Image not found or type unknown

La bancassurance en France

publié le **21/04/2014**, vu **9924 fois**, Auteur : Elodie Plassard

Etude du concept de la bancassurance et de son développement en France

Le concept de bancassurance fait référence au phénomène de rapprochement entre les activités bancaires et d'assurance : cela concerne la distribution de produits bancaires et d'assurance par un même réseau. Par ce terme, on regroupe les banques développant des activités d'assurance,par opposition aux compagnies d'assurance qui distribuent des produits bancaires (on parle alors d'assurbanque). La bancassurance est issue de la concurrence accrue entre les banques, et la baisse des marges d'activité due à la guerre des prix menée dans le secteur. Les banques ont donc cherché à diversifier leurs sources de revenus en déployant d'autres activités.

Le concept actuel de la bancassurance est le résultat de trois phases successives : de 1975 à 1985, seules certaines banques, pionnières, tentent de regrouper en une seule enseigne les activités de banque et d'assurance. Les premières expériences de bancassurance reposaient sur la vente de services d'assurance directement liés aux services bancaires, et présentés comme la continuité du service bancaire fourni. En second lieu, les banques ont développé des produits d'épargne liés à l'assurance vie. Ceux-ci étaient positionnés à mi-chemin entre les services bancaires et les services d'assurance. Bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, les produits d'épargne liés à l'assurance vie ont largement contribué à l'essor de la bancassurance. Aujourd'hui, la bancassurance entre dans une troisième ère où les structures évoluent de façon permanent, via des alliances entre banquiers et assureurs ainsi que l'intégration capitalistique intra-groupes.

Les décisions des législateurs sur la fiscalité des produits d'épargne longue ont fortement aidé à ce rapprochement entre banque et assurance. L'Etat, en privilégiant l'assurance vie comme enveloppe fiscale d'épargne, a donné aux banques un sérieux avantage en terme de marché.

De plus, la commercialisation conjointe de produits bancaires et d'assurance présente un net avantage pour les banques, car elle permet de mieux rentabiliser les réseaux d'agence, et donc les coûts de fonctionnement de la société. En effet, elle dispose déjà d'une base clients considérable pour laquelle il ne lui est pas nécessaire d'investir doublement en terme d'information sur le client. Les clients, qui connaissent déjà la société pour y avoir ouvert un ou plusieurs comptes, sont davantage susceptibles de souscrire une assurance dans le même établissement, car les formalités sont simplifiées, et le client a déjà un avis sur l'établissement. La banque peut de plus évaluer de façon plus précise le risque auquel elle s'expose, car elle dispose d'une information privilégiée sur la situation de son client. Cette information privilégiée bénéficie de plus au client, qui se verra ainsi proposer des produits adaptés à ses besoins, issus d'une politique de multi-équipement de plus en plus recherchée par les assureurs. Ajoutons enfin qu'une même agence pourra vendre tant des produits bancaires que des produits d'assurance, ce qui permet de diminuer les coûts liés à l'emploi de professionnels supplémentaires.

De ce fait , les banques ont pu, plus facilement que les assureurs, baisser les coûts de fonctionnement, ce qui a conduit soit à une baisse des prix pratiqués, soit à une augmentation des

marges perçues. Ce phénomène, couplé à des politiques publicitaires agressives et à une meilleure prise en compte des besoins du client, a permis aux bancassurances de se tailler la part du lion dans le secteur des assurances vie, ainsi qu'une part non négligeable des recettes issues des assurances non vie.

Si ce marché reste très ouvert, ce n'est pas tant au sens classique du terme (augmentation du volume de contrats souscrits), mais plus dans la nature des prestations proposées. Le marché sera celui de l'offre de services personnalisée où le consommateur choisit librement le lieu, la forme et le moment de son usage. Toutefois, malgré des résultats encourageants, la bancassurance doit trouver de nouveaux créneaux de développement, car le marché de l'assurance n'est pas un marché saturé : en ce qui concerne les assurances de dommages, par exemple, la banalisation de l'offre et la guerre des prix exigent une forte reprise de l'innovation. En assurance de personnes, les demandes de garanties santé, prévoyance et retraite se développent car elles satisfont à la recherche d'un confort toujours plus grand en raison de l'allongement de la durée de vie.

Suite à la crise financière,le modèle a été remis en question, car de grands groupes internationaux se sont retrouvés en difficulté, et les états ont du injecter des sommes astronomiques pour empêcher leur faillite, qui aurait mené à la ruine de millions de personnes. Les états ont pris conscience de l'importance de rationaliser les prises de risques de ces groupes, soit en limitant la taille des sociétés, soit en incitant les dirigeants à plus de prudence. En effet, fortes de leur appui financier issu de leurs activités bancaires, les bancassurances s'était permises d'accepter de prendre des risques plus importants que ne pouvaient le faire les assurances, ce qui a mis à mal la santé du secteur financier lorsqu'il s'est avéré que le risque encouru était plus important que prévu.

Aujourd'hui, on a donc pris conscience de cette nécessité de ne pas exposer au delà du raisonnable les finances de ces sociétés. De nouveaux modèles de bancassurances se sont développés, et il semble que le concept de bancassurance soit de plus en plus recherché. A l'heure où le client est sollicité de toutes parts, et où la concurrence s'est intensifiée suite à l'ouverture à la concurrence des marchés européens avec l'apparition de la zone euro, la France semble avoir sauvé sa compétitivité en empruntant la voie de la bancassurance,ce qui lui permet de résisterface à l'entrée sur les marchés de grands groupes, notamment allemands.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés