

Famille du média : PQN  
(Quotidiens nationaux)  
Périodicité : Quotidienne  
Audience : 2009000  
Sujet du média :  
Actualités-Infos Générales



Edition : 09 octobre 2023 P.39-42  
Journalistes : JORGE CARASSO;  
DANIÈLE GUINOT  
Nombre de mots : 1734

# L'offensive des assureurs-vie pour faire revenir les épargnants

*Avec la hausse des taux, le rendement des fonds en euros fait pâle figure par rapport aux autres placements. Les compagnies multiplient les offres pour relancer la collecte.*

JORGE CARASSO @JorgeCarasso  
ET DANIÈLE GUINOT @danieleguinot

Les assureurs-vie ont lancé une offensive pour attirer les épargnants. Ils proposent des offres de plus en plus attractives, notamment des fonds en euros à rendement élevé. Cette stratégie vise à compenser la baisse des rendements des autres placements et à relancer la collecte.

« Tous les assureurs proposent aujourd'hui du 100 % fonds en euros, confirme Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet de conseil en patrimoine Gefinéo. On sent une volonté de collecter sur ce support. Ce n'était pas le cas il y a un an. »

Les assureurs-vie ont lancé une offensive pour attirer les épargnants. Ils proposent des offres de plus en plus attractives, notamment des fonds en euros à rendement élevé. Cette stratégie vise à compenser la baisse des rendements des autres placements et à relancer la collecte.

Le marché de l'assurance-vie a connu une croissance soutenue ces dernières années, portée par une offre diversifiée et des avantages fiscaux attractifs. Cependant, la concurrence s'intensifie avec l'entrée en scène de nouveaux acteurs et la mise à jour des réglementations. Les assureurs traditionnels doivent donc adapter leurs stratégies pour reconquérir des parts de marché perdues.

Une stratégie digitale est devenue incontournable. Les plateformes en ligne permettent de simplifier les démarches et d'offrir une expérience utilisateur plus fluide. De plus, le développement de services personnalisés et de conseils adaptés aux besoins de chaque client est essentiel pour fidéliser et attirer de nouveaux assurés.

Enfin, la transparence et la confiance sont des atouts majeurs. Les assureurs doivent communiquer clairement sur les conditions des contrats et les performances des investissements. Une relation client basée sur l'écoute et le conseil personnalisé est la clé d'une reconquête réussie.

Le secteur de l'assurance-vie est en pleine mutation. Les assureurs doivent innover pour répondre aux attentes des clients, notamment en matière de digitalisation et de personnalisation des services. Les partenariats et les alliances stratégiques jouent également un rôle crucial dans la mise à disposition d'offres plus complètes et compétitives.

La réglementation évolue constamment, imposant de nouvelles contraintes et ouvrant de nouvelles opportunités. Les assureurs doivent rester vigilants et réactifs face à ces changements pour maintenir leur avantage concurrentiel.

En conclusion, la reconquête de clients perdus passe par une approche globale combinant innovation technologique, personnalisation des services et renforcement de la confiance. C'est en adoptant une posture proactive et client-centrée que les assureurs pourront retrouver leur position de leaders sur le marché.

Le marché de l'assurance-vie continue de croître, mais la concurrence s'intensifie. Les assureurs doivent donc adapter leurs stratégies pour reconquérir des parts de marché perdues. Une stratégie digitale est devenue incontournable. Les plateformes en ligne permettent de simplifier les démarches et d'offrir une expérience utilisateur plus fluide. De plus, le développement de services personnalisés et de conseils adaptés aux besoins de chaque client est essentiel pour fidéliser et attirer de nouveaux assurés.



