

### 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 :

[www.synaxia-conseil.fr/demander-livre-blanc](http://www.synaxia-conseil.fr/demander-livre-blanc)

Synaxia Conseil  
3 bis, rue Abel 75012 Paris  
Tel : 06 77 06 63 31  
[www.synaxia-conseil.fr](http://www.synaxia-conseil.fr)