

LA MISE EN PLACE DE PARTENARIATS S'INTENSIFIE CHEZ LES ASSUREURS

Exemples de partenariats récents :



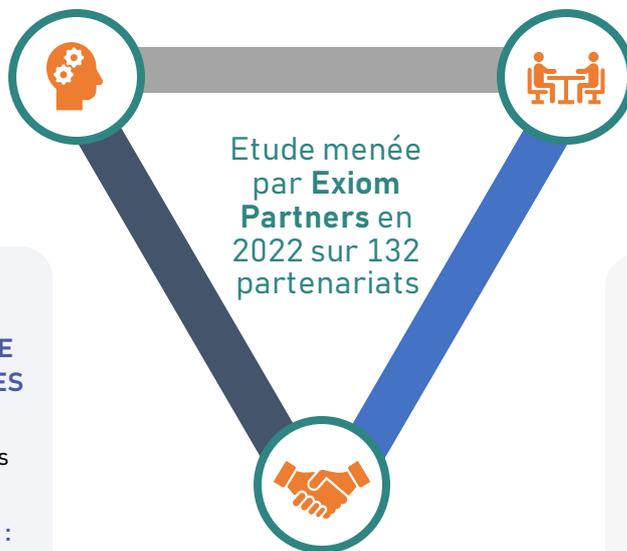
LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EST MARQUÉ PAR DIFFÉRENTES TENDANCES

Défiance de la part des consommateurs.

Évolution des critères de choix : Importance croissante du parcours client, en plus du prix, et fort intérêt pour le digital.

Évolution des usages, et nécessité de concevoir de nouveaux produits pour couvrir de nouveaux risques.

Évolution des attentes des assurés qui souhaitent que leur assureur intervienne en amont de la survenance des risques (**prévention**).



Etude menée par Exiom Partners en 2022 sur 132 partenariats

LES NOUVELLES TENDANCES SUR LE MARCHÉ ET L'ÉVOLUTION DU BESOIN DES CONSOMMATEURS POUSSENT À TRANSFORMER LE MODÈLE DES ASSUREURS.



FACE À CES TENDANCES, LES ASSUREURS DOIVENT S'ADAPTER

Intensification des opérations de pédagogie et de prévention.

Choix d'une **stratégie de diversification** des revenus et des risques assurés.

Choix de **l'API-sation** afin de renforcer le SI.

Choix des partenariats avec d'autres acteurs (dans le secteur ou en dehors) afin de renforcer leur position et leur chaîne de valeur.



Comment tirer profit de ces nouvelles tendances ?

Comment est-ce que les partenariats permettent aux assureurs de se démarquer dans un contexte concurrentiel, réglementé, et constamment évolutif ?

LES PRINCIPALES MOTIVATIONS DES ASSUREURS À NOUER DES PARTENARIATS

52% des assureurs souhaitent renforcer leur position sur un marché ultra concurrentiel en acquérant de nouveaux clients.



25% recherchent à améliorer l'expérience client, l'esprit d'appartenance et à **fidéliser** les assurés.



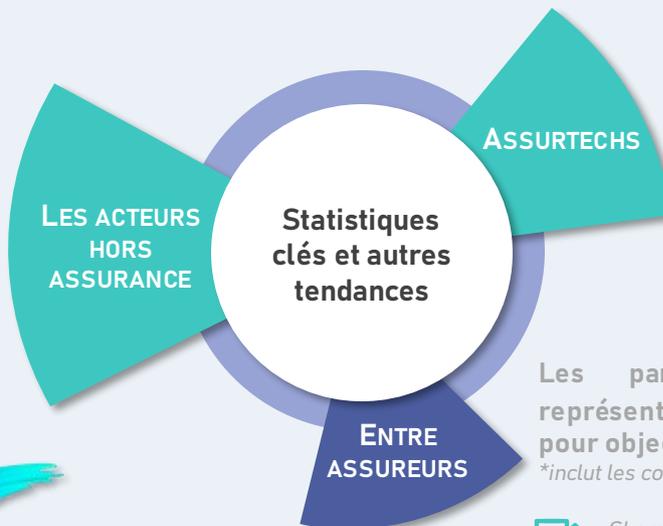
11% visent à diversifier leurs offres pour conquérir de nouveaux territoires.



Par ailleurs, ces partenariats permettent également aux acteurs de l'assurance de réaliser des économies d'échelle et de réduire les frais de gestion mais également de s'armer face au renforcement règlementaire (RGPD, S2, IFRS17, etc.).

3 TYPES DE PARTENAIRES BIEN DISTINCTS : ASSUREURS, ASSURTECHS ET ACTEURS HORS ASSURANCE

47% des assureurs privilégient d'abord des partenariats avec des acteurs hors assurance.



Les Assurtechs sont les deuxièmes favoris des assureurs avec **38%** de partenariats et représentent principalement des partenariats assureurs/courtiers digitaux.



Les partenariats entre assureurs* ne représentent que **15%** et ont principalement pour objectif de proposer une offre globale. *inclut les courtiers (hors assurtech) et les bancassureurs



DES PARTENARIATS DE SERVICE ET DE DISTRIBUTION

Les partenariats de distribution sont majoritairement conclus avec des courtiers (60%), contrairement à ceux de service qui sont très largement conclus avec des Assurtechs pour des services de technologie.

5 TYPOLOGIES PARTENARIALES PRIVILÉGIÉES ET DES MONTAGES FINANCIERS SPÉCIFIQUES



Convention de partenariat

81%

L'assureur signe une convention de partenariat avec un partenaire qui sera en charge de la distribution du produit, en contrepartie d'une commission.



Joint Venture

4%

Une nouvelle entité est créée entre l'assureur et son partenaire. Les deux sociétés se verront distribuer des dividendes à hauteur de leur participation au capital dans cette filiale.



Association/fondation

< 1%



Prise de participation

11%

L'assureur devient actionnaire d'une autre société, en contrepartie, celui-ci recevra une rémunération au travers de dividendes et à hauteur de sa participation.



Fusion/acquisition

3%

L'assureur fait l'acquisition d'une autre société au travers d'une prise de participation majoritaire au capital. Dans certains cas, la société faisant l'objet du rachat peut être absorbée par l'acquéreur.



Cette forme juridique lie l'assureur et un ou plusieurs partenaires autour d'une cause spécifique commune (défense animale, logement, etc.). Cette forme partenariale n'a pas d'objectif lucratif.

CONCLUSION

Au regard de l'étude menée, des besoins exprimés par les assurés et des tendances globales régissant le marché, nous faisons les trois constats suivants :



Consolidation du secteur : Les assureurs tendent à nouer de plus en plus de partenariats avec les acteurs d'autres secteurs pour répondre aux évolutions du marché et aux demandes des consommateurs.



Ces partenariats permettent de **nombreux avantages** pour les acteurs de l'assurance. Parmi eux : une meilleure **expertise sectorielle**, une plus grande **capacité d'innovation** (sur l'ensemble de la chaîne de valeur) et une **meilleure distribution** des produits.



Ces partenariats permettent aux assureurs de **se concentrer sur leurs compétences clés** et de **s'adapter plus rapidement aux évolutions du marché**.



Malgré tous ces éléments, nouer un partenariat n'est pas chose facile. Plusieurs tentatives ne se sont pas concrétisées, ou se sont soldées par des échecs. **Comment réussir à identifier le bon partenaire ? Comment éviter les écueils liés à ce type d'initiatives à court et moyen terme ?**

Un article dédié à ces sujets sera rédigé par les équipes Exiom dans les mois à venir.