

Les stratégies dans la bancassurance

Accélérer le déploiement et conquérir de nouveaux marchés

L'offensive opportuniste des banques sur les marchés de l'assurance

Les banques françaises ont toutes (ré)affirmé la place des produits d'assurance dans leur modèle de développement. Et pour cause : non seulement les contributions de ces activités à leurs revenus et résultats sont bien réelles, mais, qui plus est, le « contexte bancaire » actuel pousse à la recherche de relais de croissance. Bien évidemment, les spécificités historiques de chacune et leur modèle de développement actuel justifie les quelques nuances observées dans les discours stratégiques. Il n'en reste pas moins que la tendance est très clairement à l'accélération, les marges de progression étant d'ailleurs notables sur de nombreux marchés.

Passer d'une culture produit à une culture client

Les objectifs des banques en termes d'équipement et de multi-équipement de la clientèle des particuliers en produits d'assurance sont ambitieux. Mais elles ne s'arrêtent pas là. Les clients professionnels sont également visés. La généralisation de la complémentaire santé à l'ensemble des salariés ouvre de réelles opportunités. L'objectif est d'apporter une réponse globale aux besoins des clients avec des stratégies qui visent prioritairement leur satisfaction et misent davantage sur la fidélisation. Un temps oubliée, cette dernière revêt une importance cruciale dans un jeu concurrentiel toujours plus disputé, face à des clients toujours plus informés et exigeants, qui expriment de fortes attentes. Le rôle du conseiller est à ce titre central, garant d'une expérience client de qualité. Les stratégies doivent donc balayer les logiques produit et militent pour des approches résolument qualitatives, les seules à même d'être sources de différenciation.

Une remise en cause plus profonde des modèles traditionnels

Si leur maillage du territoire et leur proximité avec les clients ont constitué des atouts majeurs dans leur jeu, les bancassureurs savent que cela ne suffira plus. Le modèle « agence » qui a porté leur développement doit évoluer. L'importance croissante des nouvelles technologies sur les comportements des clients et sur leur parcours d'achat, doit pousser à intégrer davantage l'assurance au sein des projets de « banque digitale ». Sur un tout autre plan, les incursions envisagées vers le marché des collectives les confrontent à l'intégration de nouvelles compétences, toujours plus éloignées de leur cœur de métier. Des chantiers lourds, qui les poussent sur la voie de stratégies de co-opétition. Et, s'ils ne remettent pas en cause le modèle intégré, à ce jour le plus efficace, ces choix tactiques font écho à une concurrence exacerbée.

Coordonnée par Sabine Gräfe, cette étude de référence sur la bancassurance a nécessité plusieurs mois d'analyse et d'enquête et a mobilisé toutes les compétences et l'expertise de Precepta.

Cette étude est composée de 3 rapports écrits :

- Une **Synthèse Exécutive** destinée à stimuler votre réflexion. Elle est concise et percutante, et attire votre attention sur les éléments saillants d'évolution de l'activité. Elle met l'accent sur les facteurs de changement et leurs conséquences stratégiques.
- Le rapport **d'Analyse Stratégique** vous sensibilise aux enjeux et aux problématiques clés du secteur. Il vous présente l'évolution de la concurrence, décrypte les stratégies des opérateurs et cherche à déterminer les modèles économiques performants.
- Le rapport **Intelligence Data** vous fournit une information chiffrée, complète et structurée sur le marché, sa dynamique et sur les opérateurs.

Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'informations concernant cette étude dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Sabine Gräfe
Directrice d'études
Pôle Banque Assurance Finance
Precepta

Les stratégies dans la bancassurance

Accélérer le déploiement et conquérir de nouveaux marchés

Cette nouvelle étude de référence propose une analyse complète et stimulante des choix stratégiques qui s'imposent aux bancassureurs. Elle vous apportera des éléments de réflexion pour :

Décrypter le phénomène de bancassurance en France

L'étude tire un bilan des offensives des banques sur les marchés de l'assurance (poids et dynamique de croissance de la bancassurance sur les principaux marchés de l'assurance). Elle remet également en perspective les différents modèles de développement des bancassureurs et leurs évolutions récentes. Elle s'est enfin interrogée sur les impacts des dernières dispositions réglementaires sur le développement de la bancassurance sur les marchés concernés.

