

Cette publication est éditée par la société Optimind, 46 rue La Boétie, 75008 Paris.

Également disponible sur :
www.optimind.fr



Marché de l'emprunteur

Les nouvelles opportunités

Le marché de l'assurance emprunteur est désormais mature et rentable. Chaque part de marché, gagnée ou perdue, représente une valeur non négligeable pour tous les intervenants, qu'ils soient banquiers, assureurs, courtiers ou réassureurs. Tous essaient de progresser sur le marché, *a minima* de maintenir leur position.

Les façons d'y parvenir sont différentes selon les segments de marché. Par exemple en immobilier, un contrat groupe modifie significativement l'angle d'approche d'une stratégie par rapport au contrat individuel. Historiquement, les acteurs travaillent principalement sur le réseau de distribution, la qualité de service et les tarifs des produits. Sans pour autant révolutionner le marché, concevoir de nouveaux produits peut aussi être un moyen de différenciation, permettant de répondre de manière plus adaptée aux besoins des emprunteurs.

Trois aspects sont à aborder dans la conception d'un produit d'un point de vue technique. Tout d'abord, il convient de considérer les éléments exogènes, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas du ressort de l'assureur mais qu'il doit prendre en compte dans sa conception. Il peut s'agir par exemple de l'étude du marché qui conduit à la définition de la population cible tout en prenant en compte la concurrence et les contraintes réglementaires. Viennent ensuite les garanties, le design produit, adaptées à la cible, que l'assureur doit définir ainsi que les partenaires avec lesquels il va travailler le cas échéant. Ces partenaires peuvent être, par exemple, un réseau de distribution, une société d'assistance ou encore un réassureur. Enfin, vient l'élément sans doute le mieux maîtrisé par les actuaires, à savoir, la tarification du produit. Cette tâche va de la segmentation tarifaire au calcul de la prime commerciale.

Toutes ses étapes constituent autant d'opportunités à saisir sur le marché de l'assurance emprunteur au travers de l'innovation produit.

Thibaud Hager, actuaire, manager

Dossier réalisé par le Pôle de Compétences Optimind « Prévoyance » : Manuel Audrezet, Thierry Bordi, Wahid Bsairi, Nicolas Le Berrigaud, Valérie Kervazo, Chloé Parfait, Leslie Prigent, actuaires et Aicha Bennana, Solène Bulteau, Loïc Lambert et Bérengère Vincent, consultants.

Sommaire

Introduction	1
L'environnement exogène	2
Les garanties	7
La tarification	9
Conclusion	12

L'environnement exogène

→ Pour les compagnies évoluant dans l'assurance emprunteur, différents paramètres extérieurs sont à prendre en compte lors de la conception d'un produit. Il s'agit dans un premier temps du marché de l'emprunt, qui regroupe les problématiques liées au sous-jacent - taux, durée, capital, objet, etc. - mais également le contexte réglementaire.

Les évolutions du marché

Un des principaux paramètres observés sur le marché est le taux d'intérêt des crédits. Les taux consentis aux particuliers sont fortement corrélés aux taux auxquels les banques vont emprunter sur le marché interbancaire. Le TEC 10, basé sur les OAT ou Obligations Assimilables du Trésor à 10 ans, constitue le taux référence depuis 1996. C'est l'indice de rendement des emprunts de l'État français à échéance constante à 10 ans et il représente le taux auquel la France emprunte pour se financer.

Ce taux de référence a globalement diminué depuis les années quatre-vingt-dix. Cependant, la conjoncture économique actuelle - crise de la dette et perte du triple A français par l'agence de notation Standard & Poor's - laisse entrevoir une hausse des taux d'intérêt pratiqués par les banques, notamment pour les crédits immobiliers.

