

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ DE LA PRÉVOYANCE

Maintien de salaire individuel et collectif, décès, dépendance, garanties accidents de la vie... quels leviers pour améliorer la couverture ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Deux enquêtes exclusives** auprès des particuliers et des entreprises pour identifier les profils-types des assurés et comprendre comment les cibler et les fidéliser
- ▶ **Des focus sur des cibles** prioritaires comme les travailleurs non salariés (TNS), les fonctionnaires...
- ▶ **Les évolutions de l'offre** sur les différents segments de la prévoyance : services, types de remboursements, niveau de couverture...
- ▶ **Les clés de l'évangélisation du marché** : comment renforcer l'information sur les contrats et réduire les barrières à la souscription ?



SURVEY

Une étude terrain pour analyser la notoriété des contrats, les intentions de souscription et les ressorts de la demande

AMÉLIORER L'ÉQUIPEMENT ET MONTER EN GAMME



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Le marché de la prévoyance a été principalement soutenu ces dernières années par la croissance sur le segment du collectif, grâce à l'augmentation du taux d'équipement des entreprises mais aussi des effectifs salariés. Il a en revanche été freiné ces dernières années par la dégradation de la conjoncture pour les travailleurs non salariés (TNS), l'inflation et le ralentissement du pouvoir d'achat des ménages. Malgré les efforts de communication des acteurs, le niveau de connaissance sur les contrats de maintien de salaire, dépendance, décès et garanties accidents de la vie reste un facteur limitant. L'évangélisation du marché constitue donc un levier crucial de croissance en individuel comme en collectif. Car même en entreprise, les salariés se jugent mal informés sur la prévoyance, et celle-ci n'est pas toujours obligatoire.

En parallèle, l'amélioration de l'adéquation des offres aux besoins et attentes des clients doit être prioritaire, pour encourager l'équipement ou la montée en gamme.

Comment améliorer la visibilité des contrats et les connaissances des Français concernant la prévoyance ? Que pensent les Français des contrats de prévoyance ? Quels sont les leviers de communication et les canaux de distribution les plus adaptés ? Quelles sont les stratégies de croissance des différents types d'acteurs (mutuelles, sociétés d'assurance, institutions de prévoyance, courtiers...) ? Comment ceux-ci se sont adaptés à la réforme de la protection sociale complémentaire pour les fonctions publiques ? Comment peuvent-ils mieux cibler les travailleurs non salariés ? Quelles sont les perspectives pour le marché à l'horizon 2030 ?

Ce sont les principales questions auxquelles notre étude répond.

Notre méthodologie : une expertise unique



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité des assurances prévoyance, des acteurs présents sur le marché et de leur stratégie.



QUANTI B2B ET B2C

Deux enquêtes quantitatives auprès d'entreprises et auprès d'un panel de 1 500 particuliers, 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

De nombreux focus sur les offres de contrats décès, maintien de salaire, dépendance, GAV... pour comprendre les évolutions des garanties, de services, de canaux de distribution...

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

Le périmètre de l'étude

Le périmètre en termes de contrat et de garanties et leur mode de fonctionnement, les canaux de distribution en individuel et en collectif, les intervenants et le paysage concurrentiel, les principaux enjeux...

La dynamique des différents contrats de prévoyance : maintien de salaire, décès, dépendance, garanties accidents de la vie...

Les déterminants de la demande et leur évolution, l'évolution des cotisations, des charges de prestation et des équilibres techniques

Les stratégies des acteurs et de la prévoyance

Cette étude s'appuie sur 2 enquêtes, auprès d'un panel représentatif de la population française et auprès d'un panel d'entreprises, qui nous permettent d'analyser la notoriété des différents contrats de prévoyance, l'appétence des ménages et des entreprises pour ces contrats, la propension à payer, les canaux de distribution privilégiés, les caractéristiques les plus importantes dans ces contrats...

Améliorer l'accessibilité de l'offre

Développer l'offre de services : prévention, santé mentale, aide aux aidants, protection juridique...

Renforcer la couverture de cibles spécifiques comme les seniors en dépendance, les agents publics et les TNS en maintien de salaire : adaptation de l'offre à la réglementation par exemple pour les fonctions publiques et aux attentes et besoins de ces clientèles, diversification des canaux de distribution avec des partenariats avec des acteurs traditionnels ou des intervenants en dehors du marché de l'assurance, développement de services et prestations spécifiques à ces cibles...

Les perspectives d'évolution du marché et du contexte concurrentiel à l'horizon 2030 ?

Le potentiel de croissance des différents contrats et des différentes cibles, en particulier les fonctionnaires et les TNS

L'évolution du contexte concurrentiel : qui pourraient être les gagnants sur les différents segments ?

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



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Garanties

- ▶ Incapacité
- ▶ Invalidité
- ▶ Dépendance
- ▶ Décès

Types de contrats

- ▶ Individuels
- ▶ Collectifs

Cibles

- ▶ Particuliers
- ▶ Entreprises
- ▶ Focus sur les populations spécifiques : fonctionnaires, indépendants...

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** 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 ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Assurance et épargne pour les seniors**
Quels produits et services pour conquérir et fidéliser les plus de 55 ans ?
- ▶ **Distribuer l'assurance**
Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance... : comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?
- ▶ **Le marché de la surcomplémentaire santé**
Identifier précisément les besoins et les attentes des ménages et connaître les leviers de croissance

Bon de commande

Le marché de la prévoyance

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4355 € HT - 4594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 350 € HT - 3534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € 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 Études 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

