

Les Français et la Bancassurance

Quel avenir pour les offres combinées banque + assurance ?
Quels leviers d'adhésion face à la pression des néobanques ?

1ère édition
Décembre 2025



Un intérêt réel pour les offres combinées, mais encore fragile

L'**offre banque + assurance suscite une curiosité notable, mais l'adoption reste encore limitée et marquée par un besoin accru de lisibilité.** Les niveaux d'ouverture, de compréhension et de fidélisation varient fortement selon les générations, révélant un marché dynamique mais encore difficile à capter.



Des leviers d'attractivité clairement identifiés par les clients

Les attentes autour des offres combinées sont très structurées : simplicité, centralisation, cohérence des services et avantages économiques. Ces leviers, pourtant bien connus, sont encore insuffisamment valorisés dans les propositions actuelles du marché.



Une image contrastée selon les générations

Si les jeunes se montrent plus réceptifs, les seniors expriment davantage de réserves, en particulier sur la modernité, la clarté des offres et la confiance. Cette fracture générationnelle souligne l'importance de repenser les codes de communication et d'expérience en fonction des publics.



Des irritants persistants qui freinent l'adhésion

Le mode de souscription évolue rapidement vers le digital et le téléphone, tandis que certains moments clés de la relation (sinistre, hausse de prime, prêt de véhicule) concentrent les risques de départ. Ces étapes constituent à la fois des points de vulnérabilité et des occasions de renforcer le lien avec l'assuré.