



Directeur des Echos Etudes Laurent David

Etude réalisée par Sandrine Sakala-Morel

Sous la direction de **Hélène Meziani**

Note importante sur le droit de reproduction

Toute reproduction partielle ou totale de la présente étude par quelque procédé que ce soit est interdite, sauf autorisation expresse de l'éditeur. La loi interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation, reproduction ou diffusion faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les dispositions du Code de la propriété intellectuelle.

Tous droits réservés : Les Echos Etudes 2017

ISBN: 979-10-241-0211-5

Éditeur: Les Echos Etudes (filiale du groupe Les Echos) 10, boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15

Téléphone: 01 49 53 63 00

www.lesechos-etudes.fr





Qui sommes-nous?

TOUTE UNE GAMME DE SOLUTIONS CONÇUES POUR ÉCLAIRER VOS DÉCISIONS



ETUDE SUR CATALOGUE

ETUDE SUR-MESURE

NOS EXPERTS

- Une équipe interne d'analystes seniors
- Un réseau d'une centaine d'experts
- Des contacts privilégiés au sein de nombreuses entreprises

NOS METHODOLOGIES

Nos experts réalisent les études à partir :

- d'entretiens avec des managers des secteurs étudiés,
- d'enquêtes qualitatives / quantitatives,
- des moyens documentaires du Groupe Les Echos (dossiers sectoriels, base de données financières)

NOS SECTEURS

- Agroalimentaire
- Automobile
- Banque Assurance
- Biens de consommation
- BTP Immobilier
- Communication-Média
- Défense Aéronautique
- Distribution
- Energie Environnement
- Logistique Transport
- Luxe Mode Beauté
- Management
- Pharmacie Santé
- Sanitaire et médico-social
- Sport Tourisme Loisirs





Synthè	ese		6
1.	Dynamique de la bancassurance en France		
	1.1.	Les évolutions des déterminants des marchés assurantiels français	29
	1.2.	L'activité sur les marchés d'assurance vie et non vie	53
	1.3.	Les tendances récentes de la bancassurance	76
	1.4.	La légitimité des banquiers en assurance	92
2.	La structure concurrentielle du secteur de la bancassurance		
	2.1.	Parts de marché et rentabilité des principaux bancassureurs sur les différents marchés	117
	2.2.	Présentation des grands modèles de la bancassurance	128
	2.3.	Perspectives internationales des bancassureurs	135





3.	Les acteurs de la bancassurance et leurs produits		150
	3.1.	Les fiches d'identité des 15 principaux acteurs	151
	3.2.	Le panorama de l'offre des principaux réseaux de banque de détail	182
4.	Les stratégies des bancassureurs pour protéger leurs marchés phares et conquérir de nouvelles parts de marché		
	4.1.	Les stratégies des bancassureurs pour s'imposer	192
	4.2.	Le renforcement des activités d'assurance des groupes bancaires	195
	4.3.	L'optimisation de la distribution	207
	Les rés	sultats détaillés des enquêtes auprès des particuliers et des entreprises sur la bancassurance	22
		Les Français et la bancassurance	223
		Les entreprises et la bancassurance	319



Crédit Agricole Assurances (1/4)



Actionnariat à fin 2016

Crédit Agricole SA (100%)

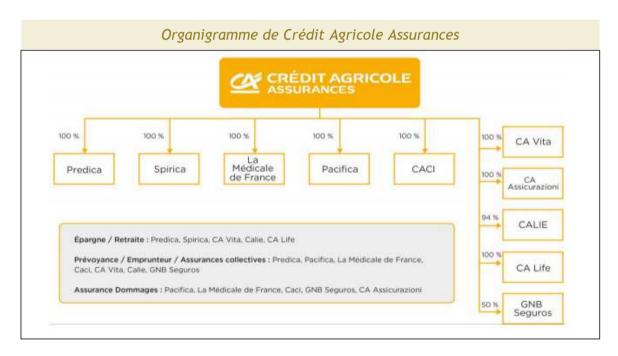
Chiffre d'affaires	30 775 M€ (2016)
Part du chiffre d'affaires France	84,9%
Nombre de salariés	4 200 personnes
Taux de résultat net part du groupe	4,4%

Source: Crédit Agricole Assurances

Le groupe Crédit Agricole Assurances a été créé en 2009 grâce au rassemblement des différentes filiales d'assurance de Crédit Agricole et de LCL (Pacifica, Caci, Predica, UAF, La Médicale de France, etc.).

CAA est aujourd'hui le premier bancassureur en Europe, avec un chiffre d'affaires de 30,8 Md€ en 2016 et 4 200 salariés. Il intervient en épargne et retraite (78,2% du chiffre d'affaires en 2016), en prévoyance et assurance emprunteur (10,4%) et en dommages (11,4%).

Au-delà des enseignes du groupe (caisses régionales du Crédit Agricole, LCL, BforBank, Crédit Agricole Consumer Finance, etc.), CAA a des partenariats de distribution avec des institutions financières à l'international, notamment au Japon. Le bancassureur reste toutefois très dépendant de son groupe d'appartenance (92% du CA réalisé avec le groupe).



Crédit Agricole Assurances (2/4)

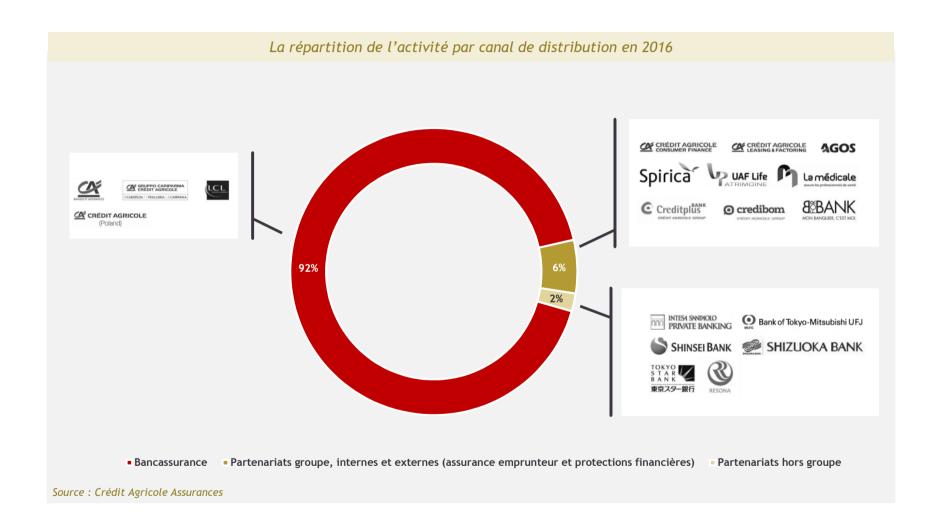
Les activités et les canaux de distribution de Crédit Agricole Assurances

Segment	Activités	Clientèle cible	Réseaux de distribution
Épargne / retraite	Assurance-vie en euro et UC, produits retraite (PERP notamment)	Particuliers Clientèle patrimoniale Agriculteurs Professionnels Entreprises	En France : Caisses régionales du Crédit Agricole, LCL, BforBank, CGPI et réseau dédié aux professionnels de santé À l'international : Entités du groupe en Europe et partenaires dans certaines zones comme le Japon
Prévoyance / emprunteur / Assurances collectives	Prévoyance, assurance emprunteur et santé collective	Particuliers Agriculteurs Professionnels Entreprises	Réseaux bancaires du groupe, réseau d'agents dédiés aux professionnels de santé, 29 partenaires dans 6 pays (établissements de crédit à la consommation, banques de proximité)
Dommages	Protection des biens personnels, agricoles et professionnels Complémentaires santé individuelles GAV Protection des appareils électroniques nomades Protection juridique Responsabilité civile professionnelle	Particuliers Professionnels Entreprises Agriculteurs	Réseaux bancaires du groupe, réseau d'agents dédiés aux professionnels de santé

Source : Crédit Agricole Assurances



Crédit Agricole Assurances (3/4)



Crédit Agricole Assurances (4/4)

Plan Ambition 2020 pour la période 2016-2019 Objectifs :

- En dommages, accélérer la croissance auprès de toutes les cibles de clientèle ;
- Devenir le premier assureur-vie et s'imposer comme un acteur majeur dans la retraite collective ;
- Internaliser les contrats groupe d'assurance emprunteur ;
- Augmenter le résultat net part du groupe de 5% par an.

Recentrage et développement des activités (notamment en dommages et épargne) à l'international sur les pays phares

Simplification de l'organisation (au niveau du groupe Crédit Agricole et de Crédit Agricole Assurances)

Elargissement des canaux de distribution : CGPI, banque en ligne, diversification des partenariats, etc.

Fin du partenariat avec CNP Assurances en assurance emprunteur groupe pour les caisses régionales

Amélioration de l'expérience client : adaptation de l'offre aux nouveaux besoins (vieillissement de la population, digital, etc.), digitalisation des processus de vente et de gestion, engagements de traitement, prévention des risques, etc.





VOUS SOUHAITEZ UNE ÉTUDE SUR MESURE



Hélène Meziani

Responsable du pôle Banque-Assurance-Finance

hmeziani@lesechos.fr

01 87 39 76 34

VOUS SOUHAITEZ CONNAÎTRE NOTRE OFFRE OU OBTENIR UN RENSEIGNEMENT SUR UNE ÉTUDE

Les Echosétudes

Caroline Jaubourg

Directrice commerciale et relation clientèle

cjaubourg@lesechos.fr

01 87 39 76 32

Les Echosétudes

Catherine Charpentier

Chargée commerciale & relation clientèle

<u>ccharpentier@lesechos.fr</u>

01 87 39 76 28

RETROUVEZ-NOUS SUR

lesechos-etudes.fr



