

NOUVEAUTÉ

# LE RENOUVEAU DE LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE

Comparateurs, courtiers et assuretechs, partenariats... : les nouvelles stratégies pour conquérir les assurés

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les résultats détaillés** d'une enquête réalisée auprès d'assurés français pour identifier leurs pratiques en matière de souscription
- ▶ **Leur perception des différents intervenants** (courtiers, comparateurs, assuretechs et des canaux de distribution hors secteur de l'assurance...) : notoriété, confiance, critères de choix...
- ▶ **Les profils-types** des assurés pour savoir comment les cibler, quels partenaires choisir...
- ▶ **L'analyse des nouveaux modèles** qui émergent et qui sont susceptibles de bousculer les acteurs historiques



### QUANTI B2C

-----  
Une enquête exclusive auprès d'un panel de 1 000 Français représentatif de la population

**Les Echos**

ÉTUDES

# REPOUSSER LES FRONTIÈRES DE LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE



**Hélène Meziani**

Responsable du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

Le marché de l'assurance a connu plusieurs bouleversements ces dernières années. L'un d'entre eux concerne la résiliation infra-annuelle des contrats d'assurance, mise en place par la loi Hamon en 2014 pour les polices auto, habitation et affinitaire, puis étendue à l'assurance santé et demain peut-être à l'assurance emprunteur. Face à des assurés de plus en plus volatils, les stratégies de conquête des acteurs doivent plus que jamais être renouvelées.

Si la souscription de contrats se fait encore largement via les canaux traditionnels (agences, téléphone...), l'élargissement de l'offre des comparateurs et l'essor des néocourtiers avec leurs modèles full digital sont en train de transformer la distribution d'assurance.

En parallèle, certains acteurs, assurtechs en tête, s'appuient sur de nouveaux partenaires pour capter un consommateur devenu omnicanal. Ce modèle n'est pas nouveau (contrats affinitaires, bancassurance) mais il passe un cap avec la proposition de tous types de contrats par un écosystème de plus en plus large : grande distribution, auto-écoles, fournisseurs d'énergie, constructeurs auto... Eux aussi y trouvent un intérêt ; ces services s'inscrivent pleinement dans leurs stratégies.

Véritable outil d'aide à la décision, cette étude vous permettra d'identifier les canaux à plus fort potentiel en fonction des profils à capter.

En partenariat avec  Bilendi

## Méthodologie



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de la distribution d'assurance, des nouveaux modèles et des stratégies des acteurs



### SURVEY

Une enquête quantitative auprès d'un panel de 1 000 personnes, représentatif de la population française. Celle-ci a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



### BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs



## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude

**Le paysage de la distribution d'assurance : chiffres clés, acteurs, réglementation...**

**Les Français et leur rapport à la distribution d'assurance**

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée par Les Echos Etudes auprès d'un panel de 1 000 Français pour comprendre leurs parcours de souscription d'assurance, les acteurs à qui ils font confiance, leur connaissance des courtiers, assuretechs, etc. et comment ils voient la distribution d'assurance de demain.

Cette enquête nous a permis d'identifier les grands profils d'assurés et d'analyser leurs comportements d'achat.

**Les nouveaux modèles de distribution et leurs perspectives**

Quels modèles pour quels clients ? L'assurance peut-elle devenir un produit comme les autres ?

Les assureurs et les distributeurs « traditionnels » risquent-ils de perdre la main sur la relation client ?



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Les segments d'assurance couverts

- L'assurance dommages et de personnes aux particuliers, aux professionnels et aux entreprises.

### Acteurs

- Les stratégies de distribution des assureurs, des courtiers, assuretechs, des comparateurs ainsi que des acteurs en dehors du secteur de l'assurance : banques, grande distribution, fournisseurs d'énergie, constructeurs auto...



## De nombreuses études de cas

Allianz

Amazon

Aviva

Axa

Blablacar

Bulb

Casino

CDiscount

Direct Assurance

Floa Bank

Gamest

Getaround

Homebrella

LesFurets

Lovys

Luko

Macif

Maif

Marsh

Meilleurtaux

Ornikar

Tesla

Et bien d'autres encore...

► Retrouvez sur [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) le plan détaillé et téléchargez un extrait de cette étude



### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- **Le marché de l'assurance habitation**  
Concurrence exacerbée, évolution des usages, innovations,.. : mutations stratégiques et perspectives
- **La banque et l'assurance pour les pro et les TPE**  
Quelles stratégies pour conquérir une cible de plus en plus convoitée ?
- **L'observatoire des mutuelles 45**  
Quelles stratégies de croissance et de diversification pour les mutuelles du code de la Mutualité ?

### Bon de commande

## Le renouveau de la distribution d'assurance

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél. : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

Contact : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr).