

NOUVEAUTÉ

# LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE-VIE

Quels leviers pour profiter du dynamisme de la collecte ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **L'analyse du positionnement des principaux acteurs** de l'assurance-vie : modes de distribution des contrats, modes de gestion et supports proposés, équilibre entre fonds euros et UC, services complémentaires...
- ▶ **La dynamique des déterminants du marché** de l'assurance-vie, de sa collecte et de ses encours : taux d'épargne des Français, préférences pour le risque, la liquidité, concurrence des autres produits d'épargne...
- ▶ **Les stratégies de communication, de différenciation et de distribution** des acteurs de l'assurance-vie



## ÉVALUATION ET POSITIONNEMENT

-----  
Une analyse détaillée des contrats de 40 acteurs : type de contrats, options de gestion, supports proposés, niveaux des frais...

# EXPLOITER LE POTENTIEL DES NOUVEAUX COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE



**Hélène Meziani**

Directrice du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

**La collecte et les encours d'assurance-vie ont progressé rapidement ces deux dernières années**, portés notamment par les unités de compte. Le marché a notamment profité de la baisse de la rémunération des livrets réglementés mais aussi d'une **évolution des comportements d'épargne des Français vers plus de placements risqués**. Pour continuer à nourrir cette dynamique positive et **capter une clientèle toujours plus exigeante en matière de performance, de supports mais aussi d'expérience client**, les acteurs doivent adapter leurs offres : diversification des supports, rééquilibrage des frais, nouvelles options de gestion proposées, investissement socialement responsable... Ils doivent également répondre aux attentes croissantes des assurés en matière de transparence, de qualité et d'accès conseil ainsi que de simplicité des produits ou des interfaces client.

Quelles sont les tendances actuelles des nouveaux contrats d'assurance-vie (modes de gestion, frais, actifs proposés, options) ? Quels acteurs proposent quels types de contrats ? **Quels leviers les acteurs peuvent-ils activer pour dynamiser les placements de leurs clients et élargir leur portefeuille d'assurés**, notamment face aux nouveaux entrants 100% digitaux aux frais réduits ? Comment communiquer efficacement pour se différencier et, dans le cas des nouveaux acteurs, pour rassurer les épargnants ? Comment continuer à encourager les placements en UC ? Ce sont les questions auxquelles notre étude répond.

## Notre méthodologie : une expertise unique



### DESK RESEARCH

Des recherches approfondies sur l'actualité de l'assurance-vie, les nouvelles tendances, les stratégies et positionnements des acteurs...



### BENCHMARK

Les contrats des principaux acteurs traditionnels et de nouveaux acteurs passés au crible pour comparer les offres, la distribution, les frais...



### BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les stratégies des différents acteurs en termes d'offres, de distribution et de communication.

# Plan de l'étude

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

### La dynamique du marché français de l'assurance-vie

L'assurance-vie : les caractéristiques des produits, le cadre juridique et fiscal

Les déterminants de l'activité : l'environnement macroéconomique et financier, la concurrence des autres produits d'épargne, les comportements d'épargne des Français, l'aversion au risque...

La dynamique de l'activité : la collecte, les encours, la performance...

### L'environnement concurrentiel

Les parts de marché des assureurs et des distributeurs d'assurance-vie

Le panorama des principaux producteurs et distributeurs d'assurance-vie : classement des assureurs, présentation des principaux acteurs (banques traditionnelles, banques en ligne, fintechs, assureurs, courtiers, conseillers en gestion de patrimoine...)

Les forces et les faiblesses des différents intervenants

### L'analyse des caractéristiques des contrats des principaux acteurs de l'assurance-vie et des nouveaux acteurs 100% digitaux

Modes et options de gestion, principaux frais, supports proposés, garanties optionnelles, contraintes en termes de supports, de versements, d'arbitrages...

### Les stratégies de dynamisation de la collecte

Les leviers pour se différencier en termes d'offre (supports, allocation, options de gestion...), de tarifs (équilibre entre les différents types de frais, communication sur le niveau de ces frais...), de distribution, de communication ou encore de services et d'expérience client...



### Acteurs dont les principaux contrats sont étudiés dans l'étude

Abeille Assurances  
Aésio Mutuelle  
AG2R La Mondiale  
Allianz  
Altaprofits  
Assurancevie.com  
Axa

Banque Populaire  
BforBank  
BNP Paribas  
Boursobank  
Caisse d'Épargne  
Carac  
CIC

Corum L'Épargne  
Crédit Agricole  
Crédit Mutuel  
Crédit Mutuel Arkéa  
Fortuneo  
Generali  
GMF

Goodvest  
Groupama  
Hello Bank!  
La Banque Postale  
La France  
Mutualiste  
LCL

Le Conservateur  
Linxea  
Louve Invest  
Maaf  
Macif  
MACSF  
Meilleurtaux

MMA  
Nalo  
Placement-direct  
Ramify  
Swiss Life  
Yomoni

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

### 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 de la prévoyance

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

#### ► Le marché français de la bancassurance

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

#### ► Banque privée, gestion de patrimoine et de fortune

Contexte concurrentiel et modèles gagnants

### Bon de commande

## Le marché de l'assurance-vie

#### 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

