

GESTION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE-VIE

Etats Généraux de l'assurance

Stella D. BAGNAH-GAMON

Mars 07, 2018

Abidjan, Côte d'Ivoire

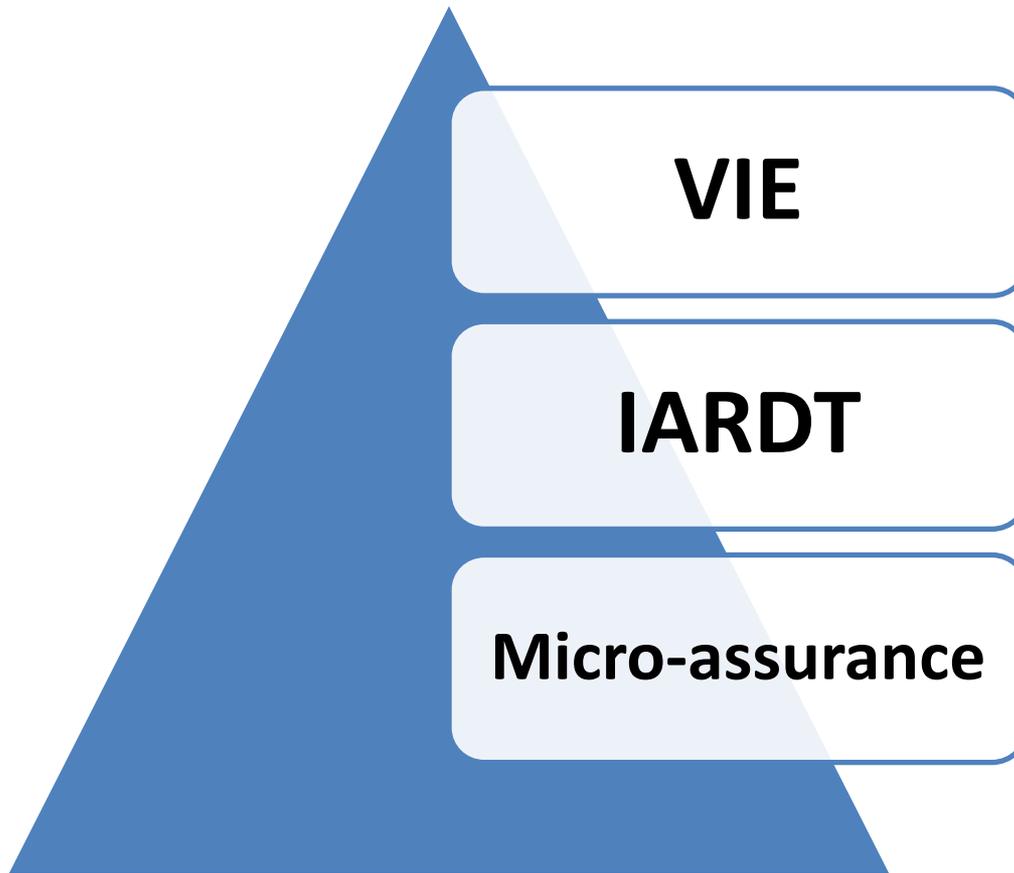


APPROCHE GLOBALE DES BESOINS CLIENTS

DIVERSIFICATION DES OFFRES

CONQUETE DE NOUVEAUX CLIENTS

LA GAMME DES PRODUITS DE BANCASSURANCE