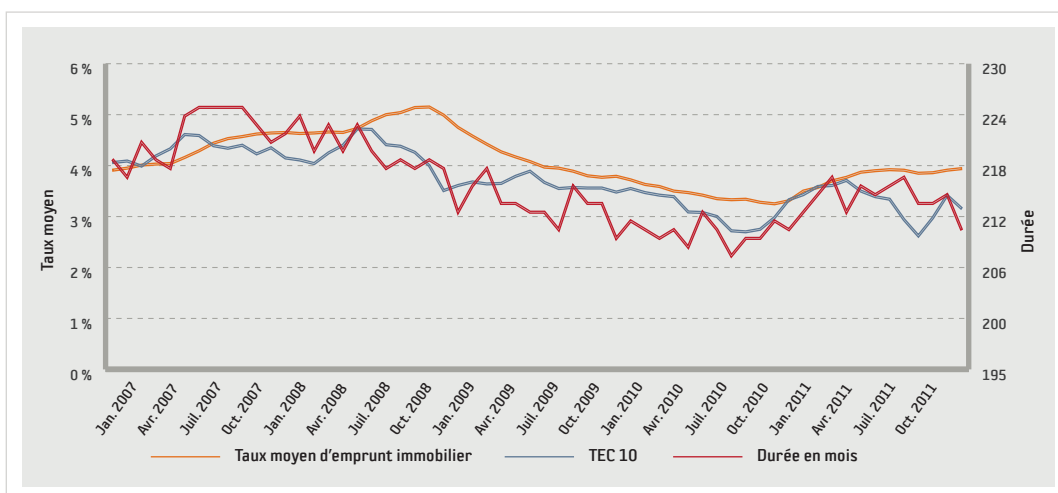
Si le taux référence est un bon indicateur, il faut savoir que le taux de crédit dépend aussi de la durée de l'emprunt : plus la durée de l'emprunt est longue, plus le taux d'intérêt est élevé. En effet, le taux d'intérêt représente la rémunération du capital prêté par la banque et reflète avant tout le risque de ne pas être remboursé. Ce risque augmente avec l'allongement de la durée du prêt. Ainsi, les meilleurs taux de crédit immobilier proposés à l'heure actuelle varient entre 3,65 % pour un prêt de 15 ans à 4,75 % pour un prêt de 30 ans.

Évolution du TEC 10 depuis 1996



Source : Banque de France

Taux de crédit immobilier moyen, TEC 10 et durée d'emprunt entre 2007 et 2011



Sources : Banque de France et Observatoire Crédit Logement

Le marché a donc vu sa structure évoluer. En effet, après une phase de baisse globale des indicateurs entre 2007 et 2010, le contexte actuel reste marqué par une tendance haussière du taux de crédit immobilier moyen et par le maintien d'une durée d'emprunt moyenne élevée.

Or, au-delà des problématiques du coût d'acquisition du bien acheté, la pratique de taux élevés pour les crédits immobiliers peut avoir des effets dissuasifs sur les ménages, d'autant plus que l'accès au crédit immobilier apparaît de plus en plus difficile, du fait notamment :

- du durcissement du Prêt à Taux Zéro. Mis en place en 2005 et destiné à faciliter l'acquisition de la résidence principale, le dispositif du Prêt à Taux Zéro a été durci par les lois de finances successives. À compter de 2012, seuls les logements neufs sont éligibles à ce dispositif et les conditions de ressources ont été réintégrées ;
- de la revue à la baisse des avantages fiscaux consentis pour l'investissement locatif Scellier ;
- des nouvelles exigences réglementaires Bâles 3 qui imposent aux banques d'accroître leurs fonds propres face aux risques qu'elles encourent, notamment le risque de crédit.

Ces réformes successives contribuent alors au recul du nombre de prêts souscrits. D'après les statistiques de l'Observatoire Crédit Logement, le volume des prêts immobiliers a diminué de 5 % en 2011. Cette rétractation du marché s'accompagne d'un durcissement des conditions d'octroi des crédits avec un recentrage vers les clientèles les plus aisées.

Ainsi, il devient de plus en plus difficile d'obtenir un prêt, en particulier sur de longues durées.

Cependant, le niveau élevé des prix de l'immobilier, notamment dans les régions urbaines ou touristiques, provoque un besoin important de capitaux. Deux solutions s'offrent alors : soit puiser dans l'épargne constituée et ainsi augmenter l'apport personnel pour les ménages les plus aisés, soit emprunter davantage et donc à plus long terme. Malgré l'utilisation de plus en plus importante de l'épargne personnelle, la produc-

tion de crédits immobiliers aux particuliers a connu une forte progression depuis 2001, passant de 71 milliards d'Euros en 2001 à 169 milliards d'Euros en 2010 selon l'Observatoire de la Production de Crédits Immobiliers. Le montant moyen d'emprunt connaît tout de même un léger recul sur l'exercice 2011.

