

Neuroprofiler

QUANTIFY BEHAVIORS



Investissement durable : quelles sont les attentes des particuliers ?

ENQUÊTE SUR L'APPÉTENCE DES PARTICULIERS POUR INVESTIR
DANS LES SECTEURS RECENSÉS PAR LA TAXONOMIE VERTE EUROPÉENNE



www.neuroprofiler.com



contact@neuroprofiler.com

ENQUÊTE SUR L'APPÉTENCE DES PARTICULIERS POUR INVESTIR DANS LES SECTEURS RECENSÉS PAR LA TAXONOMIE VERTE EUROPÉENNE

Le réchauffement climatique, la crise sanitaire et les tensions sociales ont accentué la prise de conscience des limites du modèle économique traditionnel.

Désormais, les investisseurs recherchent un impact positif sur la société, tant dans leurs achats quotidiens que dans leurs investissements. Cette prise de conscience se matérialise par une appétence croissante pour la finance durable.

Cette tendance est renforcée par les nouvelles réglementations européennes SFDR (*Sustainable Finance Disclosure Regulation*), qui offrent un cadre solide de taxonomie des produits financiers en fonction de leur impact, dans un premier temps sur les sujets environnementaux.

Les produits ESG (Environnement, Social et bonne Gouvernance) **pourraient donc participer à la relance de l'économie**, à condition que les institutions financières parviennent à bien appréhender les attentes de leurs clients particuliers sur le sujet.

C'est l'objet de ce livre blanc, qui vise à présenter les résultats d'une enquête inédite menée auprès d'un large échantillon international d'investisseurs particuliers sur leurs attentes en matière de finance durable



1 | LES PRODUITS ESG : UNE TENDANCE DURABLE ET RENTABLE

La finance durable désigne une approche d'investissement qui intègre des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Corrélé aux préoccupations de l'opinion publique, l'essor de la finance durable s'observe depuis le début des années 2000, avant de connaître une année charnière en 2020. Selon une étude de Morningstar, **les actifs des fonds durables ont atteint cette année-là un record de 1250 milliards de dollars**. Les fonds ESG ont par ailleurs su démontrer une plus grande résilience sur les marchés, notamment en période de volatilité. Contrairement à une idée reçue, **les fonds d'investissement responsables offrent enfin des rendements comparables aux produits financiers traditionnels**.

LA FINANCE DURABLE FAVORISÉE PAR LES ATTENTES DES INVESTISSEURS

Les investisseurs particuliers, notamment les plus jeunes, recherchent par ailleurs de plus en plus à avoir un impact positif dans leurs investissements. Selon une étude Devere de 2020, 80% des Millenials déclarent rechercher un impact dans leurs investissements, contre 60% pour les autres investisseurs.



LES PRODUITS ESG SOUTENUS PAR LA RÉGLEMENTATION

Afin de soutenir l'essor de la finance durable et de protéger les investisseurs, plusieurs réglementations ont vu le jour. Citons à cet effet le *Sustainable Finance Disclosure Regulation* (SFDR), qui impose aux distributeurs de produits d'épargne et d'investissement, depuis le 10 mars 2021, de **classer les produits financiers selon une taxonomie d'impacts environnementaux**.



Taxonomie européenne

Pour lutter contre le greenwashing, l'UE a mis en place une classification des produits financiers selon le degré et la nature de leur impact, en commençant par les impacts environnementaux, répartis en 6 grandes catégories :

- Atténuation du **changement climatique**
- Adaptation au **changement climatique**
- Protection et restauration de la **biodiversité** et des écosystèmes
- Prévention et contrôle de la **pollution**
- Transition vers **l'économie circulaire** (prévention des déchets et augmentation de l'utilisation des matières premières secondaires)
- Utilisation durable et protection de **l'eau et des ressources marines**

Le même travail sera prochainement effectué sur le volet social.