MUTATION DES COMPORTEMENTS CLIENTS

EMERGENCE D'UNE NOUVELLE CONCURRENCE
LES FINTECHS

UN MEILLEUR ACCES A L'INFORMATION
INTERNET

LES MUTATIONS DU COMPORTEMENT CLIENT

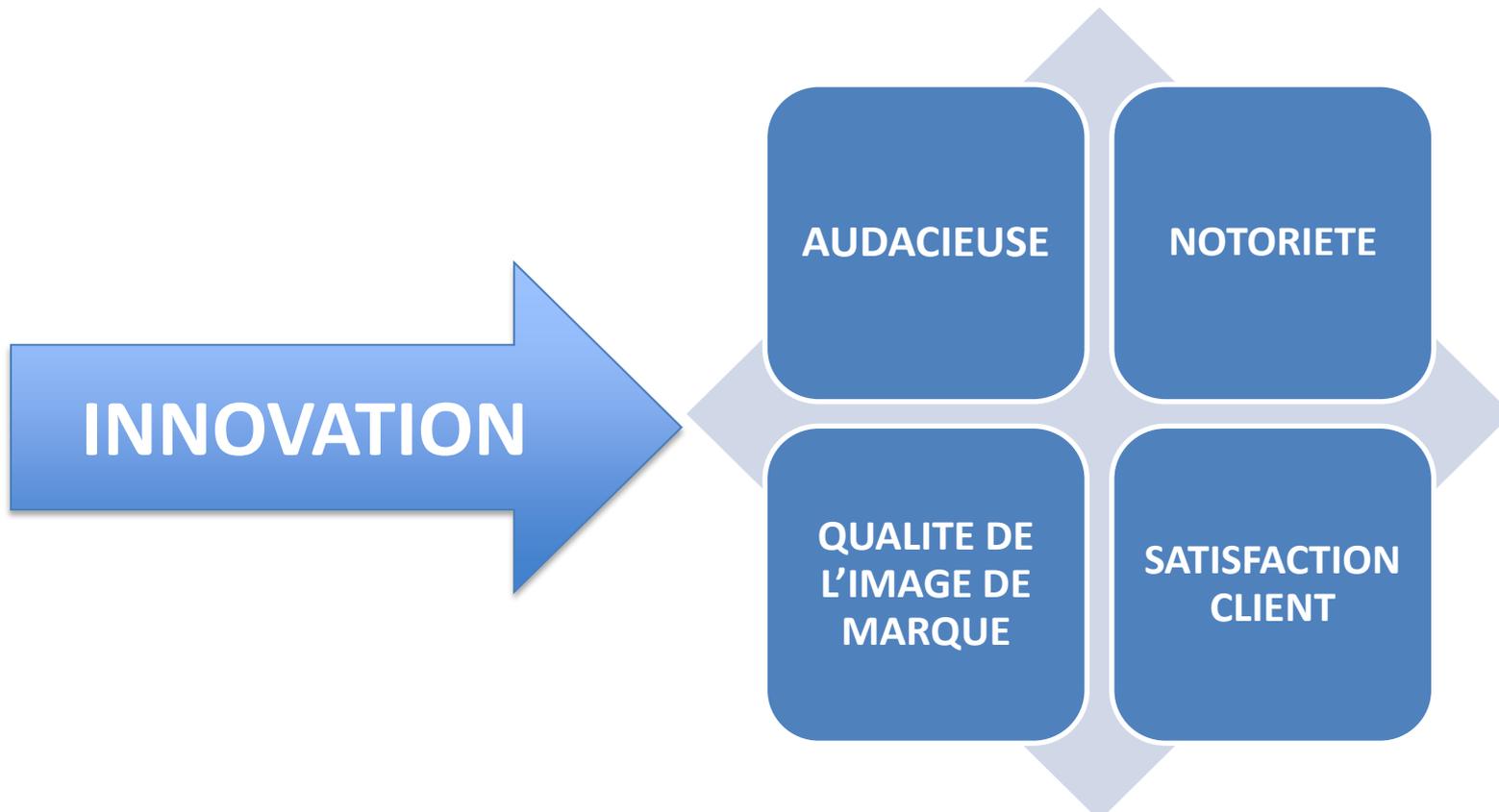
Bavard sur les réseaux sociaux

Autonome sur ses achats en lignes

Responsable dans ses actes de consommation

Inattentif

QUELS IMPERATIFS POUR LA BANCASSURANCE?

