



Comblant le fossé financier : Comprendre la pénétration du BFSI aux États-Unis

— Livre technique —

« *Améliorer la vie, une connexion à la fois* »


IMPARTITION
BILL GOSLING

Vue d'ensemble

Les États-Unis possèdent une solide infrastructure financière soutenue par un vaste réseau de banques, d'institutions financières et de fournisseurs d'assurance. Ces entités offrent divers produits et services, allant des comptes de chèques et d'épargne de base aux véhicules de placement complexes et aux polices d'assurance. Cependant, la portée et la profondeur de ces services varient considérablement d'une population à l'autre.

Taux de pénétration dans le BFSI

Le taux de pénétration dans le secteur des services bancaires, des services financiers et des assurances (BFSI) correspond à la mesure dans laquelle les services du BFSI sont adoptés et utilisés par la population. Il mesure dans quelle mesure les services financiers, comme les services bancaires, les assurances et d'autres produits financiers, sont accessibles et utilisés par les consommateurs et les entreprises dans un marché donné.

1. Qu'est-ce que la pénétration du BFSI ?

Avant d'entreprendre une analyse détaillée, il est essentiel de clarifier ce qui constitue une pénétration du BFSI. Au-delà de la simple propriété d'un compte bancaire, cette mesure englobe un plus large éventail de services financiers, y compris :

Opérations bancaires : chèques et comptes d'épargne, cartes de crédit, prêts, hypothèques

Services financiers : Produits de placement, gestion de patrimoine, planification de la retraite

Assurance : assurance-vie, assurance-maladie, assurance de biens et de dommages

En tenant compte de ces diverses dimensions, nous pouvons mieux comprendre le paysage financier aux États-Unis.

Statistiques les plus récentes

- La taille du marché américain des services financiers a atteint une valeur de 60,65 milliards de dollars en 2023 et devrait croître à un TCAC de 7,47 % entre 2024 et 2032, pour atteindre près de 115,99 milliards d'ici 2032¹. Le système financier américain est vaste et complexe, conçu pour répondre aux besoins des particuliers, des entreprises et des gouvernements de toutes proportions.
- Les revenus totaux du système financier au 4T23 se sont chiffrés à 191,7 milliards de dollars².
- Les États-Unis ont l'un des systèmes bancaires les plus profonds et les plus diversifiés au monde, avec 4 614 banques de toutes tailles *
- Les cinq plus grandes banques des États-Unis détiennent 41,2 % du marché intérieur en actifs ³.

2. Aspects influant sur le taux de pénétration du BFSI

Données démographiques : L'âge, le niveau de revenu, le niveau de scolarité et l'emplacement (urbain ou rural) sont tous des facteurs cruciaux dont l'auditoire devrait être conscient pour comprendre l'adoption des produits du BFSI.

Littératie financière : Une mauvaise connaissance économique peut empêcher les personnes d'accéder aux services du BFSI et de les utiliser efficacement.

Adoption technologique : La prolifération des plateformes de services bancaires numériques et de technologies financières a révolutionné la pénétration du BFSI, en particulier chez les jeunes, mettant en évidence le rôle crucial de la technologie dans l'inclusion financière.

Environnement réglementaire : Les règlements gouvernementaux exercent une influence considérable sur l'accès à certains produits du BFSI et peuvent influencer sur les taux de pénétration globaux, ce qui met en évidence le rôle crucial des politiques dans le façonnement de l'accès financier.

3. Le paysage financier américain : Évaluation des taux de pénétration actuels du BFSI

Les taux de pénétration du BFSI varient considérablement d'une région à l'autre des États-Unis. Les régions rurales font souvent face à des difficultés d'accès aux services financiers comparativement aux régions urbaines. Bien que la propriété de comptes bancaires soit relativement élevée, la pénétration est insuffisante pour les produits financiers plus complexes et la couverture d'assurance.

3.1 Pénétration du secteur bancaire

Aux États-Unis, 81 % des familles sont entièrement bancarisées, 13 % sont sous-financées et 6 % ne sont pas bancares⁴. Le secteur bancaire américain affiche un taux de pénétration élevé, la majorité de la population ayant accès aux services bancaires. Cependant, il existe des disparités en matière d'accès entre les différents groupes démographiques et les régions.