En établissant des critères précis pour classer les produits ESG, cette nouvelle réglementation vise à offrir aux investisseurs davantage de transparence, afin qu'ils puissent investir plus facilement et en connaissance de cause dans des produits ESG.

Le dernier volet de la réglementation européenne MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive), qui devrait entrer en vigueur courant 2022, imposera par ailleurs aux institutions financières de demander aux clients leurs préférences en matière d'ESG afin de leur prodiguer des conseils en accord avec leurs valeurs d'investissement.

L'INVESTISSEMENT DURABLE ENCOURAGÉ PAR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

À la recherche de nouvelles sources de rentabilité, les institutions financières accueillent positivement l'essor des produits ESG. La conversion des fonds en euros vers les unités de comptes (UC) constitue en effet pour elles un enjeu essentiel. Or, la majorité des produits financiers ESG entrent actuellement dans la catégorie des UC. **La finance durable apparaît ainsi comme un excellent levier pour dynamiser le portefeuille des clients**, à condition de bien connaître leurs préférences ESG afin de leur proposer des produits en accord avec leurs valeurs...

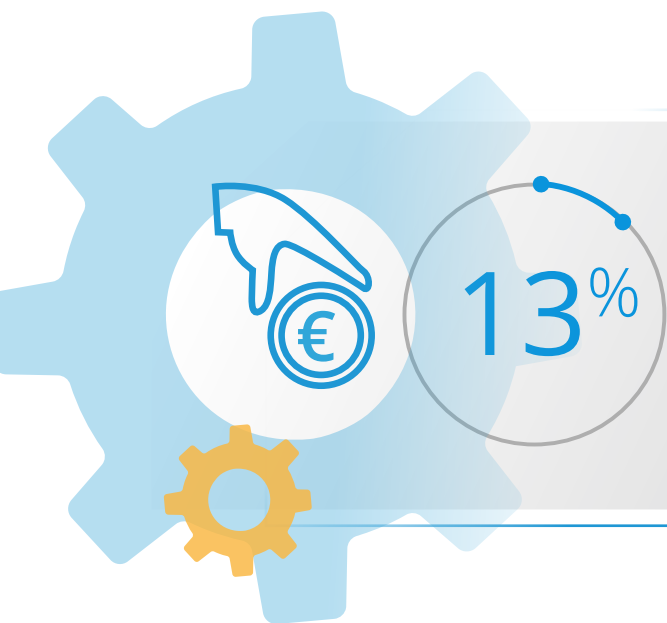
2 | LES ATTENTES DES INVESTISSEURS EUROPÉENS EN MATIÈRE DE FINANCE DURABLE

Biodiversité, économie circulaire, adaptation au changement climatique... les thématiques de la taxonomie ne sont pas toutes également valorisées par les particuliers. Ces préférences restent encore souvent opaques pour les institutions financières, ce qui rend difficile la définition de leur offre ESG à destination des particuliers.

Afin d'aider ces derniers à mieux cerner ces attentes, Neuroprofiler a réalisé un sondage en juillet 2021 sur l'appétence des particuliers pour la finance durable, dont vous pouvez retrouver ci-dessous les principales conclusions.

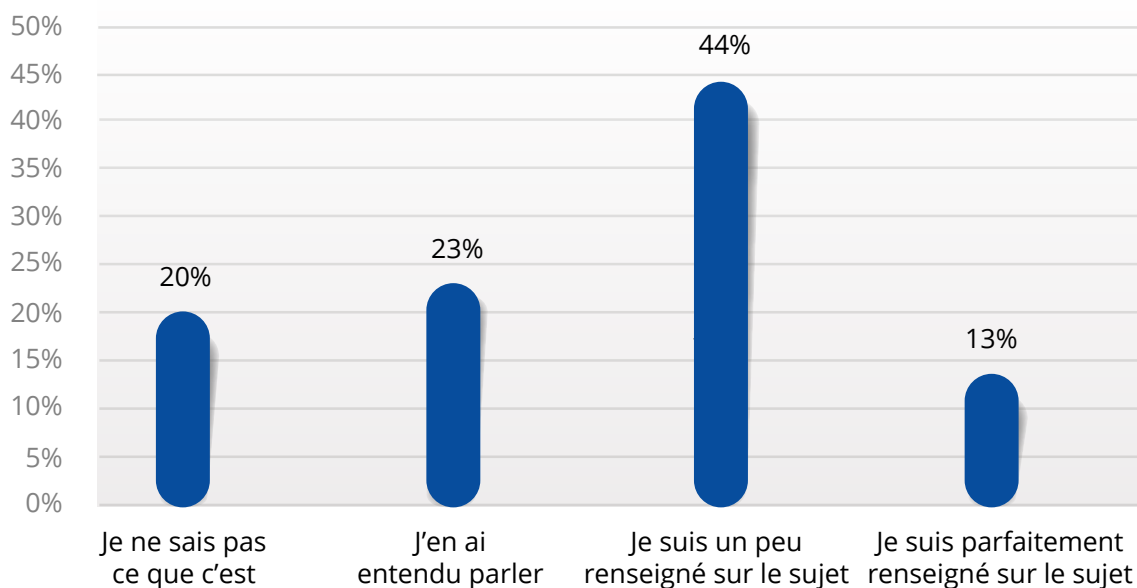
Les 800 sondés, issus de milieux socio-démographiques et de géographies variés (Europe et Etats-Unis), ont pris part à un jeu d'investissement interactif, dans lequel chaque question dépend de la réponse à la question précédente. Grâce à un algorithme de finance comportementale (ESGprofiler), ce sondage permet de capturer de manière beaucoup plus fine qu'un sondage traditionnel l'appétence des particuliers pour un sujet aussi complexe que la taxonomie verte européenne.





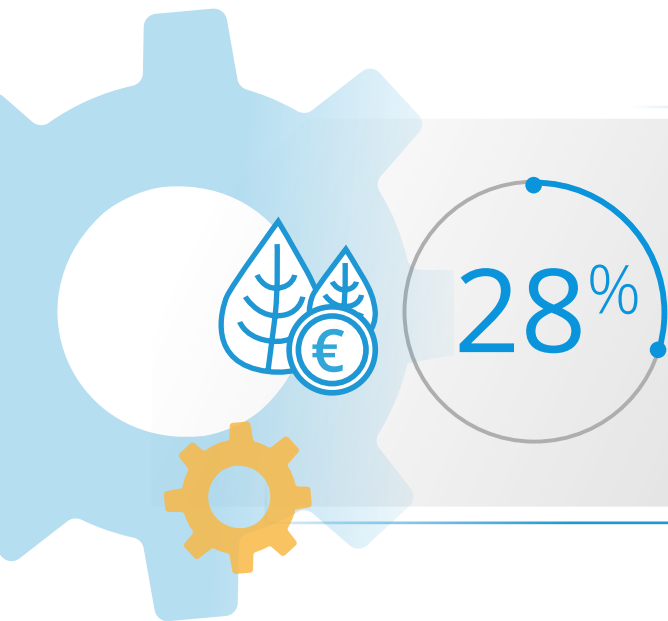
des sondés connaissent parfaitement la notion d'investissement durable

Êtes-vous familier avec la notion d'investissement durable ?



Ces résultats sont les mêmes quels que soient le genre ou la nationalité. L'âge et la situation financière ne les affectent que marginalement. **20% des sondés gagnant plus de 500 000 €** maîtrisent parfaitement la notion d'investissement durable, contre **10% pour ceux qui gagnent entre 0 et 50 000 €**. 20% des plus de 40 ans connaissent parfaitement l'investissement durable, contre 10% des moins de 40 ans.

