

NOUVEAUTÉ

# L'ASSURANCE EMPRUNTEUR À L'HORIZON 2030

Quelles stratégies des assureurs et des courtiers pour profiter de l'ouverture du marché de l'assurance emprunteur ? Quelles réponses des banques ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les résultats d'une enquête exclusive auprès d'emprunteurs et de futurs emprunteurs**, pour identifier les profils à fort potentiel pour les acteurs alternatifs, les leviers de fidélisation pour les banques et les critères de choix réellement différenciants
- ▶ **L'état de la concurrence et les nouvelles dynamiques de marché** : évolution des parts de marché, nouveaux entrants, effets des dernières réformes...
- ▶ **Les stratégies gagnantes selon les profils d'acteurs** : nouvelles offres, couverture des risques aggravés (sensibilisation et garanties), digitalisation de la distribution et de l'indemnisation, rôle des courtiers en crédit et en assurance...
- ▶ **Les scénarios à l'horizon 2030** : évolutions du marché, redistribution des cartes, opportunités à saisir



### SURVEY

Des insights clés pour affiner vos cibles, optimiser vos offres et prioriser vos actions commerciales et marketing

# CAPTER, FIDÉLISER, DIFFÉRENCIER : L'ASSURANCE EMPRUNTEUR À UN TOURNANT



**Hélène Meziani**

Directrice du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

Avant la loi Lemoine, les réformes successives (Lagarde, Hamon, Bourquin) avaient donné des moyens de pression aux emprunteurs, sans pour autant faire décoller significativement le taux de délégation. En 2022, la loi Lemoine, en permettant la résiliation à tout moment, a changé la donne : depuis, la concurrence s'intensifie, les demandes de devis auprès des acteurs alternatifs s'envolent et les résiliations des contrats bancaires se multiplient.

Mais cet effet est-il durable, conjoncturel ou une conséquence de la forte promotion de la Loi Lemoine lors de son entrée en vigueur ? Alors que le marché immobilier repart enfin à la hausse, la dynamique des nouveaux contrats d'assurance emprunteur va reprendre. Et les banques vont se retrouver en position de force car elles peuvent capitaliser sur la distribution concomitante des crédits immobiliers et de l'assurance emprunteur. Les assureurs comme les courtiers vont devoir redoubler d'efforts pour continuer à représenter des alternatives crédibles pour les emprunteurs au moment de la signature du crédit. Mais, surtout, ils vont devoir vaincre l'inertie des assurés au cours de la vie du crédit en continuant à démontrer aux emprunteurs la valeur ajoutée de la délégation.

**Quels sont les freins restants à la délégation ? Quelles sont les stratégies des banques, d'un côté, et des assureurs et courtiers, de l'autre ? Quelles sont les principales tendances sur le marché en matière d'amélioration de l'expérience client, de renforcement des garanties, en particulier pour les risques aggravés de santé et les seniors, etc. ? Y a-t-il des profils plus susceptibles de choisir les contrats des assureurs alternatifs ou de changer de contrats au cours de la durée de leur crédit ?**

**Ce sont les principales questions à laquelle notre étude répond, en s'appuyant notamment sur une enquête exclusive auprès des emprunteurs et des futurs emprunteurs et une analyse des différents profils d'assurés.**

Une étude réalisée en partenariat avec



## Méthodologie de l'étude : une expertise unique



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de l'assurance emprunteur, de la réglementation, des acteurs présents sur le marché et de leur stratégie.



### QUANTI B2C

Une enquête réalisée auprès de 1500 particuliers détenteurs d'un crédit souscrit il y a moins de 10 ans et de particuliers ayant l'intention de souscrire un crédit d'ici 2 ans, 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.



### SCÉNARIO PROSPECTIF

Les perspectives d'évolution de l'activité ainsi que les mutations possibles de l'offre en fonction notamment des éventuelles évolutions réglementaires.



## Plan de l'étude

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

### L'assurance emprunteur : garanties, cadre et processus de souscription

#### La dynamique du marché de l'assurance emprunteur

Les déterminants de l'activité : l'évolution sur longue période des marchés immobiliers et des crédits immobiliers, ses tendances récentes, la dynamique des crédits professionnels et à la consommation...

Les Français et l'assurance emprunteur : quelles connaissances des contraintes et des circuits de distribution ? Comment les Français font leur choix ? Quels sont les comportements selon les circuits ? Quels profils sont plus susceptibles de choisir les circuits alternatifs dès la souscription du crédit ou de changer ensuite ?

*Cette partie s'appuie sur une enquête menée par Les Echos Études auprès des Français pour mieux comprendre les parcours de souscription de crédits immobiliers et d'assurance emprunteur, les motivations et les freins à la délégation et les critères de choix des contrats*

L'évolution des cotisations d'assurance emprunteur : dynamique, répartition par cible et par circuit de distribution

### Les enjeux et les stratégies des banques, des assureurs des banques, des assureurs alternatifs et des courtiers ?

Stratégies défensives vs stratégies offensives, digitalisation, couverture des risques aggravés, diversification de la distribution, renforcement de la notoriété...

### Les perspectives d'évolution du marché et du contexte concurrentiel

Comment va évoluer le marché immobilier et, en conséquence, le marché de l'assurance emprunteur ? Banques vs acteurs alternatifs : la loi Lemoine va-t-elle avoir un impact durable ? Comment vont évoluer les parts de marché de ces acteurs ?



#### Parmi les entreprises analysées dans l'étude

Abeille Vie  
Afi Esca  
Allianz France  
April  
Assurances du

Crédit Mutuel  
Axa France  
BNP Paribas Cardif  
BPCE Vie  
CAFFPI

CNP Assurances  
Covéa  
Crédit Agricole  
Assurances  
Generali

Groupama Gan Vie  
HSBC Assurances  
Vie  
Macif  
MACSF

Magnolia  
Maif Vie  
Malakoff Humanis  
Meilleur Taux  
MetLife

MNCAP  
Mutlog  
Prepar-Vie  
Prodigéo  
Assurances

Société Générale  
Assurances  
Suravenir  
Swiss Life

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

► Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Assurance emprunteur

► La couverture des risques de défaut de remboursement lié au décès, à l'invalidité, l'incapacité et éventuellement la perte d'emploi de l'assuré : l'assureur couvre les remboursements (intérêts, voire capital restant dû) si ces aléas se produisent.

### Distributeurs et porteurs de risque

- Banques
- Assureurs
- Courtiers
- Agents généraux...

### 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 :

#### ► Le marché français de la bancassurance

Atteindre le potentiel sur le portefeuille bancaire, attaquer de nouveaux segments dans l'assurance, gagner de nouveaux clients

#### ► 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 ?

### Bon de commande

## L'assurance emprunteur à l'horizon 2030

#### Version PDF

##### Pour 1 utilisateur\*

3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

##### De 2 à 5 utilisateurs\*

4 355 € HT - 4 594,53 € 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 - 3 534,25 € 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](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 : .....

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](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)

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](http://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

