 4 %
D e s p r o d u i t s h a u t d e g a m m e	2 8	7 , 3 %
D e s p r o d u i t s p a c k a g é s	1 5	3 , 9 %
D e s c o n t r a t s a v e c p e u d' e x c l u s i o n s	1 3	3 , 4 %
D e s p r o d u i t s d i f f é r e n t s d e c e u x d i s t r i b u é s p a r l e s a u t r e s r é s e a u x d e d i s t r i b u t i o n	9	2 , 3 %
D e s p r o d u i t s g é r é s d i r e c t e m e n t p a r l e C G P I	8	2 , 1 %
A u t r e s	4	1 , 1 %
T o t a l	3 8 3	1 0 0 , 0 %

■ Les clients des CGPI veulent des produits spécialement adaptés à leurs situations et modulaires (46,2%).



Q14/ Quelles seraient les principales caractéristiques des produits prévoyance que devrait vous proposer votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon
Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Des produits spécialement adaptés à ma situation	25,6%	21,5%	24,4%	31,5%	19,3%	32,0%
Des produits modulaires	20,6%	10,1%	20,5%	23,3%	20,6%	29,3%
Des produits avec un excellent service	13,1%	17,7%	11,5%	17,8%	6,4%	12,0%
Des produits simples et compréhensibles	11,2%	10,1%	14,1%	9,6%	12,8%	9,3%
Un bon rapport tarifs/garanties	9,4%	15,2%	3,8%	4,1%	19,2%	4,0%
Des produits haut de gamme	7,3%	11,4%	9,0%	5,5%	6,4%	4,0%
Des produits packagés	3,9%	7,6%	6,4%	0,0%	2,6%	2,7%
Des contrats avec peu d'exclusions	3,4%	3,8%	5,1%	2,7%	3,8%	1,3%
Des produits différents de ceux distribués par les autres réseaux de distribution	2,3%	1,3%	2,6%	2,7%	3,8%	1,3%
Des produits gérés directement par le CGPI	2,1%	1,3%	2,6%	1,4%	3,8%	1,3%
Autres	1,1%	0,0%	0,0%	1,4%	1,3%	2,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les clients des CGPI « Ile-de-France » et « Sud-Ouest » sont plus nombreux à vouloir des produits spécialement adaptés à leurs situations.



Q14/ Quelles seraient les principales caractéristiques des produits prévoyance que devrait vous proposer votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon
Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Chef d'entreprise	Salarié	Professionnel libéral
Des produits spécialement adaptés à ma situation	25,6%	33,6%	19,0%	24,0%
Des produits modulaires	20,6%	16,4%	27,8%	17,8%
Des produits avec un excellent service	13,1%	11,7%	15,9%	11,6%
Des produits simples et compréhensibles	11,2%	10,9%	15,1%	7,8%
Un bon rapport tarifs /garanties	9,4%	3,9%	9,5%	14,7%
Des produits haut de gamme	7,3%	7,0%	4,0%	10,9%
Des produits packagés	3,9%	6,3%	2,4%	3,1%
Des contrats avec peu d'exclusions	3,4%	3,1%	2,4%	4,7%
Des produits différents de ceux distribués par les autres réseaux de distribution	2,3%	3,9%	0,8%	2,3%
Des produits gérés directement par le CGPI	2,1%	3,2%	0,8%	2,3%
Autres	1,1%	0,0%	2,3%	0,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Les chefs d'entreprises sont plus nombreux à vouloir des produits spécialement adaptés à leurs situations et modulaires.



Q15/ Qu'attendriez-vous, au sujet de la prévoyance, de spécifique de la part de votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l'échantillon: 85,1% de l'échantillon

Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	E f f e c t i f	%
D e s p r o p o s i t i o n s d e p r o d u i t s s p é c i f i q u e s (h a u t d e g a m m e , i n n o v a n t s , m e i l l e u r s p r o d u i t s e t s e r v i c e s)	99	25,8%
D e s c o n s e i l s d ' e x p e r t s	81	21,1%
U n a u d i t p r é v o y a n c e	80	20,9%
U n e r e l a t i o n c l i e n t s a t i s f a i s a n t e	57	14,9%
U n e o b j e c t i v i t é i r r é p r o c h a b l e	26	6,8%
U n e f i d é l i s a t i o n r é c o m p e n s é e	14	3,7%
U n e b o n n e j o i g n a b i l i t é	12	3,1%
U n e c o m m u n i c a t i o n r é a c t i v e s u r l e s n o u v e a u x p r o d u i t s	9	2,4%
D e s o f f r e s p r o m o t i o n n e l l e s	3	0,8%
A u t r e s	2	0,5%
T o t a l	383	100,0%

■ 42% des clients des CGPI attendent d'abord de l'accompagnement (conseils d'experts + audit prévoyance).



Q15/ Qu'attendriez-vous, au sujet de la prévoyance, de spécifique de la part de votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Nord Ouest	Nord Est	Sud Ouest	Sud Est	IDF
Des propositions de produits spécifiques (haut de gamme, innovants, meilleurs produits et services)	25,8%	31,6%	29,5%	15,1%	37,2%	14,7%
Des conseils d'experts	21,1%	16,5%	19,2%	28,8%	17,9%	24,0%
Un audit prévoyance	20,9%	20,3%	14,1%	26,0%	16,7%	28,0%
Une relation client satisfaisante	14,9%	15,2%	24,4%	12,3%	11,5%	10,7%
Une objectivité irréprochable	6,8%	3,8%	5,1%	9,6%	5,1%	10,7%
Une fidélisation récompensée	3,7%	2,5%	3,8%	0,0%	6,4%	5,3%
Une bonne joignabilité	3,1%	5,1%	2,6%	2,7%	2,6%	2,7%
Une communication réactive sur les nouveaux produits	2,4%	3,8%	0,0%	4,1%	2,6%	1,3%
Des offres promotionnelles	0,8%	1,2%	1,3%	1,4%	0,0%	0,0%
Autres	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Résultats assez hétérogènes. Les clients des CGPI « Ile-de-France » et « Sud-Ouest » attendent de façon assez significative de l'accompagnement (conseils d'experts + audit prévoyance).



Q15/ Qu'attendriez-vous, au sujet de la prévoyance, de spécifique de la part de votre CGPI ?

Question ouverte-Base de répondants de l' échantillon: 85,1% de l' échantillon

Sous échantillon : les 85,1% qui n'ont pas cité « Aucun » à Q11

	Général	Chef d'entreprise	Salarié	Professionnel libéral
Des propositions de produits spécifiques (haut de gamme, innovants, meilleurs produits et services)	25,8%	32,8%	30,2%	14,7%
Des conseils d'experts	21,1%	20,3%	8,7%	34,1%
Qu'il propose un audit prévoyance	20,9%	23,4%	15,9%	23,3%
Une relation client satisfaisante	14,9%	6,3%	27,0%	11,6%
Une objectivité irréprochable	6,8%	6,3%	7,9%	6,2%
Une fidélisation récompensée	3,7%	3,9%	2,4%	4,7%
Une bonne joignabilité	3,1%	3,1%	4,8%	1,6%
Une communication réactive sur les nouveaux produits	2,4%	3,1%	0,8%	3,1%
Des offres promotionnelles	0,8%	0,8%	1,5%	0,0%
Autres	0,5%	0,0%	0,8%	0,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

■ Résultats assez hétérogènes. Les clients des CGPI attendent (exception faites des salariés) de l'accompagnement (conseils d'experts + audit prévoyance).



SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 4
LA METHODOLOGIE	p. 7
LE QUESTIONNAIRE	p. 9
L' ECHANTILLON	p. 15
LES RESULTATS QUESTION PAR QUESTION	p. 17
LES CONCLUSIONS	p. 76



LES CONCLUSIONS

Tendances générales 1/2

- Au niveau de l'équipement des clients des CGPI en produits prévoyance :
 - 73,6% des clients estiment que leur équipement est très ou assez complet
 - 79,4% des clients sont très ou assez satisfait de leur équipement
 - 53,3% des clients se déclarent très bien ou assez bien informé sur le sujet de la prévoyance
 - Seulement 7,6% des clients ont déjà fait un bilan prévoyance.

LES CONCLUSIONS

Tendances générales 2/2

- Au niveau du rôle des CGPI en produits prévoyance :
 - Seulement 15,8% des CGPI proposent des produits prévoyance
 - 40,4% des clients trouvent que les CGPI seraient crédibles et légitimes à proposer des produits prévoyance
 - 53,3% des clients trouveraient un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance
 - 11,8% des clients ont déjà sollicité assez ou très fréquemment les CGPI sur le sujet de la prévoyance
 - 50,3% des clients souhaitent que les CGPI évoquent la protection patrimoniale avec eux
 - Les clients consulteraient en priorité les CGPI pour des contrats assurance invalidité/décès (49,8%) et pour des contrats Madelin Prévoyance (19,3%)
 - 65,5% des clients souhaitent une démarche active de la part des CGPI concernant les produits prévoyance.

- Les clients des CGPI désirent de façon assez marquée que les CGPI proposent des produits prévoyance notamment pour des contrats décès/invalidité/Madelin. Pour eux, c'est le rôle des CGPI de le faire. Ils attendent que ce soit les CGPI qui viennent vers eux sur ce sujet.

LES CONCLUSIONS

Éléments clés 1/1

■ Éléments clés :

- Les $\frac{3}{4}$ des clients des CGPI paraissent bien équipés en prévoyance et satisfaits
- Plus de 50% des clients des CGPI déclarent être bien informés
- Mais très peu de clients des CGPI ont fait le bilan de leurs garanties prévoyance
- 40,4% des clients trouvent que les CGPI seraient crédibles et légitimes à proposer des produits prévoyance
- Plus de 50% des clients des CGPI trouveraient un très fort ou fort intérêt à ce que les CGPI se développent sur la partie prévoyance
- Plus de 50% des clients des CGPI souhaitent que les CGPI évoquent la protection patrimoniale avec eux
- Mais très peu de clients des CGPI ont déjà sollicité les CGPI sur le sujet de la prévoyance
- De plus, les tendances majeures entre les segments sont relativement homogènes
- A noter cependant, quelques écarts entre les segments sur les questions relatives aux attentes des clients de CGPI (attente produits, attente de la part de leur CGPI).

- Manifestement les CGPI ont un rôle important dans la distribution de produits prévoyance auprès des segments concernés par l'enquête.
- Mais les clients de CGPI sont manifestement en attente d'éléments de différenciation :
 - Produits différents de ce que l'on trouve actuellement sur le marché et SPECIFIQUEMENT adaptés à leurs situations (pas de produit standard)
 - Une dimension conseil (expert + audit) semble indispensable intégrant une dimension servicielle assez développée.
- Les clients de CGPI attendent que les CGPI viennent vers eux (en terme de démarche commerciale).
- Certains segments semblent moins appétents, en particulier les cadres salariés d'entreprise.
- Il est à noter que sur plus de 90 % (92,4 %) des clients des CGPI, il n'a pas été réalisé de bilan prévoyance. Il s'agit d'un élément majeur qui laisse apparaître que l'analyse patrimoniale réalisée par les CGPI ne tient pas compte (dans le cas où il est réalisé) ou ne met pas l'accent sur la protection patrimoniale de la famille en cas de décès, ou d'invalidité. Or, c'est bien à partir d'un bilan et d'un diagnostic qu'il est possible de se prononcer correctement sur le niveau d'équipement ou de satisfaction à son sujet. Cet aspect est sans aucun doute à relier à la qualité d'expertise et de conseil personnalisé en prévoyance que les clients attendent de leurs CGPI.