La finance durable a donc vocation à toucher une large partie des particuliers, sous réserve que les institutions financières continuent leur effort d'éducation financière.



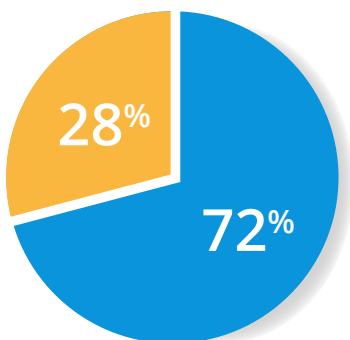
28%

des sondés sont prêts à sacrifier leur rentabilité au profit de la finance durable

Conformément aux autres études menées sur le sujet, l'appétence pour l'investissement durable est **plus importante chez les investisseurs de moins de 40 ans et chez les femmes.**

Résultat intéressant : **45% des investisseurs américains sondés sont prêts à sacrifier de la rentabilité pour avoir un impact en finance durable plus important, contre 20% seulement pour les investisseurs européens.**

La situation financière a un léger impact. 30% des sondés gagnant entre 0 et 50 000 € sont prêts à sacrifier leur rentabilité au profit de la finance durable, contre 22% pour les plus fortunés gagnant plus de 500 000 €.



Êtes-vous prêts à sacrifier votre rentabilité pour investir en finance durable ?

- Ne sacrifie pas sa rentabilité pour la finance durable
- Prêt à sacrifier sa rentabilité pour la finance durable

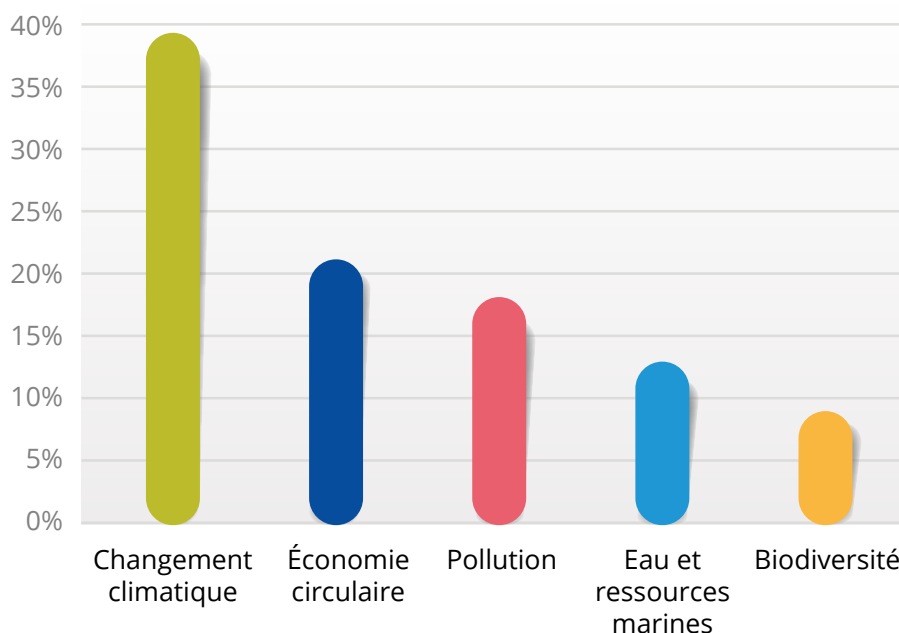
La lutte contre le changement climatique représente l'investissement prioritaire pour les particuliers



39%

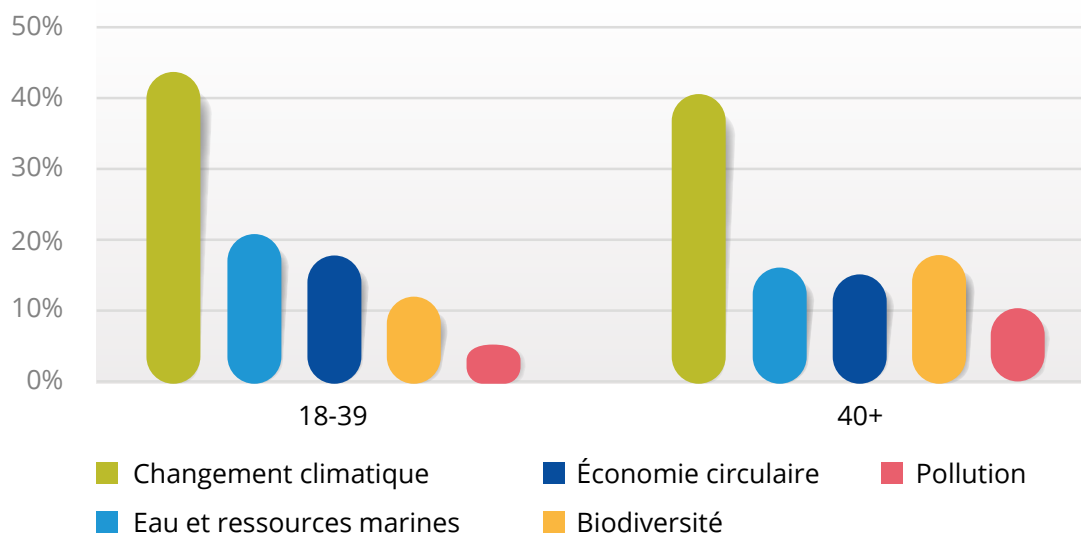
des sondés considèrent que le changement climatique est une priorité en matière d'ESG, devant l'économie circulaire (21%), la pollution (18%), l'eau et la préservation des ressources naturelles (13%) et la biodiversité (9%)

Classification par ordre d'importance des thématiques de la taxonomie européenne pour les investisseurs particuliers

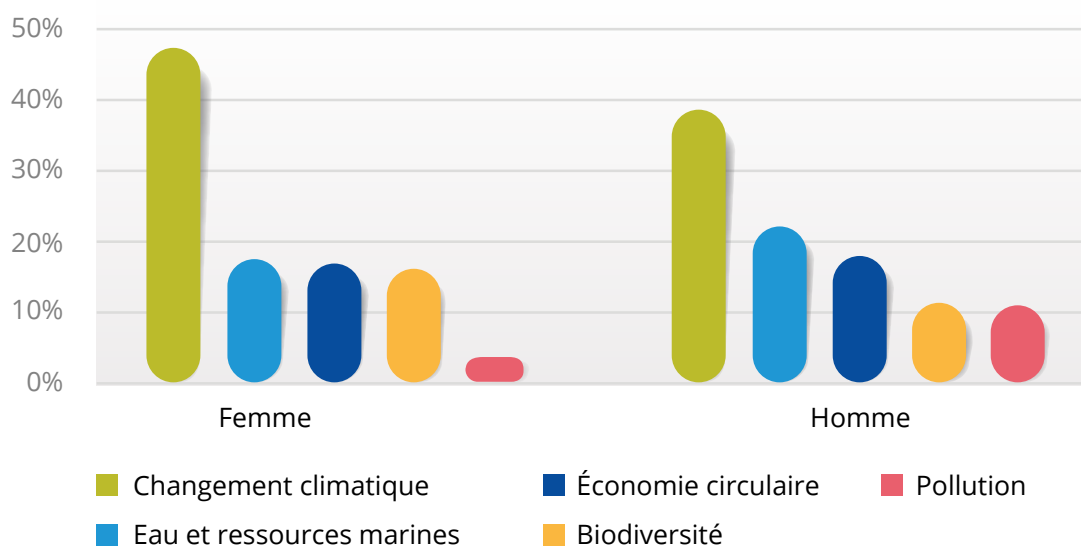


➔ **Ce classement des préférences reste valable quels que soient l'âge, le genre, la situation financière, les connaissances financières ou encore la géographie.**

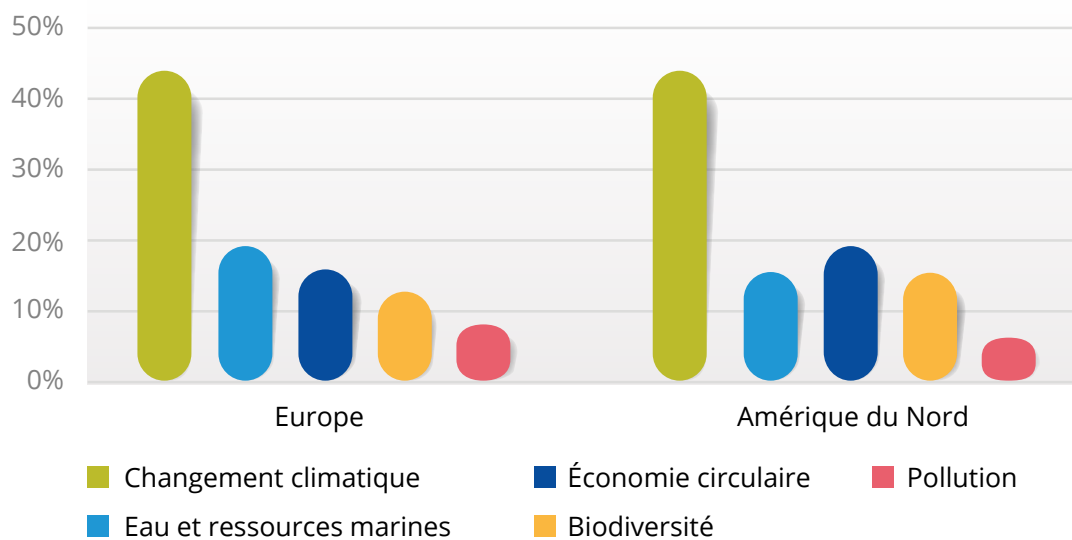
Préférences d'investissement selon l'âge



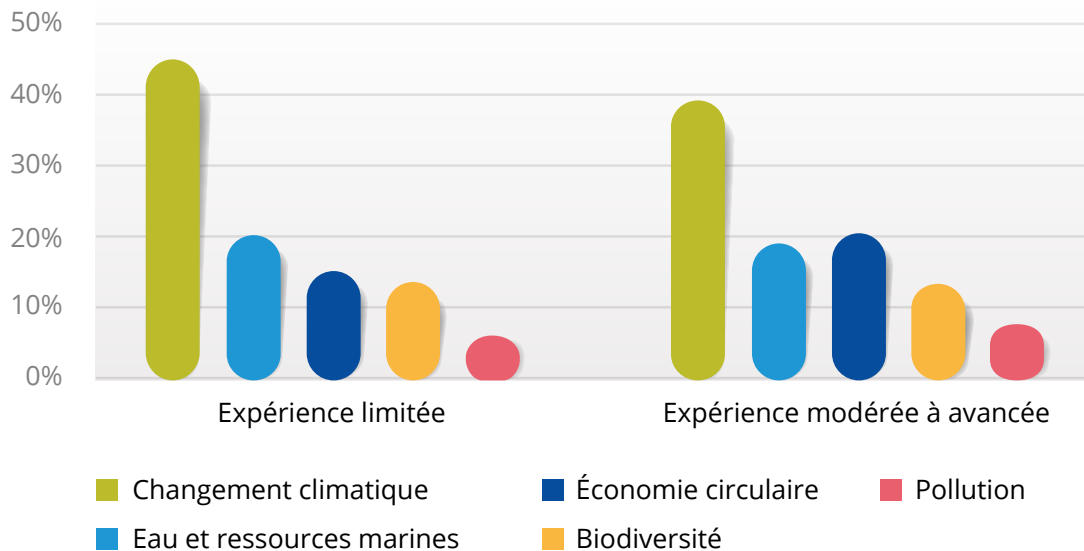
Préférences d'investissement selon le genre