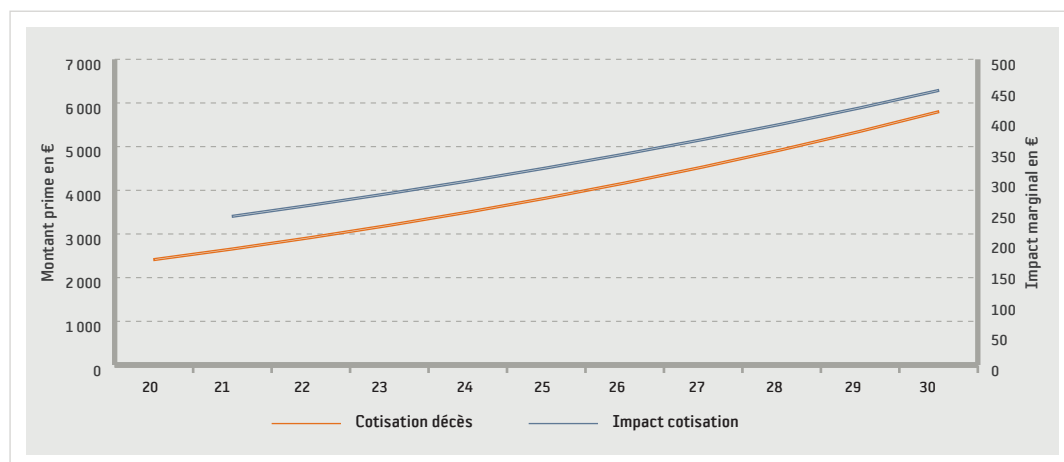
Une hausse du montant emprunté et des taux d'intérêt entraînent non seulement un allongement de la durée d'emprunt, mais aussi une augmentation des frais accessoires tels que les frais de notaires et les primes d'assurance.

Exemple pour un prêt de 100 000 € à échéance constante souscrit par un homme de 30 ans au taux annuel de 4 % dont la durée d'emprunt varie entre 20 et 30 ans :

DURÉE EN ANNÉES	PRIME PURE	SUPPLÉMENT DE PRIME PURE
20	2 413 €	
21	2 657 €	243 €
22	2 918 €	261 €
23	3 199 €	281 €
24	3 499 €	301 €
25	3 822 €	322 €
26	4 167 €	345 €
27	4 535 €	369 €
28	4 929 €	394 €
29	5 350 €	421 €
30	5 799 €	449 €

En effet, une hausse du capital emprunté induit une augmentation de l'assiette de calcul des primes d'assurance : soit le capital initial, soit le capital restant dû. L'allongement de la durée d'emprunt entraîne également une augmentation des primes d'assurance collectées. Ces augmentations de primes sont en phase avec l'augmentation des risques souscrits par la compagnie d'assurance.

Évolution du volume de primes d'assurance en fonction de la durée d'emprunt



Source : Optimind

Ainsi, l'allongement de la durée d'emprunt entraîne une augmentation significative du volume de cotisations d'assurance. L'impact marginal d'une année supplémentaire sur le chiffre d'affaires futur de l'assureur s'amplifie vers les durées les plus élevées. Concernant la seule hausse des taux d'intérêt sur le volume de cotisations d'assurance, l'impact se situe au niveau du remboursement plus tardif du capital emprunté.

L'observation des résultats montre que la hausse du taux d'emprunt a un impact relativement limité sur le montant du chiffre d'affaires de l'assureur.

La collecte des assureurs augmente donc avec l'allongement de la durée d'emprunt et de la hausse du taux du crédit. À noter que ces dépendances permettent dans une certaine mesure de diminuer l'impact dans le temps d'une baisse du nombre de contrats que ces propres aspects engendrent.

Si l'année 2012 devrait être marquée par une hausse des taux de crédit consentis par les banques et par un accès au crédit immobilier plus difficile, la situation pourrait évoluer très vite en fonction du marché de l'immobilier.

Contexte réglementaire

Bien qu'il s'agisse du taux le plus bas depuis le début des années 2000, près de 50 % des ménages français possèdent un crédit à fin 2011 - Source : Observatoire des crédits aux ménages. L'assurance emprunteur est donc une activité d'assurance grand public et fait à ce titre l'objet de l'attention de différents acteurs sur le marché dont l'objectif commun est la défense des droits des assurés. Cette protection se manifeste néanmoins de différentes façons.

Existe-t-il un marché pour l'assurance de micro-crédits ?

L'un des effets de la crise financière est d'augmenter la difficulté d'accéder à une protection financière, surtout pour les populations à faibles revenus telles que les demandeurs d'emplois, les étudiants, les micro-entrepreneurs. Dans ce contexte, le micro-crédit, c'est-à-dire l'accord d'un prêt à des professionnels ou particuliers exclus du système bancaire et dont les capacités de remboursement sont jugées suffisantes, semble être un moyen de lutte contre l'exclusion bancaire et sociale. L'assurance de ces micro-crédits, la micro-assurance, appartenant également à la sphère de la micro-finance, est un outil de développement économique et social.

