



LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

Fidélisation, innovation,
distribution... :
les stratégies gagnantes

UNE ÉTUDE POUR

Disposer des chiffres clés du marché
et de ses perspectives de croissance

Identifier les stratégies gagnantes pour
améliorer sa compétitivité en France et à
l'international

Estimer leurs impacts financiers à l'aide de
modélisations prospectives

LES STRATÉGIES GAGNANTES DU SECTEUR DE L'ASSURANCE

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE RESTE SOUS PRESSION

De nouveaux relais de croissance à construire. Compte tenu des perspectives de croissance qui peinent à s'installer en France, les assureurs doivent commencer à investiguer différentes stratégies de rentabilisation de leur portefeuille : développement de la multi-détention, accroissement de la fidélité, diversification de l'offre... Pour autant, ces projets ne pourront être lancés que si la profession parvient à surmonter la charge liée aux nombreux projets réglementaires français et européens.

La montée en puissance du digital. À ce jour, les français utilisent davantage le canal Internet pour s'informer que pour souscrire mais cette spécificité culturelle est vouée à disparaître. Compte tenu des forts changements observés dans les comportements client, le business model du direct est promis à un bel avenir.

Une arrivée préoccupante de nouveaux acteurs dans le paysage concurrentiel. Les nouveaux acteurs de la distribution de produits d'assurances ont plusieurs marqueurs communs : l'assurance n'est pas leur métier, ils ont recours à Internet dans une démarche multi-canal et ils se concentrent sur le prix. Facebook, Google et Amazon ne représentent que l'avant garde.

DES STRATÉGIES GAGNANTES ILLUSTRÉES PAR DES ANALYSES QUANTITATIVES EXCLUSIVES

Cette étude identifie les **meilleures stratégies** pour s'adapter aux évolutions du marché de l'assurance. Elle s'appuie notamment sur des **analyses quantitatives exclusives** pour identifier les impacts financiers à court, moyen et long termes de ces stratégies. Sont ainsi modélisés les effets suivants :

- › Augmenter la rentabilité et diminuer le taux de résiliation via la **multi-détention**,
- › Saisir les poches de croissance à l'**international**,
- › Gagner des parts de marché par l'**innovation** produit,
- › Optimiser les canaux de distribution afin de maximiser le **taux de transformation**.

Tous les facteurs pris en compte sont détaillés de façon extensive pour vous permettre d'apprécier les résultats au regard de votre propre contexte.

15%

UNE STRATÉGIE DE CROSS-SELLING EFFICACE PERMET UNE CROISSANCE DU RÉSULTAT COURANT DE 15 % AU BOUT DE 5 ANS

Source : SIA Partners/Les Echos Etudes

» LES "+" DE L'ÉTUDE

- › Un recueil complet de l'état du marché français, prenant notamment en compte les dernières annonces des nouveaux entrants provenant de différents secteurs
- › Une analyse des enjeux stratégiques, marketing, financiers et réglementaires permettant de souligner les leviers de croissance les plus prometteurs pour la profession
- › Des analyses quantitatives exclusives donnant une vision prospective des effets de la mise en application de ces leviers

» UNE ÉTUDE RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC SIA PARTNERS

Fondé en 1999 par Matthieu Courtecuisse, Sia Partners est un cabinet indépendant de conseil en Management et en Stratégie. Présent en Europe, au Moyen-Orient, aux États-Unis et en Asie, Sia Partners compte aujourd'hui plus de 500 consultants.

Ses missions consistent à assister la Transformation des Entreprises dans tous ses volets : stratégie, marketing, organisation, ressources humaines, gouvernance des systèmes d'information. Ses services sont déclinés dans sept secteurs privilégiés : Assurance & Actuariat, Banque, Énergie & Environnement, Télécoms et Médias, RH & Service Public, Transport & Logistique, Industrie.

