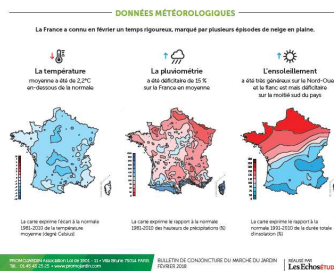
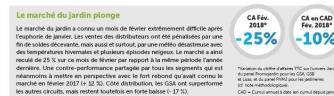


Les nouveaux challenges du courtage en assurance

Enjeux, stratégies et perspectives des courtiers leaders, grossistes et de proximité

LesEchosÉTUDES

L'institut d'études référent de la vie économique en France



LesEchosÉTUDES Secteur Digital - Numérique

Pharmacie d'officine à l'ère du digital

« L'innovation en pharmacie pour optimiser la relation patient et ré-enchanter l'expérience client - Septembre 2017 **NOUVEAU** »

Stratégies omnicanal et magasins connectés

Luxe et digital

« Quelles stratégies à l'heure du client 3.0 ? - Octobre 2017 **NOUVEAU** »

L'AgTech et les perspectives de l'agriculture numérique en France



ÉTUDES SECTORIELLES MULTICLIENTS

- Etudes de marché et de secteurs
- Benchmark concurrentiels
- Cartographies sectorielles



ÉTUDES SUR-MESURE

- Evaluation d'opportunités d'affaires
- Benchmark concurrentiel
- Etudes U&A
- Enquête de satisfaction
- Etudes d'image et de notoriété
- Panels



VEILLE SECTORIELLE

- Veille économique et réglementaire
- Création de newsletters et e-newsletters



SOLUTIONS DE COMMUNICATION ÉDITORIALE SUR MESURE

- Observatoires et baromètres
- Création de magazines
- Création de sites Internet

SOMMAIRE

Synthèse	<u>6</u>		
Partie 1 Principales caractéristiques du courtage d'assurance	<u>24</u>		
1.1. La chaîne de valeur de l'assurance	<u>25</u>		
1.2. Le profil des acteurs intervenant dans le secteur	<u>28</u>		
1.3. Le marché du courtage d'assurance en Europe	<u>38</u>		
Partie 2 Dynamique du marché du courtage en France	<u>41</u>		
2.1. Les évolutions des déterminants des marchés assurantiels français	<u>43</u>		
2.2. L'activité sur les marchés d'assurance vie et non-vie	<u>66</u>		
2.3. Les tendances récentes de l'activité de courtage	<u>88</u>		
2.4. Les performances financières des courtiers de proximité	<u>96</u>		
Partie 3 Panorama des forces en présence et contexte concurrentiel	<u>106</u>		
3.1. La structure concurrentielle dans la distribution d'assurance	<u>108</u>		
3.2. Le classement des principaux acteurs du courtage d'assurance	<u>114</u>		
		3.3. Les fiches d'identité des principaux courtiers	<u>121</u>
		3.4. Les modèles alternatifs et innovants	<u>140</u>
		Partie 4 Les stratégies des acteurs du courtage d'assurance	<u>149</u>
		4.1. Les principaux enjeux du courtage d'assurance	<u>150</u>
		4.2. Gérer les besoins des clients dans leur globalité	<u>158</u>
		4.3. Accentuer la segmentation de l'offre	<u>166</u>
		4.4. Accélérer la digitalisation	<u>171</u>
		4.5. Le rôle des grossistes dans l'accompagnement des courtiers de proximité	<u>181</u>
		Partie 5 Perspectives d'évolution de l'activité et de l'environnement concurrentiel à l'horizon 2020	<u>184</u>
		5.1. L'environnement concurrentiel	<u>186</u>
		5.2. L'évolution de l'activité sectorielle	<u>190</u>
		5.3. La transformation du <i>business model</i>	<u>194</u>
		5.4. Vers le développement de l'interprofessionnalité ?	<u>197</u>