Dresser un panorama des forces en présence et du jeu concurrentiel

Precepta vous présente les principaux bancassureurs français sur la base d'un ensemble d'indicateurs et d'informations clés qui permettent d'appréhender leur spécificité, leur positionnement sur les marchés de l'assurance, leurs performances, leurs positions à l'international, leurs principaux axes de développement... L'étude revient par ailleurs sur les présentations des derniers plans stratégiques à moyen terme des grands groupes bancaires français, lesquels font la part belle à la bancassurance ; elle remet également en perspective les ambitions affichées par les uns et les autres.

Comprendre les enjeux stratégiques de la bancassurance

Les ambitions des bancassureurs sur les marchés de l'assurance en termes de revenus générés à moyen terme ne sont pas exemptes de défis à relever. Des défis qui vont tout à la fois concerner les approches et la relation client, la diversification des offres et des cibles de clientèle, les stratégies commerciales, la formation et la mobilisation des conseillers, la digitalisation des dispositifs... L'étude vous propose de décrypter les enjeux stratégiques des forces en présence.



LA SYNTHÈSE EXÉCUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

LE RAPPORT D'ANALYSE STRATÉGIQUE

1. LES BANQUES ET L'ASSURANCE : DRESSER UN ETAT DES LIEUX DU PHENOMENE DE BANCASSURANCE

Cette partie dresse un panorama du phénomène de bancassurance aujourd'hui. Elle vous propose par ailleurs un focus sur les feuilles de route qui ont été fixées à l'occasion des présentations des derniers plans stratégiques des banques. Des feuilles de route qui s'inscrivent dans un contexte réglementaire lourd de conséquences.

- **La bancassurance aujourd'hui : un modèle encore en phase de conquête**

La place des banques sur les principaux marchés de l'assurance aujourd'hui, la dynamique rétrospective sur les dernières années, la répartition des parts de marché des bancassureurs...

- **Les dernières évolutions réglementaires : de nouvelles perspectives pour les bancassureurs ?**

L'ANI et la généralisation de l'assurance santé à l'ensemble des salariés, la Loi Hamon et l'assouplissement des conditions de résiliation des contrats d'assurance (dommages aux particuliers, affinitaires, emprunteurs), la création de nouveaux contrats d'assurance-vie...

- **Les banques et l'assurance : des ambitions ré-affirmées**

Une mise en perspective des ambitions des principaux groupes bancaires quant à leur développement sur les marchés de l'assurance (marchés visés, clientèles ciblées, objectifs de revenus, de taux d'équipement...)

2. LES BANCASSUREURS : APPREHENDER LES FORCES EN PRESENCE ET LES MODELES DE DEVELOPPEMENT

Ce chapitre présente les forces en présence sur la base de mapping qui éclairent sur leurs spécificités. Il remet par ailleurs en perspective les différents modèles de développement retenus par les banques et les adaptations dont ils ont pu faire l'objet sur la période récente.

- **Les forces en présence**

Une cartographie des principaux groupes bancaires et de leurs dispositifs « assurance » sur la base d'indicateurs clés (taille des réseaux, portefeuilles clients, activité en assurance...)

- **La bancassurance, un modèle qui s'est exporté**

Les dispositifs des bancassureurs hors de l'Hexagone, le poids des activités à l'international

- **Les modèles de développement des banques sur les marchés de l'assurance : des ajustements opportunistes**

Les modèles de développement historiques des banques sur les marchés de l'assurance, les évolutions et ajustements sur les dernières années (créations de sociétés, nouveaux partenariats)

3. LES OFFENSIVES SUR LES MARCHES DE L'ASSURANCE : DECRYPTER LES ENJEUX STRATEGIQUES DES BANCASSUREURS

Cette partie aborde les principaux axes stratégiques qui guident les banques dans le cadre de leur développement sur les marchés de l'assurance.