ASSURANCE : ANALYSE DES ENJEUX STRATÉGIQUES, MARKETING, FINANCIERS ET RÉGLEMENTAIRES

01. LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ FRANÇAIS DE L'ASSURANCE

- Rappel des notions clés : segmentation du marché, panorama des assureurs et des organismes réglementaires
- Analyse domestique Assurance Vie
- Analyse domestique IARD
- Les chiffres clés du marché

02. LA STRUCTURE CONCURRENTIELLE DU SECTEUR

Cette partie présente sous forme de monographies détaillées les principaux acteurs du secteur.

- Forces en présence : une grande diversité de structures et de business models
 - Les assureurs traditionnels
 - Les assureurs directs
 - Les mutuelles d'assurance
 - Les instituts de prévoyance
 - Les bancassureurs
 - L'assurance participative, les marques blanches, les comparateurs d'assurance et les potentiels nouveaux entrants
- Cartographie de l'écosystème
 - Liens capitalistiques
 - Partenariats entre assureurs
 - Cessions, acquisitions et rapprochements récents entre assureurs

03. LES FACTEURS D'INFLUENCE ET LES DÉFIS À RELEVER

- Un contexte macroéconomique et financier défavorable
- Un cadre réglementaire lourd et contraignant
 - Solvabilité II
 - Projet de loi Consommation
 - Réformes de la complémentaire santé, de l'assurance-vie et de l'assurance dépendance
- Focus sur les projets de place
 - IFRS IV Phase II
 - EMIR
 - DIA II
- Les évolutions liées à la révolution numérique
 - Nouvelles attentes de clients à la fois plus exigeants et participatifs
 - Souscription en ligne et mutations de la relation client
 - Essor des médias sociaux et de l'assurance participative
 - Essor des comparateurs d'assurance
 - Emergence de « l'Internet des objets »

04. LES STRATÉGIES GAGNANTES

- Enjeux incontournables dans un marché domestique fortement concurrentiel
- Tour d'horizon international : pays générateurs de rentabilité et modèles dominants
- Pistes de développement et facteurs clés de succès
 - Cross-selling
 - Innovation produit
 - Distribution
 - International

EN EXCLUSIVITÉ :
DES ANALYSES
PROSPECTIVES



Pour que chaque acteur puisse adapter les résultats à son contexte, les facteurs pris en compte dans chacun des modèles sont clairement détaillés et expliqués.

LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

LES CSP+ ET LEUR BANQUE

Une étude sous la forme d'un benchmark permettant d'opérer un classement de la performance de 26 banques françaises pour identifier les forces et faiblesses de chacun sur cette cible convoitée des CSP+
Décembre 2013

DIGITALISATION DES BANQUES : LES ENJEUX D'UNE NÉCESSAIRE RÉORGANISATION DES RÉSEAUX

Une étude analysant les principales tendances de l'innovation dans la banque de détail en imaginant la banque de demain. L'étude propose une comparaison des stratégies clés pour organiser efficacement l'innovation au sein de sa banque.
Juin 2014



Cécile Gillet
Responsable du pôle
Banque, Assurance

cgillet@lesechos.fr
Tél. : 01 49 53 66 03

Vous souhaitez disposer d'une étude sur-mesure, d'une analyse personnalisée ou d'une présentation orale de cette étude auprès de vos équipes ?

Cécile Gillet est votre interlocutrice !

COMMANDE DE L'ÉTUDE PERSPECTIVES DU SECTEUR FRANÇAIS DE L'ASSURANCE

Version PDF - J1421A :

- Pour 1 utilisateur
3 150 € HT - 3 780 € TTC (TVA à 20%)
- De 2 à 5 utilisateurs
4 095 € HT - 4 914 € TTC (TVA à 20%)
- De 6 à 10 utilisateurs
4 725 € HT - 5 670 € TTC (TVA à 20%)
- Plus de 10 utilisateurs : Nous contacter
- 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 : _____

Version papier - J14021

2 950 € HT - 3 112.25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : J195INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

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 Business
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR