

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA BANCASSURANCE

Quelles stratégies pour continuer à gagner
des parts de marché ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive** auprès des particuliers et des entreprises pour appréhender la légitimité des banques en matière d'assurance
- ▶ **L'analyse des forces et faiblesses** des bancassureurs sur les différents segments de marché
- ▶ **Le panorama des orientations stratégiques** des différents acteurs



SURVEY

Deux enquêtes online
auprès de particuliers
et d'entreprises sur la
légitimité des banques
en assurance

Les Echos

ÉTUDES

CONQUÊTE, RECONQUÊTE ET PROTECTION DE PARTS DE MARCHÉ



Hélène Meziani

Responsable du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

L'assurance est devenue depuis plusieurs années une priorité pour les groupes bancaires, à la recherche de leviers de croissance et de rentabilité. Les banques s'appuient à la fois sur la taille de leur portefeuille client et l'important maillage territorial de leurs réseaux de distribution. Ils ont également profité des différentes réformes assouplissant les conditions de résiliation des contrats d'assurance, qui, à l'exception probablement de celles concernant l'assurance emprunteur, leur ont permis de gagner des parts de marché.

Domages, santé, emprunteur, épargne mais aussi assurance des professionnels et des entreprises... : les bancassureurs se sont positionnés ces dernières années sur des pans de plus en plus larges de l'assurance et proposent aujourd'hui des offres plus complètes. En dommages aux particuliers par exemple, alors qu'ils étaient entrés sur le marché avec des offres souvent jugées low cost, ils peuvent désormais répondre à la plupart des besoins de leur clientèle cible.

Les bancassureurs doivent désormais à la fois développer leur offre et protéger leurs positions historiques sur un marché de plus en plus concurrentiel. Cela passe pour les groupes bancaires par une intégration croissante de leurs filiales d'assurance mais aussi par la mise en place de partenariats, par exemple avec des assuretechs pour venir compléter le portefeuille de services et d'offres.

Où en sont les bancassureurs sur le marché ? Comment les banques et leurs filiales d'assurance s'organisent-elles pour distribuer efficacement les produits d'assurance ? Comment protègent-elles leurs parts de marché sur leurs positions fortes et en gagnent-elles sur les autres segments ?

Une étude en partenariat avec **Bilendi & respondi**

Méthodologie



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de la bancassurance, les chiffres clés des bancassureurs et les stratégies des groupes bancaires en matière d'assurance.



QUANTI B2C ET B2B

Deux enquêtes quantitatives auprès d'entreprises et 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.



MONOGRAPHIES

L'analyse des principaux bancassureurs en France, de leur positionnement, de leurs chiffres clés (chiffre d'affaires, rentabilité, solvabilité, etc.) et des stratégies mises en place pour s'imposer.

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et perspectives d'évolution

La bancassurance en France

Les grands modèles de la bancassurance : spécialistes vs généralistes, dépendance plus ou moins importante aux réseaux de distribution du groupe d'appartenance, poids de l'assurance dans le PNB...

Les fiches des principaux acteurs : organisation, chiffres clés, gammes de produits et principaux axes stratégiques

La bancassurance et l'international : la présence des bancassureurs français à l'étranger

La dynamique de la bancassurance

Les déterminants de l'activité en assurance

L'évolution de l'activité en assurance : croissance sur les différents segments et marchés clients, rentabilité...

Les forces et les faiblesses des bancassureurs

Cette sous-partie s'appuie sur 2 enquêtes réalisées par Les Échos Études auprès de particuliers et d'entreprises sur la légitimité des groupes bancaires en assurance sur les différents segments sur lesquels ils interviennent. L'objectif est notamment d'identifier les raisons qui poussent les assurés à choisir ou à refuser les contrats de leur banquier, de comprendre leurs attentes et d'analyser comment les banques peuvent poursuivre leur conquête de parts de marché.

Les enjeux et les stratégies des bancassureurs

Les stratégies de différenciation et d'innovation

Le renforcement des activités d'assurance des groupes bancaires : élargissement de l'offre, montée en gamme, ciblage de nouveaux types de clientèles, intégration croissante de l'activité, recherche de rentabilité en assurance-vie, etc.

L'optimisation de la distribution : ventes croisées, le développement des partenariats (distribution des offres d'assurance en dehors des réseaux du groupe, la distribution d'offres de concurrents par les réseaux, la co-crédation d'offres)...



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Porteurs de risques

- Filiales d'assurance des groupes bancaires

Distributeurs

- Banque de détail
- Banque privée

Offres

- Assurance vie et non vie aux particuliers, professionnels et entreprises

► Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 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 :

- ▶ **La banque et l'assurance pour les jeunes**
Offres adaptées, services, digital, partenaires... : quelles stratégies pour l'offre et la distribution pour conquérir et fidéliser les 18-35 ans ?
- ▶ **Les perspectives de l'épargne retraite**
Quelles transformations suite à la loi Pacte et quelles évolutions futures attendre ?
- ▶ **Fintechs et assurtechs : l'heure du bilan**
Repositionnement, internationalisation, regroupements, abandons... : quelles évolutions stratégiques et quelles perspectives ?

Bon de commande

Le marché français de la bancassurance

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.

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 :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur 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

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