1. Positionnement et compétences des courtiers

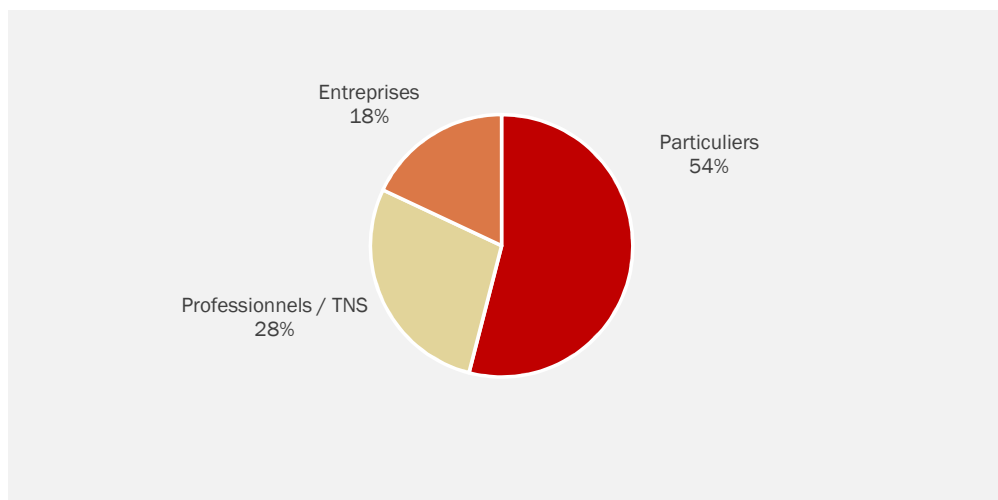
Les courtiers de proximité interviennent encore essentiellement auprès des particuliers dans le cadre de contrats d'assurance dommages

Contrairement aux leaders du secteur, dont la clientèle se compose à plus des 2/3 d'entreprises (données Tribune de l'Assurance en 2016), les courtiers de proximité s'adressent essentiellement aux particuliers.

L'assurance dommage reste, par ailleurs, au cœur de l'activité des courtiers de proximité, bien que ces derniers aient progressivement diversifié leur activité.

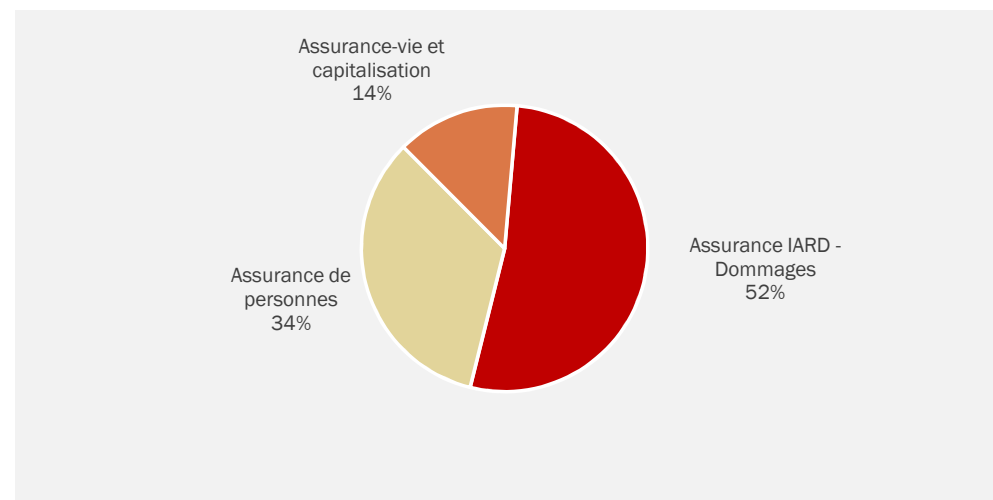
Répartition de la clientèle des courtiers de proximité par cible

Source : April (Observatoire des courtiers de proximité 2018), en % des courtiers répondants



Répartition de la clientèle des courtiers de proximité par marché

Source : April (Observatoire des courtiers de proximité 2018), en % des courtiers répondants



1. Positionnement et compétences des courtiers

Les champs de compétences des courtiers évoluent

Si la plupart des acteurs du secteur se définissent comme généralistes, certains courtiers d'assurance exercent en tant que spécialistes. La spécialisation peut concerner une cible (particuliers, TPE, grands comptes, etc.), mais aussi un marché ou un segment de marché (assurance dommages, assurance affinitaire, assurance maritime, etc.). Le cœur de métier du courtage d'assurance consiste en l'intermédiation d'assurance (aide à l'achat de contrats d'assurance). Les acteurs du secteur ont toutefois étendu leurs activités au cours des dernières années. Certains, à l'image des courtiers grossistes, se sont par exemple lancés dans la co-création de contrats d'assurance. D'autres, tels que les grands cabinets, proposent des prestations complètes de gestion des risques.