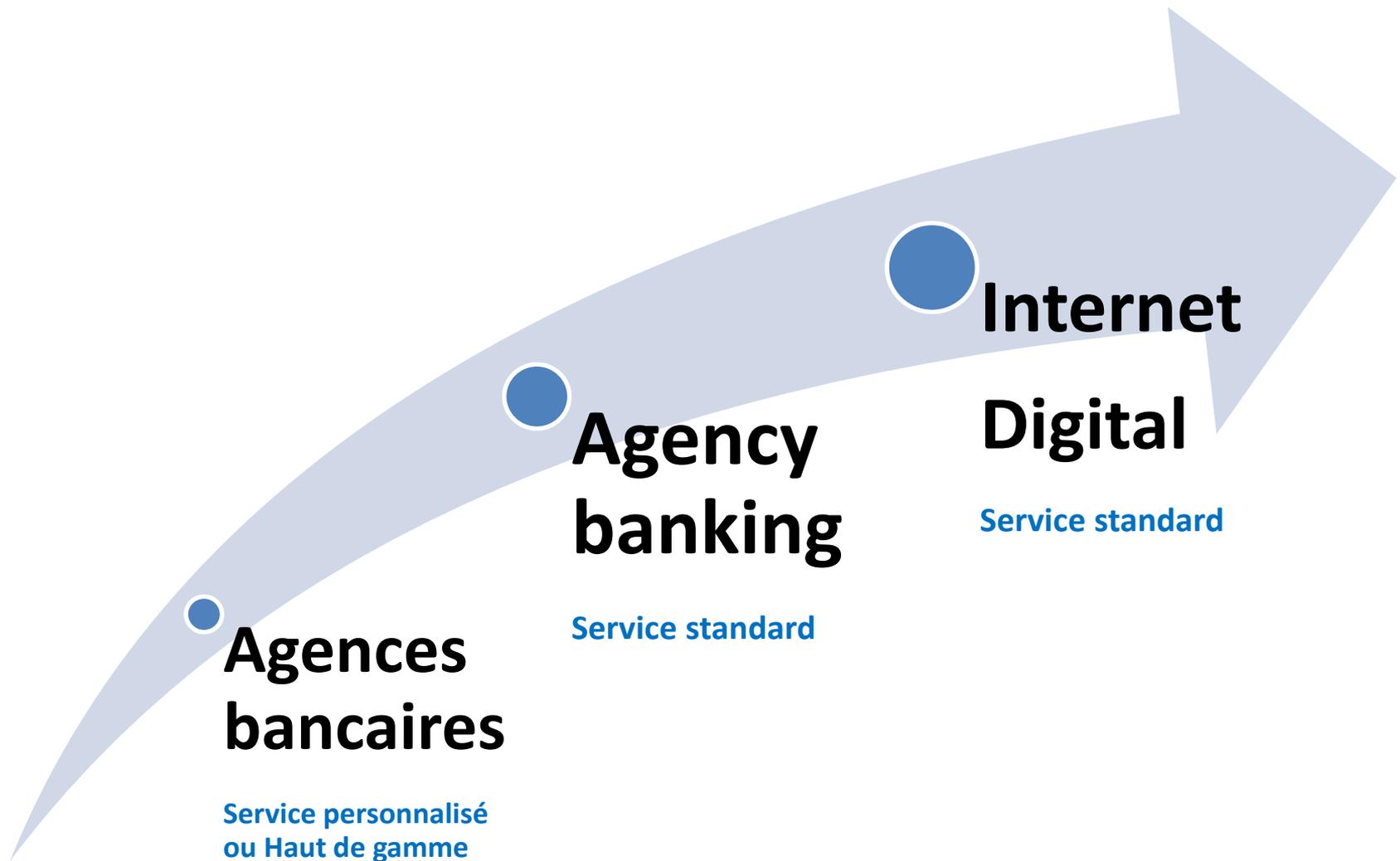


CHANGEMENTS DOIVENT ÊTRE PORTÉS PLUS SUR LE SERVICE
AFIN DE TOUCHER LES SEGMENTS PORTEURS « EARLY ADOPTERS »

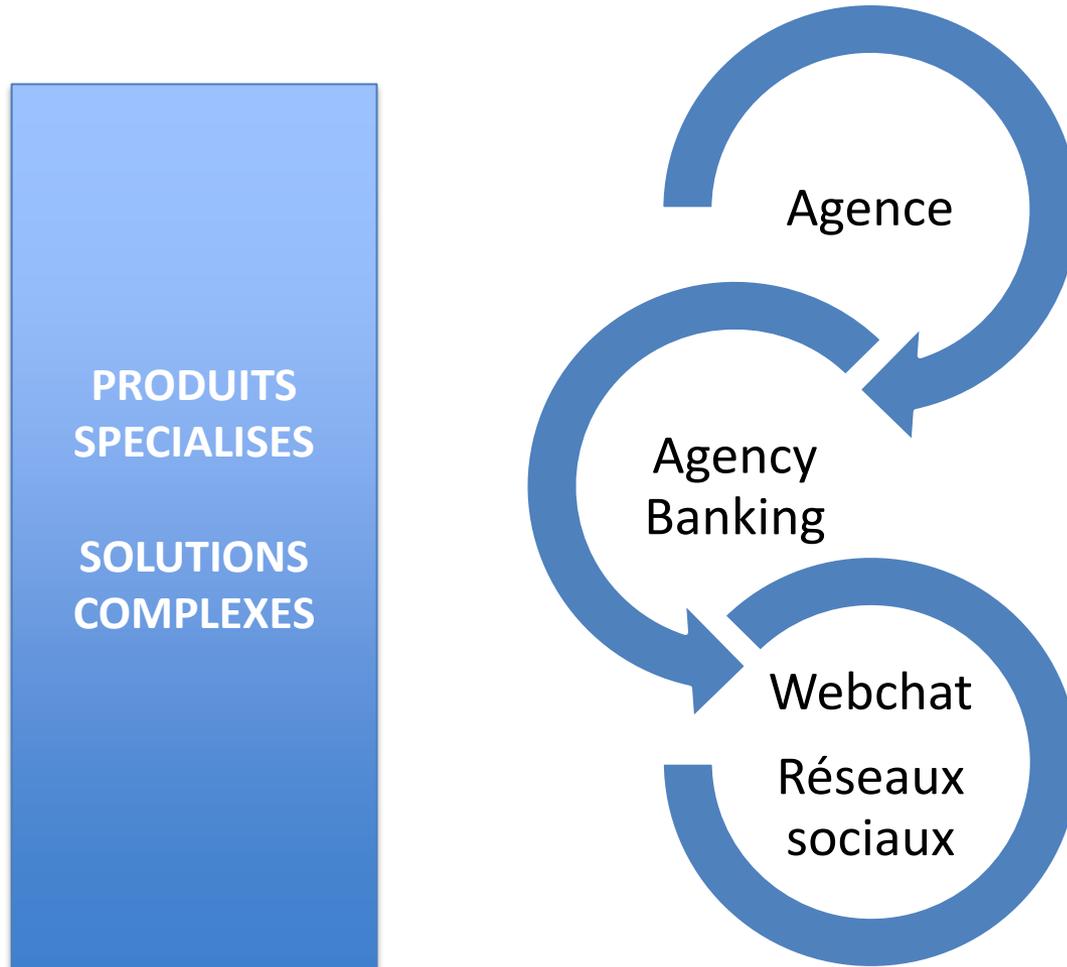
QUELS IMPERATIFS POUR LA BANCASSURANCE?



QUEL MODELE DE DISTRIBUTION?



REFERENCEMENT / AUTO REFERENCEMENT EN LIGNE VIA



CONCLUSION

- **DE NOS JOURS, LES CONSOMMATEURS TENDENT DE PLUS EN PLUS A CRÉER DES COMMUNAUTÉS ET SOUHAITENT ÊTRE ACTEURS DE LEURS ACHATS.**
- **NOUS DEVONS VEILLER À CE QUE TOUTE MODIFICATION DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION SOIT LE REFLET DE MUTATIONS PROFONDES D'UTILISATION D'OUTILS ET DE COMPORTEMENTS ET NON DE SIMPLÉS AMÉNAGEMENTS**

MERCI