Selon le rapport de l'Inspection Générale des Finances remis à la ministre Christine Lagarde le 14 mars 2010, « entre 2006 et 2009 la demande de micro-crédit a augmenté de 64 % et pourrait connaître une croissance de l'ordre de 100 000 demandes annuelles ». À l'état encore embryonnaire, la micro-assurance emprunteur fait face à un marché potentiel concernant les particuliers et les professionnels en pleine croissance.

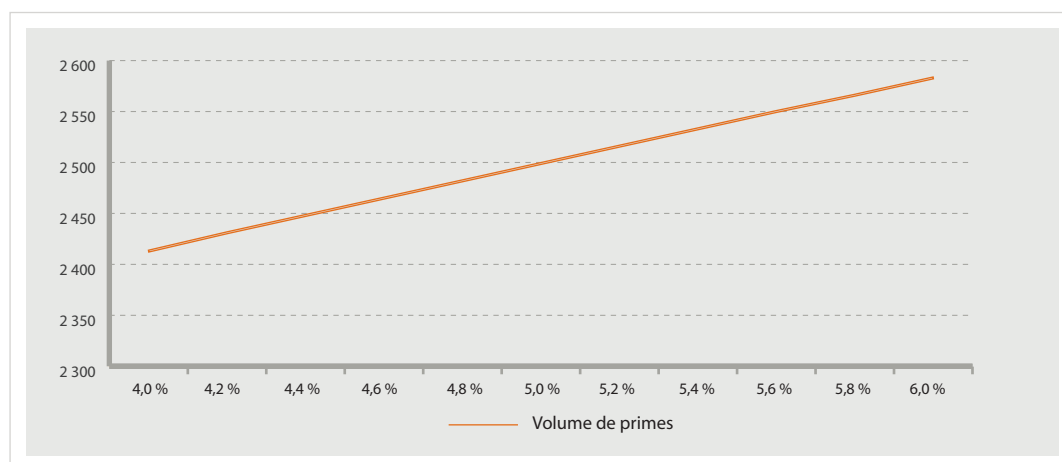
La question de savoir si cette micro-assurance va suivre l'essor du micro-crédit peut néanmoins se poser. Certains points permettent d'être optimiste sur ce sujet :

- au même titre que l'assurance emprunteur traditionnelle, la micro-assurance peut sembler indispensable du point de vue du micro-emprunteur ;
- du point de vue de certains institutionnels, la micro-assurance peut apparaître aujourd'hui comme un retour aux fondamentaux de l'assurance : mutualité et solidarité face aux différentes situations de précarité.

D'autres éléments pourraient être encore mis en avant. Même s'ils ne permettent pas de connaître avec certitude l'avenir de ce marché pour les assureurs, certains acteurs commencent à s'y intéresser très sérieusement.

“
La conjoncture économique actuelle
laisse prévoir une hausse des taux
d'intérêt pratiqués par les banques,
notamment pour les crédits immobiliers.
”

Évolution du volume de primes d'assurance en fonction du taux de crédit



Source : Optimind

Exemple pour un prêt de 100 000 € sur 20 ans à échéance constante souscrit par un homme de 30 ans dont le taux d'intérêt varie entre 4 % et 6 % :

TAUX D'INTÉRÊT	PRIMES PURES
4,0 %	2 413 €
4,2 %	2 431 €
4,4 %	2 448 €
4,6 %	2 465 €
4,8 %	2 482 €
5,0 %	2 499 €
5,2 %	2 516 €
5,4 %	2 533 €
5,6 %	2 550 €
5,8 %	2 566 €
6,0 %	2 583 €

Favoriser la concurrence

L'une des volontés affichées du régulateur français est d'améliorer la concurrence pour accroître le pouvoir d'achat des consommateurs. La réforme Lagarde, démarrée en 2008, porte ce sujet sur l'assurance emprunteur. Un certain nombre de mesures ont été prises, agissant principalement sur deux niveaux :

- améliorer la comparaison des informations des assureurs via la création de la fiche d'information dite fiche « Lagarde ». Cette fiche est obligatoire et censée être commune pour chaque assureur. Elle permet aux assurés de disposer d'une information synthétique et comparable avec d'autres offres ;
- assurer le libre choix de l'assurance : la loi Lagarde renforce le droit des emprunteurs à choisir l'assurance de leur choix avec deux mesures principales.

“

L'une des volontés affichées du régulateur français est d'améliorer la concurrence pour accroître le pouvoir d'achat des consommateurs.

