



LES STRATÉGIES SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE

Quels produits d'épargne pour
les banques et les assurances
dans un contexte de taux bas et
de digitalisation de l'économie ?

UNE ÉTUDE POUR

Disposer des données clés du marché de
l'épargne : produits, acteurs tendances

Décrypter les mutations en cours, dans les
banques et les assurances dans un contexte
de taux bas

Anticiper les conséquences des dernières
réglementations et de la digitalisation sur la
structure des produits d'épargne et la relation client

LES INNOVATIONS DIGITALES AU SERVICE DE L'ÉPARGNE

UNE STRUCTURE DU MARCHÉ DE L'ÉPARGNE HÉRITÉE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE DES ANNÉES 2000 ET DE SES CRISES FINANCIÈRES

Largement dominé par les fonds d'assurance vie en Euro, les livrets et les comptes à terme, le marché de l'épargne des ménages a souffert ces 15 dernières années de 3 crises financières successives qui ont durablement entaché l'image et la perception client des produits plus risqués.

UNE CONJONCTURE ÉCONOMIQUE MARQUÉE PAR DES TAUX HISTORIQUEMENT BAS ET DES RÉGLEMENTATIONS TRÈS CONTRAIGNANTES

Avec des taux longs structurellement et durablement bas, les produits d'épargne à inertie, représentant près de 50 % du portefeuille d'épargne des français, peinent à maintenir des rémunérations au-dessus de 2,5 % net. Face à ce constat, les produits risqués sont largement contraints par des réglementations (SII, MIF2, PRIIPS...) qui aujourd'hui amènent certains conseillers à refuser des opérations demandées par des clients en recherche de rentabilité.

UNE RUPTURE STRATÉGIQUE SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE EST EN COURS

Dans un contexte difficile, une stratégie émerge et consiste à entrer dans la relation client par le risque toléré par l'épargnant plus que par le rendement historique des produits. Autour de cette stratégie, s'articulent des solutions de gestion concrètes :

- > Gestion intégrée et transversale du passif
- > Accroissement de la liquidité (taux progressifs, exceptionnels ou différenciant pour les entreprises, offres servicielles, etc.)
- > Renforcement de l'ALM et développement de nouvelles stratégies d'optimisation du passif.

DES INNOVATIONS AU SECOURS D'UN MARCHÉ EN RECHERCHE DE SOLUTIONS NOUVELLES

En à peine 3 ans, la clientèle des banques et des assurances a profondément modifié son comportement : multi-bancarisation, hausse du taux d'attrition, forte utilisation des technologies digitales et demande de personnalisation. Face à cette nouvelle donne, une série d'innovations majeures est en train de bouleverser la gestion de l'épargne des ménages avec des objets connectés de « Personal Finance Management » par exemple. Ces innovations bousculent également l'épargne des entreprises que certains acteurs se proposent aujourd'hui de collecter par des produits attractifs (livrets boostés, CAT progressif, etc.) pour faire face : aux exigences bâloises de liquidité, aux enjeux de diversification du refinancement (équilibre emploi-ressources) et pour préserver leur statut d'établissement de crédit.

3 191 Mds €

L'ÉPARGNE DES MÉNAGES EN 2014, EN HAUSSE DE 3 % PAR AN EN MOYENNE CES 4 DERNIÈRES ANNÉES

Source : Les Echos Études

» LES « + » DE L'ÉTUDE :

- > L'analyse des produits en forte croissance : Fonds flexibles, Epargne salariale et Fonds éthiques
- > L'évaluation des nouveaux produits : Euro-croissances, Epargne solidaire, PEA-PME, Options européennes (LTIF, PEPP)
- > Le cadre réglementaire exhaustif du marché de l'épargne et ses grandes échéances à venir
- > Le bilan complet des produits, de leurs clients et de leurs évolutions
- > L'analyse des 21 acteurs clés du marché de l'épargne et leurs stratégies de différenciation
- > L'évaluation des conséquences potentielles des nouvelles normes prudentielles sur le marché des actifs

» EXCLUSIVITE LES ECHOS ETUDES :

- > Les profils clients et leur rapport à l'épargne
- > Les grandes tendances de l'innovation en matière d'épargne
- > Les solutions concrètes des acteurs du marché de gestion intégrée et transversale du passif, d'accroissement de la liquidité et les nouvelles stratégies d'optimisation du passif
- > Le focus sur les nouveaux entrants : les FinTechs et les IRP
- > Un état des lieux des partenariats d'externalisation en cours et à venir

