SECTEUR BANQUE, FINANCE & ASSURANCE

Anticiper les évolutions dans la banque et l'assurance

Les ruptures technologiques, socio-culturelles et concurrentielles transforment la manière de penser les produits et la relation client dans la banque, la finance et l'assurance. L'arrivée de startups cherchant à disrupter l'offre ou proposant des outils innovants bouleverse également la structure concurrentielle et force les acteurs traditionnels à se remettre en question et à se réinventer. Banques, assureurs, courtiers, fintechs… : vous trouverez dans nos études toutes les clés pour comprendre les évolutions actuelles de votre marché et anticiper celles de demain. Découvrez nos nouveautés et trouvez le sujet adapté à vos enjeux.

Hélène MEZIANI

Directrice d'études

hmeziani@lesechos.fr

Suivez-moi sur linkedin

Recevez ma newsletter

INDEX

TROUVEZ L'ÉTUDE ADAPTÉE À VOTRE BESOIN DANS LE SECTEUR BANQUE, FINANCE & ASSURANCE

Marché & Données

Taille de marché, segmentation, positionnement des acteurs, dynamique concurrentielle

› **Le marché des garanties accidents de la vie** p 35
› **La télésurveillance et de la sécurité de l'habitat** p 37
› **Le marché de l'assurance-vie** p 38
› **Assurance des animaux de compagnie** p 42
› **Assurance santé : innover pour s'adapter** p 43
› **Le marché de la prévoyance** p 46
› **Le marché du financement auto** p 48
› **Le marché français de la bancassurance** p 49
› **L'organisation et le financement des obsèques** p 50
› **Banque privée, gestion de patrimoine et de fortune** p 52
› **Les nouvelles offres de protection juridique** p 53

Comportements & Insights consommateurs

Attentes clients, usages, parcours, perceptions, leviers d'achat

› **Banque, épargne, assurance : cibler la clientèle aisée** p 36
› **L'innovation dans l'assurance des biens des particuliers** p 39

› **Banque de détail : mieux capter, mieux adresser, mieux fidéliser** p 40
› **L'observatoire de la banque et de l'assurance pour les TPE** p 41
› **Paiement différé, paiement fractionné** p 45
› **Assurance et épargne pour les seniors** p 51
› **Distribuer l'assurance** p 54
› **Le marché de la surcomplémentaire santé** p 55

Tech & IA

Innovations, cas d'usage, IA, nouveaux modèles d'affaires

› **Jusqu'où peut aller l'assurance paramétrique ?** p 34
› **Fintechs et assurtechs : panorama européen** p 44

Scénarios 2030

Prospective, signaux faibles, trajectoires de marché, modèles émergents

› **Le capital-risque français** p 33
› **L'assurance emprunteur à l'horizon 2030** p 47

Retrouvez ce menu pour chaque étude

Consulter le plan de l'étude
Lire un extrait
Approfondir l'analyse
Être contacté
Retour à l'index



Le capital risque français

Quelles perspectives pour le financement de l'innovation ?

› **Les chiffres clés** du capital risque en France et ses perspectives d'évolution

› **L'analyse du positionnement,** des priorités, des stratégies de différenciation et d'accompagnement des fonds d'investissement grâce à notre enquête auprès des décideurs du capital risque français

› **Le rôle des grandes entreprises** dans l'investissement dans les startups et le poids du corporate venture : partenariats, stratégies et tickets d'investissement, accompagnement et intégration des startups financées…



Jusqu'où peut aller l'assurance paramétrique ?

Mieux couvrir les risques émergents, accélérer l'indemnisation, personnaliser les contrats : l'assurance indicielle comme alternative

› **L'état actuel** de l'assurance paramétrique, en particulier pour les risques climatiques, et le potentiel de ce nouveau modèle pour d'autres risques : voyage, cyber, pertes d'exploitation...

