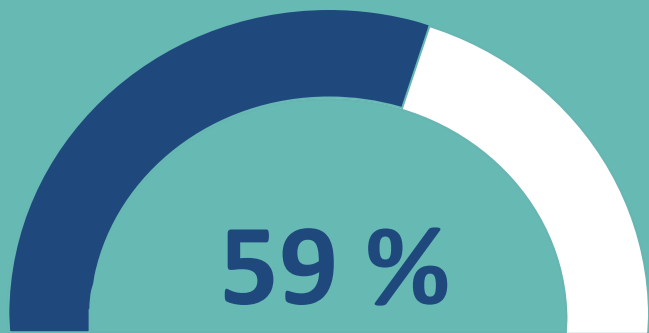


# Infographie

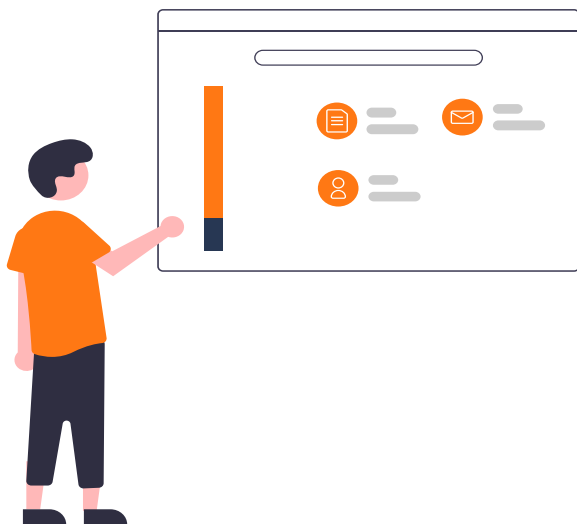
## Les Français et les services en assurance





DES FRANÇAIS ATTENDENT DE LEUR ASSUREUR  
QU'IL LEUR PROPOSE DES SERVICES

**80%** DES FRANÇAIS SONT  
INTÉRESSÉS PAR **AU MOINS 1**  
**SERVICE** RÉPONDANT À LEUR  
BESOIN



**58%** DES FRANÇAIS SONT PRÊTS À  
PAYER POUR DES SERVICES, DONT  
**40%** À HAUTEUR DE 25 EUROS OU  
PLUS PAR MOIS



## QUELLES SONT LEURS ATTENTES ?



44%

ACCEPTERAIENT QUE LEUR ASSUREUR LES **CONTACTE** POUR DES SERVICES

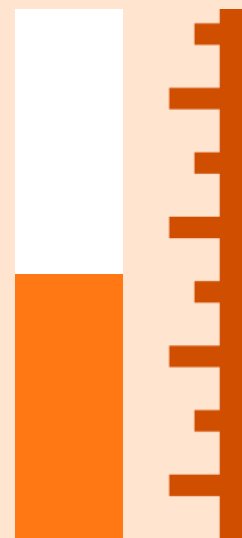


37%

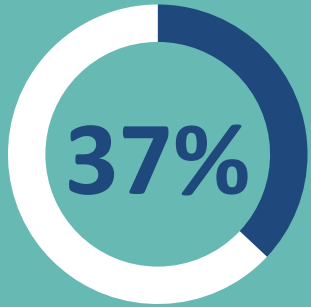
PENSENT QUE LE MEILLEUR MOMENT POUR LEUR PROPOSER UN SERVICE SERAIT LORS D'UN **RENDEZ-VOUS AVEC LEUR CONSEILLER**

47%

SERAIENT PRÊTS À PARTAGER LEURS **DONNÉES PERSONNELLES** POUR BÉNÉFICIER DE SERVICES ADAPTÉS À LEUR BESOIN

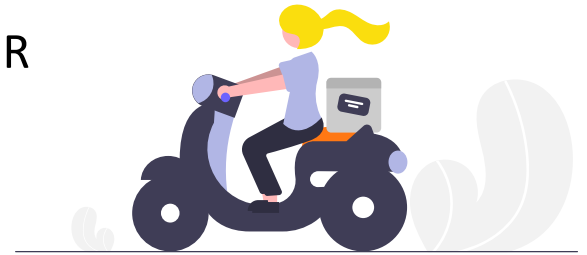
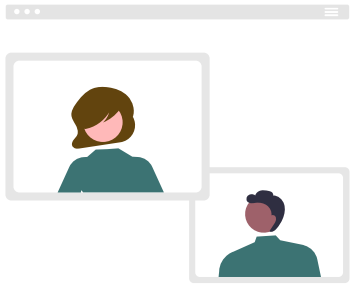


# COMMENT ENVISAGENT-ILS D'UTILISER LES SERVICES ?



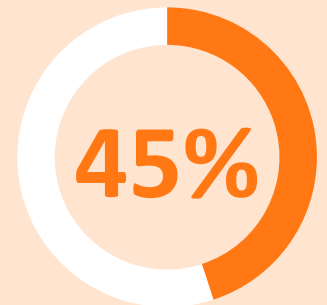
PLACENT L'EFFICACITÉ D'UN SERVICE  
COMME PREMIER MOTEUR D'ACHAT

39% PRÉFÈRENT SE DÉPLACER POUR  
UTILISER UN SERVICE



ALORS QUE, 38% FAVORISENT UN SERVICE À ACCÈS DIGITAL

DÉCLARENT INDISPENSABLE L'APPORT AU QUOTIDIEN  
D'UN SERVICE POUR L'UTILISER DANS LA DURÉE



# VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?



## DEMANDEZ LE LIVRE BLANC ICI

[HTTPS://WWW.SYNAXIA-CONSEIL.FR/DEMANDER-LE-LIVRE-BLANC-VI](https://www.synaxia-conseil.fr/demander-le-livre-blanc-vi)

