

# Les banques et assureurs face à la clientèle des professionnels et des TPE

## Perspectives du marché à l'horizon 2025, reconfiguration du jeu concurrentiel et stratégies digitales

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur les banques et les assureurs face à la clientèle des professionnels et des TPE. Celle-ci s'attache à analyser les enjeux que représente ce marché dynamique dont les perspectives restent bien orientées à l'horizon 2025. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Precepta**, elle dresse un état des lieux de la concurrence et décrypte les mouvements stratégiques en cours : offensives des banques sur les marchés de l'assurance des professionnels et TPE, rapprochements dans la protection sociale complémentaire, essor des FinTech, enjeux de la digitalisation.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence 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 ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



Téléchargez immédiatement  
cette étude sur [Xerfi.com](https://www.xerfi.com)

**Sabine Gräfe**  
Directrice d'études  
**Precepta**

Avec le code étude **6ABF22**

# Les banques et assureurs face à la clientèle des professionnels et des TPE

## Perspectives du marché à l'horizon 2025, reconfiguration du jeu concurrentiel et stratégies digitales

Edition Juin 2016  
200 pages

### De nouvelles dynamiques de conquête

L'intérêt des banques et assureurs reste fort pour un marché des TPE et professionnels très dynamique, alimenté chaque année par 500 000 nouvelles structures depuis la fin des années 2000. La situation attire de nouveaux acteurs et le jeu concurrentiel demeure ouvert comme en témoigne les mouvements en cours : stratégies de diversification à l'exemple de celles menées par les banques dans l'assurance, postures défensives de spécialistes de l'assurance santé, stratégies de précision portées par les FinTech dans le secteur bancaire, évolution nécessaire vers la digitalisation des services. La compétition s'intensifie et se complexifie. Tous entendent capter une part de la valeur que représente cette cible de clientèle en capitalisant sur leurs propres avantages (bases de clients, réseaux, savoir-faire, etc.). Le marché reste fragmenté et la présence sur le terrain s'avère déterminante. Dans ce contexte, **faut-il s'attendre à un déplacement des parts de marché ? Quelle place accorder aux stratégies digitales ? Quelles implications attendre de la montée en puissance des start-ups sur certains marchés ?**

### Les points clés de l'étude

- **La clientèle des TPE/professionnels pour les banques et les assureurs, ses enjeux et perspectives d'ici 2025**  
Contexte économique général, poids et spécificité du marché des professionnels et des TPE, focus sur les entreprises artisanales, libérales et les micro-entrepreneurs, situation économique globale, dynamique et perspectives d'évolution globale en volume à l'horizon 2025, enjeux posés par cette clientèle, etc.
- **Les positions des acteurs et les mouvements stratégiques**  
La cartographie du marché : panorama des forces en présence, positionnements sur les marchés de la banque et de l'assurance, forces et faiblesses par grande famille d'acteurs. Le décryptage des mutations actuelles : offensives des banques dans les domaines de l'assurance, poursuite du mouvement de rapprochement des acteurs historiques de l'assurance santé, montée en puissance des FinTech sur un nombre croissant d'activités bancaires, partenariats et stratégies de « coopération », etc.
- **Les stratégies à l'heure du digital**  
Les apports du digital au service des stratégies visant les TPE et professionnels : renouvellement de l'expérience client, amélioration de la compétitivité, optimisation des dispositifs commerciaux, etc.

## « Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose son analyse du marché des professionnels et des TPE, et de ses enjeux, dans les domaines de la banque et de l'assurance. Ce marché de volume attire les convoitises ne serait-ce qu'en raison du flux important de clients potentiels. Une tendance qui ne devrait pas se démentir à l'horizon 2025. Mais ce n'est pas là son seul intérêt : le nombre et la variété de ses besoins, tant sur un plan professionnel que personnel, ouvrent en effet la voie à des stratégies de multiéquipement, génératrices de revenus.

## Table des matières et contenu de l'étude

### SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention sur les **enjeux et opportunités du marché des TPE et des professionnels pour les acteurs de la banque et de l'assurance**. Un marché qui se distingue par l'importance de ses flux, et qui de fait se caractérise par un jeu concurrentiel ouvert. Cette synthèse revient d'ailleurs sur les **mutations actuelles du paysage concurrentiel**, tant dans le domaine de la banque que dans celui de l'assurance. Elle aborde enfin les **enjeux liés à la digitalisation**. Des enjeux qui à ce jour n'ont pas forcément été considérés comme prioritaires auprès de cette cible de clientèle, mais qui sont amenés à prendre du poids. La diffusion des nouvelles technologies et leurs apports, un effet générationnel, les modèles innovants des FinTech, etc. : les éléments convergent en effet et militent pour une telle évolution.

