

Les Français sont majoritairement fidèles et satisfaits de leur assureur...



62%
comptent renouveler leur
contrat

80%
considèrent leur assureur
comme un **professionnel**

90%
sont satisfaits de l'offre de
leur assureur



Mais 4 Français sur 10 envisagent de partir à la concurrence

Quels sont les déclencheurs au départ ?



Une **offre tarifaire plus attractive** :
65% des Français



Une **mauvaise gestion** de mon
sinistre : **50% des Français**



L'attrait des **assurtech** avec une
offre claire et **personnalisée** :
25% des Français

Avez-vous les bons réflexes ?



Plus de 60% des Français ne sont
pas récompensés pour leur
fidélité mais **80% souhaiteraient**
l'être



70% n'ont pas été contactés pour
une **enquête de satisfaction** suite
à un sinistre



80% n'ont pas fait l'objet d'une
mesure de **rétenion** suite à une
résiliation

Quelles solutions pour fidéliser vos clients ?

Les arguments qui jouent sur la fidélité dépendent du type de client.
Voici 2 des 6 profils définis par Synaxia Conseil dans son nouveau livre blanc.



L'explorateur



Il veut un assureur à la pointe des outils
digitaux et innovants ainsi qu'une
relation client omnicanal.



Retenez le avec :

- Une offre claire et personnalisée
- Une amélioration de vos services en récompense de sa fidélité



L'indifférent



Il veut une excellente gestion des
sinistres et un bon rapport
qualité/prix.



Retenez le avec :

- Une assistance client réactive et disponible
- Des démarches simplifiées

Vous souhaitez recevoir notre
Livre Blanc ?

Complétez le formulaire :

<https://www.synaxia-conseil.fr/formulaire-livre-blanc>

Synaxia Conseil
3 bis, rue Abel 75012 Paris
Tel : 06 77 06 63 31
www.synaxia-conseil.fr