› **Le panorama des spécialistes** de l'assurance paramétrique et de leurs partenaires en France et les exemples pertinents dans le monde

› **Les enjeux** auxquels l'assurance indicielle doit répondre et les innovations sur lesquelles les acteurs s'appuient



Le marché des garanties accidents de la vie

Poursuivre la croissance des cotisations, répondre aux critiques du régulateur

› **Un benchmark** des principaux contrats : plafonds, exclusions et franchises, modèles indemnitaires, forfaitaires ou hybrides, options et services…

› **Les attentes des clients** en matière de garanties, de services, d'assistance, etc., les canaux de distribution privilégiés, la propension à payer des ménages non assurés… grâce à notre enquête exclusive

› **Les enjeux** auxquels les assureurs doivent répondre et les stratégies gagnantes : les critiques de l'ACPR, l'insatisfaction client…



Banque, épargne et assurance : cibler la clientèle aisée

Quelles stratégies de conquête et de fidélisation pour quels profils ?

› **Les résultats détaillés** d'une enquête réalisée auprès des ménages aisés pour identifier leurs besoins, leurs attentes et leurs pratiques en matière de banque, d'assurance et d'épargne

› **Leur choix de fournisseurs** de produits bancaires, d'épargne et d'assurance (banques, CGP, assureurs, courtiers, fintechs…) : notoriété, confiance, critères de choix…

› **Les profils-types** des clients pour savoir comment les cibler et les fidéliser

› **En option, un accès complet** aux données de l'enquête pour réaliser en toute autonomie vos propres analyses croisées

En partenariat avec Bilendi



La télésurveillance et la sécurité de l'habitat

Quel potentiel de croissance du marché ? Quels leviers de différenciation ?

› **Un panorama des acteurs** du marché de la sécurité de l'habitat et de la télésurveillance : positionnement, canaux de distribution, services proposés, innovations et stratégies de développement

› **Une enquête exclusive** auprès de 1 500 particuliers pour comprendre les besoins, les intentions d'achat et de souscription, la propension à payer des différents profils d'intentionnistes…

› **L'analyse du lien** entre systèmes d'alarmes, télésurveillance et assurance

En partenariat avec Bilendi



Le marché de l’assurance-vie

Quels leviers pour profiter du dynamisme de la collecte ?

› **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



L’innovation dans l’assurance des biens des particuliers

Prévention, assurance, gestion des sinistres et assistance : comment réinventer les contrats IARD ?

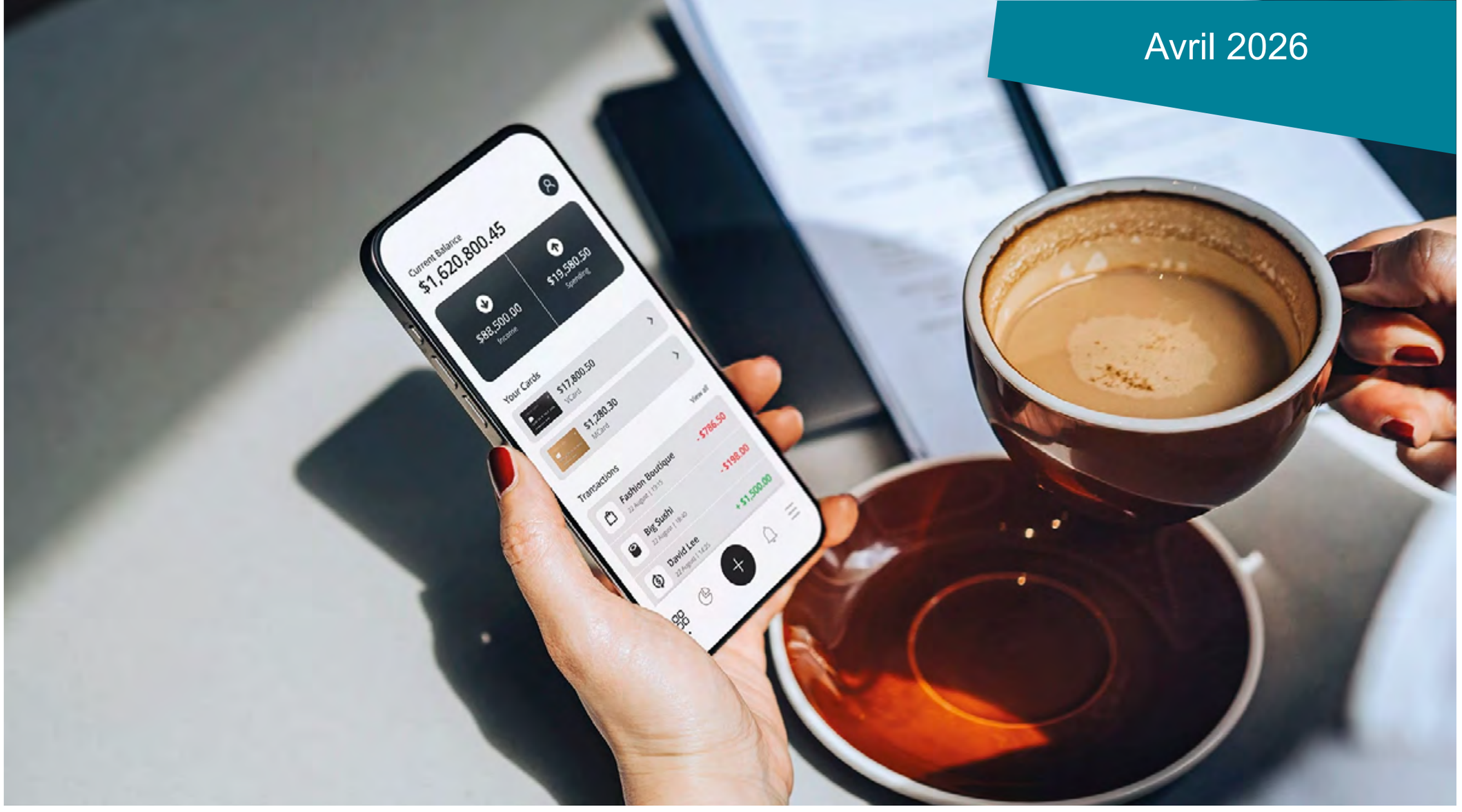
› **Le panorama des innovations** des assureurs, courtiers, assisteurs, réparateurs, etc. pour améliorer la satisfaction client, fidéliser les assurés et réduire les coûts liés aux sinistres

› **Une enquête exclusive** pour identifier les leviers de différenciation des contrats d’assurance dommages en matière de couverture, services et gestion des sinistres

› **L’analyse des attentes des assurés** en assurance automobile, habitation, appareils nomades, etc.

› **En option, un accès complet** aux données de l’enquête pour réaliser en toute autonomie vos propres analyses croisées

En partenariat avec Bilendi



Banque de détail : mieux capter, mieux adresser, mieux fidéliser

Nouveaux services, segmentation ou standardisation, conseiller ou 100% en ligne… : quelles offres construire pour quels clients ?

› **Un benchmark des offres** des principaux réseaux bancaires et banques en ligne : gamme de produits, outils digitaux, services de diversification (plateformes immobilières, rénovation énergétique…)

› **Les résultats d'une enquête** exclusive auprès de 2 000 particuliers : réputation des principales enseignes bancaires, déterminants de la souscription des produits, relation à la banque en ligne…

› **Les profils types** des clients bancaires pour adapter la relation client et les offres

› **En option, un accès complet** aux données de l'enquête pour réaliser en toute autonomie vos propres analyses croisées

En partenariat avec Bilendi



L’observatoire de la banque et l’assurance pour les TPE

Prix, spécialisation, relation client… : quels leviers pour dynamiser le taux d’équipement des professionnels et des petites entreprises ?

› **Une enquête exclusive** auprès des indépendants et des dirigeants d’entreprises de moins de 10 salariés pour analyser les attentes spécifiques de cette cible, les leviers pour les convaincre, les canaux d’information et de distribution les plus adaptés…

› **Les stratégies des banques,** des assureurs, des courtiers et des startups pour attirer et fidéliser les petites entreprises

› **L’analyse des forces et des faiblesses** de ces acteurs et les points d’amélioration

En partenariat avec Bilendi



Assurance des animaux de compagnie

Créer de nouvelles prises en charge pour dynamiser la souscription et améliorer la rentabilité des contrats

› **L’analyse des principaux contrats** existants d’assurance pour les animaux domestiques : tarifs, champ, principales garanties et exclusions, services…

› **Les services** qui peuvent aider les acteurs à se différencier : prévention, partenariats avec des réseaux de vétérinaires, téléconsultation, bien-être…

› **Une enquête exclusive** auprès de 1 500 propriétaires d’animaux de compagnie pour identifier leurs priorités et comprendre les points clés pour dynamiser le taux de souscription selon les profils

En partenariat avec Bilendi



Assurance santé : innover pour s'adapter

Maîtriser les coûts, répondre aux nouvelles attentes des assurés et se différencier dans un contexte d'inflation des tarifs

› **Les données clés du marché :** dynamique des cotisations par segment, des charges, de la rentabilité…

› **L'évolution des parts de marché** des mutuelles 45, des institutions de prévoyance et des sociétés d'assurance

› **Les grands enjeux** des complémentaires santé : comment répondre à la hausse des charges en améliorant la proposition de valeur ?

› **Les ajustements stratégiques** aux tendances structurantes : hausse des tarifs, renforcement de l'offre de services, modularité des contrats...



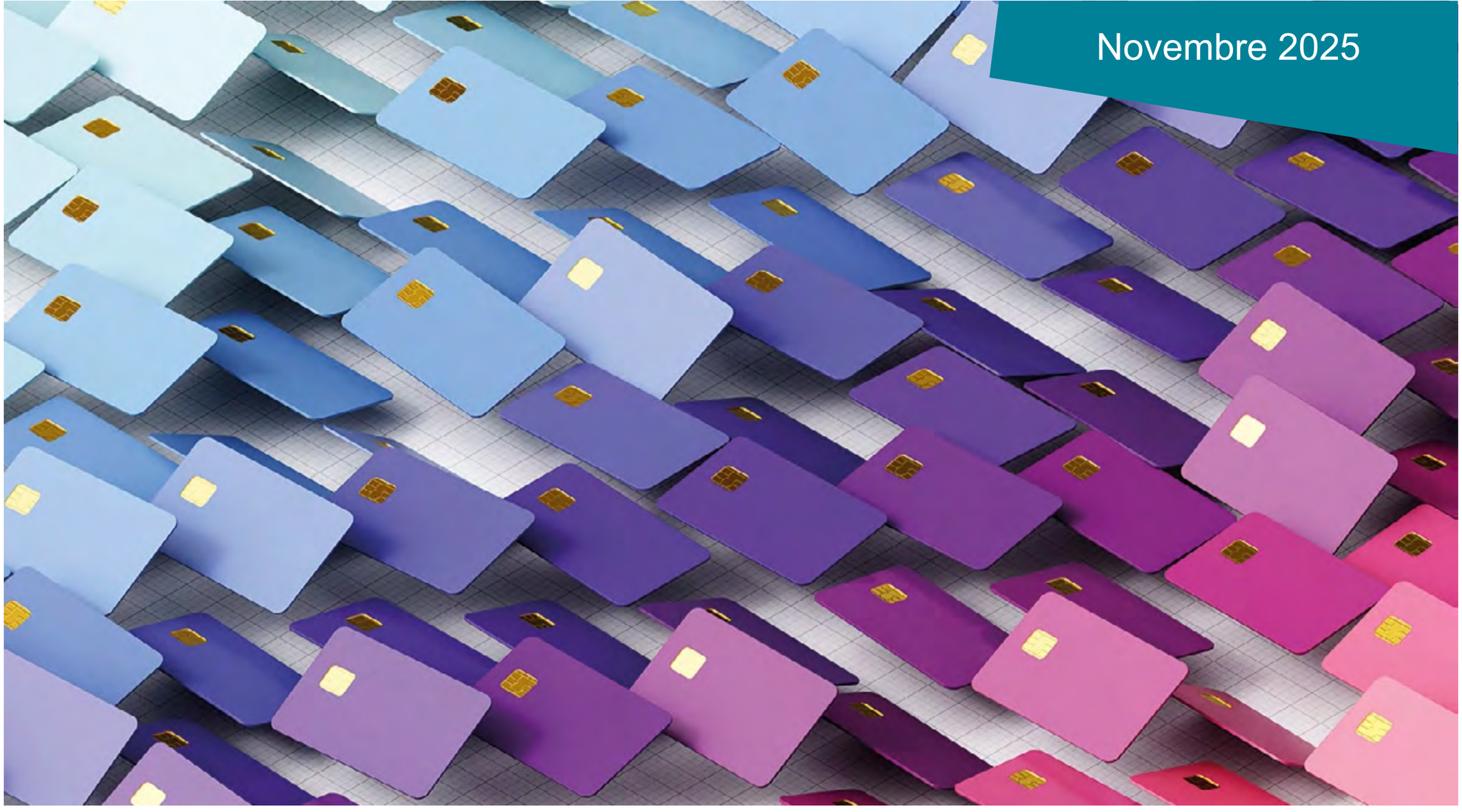
Fintechs et assurtechs : panorama européen