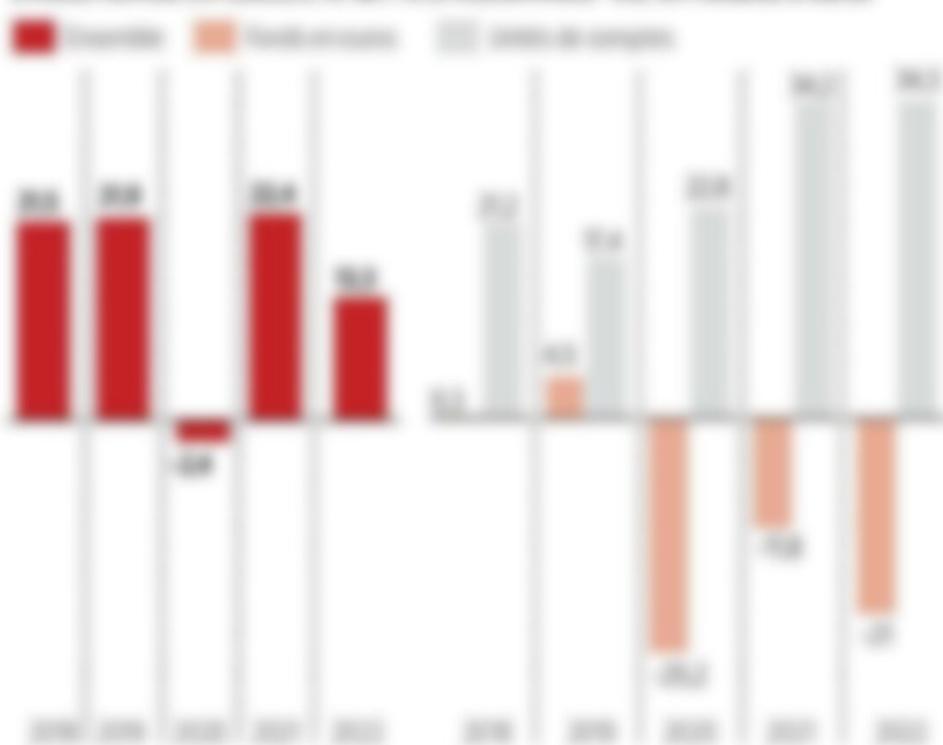


« Nous allons nous en sortir. Les taux ne vont pas rester indéfiniment élevés. Nous avons trouvé avec notre partenaire de bonnes solutions pour nous protéger du risque de liquidité et de la hausse des taux »

*Un expert financier, membre de l'AFI*

### Désaffection pour les fonds en euros

Évolution de la collecte nette d'assurances-vie en milliards d'euros



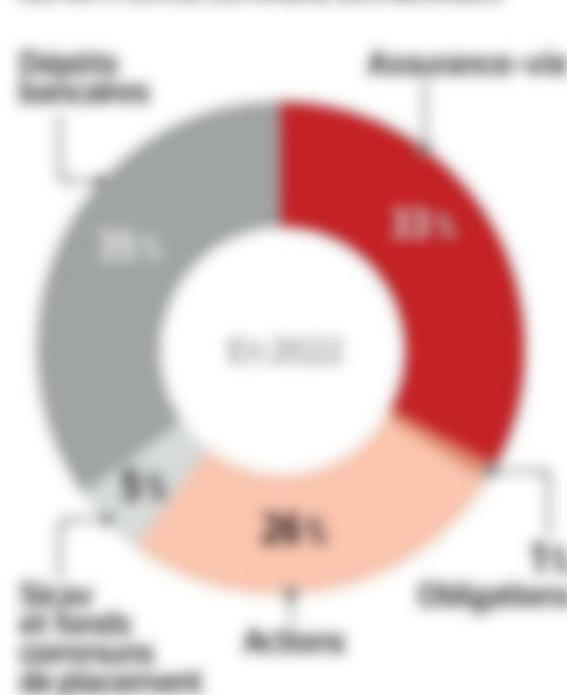
### La lente remontée des rendements

Évolution des rendements des fonds euros en %



### Un poids lourd de l'épargne

Répartition de l'épargne en assurance-vie





Document  
non contractuel  
à titre informatif  
seul le contrat  
de l'assuré  
est valable