Statistiques les plus récentes

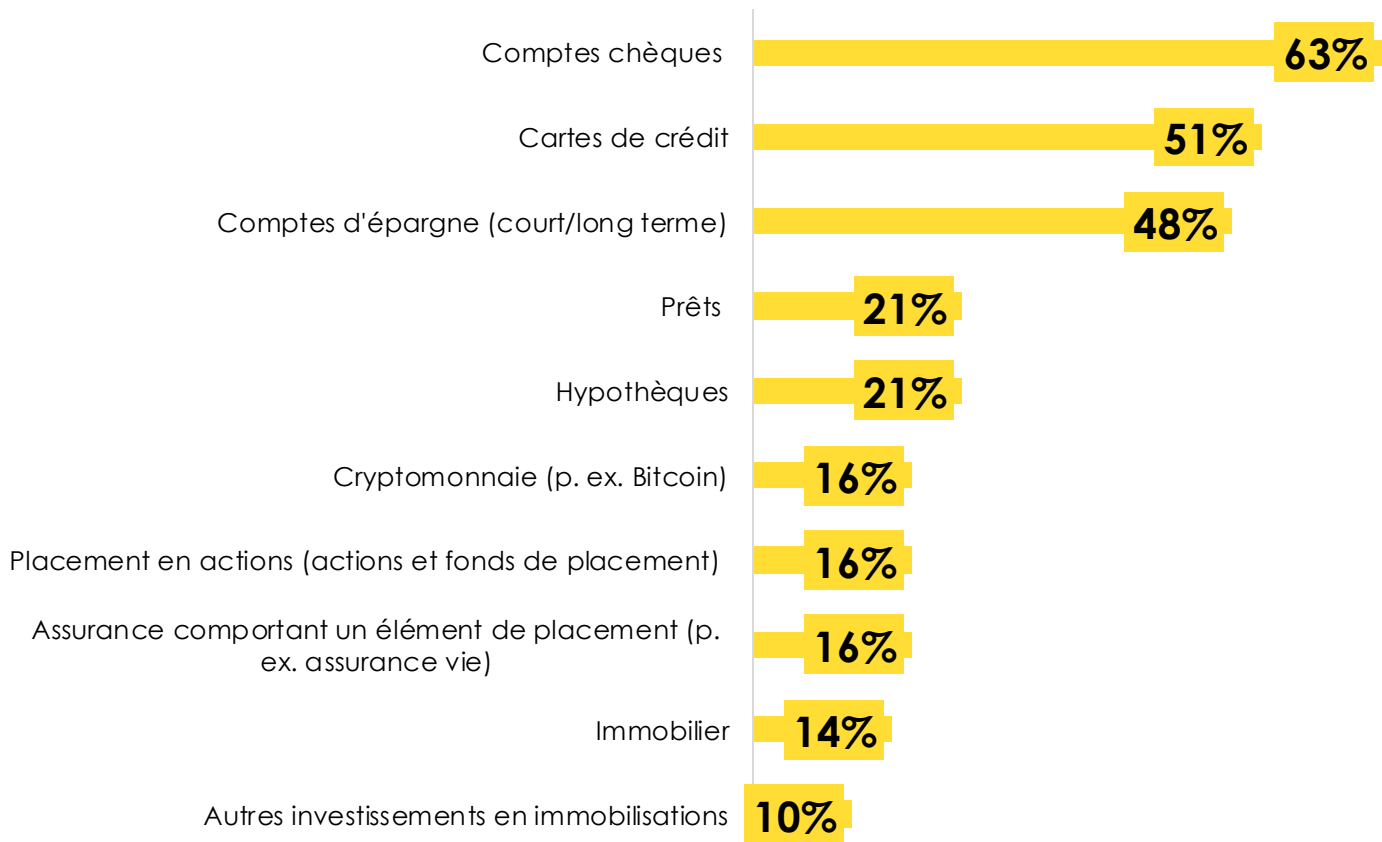
- Environ 4,5 % des Américains n'ont pas de compte bancaire, ce qui signifie qu'ils n'ont pas de compte bancaire⁴.
- 98,2 % des familles américaines détiennent un solde dans certains comptes de transactions, et le solde moyen des comptes de transactions familiales est de 41 600⁴\$.
- Selon les dernières données, 78 % des adultes aux États-Unis choisissent d'effectuer des opérations bancaires via une application mobile ou un site Web, et seulement 29 % des Américains préfèrent effectuer des opérations bancaires en personne⁴.
- Le solde moyen des comptes de transactions par famille est de 41 600\$. Les données montrent que 98,2 % des familles américaines détiennent un solde dans certains comptes de transactions⁴.