LES STRATEGIES D'ÉPARGNE DANS UN CONTEXTE DE TAUX BAS

01. LES DÉTERMINANTS ET LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ DE L'ÉPARGNE

- **La répartition des produits d'épargne, leur évolution et leurs déterminants**
Présentation des grands principes du marché de l'épargne et mise en perspective des modifications structurelles de la répartition des différents produits
- **Les grandes évolutions du cadre réglementaire**
Cartographie de la réglementation et des échéances réglementaires à venir, focus sur les normes MIF 2 et PRIIPS
- **Les dernières tendances de marché**
L'analyse des produits en forte croissance : Fonds flexibles, Epargne salariale, Fonds éthiques et l'évaluation des nouveaux produits : Euro-croissances, Epargne solidaire, PEA-PME, Options européennes (LTIF, PEPP)
- **Les grandes typologies de clients**
Etat des lieux de l'évolution des différents produits d'épargne par type de clients, analyse des comportements d'épargne par catégories socio-économiques et comparaison des différentes typologies clients en fonction de leur profil d'épargne

02. STRUCTURE CONCURRENTIELLE ET STRATÉGIES DE DIFFÉRENCIATION

- **Typologie des forces en présence**
Banques de détail, privées et en ligne, bancassurances, assurances, assurbanques et FinTech
- **Présentations détaillées des 21 acteurs clés du marché de l'épargne et de leurs produits**
- **Les stratégies de différenciation des principaux acteurs de l'épargne**
Les grandes tendances produits, focus sur les fonds à formule (fonds flexibles, garantis, à gestion déléguée...) et analyse transverse des différenciations marketing et de distribution

03. LES RUPTURES STRATÉGIQUES SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE

- **L'optimisation de la gestion des dépôts dans le nouveau cadre réglementaire**
Conséquences potentielles des nouvelles normes prudentielles sur le marché des actifs, les stratégies de gestion intégrée et transversale du passif, les solutions d'accroissement de la liquidité, le développement de nouvelles stratégies d'optimisation du passif par l'ALM
- **L'innovation et les technologies au service de l'épargne**
Les grandes tendances de l'innovation et les nouvelles solutions pour les réseaux traditionnels, focus sur les objets connectés au service de l'épargne avec :
 - Une étude de cas de la technologie de Personal Finance Management
 - L'analyse des trois tendances de l'innovation en agence
 - Un premier bilan sur les innovations des FinTechs et les innovations organisationnelles (état des lieux sur les partenariats d'externalisation en cours et à venir)

L'ANALYSE DÉTAILLÉE DES 21 ACTEURS CLÉS DU MARCHÉ DE L'ÉPARGNE, DE LEURS PRODUITS ET DE LEURS STRATÉGIES DE DIFFÉRENCIATION

- AG2R La Mondiale
- Allianz
- Axa
- BforBank
- BNP Paribas
- Boursorama
- CNP Assurances

- Fortuneo
- Generali
- Groupe BPCE
- Groupe Caisse des Dépôts
- Groupe Crédit Agricole
- Groupe Crédit Mutuel
- Groupe Société Générale

- Hello bank!
- HSBC France
- ING Direct (ING Group)
- La Banque postale
- Macif
- Maïf
- Monabanq

LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

LES NOUVELLES STRATÉGIES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

La révolution des modèles bancaires par les FinTech - Mai 2015

OBJETS CONNECTÉS DANS LA BANQUE ET L'ASSURANCE

Les nouveaux modèles économiques pour le client 3.0 - Mai 2015

RELATION CLIENT DANS LA BANQUE

Les nouvelles stratégies et organisations face aux attentes des clients - Décembre 2014

DIGITALISATION DES BANQUES

Et les enjeux d'une nécessaire réorganisation des réseaux - Juin 2014



Hector TOUBON

Responsable du pôle
Banque - Assurance -
Finance

htoubon@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-le sur
LinkedIn et Twitter



Vous souhaitez disposer d'une étude, d'une analyse personnalisée ou d'une présentation orale de cette étude auprès de vos équipes ?

Hector Toubon est votre interlocuteur !

COMMANDE DE L'ÉTUDE LES STRATÉGIES SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE

Version PDF - J1532A :

- 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
- 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 : _____

*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.

Version papier - J15032

- 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude.

Code mailing : J246INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Business
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR