

▶ Les microentreprises, TPE et PME dans l'assurance à l'horizon 2020

Quelles stratégies et leviers de différenciation face à l'intensification de la concurrence ?

Pour les acteurs de l'assurance, l'attrait de la cible des microentreprises, TPE et PME a été renforcé par les tensions sur les risques de masse des particuliers, le déverrouillage du marché des collectives et la création d'un marché du « petit » collectif en santé. Mais face à la percée des modèles 100% digitaux des AssurTech et pour répondre aux nombreux enjeux qui s'imposent à eux, ils vont devoir capitaliser sur leurs expertises spécifiques, la densité de leurs dispositifs commerciaux et leurs liens privilégiés avec les clientèles ciblées pour faire la différence. Ils devront également multiplier les initiatives, jusqu'à nouer des alliances stratégiques structurantes afin de tirer parti de complémentarités et s'imposer comme des interlocuteurs uniques auprès de cette clientèle. Des offensives qui ne seront pas sans impact sur un contexte concurrentiel toujours plus complexe. Dès lors, **quelles sont les menaces et opportunités des différents profils d'acteurs ? Quels leviers de différenciation devront-ils actionner ?**

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.

Sabine Gräfe
Directrice d'études Xerfi Precepta

Les microentreprises, TPE et PME dans l'assurance à l'horizon 2020

Quelles stratégies et leviers de différenciation face à l'intensification de la concurrence ?

LES POINTS FORTS DE L'ÉTUDE

- **L'analyse du marché et de ses perspectives à l'horizon 2020** : taille et poids économique, flux entrants et sortants, besoins en assurance, potentiel d'équipement et de multi-équipement, etc.
- **La cartographie détaillée du jeu concurrentiel** : portefeuille d'activité, positionnements, forces et faiblesses face aux enjeux... des différents profils d'acteurs.
- **Les leviers de croissance des acteurs illustrés par des études de cas** : stratégies d'offres, d'innovation et de différenciation, formation des équipes, densification des dispositifs terrain, digitalisation, etc.



Édition juin 2017 - 240 pages

► Une étude Xerfi Precepta pour :

• Analyser et anticiper l'évolution du marché à l'horizon 2020

Ce rapport vous propose un décryptage de la clientèle des microentreprises, TPE et PME ainsi que des opportunités qu'elle représente à l'horizon 2020. Dans un contexte économique plus favorable, ce marché se caractérise par des prises de position et reste marqué par une grande variété de besoins à couvrir, des taux équipement qui, pour certains, laissent des marges de progression non négligeables, des opportunités de multiéquipement, etc.

• Décrypter les enjeux et défis clés du marché

L'équilibre pertinent entre stratégies de conquête et fidélisation, les approches globales (source de multiéquipement), le développement de services différenciants, l'optimisation et l'organisation des dispositifs de proximité, la professionnalisation des conseillers, l'exploitation des opportunités liées aux technologies et la capacité à nouer des alliances structurantes font partie des enjeux et défis analysés dans l'étude.

• Appréhender le jeu concurrentiel et ses évolutions à moyen terme

Vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir avec la nouvelle donne réglementaire. Une multitude d'acteurs ont (ré)affirmé leur intérêt pour la clientèle des microentreprises, TPE et PME : acteurs traditionnels de l'assurance, groupes paritaires ou issus de la mutualité, bancassureurs, courtiers grossistes jusqu'aux jeunes start-up aux modèles 100% digitaux. Dans le même temps, les alliances stratégiques nouées entre les différents acteurs complexifient le jeu concurrentiel.



TABLE DES MATIÈRES ET CONTENU DE L'ÉTUDE

240 pages

1. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les perspectives et enjeux du marché des microentreprises, TPE et PME dans l'assurance, un marché propulsé sur le devant de la scène au cours de la période récente. Elle met en perspectives les défis auxquels sont confrontés les différents profils d'acteurs présents et les stratégies déployées pour y répondre. Notre analyse permet également de décrypter l'environnement concurrentiel et les mouvements qui l'agitent.

2. LES 7 ENJEUX ET DÉFIS CLÉS

- Trouver le bon équilibre entre conquête et fidélisation
- S'imposer comme un interlocuteur unique dans le cadre d'approches globales
- Se différencier par les services
- Organiser et optimiser la proximité physique
- Accompagner et professionnaliser les réseaux
- Accélérer l'exploitation des opportunités offertes par les nouvelles technologies
- Tirer parti de complémentarités au sein d'alliances stratégiques

3. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ À L'HORIZON 2020

3.1. LE POIDS ET LA DYNAMIQUE DES MARCHÉS

- La taille et la structure du marché : répartition par nombre de salariés, par activité, par catégorie juridique
- Vue d'ensemble sur les indépendants
- Focus sur les entreprises artisanales, les entreprises libérales et les micro-entrepreneurs
- Le poids économique des microentreprises, TPE et PME
- Les créations et défaillances d'entreprises
- La situation économique des microentreprises, TPE et PME
- Les microentreprises, TPE et PME et l'assurance

3.2. NOTRE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2020

- Le marché des microentreprises, TPE et PME
- Focus sur l'évolution de l'emploi salarié
- Le potentiel d'équipement et de multiéquipement du marché

4. LE JEU CONCURRENTIEL

4.1. LES FORCES EN PRÉSENCE

- Le panorama et la typologie des forces en présence : assureurs traditionnels, mutuelles d'assurances grand public, mutuelles d'assurances professionnelles, assureurs de niche, bancassureurs, groupes de protection sociale, mutuelles du code de la mutualité, courtiers grossistes
- Focus sur les portefeuilles produits dédiés aux microentreprises, TPE et PME des principaux acteurs (risques dommages et protection des personnes)
- Les classements des acteurs sur les principaux marchés de l'assurance : top 20 de l'assurance, top 20 en assurances dommages et de personnes, focus sur les marchés de l'assurance santé complémentaire, de la prévoyance et de la retraite supplémentaire

4.2. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE

- Un jeu concurrentiel indirectement impacté par les tensions sur le marché des risques des particuliers
- Un « nouveau » marché d'équipement créé par l'ANI du 11 janvier 2013
- Les impacts concurrentiels de l'ANI du 11 janvier 2013
- Des impacts de l'ANI démultipliés par les stratégies de multiéquipement et le décloisonnement des marchés
- Un jeu concurrentiel complexifié par le jeu des alliances stratégiques

4.3. LES PRINCIPAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT

- Les stratégies d'offre et d'innovation
- Le développement de services à valeur ajoutée
- Les stratégies pour densifier les dispositifs commerciaux
- Le déploiement d'outils et de dispositifs de formation et d'encadrement pour faire monter en compétence les réseaux
- La montée en puissance du rôle d'internet dans les parcours clients

4.4. LE SCÉNARIO PROSPECTIF DU JEU CONCURRENTIEL

- Quelles évolutions du jeu concurrentiel à moyen terme ?
- Les principales forces et faiblesses des grandes catégories d'acteurs
- Focus sur le développement des modèles 100% digitaux portés par les AssurTech

5. L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

5.1. L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- La conjoncture économique
- Focus sur la situation par grande branche

5.2. LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

- Les principaux marchés dommages : vue d'ensemble, focus sur les marchés de l'assurance dommages aux biens professionnels, transport, responsabilité civile, construction, flottes
- Les principaux marchés des assurances de personnes : vue d'ensemble, focus sur les marchés de la retraite supplémentaire en entreprise, de la santé et de la prévoyance collectives

6. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

Chaque fiche d'identité présente le groupe de façon détaillée : chiffres clés, principales offres à destination des microentreprises, TPE et PME en assurances dommages et en assurances de personnes, principaux services en ligne, réseaux de distribution, faits marquants récents.

- **LES ASSUREURS** : AXA, Allianz, Generali
- **LES GROUPES MUTUALISTES** : Covéa (MMA, MAAF), Groupama (caisses régionales, GAN)
- **LES ASSUREURS DE NICHE** : Marsh & McLennan Companies (MMC), Gras Savoye Willis Towers Watson
- **LES BANCASSUREURS** : Crédit Agricole Assurances (caisses régionales, LCL), Groupe des Assurances du Crédit Mutuel (Crédit Mutuel, CIC)

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS DANS L'ÉTUDE

- | | | | |
|------------------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| • +SIMPLE | • CCMO | • IRP AUTO | • NATIXIS ASSURANCES |
| • ADREA MUTUELLE | • CHUBB | • ISTYA | • NEOTECH |
| • AG2R LA MONDIALE | • CIC | • IZEHO | • OCIANE GROUPE MATMUT |
| • AGRICA | • CIPRES VIE | • KLESIA | • OCIRP |
| • AIG | • CNA HARDY | • LA BANQUE POSTALE | • OTHERWISE |
| • ALAN | • CNP ASSURANCES | • LA MUTUELLE GENERALE | • PACIFICA |
| • ALLIANZ EUROCOURTAGE | • COVEA | • LCL | • PREDICA |
| • ALLIANZ FRANCE | • CREDIT AGRICOLE | • MAAF | • PREVIFRANCE |
| • APICIL | • CREDIT AGRICOLE ASSURANCES | • MACIF | • PROBTP |
| • APREVA | • CREDIT MUTUEL | • MACSF EPARGNE RETRAITE | • PROVADIS |
| • APRIL | • CRYSTAL | • MALAKOFF MEDERIC | • SMA |
| • ARIAL CNP ASSURANCES | • EOVI MCD MUTUELLE | • MAPA | • SOCIETE GENERALE |
| • ASSURUP | • GACM | • MASCF | • SOCIETE GENERALE INSURANCE |
| • AUDIENS | • GAN | • MATMUT | • SOLLY AZAR |
| • AVIVA FRANCE | • GAN EUROCOURTAGE | • METLIFE | • SWISSLIFE |
| • AXA FRANCE | • GARANCE | • MGEN | • SWISSLIFE PREVOYANCE ET SANTE |
| • AXELLIANCE GROUP | • GENERALI FRANCE | • MIP | • TERRITORIA (EX SMACL SANTE) |
| • BANQUE POPULAIRE | • GROUPAMA | • MMA | • UMG GROUPE INTERIALE |
| • BESSE | • GROUPAMA GAN VIE | • MM COURTAGE (QUATREM) | • UMG SOLIMUT MUTUELLES DE FRANCE |
| • BNP PARIBAS | • HARMONIE MUTUELLES | • MNH | • UNEO |
| • BNP PARIBAS CARDIF | • HISCOX | • MSA | • UNIPREVOYANCE |
| • BPCE | • HUMANIS | • MUTEX | • WIZZAS |
| • CAISSE D'EPARGNE | • INEO | • MUTUALIA | |
| • CARAC | • IRCM | • MUTUELLE BLEUE | |

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER

- **Le marché de la cyber-assurance**
7ABF80 – Juillet 2017
- **Les nouveaux enjeux dans la banque de détail**
7ABF27 – Juillet 2017
- **Les comparateurs dans l'assurance**
7ABF53 – Juin 2017
- **Les courtiers d'assurance**
6ABF33 – Septembre 2017

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



Pour recevoir votre étude **IMMÉDIATEMENT**,
COMMANDER sur **XERFI.COM**

- 1 Entrez le code 7ABF22 dans la barre de recherche pour la retrouver
- 2 Achetez l'étude directement par carte bancaire
- 3 Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISÉES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr



Réf : 7ABF22 / 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 31/03/2018 (TVA 5,5%).

À retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51 / email : commande@xerfi.fr

Les microentreprises, TPE et PME dans l'assurance à l'horizon 2020

Quelles stratégies et leviers de différenciation face à l'intensification de la concurrence ?

MODE DE RECEPTION DE L'ÉTUDE COMMANDEE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500,00 € HT 2 637,50 € TTC (TVA 5,5%)	2 400,00 € HT 2 532,00 € TTC (TVA 5,5%)	2 795,00 € HT 2 948,73 € TTC (TVA 5,5%)
<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
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet obligatoires

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