Préférences d'investissement selon la nationalité



Préférences d'investissement selon l'expérience financière



Cette sensibilité marquée pour le climat n'est pas surprenante étant donné l'effort croissant de médiatisation du sujet ces dernières années. Une étude de Méta-Media estime ainsi qu'en 2019, les titres de presse nationale ont consacré 7 fois plus d'articles sur le changement climatique que 10 ans auparavant.

Cette thématique est également la plus commune dans l'offre actuelle de produits financiers ESG, principalement orientée vers des problématiques de bilan carbone ou énergies vertes, et beaucoup moins sur la biodiversité ou l'économie circulaire.

Pour autant, ces sujets ne doivent pas être opposés car, en matière environnementale, tout est lié : œuvrer pour la préservation de la biodiversité et des ressources marines permet de lutter aussi contre le réchauffement climatique. Notons également que l'extinction d'une espèce serait irréversible, quand il est toujours possible d'inverser la tendance en matière de réchauffement climatique.

Il apparaît donc essentiel de sensibiliser davantage les particuliers à ces autres enjeux environnementaux.

3 | LA FORCE DE LA FINANCE COMPORTEMENTALE ALLIÉE À LA GAMIFICATION

La spécificité de ce sondage ESGprofiler repose sur **l'utilisation combinée de la finance comportementale**, qui permet de récolter des données précises sur les valeurs des investisseurs, et de la gamification, qui permet de vulgariser un sujet aussi complexe que la taxonomie européenne.

C'est cette combinaison unique qui a été retenue par Neuroprofiler pour accompagner les institutions financières, bien au-delà de leurs obligations réglementaires, à conseiller de manière ludique et pertinente leurs clients particuliers.

À cette fin, Neuroprofiler a conçu des modules d'évaluation des préférences d'investissement et d'éducation financière, utilisables de manière indépendante ou combinée :

- **RISKprofiler** : permet d'évaluer l'appétence au risque des clients
- **ESGprofiler** : permet d'évaluer l'appétence à la finance durable (score ESG, impacts, exclusions...) des clients
- **MIFIDprofiler** : permet d'évaluer le profil MiFIDII, DDA et LSFIn des clients (connaissances et expériences financières, objectifs d'investissement...)
- **RECOprofiler** : permet de recommander des produits financiers (fonds, portefeuille...) en ligne avec les résultats du RISKprofiler, ESGprofiler et MIFIDprofiler
- **EDUprofiler** : permet aux clients de comprendre les mécanismes et ainsi d'investir dans des produits financiers qui correspondent aux recommandations du RECOprofiler.

La finance comportementale pour capturer le profil des investisseurs

La finance comportementale vise à modéliser la psychologie de l'investisseur.

À la frontière entre la psychologie, les neurosciences et les sciences sociales, cette théorie considère qu'en matière d'investissement, les individus n'opèrent pas systématiquement selon un comportement rationnel.

Ils sont soumis à une série de biais cognitifs, qui jouent un rôle prépondérant dans leur prise de décision.

La gamification pour favoriser l'engagement des investisseurs

Attribution de scores et de récompenses en fonction des paliers atteints, utilisation de quizz, barres de progression... La gamification est une technique marketing qui consiste à reprendre des mécaniques et dynamiques propres aux jeux, dans des domaines totalement différents.

En immergeant l'utilisateur dans un univers ludique et stimulant, la gamification permet de favoriser l'engagement des participants, en les rendant captifs. Dans l'univers financier, la gamification permet de donner une image plus attractive de la banque, d'encourager les clients à adopter de nouveaux comportements, et d'améliorer l'éducation financière des épargnants.



