

NOUVEAUTÉ



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 ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive** pour identifier les pratiques des clients en matière de souscription, leur perception des différents intervenants, leurs attentes, leurs inquiétudes...
- ▶ **L'analyse des forces et des faiblesses** des différents distributeurs d'assurance
- ▶ **Les nouveaux modèles** qui émergent, notamment chez les courtiers en réaction aux pressions réglementaires
- ▶ **Les stratégies en matière de distribution** pour capter de nouveaux clients et élargir leurs cibles : digitalisation, partenariats, croissance externe...



QUANTI B2C

Une enquête exclusive
auprès d'un panel
de 2 000 Français
représentatif de la
population

Les Echos

ÉTUDES

ADAPTER LA DISTRIBUTION AUX CLIENTS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN



Hélène Meziani

Responsable du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

La distribution d'assurance à l'ère du numérique est marquée par l'émergence de nouvelles attentes chez les consommateurs et l'apparition de pratiques innovantes. La simplification de la résiliation, notamment la résiliation en trois clics, fait partie des changements récents les plus significatifs. Un mécanisme qui renforce l'importance des stratégies de fidélisation pour les assureurs mais également les stratégies de communication et de distribution.

Les comparateurs en ligne jouent un rôle prépondérant dans ce paysage changeant. Mais, pour autant, le tout digital ne s'est pas imposé dans l'assurance, soulignant le rôle encore important de l'agence et du conseiller, au moins pour certains produits ou certaines étapes de la transaction. Le conseiller reste central dans la relation assurantielle pour nombre d'assurés qui privilégient le contact humain, la confiance et le conseil personnalisé.

Parmi les autres facteurs influençant la distribution d'assurance : la réglementation européenne crée à la fois de nouvelles contraintes, notamment sur les intermédiaires (encadrement de la rémunération), et des opportunités en termes d'open assurance et de personnalisation avec le projet FIDA.

Quelles sont les attentes des clients en matière de communication et de distribution en matière d'assurance ? Quels sont les profils de clients et comment les capter ? Quel rôle des comparateurs sur l'ensemble de la transaction ? Comment évolue le modèle des intermédiaires dans un contexte de pressions des régulateurs européens ? Quelle importance des agences et des conseillers ?

Une étude en partenariat avec



Méthodologie



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de la distribution d'assurance, des nouveaux modèles et des stratégies des acteurs



SURVEY

Une enquête quantitative auprès d'un panel de 2 000 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



BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

Le paysage de la distribution d'assurance : chiffres clés, typologie d'acteurs, évolutions réglementaires récentes...

Les Français et leur rapport à la distribution d'assurance

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée par Les Echos Etudes auprès d'un panel de 2 000 Français pour comprendre leurs parcours de souscription d'assurance, les acteurs à qui ils font confiance, leur connaissance des intermédiaires, assuretechs, etc., leurs sources d'information, les argumentaires auxquels ils sont réceptifs...

Les stratégies de distribution et les perspectives d'évolution

Comment capter les différents types de clients ?

Comment évolue le paysage concurrentiel ?

Quels sont les nouveaux types de partenariats pour quels clients ?

Quel impact de la réglementation européenne sur le modèle des intermédiaires d'assurance ?

Quel rôle des mandataires ?



De nombreuses études de cas

Abeille Assurances
AG2R La Mondiale
Allianz
Alptis
April
Assurland

BNP Paribas Cardif
Crédit Coopératif
Direct Assurance
EasyBlue
Gan
Helvetia

Mercer
Solly Azar
SPVie Assurances
Vilavi
Wazari
Et bien d'autres encore...



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Produits

- ▶ L'assurance dommages et de personnes aux particuliers, aux professionnels et aux entreprises.

Acteurs

- ▶ Assureurs
- ▶ Courtiers
- ▶ Assurtechs
- ▶ Comparateurs
- ▶ Banques
- ▶ Agents
- ▶ Mandataires...

▶ 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 TPE**
Comment s'adapter aux problématiques particulières des petites entreprises et des indépendants ?
- ▶ **Le marché de la prévoyance**
Comment démocratiser les contrats de prévoyance ?
- ▶ **L'observatoire des Mutuelles 45**
Comment réussir une croissance rentable ?

Bon de commande

Distribuer l'assurance

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