### MARCHÉ ET CONCURRENCE

#### 1. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DE L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

1. **L'ÉCONOMIE FRANÇAISE JUSQU'EN 2015**
  - Le contexte économique français
  - Un éclairage sectoriel
  - Le risque de défaillances
2. **LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL à L'HORIZON 2025**
  - Nos prévisions exclusives sur l'évolution de l'économie

#### 2. LES ENJEUX DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS ET TPE

1. **UN PANORAMA GÉNÉRAL DU MARCHÉ**
  - La taille et le poids économique du marché cible
  - Un marché de flux
2. **LA SITUATION DES ENTREPRISES CIBLES**
  - Le climat des affaires et l'activité
  - L'emploi
  - La situation financière et l'accès au crédit
3. **LA SEGMENTATION DU MARCHÉ**
  - Une approche du marché par la taille, par secteur, par catégorie juridique
  - Un focus sur les entreprises artisanales
  - Un focus sur les entreprises libérales
  - Un focus sur les micro-entrepreneurs

#### 4. LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

- Des taux d'équipement synonymes de marge de progression
- Des approches globales, sources de multiéquipement
- Les micro-entrepreneurs, un « nouveau » marché ?
- Nos prévisions exclusives sur les tendances en volume sur le marché des TPE et professionnels à l'horizon 2025

#### 3. L'ANALYSE DU JEU CONCURRENTIEL ET DES STRATÉGIES

##### 1. LA STRUCTURE CONCURRENTIELLE : VUE D'ENSEMBLE

- Les grandes familles d'acteurs en présence
- Les positionnements et approches de ces familles d'acteurs
- Les forces et faiblesses de chacune face aux spécificités de la clientèle cible (portefeuilles d'activités, expertises, réseaux de distribution, etc.)

##### 2. L'ÉVOLUTION DU JEU CONCURRENTIEL CÔTÉ ASSURANCES

- Le jeu est perturbé par les offensives impulsées par l'ANI : remise en question des positions historiques, ambitions des banques, etc. Un décryptage des grandes tendances à l'œuvre

##### 3. L'ÉVOLUTION DU JEU CONCURRENTIEL CÔTÉ BANQUES

- Des acteurs face à la montée en puissance du phénomène FinTech : offres de financement alternatives, gestion de trésorerie, compte bancaire, monétique ; etc. Un panorama du phénomène et des enjeux liés

##### 4. LES MODES DE DÉVELOPPEMENT

- Rapprochements, logiques partenariales, stratégies de coopération, etc. : le jeu concurrentiel se complexifie. Tous sont concernés, acteurs conventionnels comme start-up

##### 5. LES STRATÉGIES À L'HEURE DU DIGITAL

- Offres en ligne, services à valeur ajoutée, nouveaux modes de communication, sites thématiques propices *au brand content* et à l'accompagnement, etc. Le digital ouvre non seulement la voie à un renouvellement des offres et des services à destination des TPE et des professionnels, mais permet également des gains de compétitivité et une optimisation des dispositifs commerciaux. Un décryptage des principaux apports du digital et des avancées en la matière.

L'étude propose une analyse détaillée du paysage concurrentiel. Celui-ci se complexifie sous l'impact de deux principaux phénomènes. Le premier, la généralisation de la complémentaire santé, a marqué un tournant majeur sur le marché de l'assurance de personnes. Avec à la clé une intensification sans précédent de la compétition sur les cibles des professionnels et des TPE. Le second phénomène est porté par la montée en puissance des FinTech sur un nombre croissant d'activités bancaires.

Dans ce rapport, vous trouverez un large focus sur le volet digital des stratégies des acteurs de la banque et de l'assurance présents sur le marché des TPE et des professionnels. Un volet digital qui est bien moins développé auprès de cette cible qu'il ne l'a été auprès des particuliers. Et pourtant, le digital offre de nombreuses opportunités, en matière d'amélioration de l'expérience client, mais aussi de compétitivité. Et ce d'autant plus à l'heure où les start-up montent en puissance et renouvellent le genre.

## FORCES EN PRÉSENCE

### 1. LE PANORAMA DES FORCES EN PRESENCE

#### 1. LES PRINCIPAUX ACTEURS DE LA BANQUE

Classement & chiffres-clés

#### 2. LES PRINCIPAUX ACTEURS DE L'ASSURANCE

Classement & chiffres-clés

### 2. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

#### 1. LES FICHES D'IDENTITÉ

Sont présentés 11 groupes issus des secteurs de la banque et de l'assurance. Chaque fiche d'identité propose une présentation générale du groupe, les principales données et ratios financiers, un focus sur les activités de banque de détail pour les banques, les activités françaises pour les assureurs, les activités concurrentielles pour les groupes de prévoyance, l'activité santé-prévoyance pour le groupe mutualiste, les principales offres à destination des TPE et des professionnels, les réseaux de distribution, les principaux services en ligne, les faits marquants.

#### - Les groupes bancaires

BNP Paribas, BPCE (Caisse d'Épargne & Banque Populaire), Crédit Agricole (Caisses régionales & LCL), Groupe Crédit Mutuel (Crédit Mutuel & CIC), Société Générale (Société Générale & Crédit du Nord)

#### - Les groupes d'assurance

Allianz, Axa, Covéa (focus sur MMA & Maaf), Generali, Groupama (Groupama & Gan)

#### - Les groupes de prévoyance

AGR2R La Mondiale, Malakoff Médéric

#### - Le groupe mutualiste

Union Harmonie Mutuelles

#### 2. LES PRINCIPAUX FAITS MARQUANTS DE LA PROFESSION

L'actualité du marché en 2015 et 2016

## PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS DANS L'ÉTUDE (\*)

- ACM
- ACMN
- AG2R LA MONDIALE
- ALD AUTOMOTIVE
- ALLIANZ FRANCE
- ALPTIS
- ANAXAGO
- APICIL
- APIVIA
- APRIL
- ATRADIUS
- AVIVA FRANCE
- AXA FRANCE
- AXA PROTECTION JURIDIQUE
- AXELLIANCE
- BANKIN'
- BANQUE POPULAIRE
- BNP PARIBAS
- BNP PARIBAS CARDIF
- BNP PARIBAS FACTOR
- BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS
- BOURSORAMA BANQUE
- BPCE
- BPIFRANCE
- CA LEASING & FACTORING
- CAISSE D'ÉPARGNE
- CGA
- CHUBB
- CIC
- COFACE
- COVÉA
- CREANCIO
- CRÉDIT AGRICOLE
- CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES
- CRÉDIT COOPÉRATIF
- CRÉDIT DU NORD
- CRÉDIT MUTUEL
- CRÉDIT MUTUEL ARKÉA
- EIFEL INVESTMENT GROUP
- EULER HERMES
- FINANCIÈRE DES PAIEMENTS ÉLECTRONIQUES
- FINEXKAP
- FINSQUARE FIVORY
- GAN
- GE FACTOR FRANCE
- GENERALI
- GMF
- GRESHAM
- GROUPAMA
- GROUPAMA BANQUE
- GROUPAMA ÉPARGNE SALARIALE
- HARMONIE MUTUELLE
- HISCOX
- HUMANIS
- IPAGOO
- IZETTLE
- KANTOX
- LA MÉDICALE
- LA MUTUELLE GÉNÉRALE
- LA BANQUE POSTALE
- LCL
- LEGALSTART.FR
- LENDIX
- LENDOPOLIS
- LINXO
- LYDIA
- MAAF
- MACIF
- MACSF
- MAF
- MALAKOFF MÉDÉRIC
- MAPA ASSURANCES
- MATMUT
- METLIFE
- MGEN
- MMA
- MNRA
- MONDIAL ASSISTANCE
- MUTUELLE MARE GAILLARD
- NATIXIS ASSURANCES
- NATIXIS FACTOR
- NEF
- NOVELIA
- PROXIMEA
- RCI BANK AND SERVICES
- RCI MOBILITY
- SFEREN
- SIMPLIS
- SLIMPAY
- SMA
- SMARTANGELS
- SPEAR
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- SG INSURANCE
- SOLLY AZAR
- SOON
- STRIPE
- SURAVENIR
- SWISS LIFE
- UNILEND
- UNION HARMONIE MUTUELLES
- WISEED

(\*) Liste non exhaustive

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

- ❶ Rentrez le code **6ABF22** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, [lmarty@xerfi.fr](mailto:lmarty@xerfi.fr)

Ces études pourraient également vous intéresser

- **La transformation digitale des banques et assureurs**  
5ABF37 – Septembre 2015
- **Les courtiers d'assurance**  
4ABF33 – Janvier 2015

Retrouvez sur le site [xerfi.com](http://xerfi.com) le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



**BON**DE  
**COMMANDE**

A retourner à :  
Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris  
Téléphone : 01 53 21 81 51  
Email : [commande@xerfi.fr](mailto:commande@xerfi.fr)

Réf : 6ABF22 / PTAX

#### INFORMATIONS CLIENT

Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Adresse email : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_  
TVA Intra : \_\_\_\_\_  
N° SIRET : \_\_\_\_\_

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 31/06/2017 (TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques).

## Les banques et assureurs face aux professionnels et aux TPE

Perspectives du marché à l'horizon 2025, reconfiguration du jeu concurrentiel et stratégies digitales

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
<b>2 200 € HT</b> 2 321 € TTC	<b>2 600 € HT</b> 3 120 € TTC Avec Vidéo Report	<b>2 995 € HT</b> 3 594 € TTC Avec Vidéo Report
<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](http://www.xerfi.com)
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

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