- **D'une culture produit à une culture client, une inflexion devenue incontournable**

L'impératif de fidélisation s'est imposé. Un véritable défi à relever pour des acteurs dont les logiques de développement ont longtemps pris appui sur des stratégies de conquête. Et qui doit conduire à replacer le client au centre des dispositifs

- **Une diversification des offres pour une approche globale des besoins des clients en portefeuille**

Le parti-pris d'une réponse globale aux besoins des clients en portefeuille, la volonté de quadriller ce même portefeuille, poussent à la diversification en termes d'offres mais aussi de cibles de clients. Avec de nécessaires ajustements des modèles à la clé

- **Un modèle « agence » qui s'adapte aux évolutions technologiques et aux comportements des clients**

Le modèle « agence » qui a historiquement porté les offensives commerciales des bancassureurs a fait long feu. Il se transforme face à l'emprise croissante d'internet sur les comportements des clients et leurs parcours d'achat

1. L'ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ

Cette partie propose une analyse détaillée des données et indicateurs clés des marchés de la banque et de l'assurance. Elle fait un point sur une actualité réglementaire particulièrement chargée.

- **Les fondamentaux du marché bancaire**

L'évolution du PNB des banques françaises et des revenus de la banque de détail. Un panorama des principaux marchés de la banque de détail : comptes sur livret, crédit immobilier, crédit à la consommation, crédit aux entreprises

- **Les fondamentaux du marché de l'assurance**

L'évolution des cotisations sur les principaux marchés de l'assurance : assurance vie et capitalisation, assurance santé, assurance emprunteur, assurance automobile, assurance habitation, assurance dommages aux biens des professionnels et agricoles

- **Les principales évolutions réglementaires dans le secteur de l'assurance**

La création de nouveaux contrats d'assurance-vie, la réforme des prélèvements sociaux, la généralisation de l'assurance santé collective, la révision des contrats responsables en assurance santé, l'assouplissement des conditions de résiliation des contrats d'assurance, l'intermédiation, les règles prudentielles

2. LES FORCES EN PRESENCE : DISPOSITIFS « ASSURANCE » DES GROUPES BANCAIRES ET MONOGRAPHIES

Cette partie dresse un panorama des forces en présence, notamment au travers de classements. Elle présente par ailleurs en quelques pages les principaux acteurs de la bancassurance française : profil et données clés, principales offres et activités, services internet et mobilité développés, réseaux de distribution mis à contribution, principaux axes de développement, éphéméride.

- **Le secteur bancaire et l'assurance**

Les principaux groupes bancaires (actionnariat, chiffres clés), un panorama des réseaux d'agences bancaires, les dispositifs d'assurance des principaux groupes bancaires français

- **Les classements des bancassureurs**

Le classement général des bancassureurs (actionnariat, chiffre d'affaires total, variation, part du chiffre d'affaires réalisée via les réseaux bancaires), les classements (sur la base du chiffre d'affaires) des bancassureurs sur les principaux marchés des assurances de personnes et dommages (assurance-vie, prévoyance, assurance santé, assurance automobile, assurance habitation...)

- **Les monographies des bancassureurs**

CREDIT AGRICOLE ASSURANCES
BNP PARIBAS CARDIF
GROUPE DES ASSURANCES DU CREDIT MUTUEL
POLE ASSURANCE DE LA BANQUE POSTALE
SOCIETE GENERALE INSURANCE
NATIXIS ASSURANCES
SURAVENIR
ANTARIUS
NORD EUROPE ASSURANCES
BPCE ASSURANCES
SURAVENIR ASSURANCES

3. LES ELEMENTS CLES SUR LE PAYSAGE DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS D'ASSURANCE EN FRANCE

Véritable observatoire de la distribution de produits d'assurance, ce chapitre fournit les éléments clés pour appréhender les forces en présence.