Évolution des positionnements stratégiques et des modèles économiques, renouveau des canaux de distribution… : où en sont les startups de la banque, de la finance et de l'assurance ?

› **Un panorama européen** des startups de la banque, de la finance et de l'assurance : positionnement, modèle économique, points de différenciation, présence géographique…

› **Une perspective internationale** avec de nombreuses études de cas de fintechs et assurtechs présentes en Europe

› **L'analyse de l'évolution** des stratégies des fintechs et assurtechs d'un côté et des acteurs traditionnels de l'autre



Paiement différé, paiement fractionné

Comment les commerçants et e-commerçants peuvent s'appuyer sur le buy now pay later pour dynamiser leur chiffre d'affaires ?

› **Une analyse** des profils des clients particuliers utilisant le paiement différé et fractionné, des clés pour encourager le recours aux offres de financement et savoir qui cibler

› **Une enquête exclusive** auprès des indépendants et des petites entreprises pour appréhender le potentiel du buy now pay later en B2B

› **L'état des lieux du buy now pay later en France :** utilisation par les particuliers dans les commerces en ligne et hors ligne, évolution du cadre réglementaire…

En partenariat avec Bilendi



Le marché de la prévoyance

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

› **Deux enquêtes exclusives** auprès des particuliers et des entreprises pour identifier les profils-types des assurés et comprendre comment les cibler et les fidéliser

› **Des focus sur des cibles prioritaires** comme les travailleurs non salariés (TNS), les fonctionnaires…

› **Les évolutions de l'offre** sur les différents segments de la prévoyance : services, types de remboursements, niveau de couverture…

› **Les clés de l'évangélisation du marché**

En partenariat avec Bilendi



L’assurance emprunteur à l’horizon 2030

Quelles stratégies des assureurs et des courtiers pour profiter de l’ouverture du marché de l’assurance emprunteur ? Quelles réponses des banques ?

› **Les résultats d’une enquête** exclusive auprès d’emprunteurs et de futurs emprunteurs, pour identifier les profils à fort potentiel, les leviers de fidélisation et les critères de choix

› **La concurrence** et les nouvelles dynamiques de marché : évolution des parts de marché, nouveaux entrants, effets des réformes...

› **Les stratégies gagnantes** selon les profils : nouvelles offres, couverture des risques aggravés, digitalisation de la distribution et de l’indemnisation, rôle des courtiers en crédit et en assurance…

› **Les scénarios** à l’horizon 2030



Le marché du financement automobile

Crédit, LOA, LLD, abonnement… Quel avenir pour le financement auto ?

› **Un état des lieux chiffré** indispensable pour comprendre les dynamiques du marché : production de crédits et de financements locatifs, montant moyen financé, répartition VN/VO…

› **Les insights exclusifs** des acheteurs et intentionnistes de véhicules d'occasion pour ajuster vos parcours client à leurs nouvelles attentes

› **L'évolution du jeu concurrentiel :** banques, captives, spécialistes du crédit, indépendants, startups… qui seront les gagnants ?

› **L'impact des nouvelles mobilités** et de l'arrivée des constructeurs chinois dans l'équation du financement

En partenariat avec Bilendi



Le marché français de la bancassurance

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

› **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

› **L'analyse des modèles** de bancassurance en France : positionnement, 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

En partenariat avec Bilendi



L’organisation et le financement des obsèques

Transformations, enjeux et stratégies de croissance des services funéraires et de l’assurance obsèques

› **L'analyse des drivers** de la croissance, des chiffres clés et des principaux ratios financiers du secteur des services funéraires et de l’assurance obsèques

› **Le paysage concurrentiel** et les stratégies de croissance des acteurs positionnés sur ces marchés

› **Le panorama des acteurs** innovants de la « death tech » ou « grief tech » et l’analyse de l’impact de la digitalisation

› **Les principaux enjeux** des acteurs des services funéraires



Assurance et épargne pour les seniors

Quels produits et services pour conquérir et fidéliser les plus de 55 ans ?

› **Les résultats détaillés d'une enquête** réalisée auprès des plus de 55 ans pour identifier leurs besoins, leurs attentes et leurs pratiques en matière d'assurance et d'épargne

› **Leur connaissance et perception des différents intervenants** (banques, assurances, fintechs, assurtechs, GAFAM…) : notoriété, confiance, critères de choix…

› **Les profils-types des assurés** pour savoir comment les cibler et les fidéliser

› **L'analyse des stratégies** des principaux acteurs



Banque privée, gestion de patrimoine et de fortune

Contexte concurrentiel et modèles gagnants

› **Le panorama des intervenants :** structure du secteur et ses évolutions, principales forces en présence et leur positionnement…

› **Les tendances** en matière d'offre, de distribution et de communication

› **Les axes de différenciation** des acteurs, par type : niveau de services, digitalisation, clientèle cible…



Les nouvelles offres de protection juridique

D’un service complémentaire à des produits autonomes

› **Un panorama des acteurs** traditionnels et des assurtechs positionnés sur l’information et la protection juridiques

› **Les évolutions de l’offre :** contrats autonomes, services pour les entreprises et pour les professionnels, e-réputation et autres services liés à la vie numérique

› **Les stratégies** pour valoriser ces contrats, options et services en inclusion



Distribuer l'assurance

Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance… : comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?

› **Une enquête exclusive** pour identifier les pratiques des clients en matière de souscription, leur perception des différents intervenants, leurs attentes, leurs inquiétudes…

› **L'analyse des forces et des faiblesses** des différents distributeurs d'assurance

› **Les nouveaux modèles** qui émergent, notamment chez les courtiers en réaction aux pressions réglementaires

› **Les stratégies** en matière de distribution



Le marché de la surcomplémentaire santé

Identifier précisément les besoins et les attentes des ménages et connaître les leviers de croissance

› **Une analyse détaillée du marché** de la surcomplémentaire santé et une présentation des principales caractéristiques des offres

› **Une enquête exclusive** pour comprendre les ressorts de la demande : connaissance des contrats, intentions de souscription, moteurs et freins, budget…

› **Les stratégies** de distribution et de communication des acteurs du marché

VOUS SOUHAITEZ ALLER PLUS LOIN ? **NOUS POUVONS VOUS ACCOMPAGNER !**

Votre contact pour tous vos projets d’études personnalisées :

Vous souhaitez identifier de nouvelles opportunités d’affaires, évaluer le potentiel de votre marché, valider votre business plan, publier un livre blanc ? Nous mettons à la disposition de vos projets d’études sur-mesure, l’ensemble de nos savoir-faire, notre parfaite maîtrise méthodologique, ainsi que nos outils d’investigations personnalisés (enquêtes usages et attitudes, interviews, desk research…) pour vous formuler une réponse entièrement adaptée à vos besoins.

Les Echos Études est le partenaire de votre croissance.

Alors, contactez-nous et étudions ensemble votre projet !

Sabrina TIPHANEAUX

Directrice adjointe
Les Echos Études

stiphaneaux@lesechos.fr

07 62 27 34 30

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ? **VOUS POUVEZ NOUS CONTACTER !**



Caroline JAUBOURG

Directrice commerciale
et relation clients
cjaubourg@lesechos.fr
01 87 39 76 32



Catherine CHARPENTIER

Responsable commerciale
et relation clients
ccharpentier@lesechos.fr
01 87 39 76 28

Les Echos

ÉTUDES

Filiale du Groupe Les Echos-Le Parisien, et partenaire des plus grandes entreprises françaises depuis plus de 35 ans, Les Echos Études est l'institut référent du monde économique. Données de marché, expertise sectorielle, tendances émergentes… Appuyez-vous sur l'expertise de nos consultants pour décrypter vos marchés.

Crédits photos : Getty images
Conception et réalisation : Les Echos Études / Les Echos Publishing - 10, bd de Grenelle 75015 PARIS