ESGprofiler

Un jeu d'investissement d'aide à la vente des produits ESG

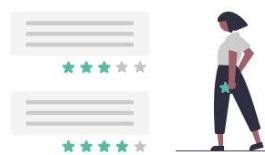
L'ESGprofiler permet à vos clients de découvrir leur profil et leurs valeurs d'investissement, au travers d'un jeu d'investissement ludique.

L'ESGprofiler est aujourd'hui utilisé pour différents cas d'usage :

- **Cas 1** : Réponses aux nouvelles exigences MiFIDII et DDA visant à prendre en compte les préférences des investisseurs en matière de finance durable et à recommander aux clients des produits ESG en ligne avec leurs valeurs.
- **Cas 2** : Sensibilisation des clients au sujet de la finance durable et augmentation des ventes de produits ESG, via une campagne marketing sur les réseaux sociaux ou via e-mail.
- **Cas 3** : Segmentation des attentes des clients en matière de finance durable et de produits via un sondage sur le modèle de celui qui fait l'objet de ce livre blanc.

Via ces trois cas d'usage, l'ESGprofiler permet de :

- **Acquérir de nouveaux clients**, en utilisant l'ESGprofiler comme outil de génération de lead lors de campagnes marketing en ligne,
- **Augmenter le montant des encours des clients existants**, en proposant des produits adaptés aux préférences de chacun,
- **Dynamiser vos ventes d'UC** en orientant les épargnants vers des produits plus durables, via un parcours gamifié et engageant.



Vous devez investir cinq jetons entre deux projets avec des perspectives de gains similaires

Cliquez sur les jetons pour répartir votre solde

Réduction des émissions carbone Construction d'infrastructures d'énergies renouvelables - [jeton] [jeton] [jeton] [jeton] [jeton] +	Préservation des ressources naturelles Réduction de l'exploitation des forêts - [jeton] [jeton] [jeton] [jeton] [jeton] +
--	--

Valider



EDUprofiler

Éduquer vos clients aux problématiques de la finance durable

À l'échelle mondiale, seuls 30% des adultes maîtrisent les concepts basiques de finance, ce pourcentage tombant à 25% pour les Millenials (*étude 2021 de l'association financière Possible Finance*).

Pourtant, comme nous le constatons dans ce sondage, les particuliers, surtout les plus jeunes, ont une forte appétence pour la finance durable. Néanmoins, ces derniers ne pourront pas investir dans ce type de produits s'ils ne comprennent pas les bases de la finance. En effet, le régulateur européen interdit la vente de produits financiers dont les mécanismes ne sont pas compris par l'investisseur particulier, afin de mieux le protéger.

L'éducation financière apparaît ainsi comme un levier essentiel pour favoriser l'investissement des particuliers dans les produits ESG.

Pour répondre à cette problématique, Neuroprofiler a conçu l'EDUprofiler, une plateforme de e-learning ludique qui permet d'améliorer les connaissances financières des clients en les formant aux mécanismes des produits financiers.

Methodologie du sondage

Sondage réalisé sur un échantillon de 810 personnes, en juillet 2021, via la plateforme Prolific.

Âge :

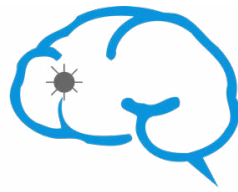
- 31 % de 18-29 ans
- 39 % de 30-39 ans
- 19 % de 40-49 ans
- 11 % de +50 ans

Revenus :

- 39 % de \$0 à \$50 000
- 29 % de \$50 000 à \$100 000
- 22 % de \$100 000 à \$500 000
- 10 % à \$500 000+

Nationalité :

- 60% Europe
- 33% Amérique du Nord
- 17% Autre



Neuroprofiler

QUANTIFY BEHAVIORS



**Prêts à vous appuyer sur la finance comportementale
pour dynamiser la vente de vos produits ESG ?**

Demander une démo



www.neuroprofiler.com



contact@neuroprofiler.com