3.2 Pénétration des services financiers

Les services financiers, y compris les produits d'investissement et les services consultatifs, ont connu des niveaux de pénétration variables. Bien que les personnes fortunées aient un meilleur accès, les groupes à faible revenu demeurent mal desservis. La pénétration des paiements numériques a atteint un jalon important, avec près de 90 % des Américains qui utilisent maintenant un mode de paiement numérique⁵.

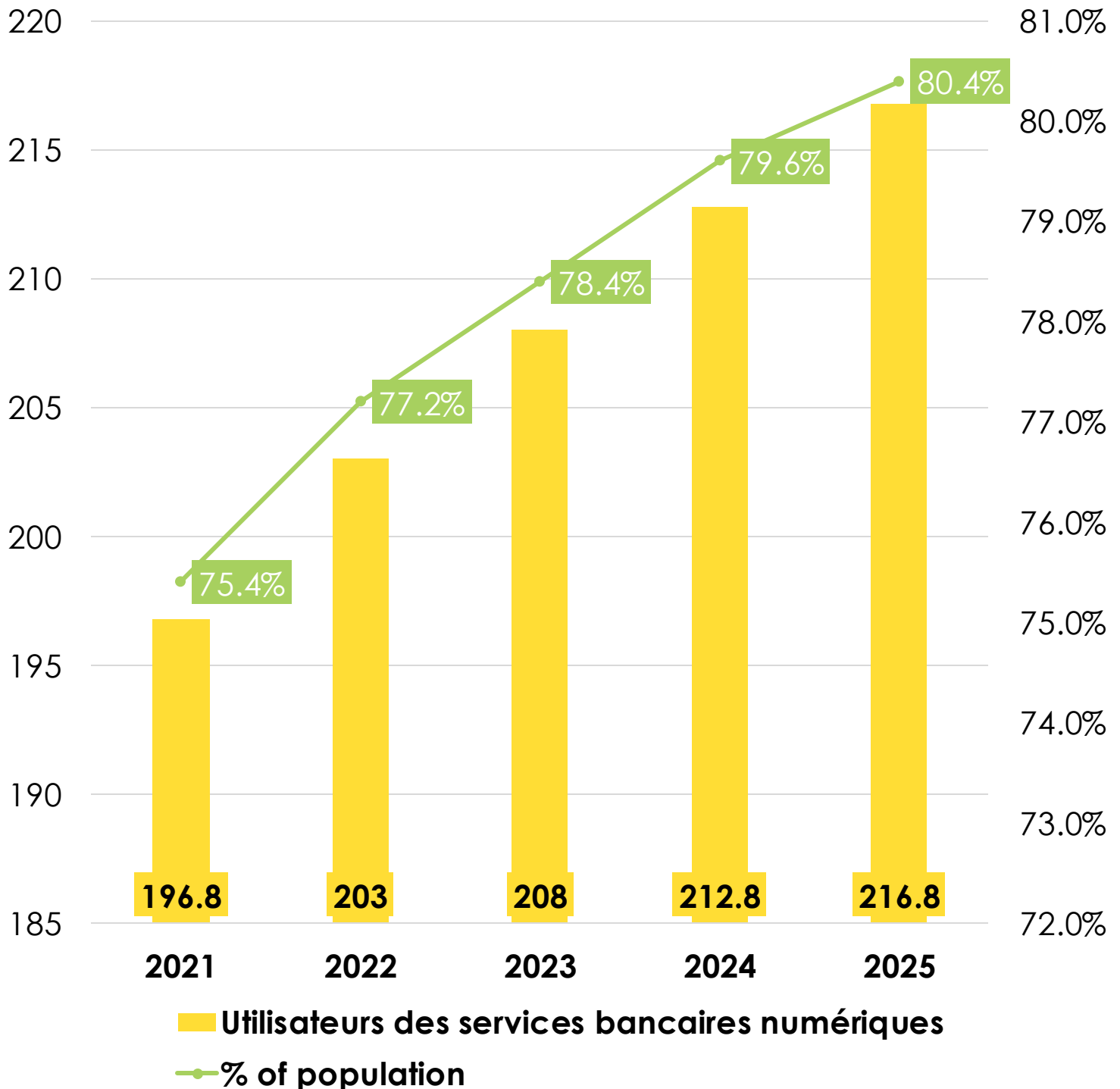
Les consommateurs préfèrent de plus en plus les portefeuilles numériques qui offrent une fonctionnalité de paiement et des fonctionnalités supplémentaires comme les récompenses de fidélité et l'intégration à d'autres services financiers. L'adoption de portefeuilles numériques et de services Buy Now, Pay Later (BNPL) est particulièrement notable chez les jeunes consommateurs.

Produits financiers les plus utilisés aux États-Unis en mars 2024



Utilisateurs et pénétration des services bancaires numériques aux États-Unis 2021 - 2025

Millions et % de la population



3.3 Pénétration du secteur de l'assurance

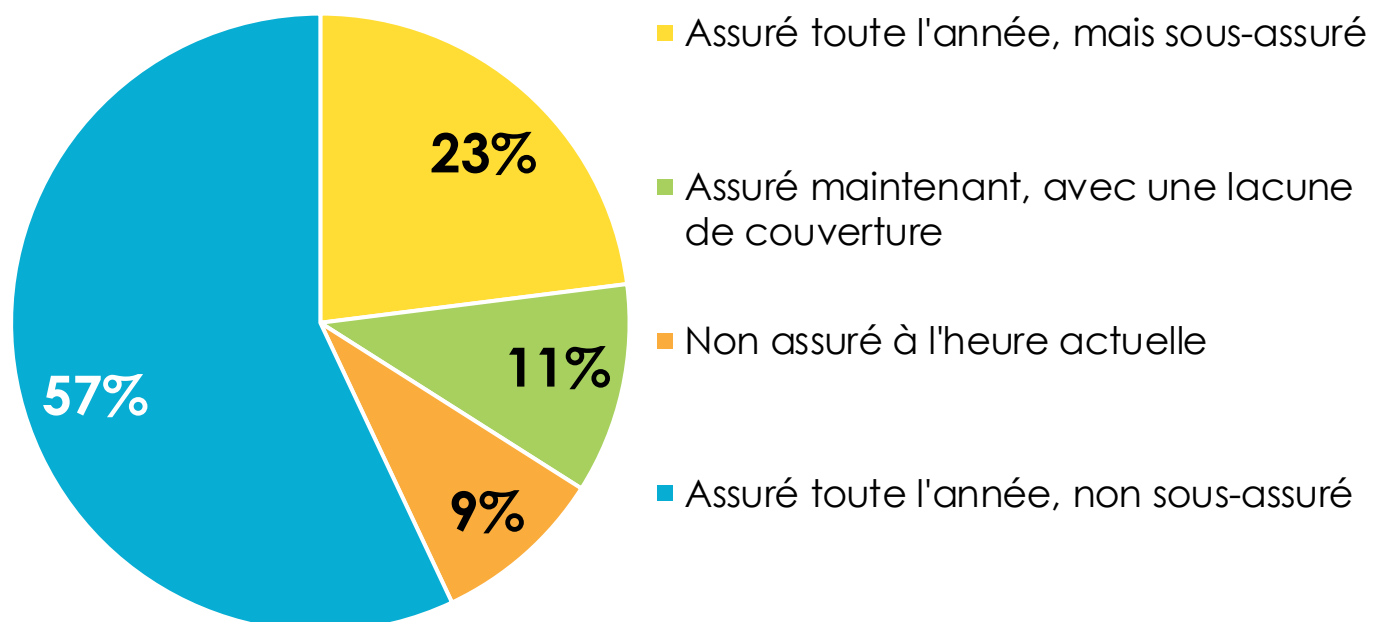
La pénétration de l'assurance aux États-Unis varie selon le type, l'assurance-maladie ayant un taux de pénétration plus élevé que l'assurance vie et l'assurance de biens. Le sentiment des consommateurs aux États-Unis demeure prudent, influencé par les incertitudes économiques. Cela a une incidence sur le marché de l'assurance, d'autant plus que les clients exigent des produits plus personnalisés et plus souples.

- En 2023, 52 % des Américains ont déclaré posséder une assurance-vie qui comprenait à la fois une assurance vie individuelle et une assurance-vie travail⁸.
- En ce qui concerne les taux de propriété de l'assurance-vie, les femmes sont 11 % inférieures aux hommes, et 47 % des femmes déclarent avoir une assurance-vie, ce qui correspond à 58 % des hommes⁸.
- Aux États-Unis, 75 % achètent une couverture collision, tandis que 79 % des conducteurs assurés achètent une couverture intégrale⁹.
- Près d'un conducteur sur sept n'a pas d'assurance automobile⁹.
- Selon des données récentes, aux États-Unis, 92,1 % de la population, soit 304,0 millions de personnes, bénéficiaient d'une assurance-santé¹⁰.
- Le taux de non-assurance chez les adultes en âge de travailler âgés de 19 à 64 ans a diminué de 0,8 % pour s'établir à 10,8 % entre 2021 et 2022¹⁰.

Intérêt de la génération Y par rapport à l'intérêt de la génération Z dans les polices d'assurance-vie

Fonction de couverture	% des milléniaux	% de la génération Z
Revenu de retraite garanti	56 %	49 %
Programmes de bien-être et incitatifs	30 %	28 %
Groupés avec une police d'assurance multirisques	27 %	29 %
Groupés avec hypothèque	24 %	25 %
Fournit une couverture immédiate à court terme	17 %	20 %

Plus de deux adultes sur cinq en âge de travailler ne sont pas suffisamment assurés — Pourcentage des adultes âgés de 19 à 64 ans selon le statut de couverture d'assurance au cours des 12 derniers mois



Récapitulons !

En conclusion, le secteur américain des services bancaires, des services financiers et des assurances (BFSI) subit une importante transformation, influencée par les progrès technologiques, l'évolution des attentes des consommateurs et la dynamique économique. Notre analyse révèle que même si le secteur bancaire jouit d'une forte pénétration, il existe des disparités entre les différents groupes démographiques et régions. Malgré une forte croissance des paiements numériques et des innovations dans les technologies financières, des écarts de pénétration des services financiers persistent, en particulier dans les collectivités mal desservies. En accordant la priorité à l'accessibilité et à l'innovation, le secteur du BFSI peut jouer un rôle crucial pour combler le fossé financier et soutenir une croissance économique durable.

Vous êtes curieux d'en apprendre davantage ? Nous sommes à votre service !

IBG se consacre à la collaboration avec des marques de divers secteurs, les aidant à évaluer leur expérience client et à l'améliorer continuellement pour dépasser les attentes. Communiquez avec l'un des membres de notre équipe dès maintenant pour entamer une conversation !

Nos services



[Gestion des comptes
débiteurs](#)

[Expérience client](#)

[Ventes
et acquisition](#)

[Excellence en matière de
données](#)

[Services de qualité](#)

[NEQQO](#)

[Services professionnels](#)

[GooseTek](#)

[Plateforme de
recouvrement
interentreprises](#)

[Apprentissage et
développement de
contenu](#)

[Solution de gestion de la
main-d'œuvre](#)



Impartition Bill Gosling, 55, rue Mulcaster, bureau
600, Barrie, ON, L4M 0J4, Canada



<https://www.billgosling.com>

