

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA BANCASSURANCE

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

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive** auprès des particuliers et des entreprises pour évaluer la légitimité des banques en matière d'assurance, identifier les raisons pour lesquelles les clients acceptent ou refusent les contrats de leurs banques et analyser les clés de différenciation des bancassureurs
- ▶ **L'analyse des différents modèles de bancassurance en France :** positionnement, niveau de spécialisation, dépendance au groupe d'appartenance...
- ▶ **Les forces et faiblesses des bancassureurs** sur les différents segments de marché
- ▶ **Les choix stratégiques des acteurs** pour s'imposer sur le marché



SURVEY

Deux enquêtes online
pour identifier les leviers
de conquête des particuliers
et des pro

LES BANQUES ACCÉLÈRENT



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Les bancassureurs affichent une croissance soutenue de leurs cotisations ces dernières années, et nourrissent de fortes ambitions significatives sur le marché de l'assurance. À titre d'exemple, le Crédit Mutuel vise à assurer plus de la moitié de ses clients d'ici 2027, tandis que BPCE projette de devenir le quatrième assureur en France d'ici 2030.

Les bancassureurs sont traditionnellement incontournables sur le marché de l'assurance-vie mais ils le sont également devenus sur le segment des dommages aux particuliers. S'ils ne trustent pas encore les podiums des classements auto et habitation, ils affichent chaque année des rythmes de croissance que leurs concurrents leur envient. L'assurance de personnes reste aujourd'hui un axe de développement fort, de même que l'assurance des professionnels et des entreprises.

Par ailleurs, si l'équipement du portefeuille bancaire reste la priorité, les bancassureurs n'hésitent pas à diversifier leurs canaux de distribution et à développer des partenariats avec des entités en dehors de leur groupe d'appartenance.

Mais où en sont réellement les bancassureurs sur le marché ? Comment parviennent-ils à accélérer leur développement ? Quelles stratégies mettent-ils en place pour augmenter la couverture de leur portefeuille et diversifier leurs canaux de distribution ? Comment s'assurent-ils une croissance rentable ? Et du côté des clients, comment les particuliers et les entreprises voient l'offensive des bancassureurs sur le marché de l'assurance ? Comment ces derniers peuvent-ils se démarquer pour augmenter le taux d'équipement de leurs clients ?

Ce sont les principales questions auxquelles notre étude répond.

Une étude réalisée en partenariat avec



Méthodologie



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de la bancassurance, les chiffres clés des bancassureurs et les stratégies des groupes bancaires en matière d'assurance.



QUANTI B2B ET B2C

Deux enquêtes quantitatives auprès de décideurs d'entreprises en matière d'assurance et auprès d'un panel de 1 000 personnes, représentatif de la population française. La seconde a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



MONOGRAPHIES

L'analyse des principaux bancassureurs en France, de leur positionnement, de leurs chiffres clés (chiffre d'affaires, rentabilité, solvabilité, etc.) et des stratégies mises en place pour s'imposer.

Plan de l'étude

Synthèse : les enseignements clés de l'étude

L'environnement de la bancassurance

Les chiffres clés de l'assurance et l'analyse du positionnement de la bancassurance sur les différents segments

Les principales évolutions réglementaires impactant les bancassureurs

Le rôle de l'assurance pour les groupes bancaires

La bancassurance en France

Fiches d'identité : les chiffres clés, le positionnement en termes de contrats proposés et de types de clients adressés, l'analyse des canaux de distribution et le panorama des objectifs et des grands axes stratégiques

Les acteurs étudiés : Crédit Agricole Assurances, CNP Assurances, BNP Paribas Cardif, Groupe des Assurances du Crédit Mutuel, Suravenir et Suravenir Assurances, Société Générale Assurances, BPCE Assurances

La bancassurance ou les bancassurances ? L'analyse et le positionnement des différents acteurs en termes de spécialisation et de dépendance à leur groupe d'appartenance

Cartographie des partenaires fintechs et assurtechs des bancassureurs

La distribution de l'assurance par les banques : légitimité et niveau de confiance, proactivité des conseillers...

Cette partie s'appuie sur 2 enquêtes réalisées par Les Echos Études auprès de particuliers et d'entreprises sur la légitimité des groupes bancaires en assurance segment par segment.

L'objectif est notamment d'identifier les raisons qui poussent les assurés à choisir ou à refuser les contrats de leur banquier, de comprendre leurs attentes et d'analyser comment les banques peuvent poursuivre leur conquête de parts de marché, notamment grâce à l'étude des taux d'équipements des principales banques.

Les enjeux et les stratégies des bancassureurs

Analyse des principaux enjeux auxquels les acteurs font face, en fonction de leur modèle, de leur positionnement et de leur groupe d'appartenance

Panorama des principaux axes de développement mis en place : distribution, innovation, évolution de l'offre, etc.



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

► Porteurs de risque

Filiales d'assurance des groupes bancaires

► Distributeurs

Banque de détail
Banque privée

► Offres

Assurances vie et non vie aux particuliers, professionnels et entreprises

► 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 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...
- ▶ **Banque de détail : réenchanter la relation client**
Quels services et innovations attendus ? Où placer le curseur entre digital et relation humaine selon les profils ciblés ?

Bon de commande

Le marché français de la bancassurance

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

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

