

NOUVEAUTÉ



# LE MARCHÉ DE LA PRÉVOYANCE

Comment démocratiser les contrats de prévoyance ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive auprès des particuliers et des entreprises** pour mieux appréhender les caractéristiques de la demande
- ▶ **L'analyse des stratégies des acteurs** pour dynamiser le marché et conquérir des parts de marché
- ▶ **Les perspectives de croissance et d'évolution du contexte concurrentiel** au cours des prochaines années



Deux enquêtes online auprès de particuliers et d'entreprises

# EVANGÉLISER LE MARCHÉ



**Hélène Meziani**

Responsable du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

A l'exception peut-être de l'assurance emprunteur, les contrats de prévoyance sont moins connus du grand public, des entreprises et des indépendants que les autres types de contrats d'assurance. Le potentiel de croissance est donc important pour les assureurs, à condition, cependant, d'évangéliser le marché. Pour cela, les acteurs doivent à la fois améliorer la visibilité des produits et prouver, dans un contexte économique dégradé, de l'utilité de ces derniers pour les assurés.

La progression des cotisations a été élevée ces dernières années, notamment en collectif, attirant des assureurs d'habitude plutôt positionnés sur l'assurance dommages. C'est le cas des mutuelles d'assurance par exemple, mais aussi des bancassureurs, qui voient dans la prévoyance un levier crucial pour poursuivre le multi-équipement de leur clientèle d'entreprises et pour élargir leur portefeuille client. De même, la prévoyance a depuis longtemps constitué un axe de diversification logique pour les assureurs santé, notamment les mutuelles 45.

Comment améliorer la visibilité et les connaissances des Français concernant la prévoyance ? Que pensent les Français des contrats de prévoyance ? Quelles stratégies de croissance pour les différents types d'acteurs ? Quelles perspectives pour le marché à l'horizon 2028 ? Qui profitera de la réforme de la protection sociale complémentaire (PSC) ? Ce sont les principales questions auxquelles notre étude répond.

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

## Méthodologie



### DESK RESEARCH

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



### 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



### SCÉNARIO PROSPECTIF

Les perspectives d'évolution de l'activité ainsi que les mutations possibles de l'offre en fonction du contexte économique et financier



## Plan de l'étude

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

*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...*

### Le périmètre de l'étude

Les garanties, les segments de marché, le paysage concurrentiel...

### La dynamique des différents contrats de prévoyance : maintien de salaire, 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 enjeux et stratégies gagnantes des acteurs

### Les perspectives du marché à l'horizon 2028

Quelles évolutions pour les différents segments du marché et les différentes cibles ? Quelles évolutions du contexte concurrentiel ?

### De nombreuses études de cas

Allianz

Alptis

Apicil

April

Assurup

Axéria Prévoyance

Benefiz

BNP Paribas Cardif

CNP Assurances

Crédit Agricole

Assurances

Groupama

Harmonie Mutuelle

Hoggo

Life5

MACSF

Mutuelle Fraternelle

d'Assurances

Neat

Offishall

Prévoir

Santiane

Seyna

SPVie Assurances

Swiss Life

Tutélaire

Verlingue

Et bien d'autres encore...



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Garanties

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

### Types de contrats

- ▶ Individuels
- ▶ Collectifs

### Cible

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

▶ 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



### 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 :

- ▶ **L'observatoire des mutuelles 45**  
Comment réussir une croissance rentable ?
- ▶ **Le marché de l'assurance des animaux domestiques**  
Comment les acteurs de l'assurance peuvent-ils surfer sur le boom du marché des animaux de compagnie ?
- ▶ **Assistance et gestion de sinistres**  
Comment faire d'un événement négatif un outil de fidélisation et de multi-équipement ?

### Bon de commande

## Le marché de la prévoyance

#### 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 : .....

#### 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 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](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