- **La structure de la distribution d'assurance**

Répartition des affaires directes par grands circuits de distribution sur le marché de l'assurance vie et capitalisation et sur celui de l'assurance dommages

- **Un panorama des principaux réseaux de distribution de l'assurance**

Les agents généraux, les réseaux salariés, les réseaux des mutuelles sans intermédiaires, les courtiers en assurances, les CGPI, la vente directe

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

❶ Renseignez le code **4ABF20** dans la barre de recherche pour la retrouver

❷ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire

❸ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf dans votre boîte mail

(liste non exhaustive des opérateurs cités ou analysés)

ABP IARD	CACI	GROUPAMA	LIFESIDE PATRIMOINE	SMAM IARD
ABP PREVOYANCE	CAISSE D'EPARGNE	GACM	LINXEA	SOCIETE GENERALE
ABP VIE	CARDIF LUX VIE	HEDIOS	MAAF	SOCIETE GENERALE
ACMN IARD	CARTE BLANCHE	HENNER	MACIF	INSURANCE
ACMN VIE	CD PARTENAIRES	HSBC	MAIF	SOFINCO
ACOMMEASSURE	CETELEM	HSBC ASSURANCES VIE	MONFINANCIER.COM	SOGECAP
AG INSURANCE	CM11-CIC	KAREO SERVICES	NATIO ASSURANCE	SOGECAP RD
ALTAPROFITS	CMNE	LA BANQUE POSTALE	NATIXIS ASSURANCES	SOGESSUR
ANTARIUS	CNP ASSURANCES	LA BANQUE POSTALE	NATIXIS LIFE	SPIRICA
AVIVA FRANCE	CREDIT AGRICOLE	ASSURANCE SANTE	NELL	SURAVENIR
AXA	CREDIT AGRICOLE	LA BANQUE POSTALE	NORD EUROPE	SURAVENIR
BANQUE POPULAIRE	ASSURANCES	ASSURANCES IARD	ASSURANCES	ASSURANCES
BNP PARIBAS	CREDIT DU NORD	LA BANQUE POSTALE	NOVELIA	SWISS LIFE
BNP PARIBAS CARDIF	CREDIT MUTUEL ARKEA	PREVOYANCE	ORADEA VIE	UAF PATRIMOINE
BOURSORAMA BANQUE	CREDIT MUTUEL-CIC	LA FRANÇAISE AM	PACIFICA	VIE PLUS
BPCE	DESJARDIN	LA MAROCAINE VIE	PREDICA	
BPCE ASSURANCES	DOLCEA VIE	LA MEDIACLE	PREPAR VIE	
BRED	FORTUNEO BANQUE	LA MUTUELLE GENERALE	PREVISIO OBSEQUES	
	GENERALI FRANCE	LCL	SMAM	



BON DE COMMANDE

à retourner à :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Télécopie : 01.42.81.42.14. Téléphone : 01.53.21.81.51.
Email : commande@xerfi.fr

ÉTUDE COMMANDÉE

Réf : **4ABF20/PTAX/INT**

Les stratégies dans la bancassurance

Accélérer le déploiement et conquérir de nouveaux marchés

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
 Prénom : _____
 Fonction : _____
 Société : _____
 Adresse : _____

 Code Postal : _____
 Ville : _____
 Adresse e-mail (en lettres capitales) : _____

 Téléphone : _____
 TVA Intra. : _____
 N° SIRET : _____

MODE DE RECEPTION DE L'ÉTUDE COMMANDÉE :

1 version papier	1 version papier 1 version PDF	Diffusion à 5 personnes (1 version papier + PDF)
2 100 EUR HT 2 215,50 EUR TTC (TVA 5,5%)	2 600 EUR HT 3 120,00 EUR TTC (TVA 20%)	4 200 EUR HT 5 040,00 EUR TTC (TVA 20%)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

Facture avec la livraison
 Le taux de TVA applicable est celui en vigueur
 à la date d'émission de la facture
 En cas de litige, il est fait attribution exclusive
 au Tribunal de Commerce de Paris
 Tarifs valables jusqu'au 30/06/2015

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
 RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607