”

1 - Les banques n'ont plus le droit de refuser une délégation d'assurance si les garanties sont au moins aussi bonnes que celles de leur contrat groupe. Dans le cas où elles refusent le contrat, elles doivent motiver le refus.

2 - Les banques n'ont en théorie plus le droit de changer le taux d'emprunt selon le choix de l'assurance.

D'autres propositions avaient été faites dans le cadre de cette réforme, notamment sur la question de la vente du contrat d'assurance liée à l'emprunt, mais n'ont finalement pas abouti. La question du pouvoir d'achat étant loin d'être écartée des objectifs politiques, de nouvelles mesures arriveront sans doute dans les prochaines années. En suivant la tendance, les assureurs doivent s'attendre à devoir fournir à leurs assurés de plus en plus d'informations sur le produit d'assurance auquel ils souscrivent.



Faciliter l'accès à l'assurance

Un des textes incontournables relatifs au marché de l'assurance emprunteur est la convention AERAS : « s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé ». Signée par les professionnels du marché et par des associations de consommateurs, son but est principalement de faciliter l'accès à l'assurance aux personnes présentant un risque aggravé de santé.

Pour y parvenir, la convention prévoit principalement :

- que les assureurs présentent une offre d'assurance de crédit à la consommation sans sélection médicale, dans une certaine mesure de capital emprunté,
- un système de réassurance par le BCAC pour les risques les plus importants,
- un mécanisme d'écêtement des primes d'assurances si les surprimes sont très importantes et sous conditions de revenus, dont le coût est partagé entre les professionnels de la banque et ceux de l'assurance,
- une meilleure accessibilité aux garanties de type invalidité.

Une nouvelle version de la convention AERAS a été signée en février 2011 et de nouvelles dispositions seront proposées lors du prochain bilan. Les propositions s'orienteront vraisemblablement vers une plus grande mutualisation des risques, principal facteur permettant d'améliorer l'accessibilité à l'assurance aux personnes présentant un risque aggravé de santé.

Exigences européennes

Les évolutions liées à la réforme prudentielle Solvabilité II vont également avoir des impacts sur le marché de l'assurance emprunteur. Les compagnies d'assurance seront amenées à réfléchir aux leviers d'optimisation de leur nouveau ratio de couverture.

Actuellement, les grands acteurs du marché finalisent les chantiers relatifs aux processus quantitatifs, en particulier le développement des modèles prospectifs de leur portefeuille emprunteur. Ils seront bientôt en mesure d'analyser en détail tous les éléments leur permettant de déterminer les axes sur lesquels une innovation produit pourrait conduire à optimiser le triplet : résultat, valeur et ratio de solvabilité.

“

Les compagnies d'assurance seront amenées à réfléchir aux leviers d'optimisation de leur nouveau ratio de couverture.

”



Bancassureurs

En partie né en France avec l'assurance des emprunteurs, dans une logique initiale de proposer la souscription d'assurance de crédit aux clients directement lors de la souscription du prêt bancaire, le modèle de bancassurance s'est largement développé au niveau des banques françaises au cours des dernières années.

Or, compte tenu de leurs activités d'assurance mais aussi du fait de leur statut de filiales de groupes bancaires, les bancassureurs vont se retrouver doublement impactés d'ici 2013 par les réglementations Solvabilité II et Bâle 3, respectivement applicables au monde de l'assurance et au monde bancaire.

Au-delà du fait que l'appartenance à un groupe bancaire peut entraîner des enjeux de rentabilité plus importants, liés à des exigences importantes en provenance de la banque mère, le point au cœur des préoccupations est de savoir si ce modèle français de bancassurance restera viable pour l'avenir.

Des incertitudes persistent quant aux mesures définitives de la directive Bâle 3 - le vote définitif étant attendu à l'automne 2012 - mais celles-ci pourraient s'avérer coûteuses pour les groupes bancaires ayant des participations dans des filiales d'assurance, pénalisant ainsi le modèle de bancassurance largement installé en France. En effet, la directive Conglomerats actuellement appliquée, relative aux fonds propres des entreprises diversifiant leurs activités, permet l'appréciation de la solvabilité compte tenu de l'ensemble des risques engagés au niveau des opérations bancaires et assurantielles, en déduction du Tier 1 ou Tier 2 uniquement. Le comité de Bâle préconise quant à lui une déduction des participations des banques dans leurs filiales d'assurance de leurs fonds propres dits « durs » - correspondant au capital social et bénéfices mis en réserves. Ainsi, ces règles pourraient fragiliser les banques ayant une forte activité engagée dans le domaine de l'assurance.

Les garanties

→ **Afin de faire face à la concurrence sur le marché des produits emprunteurs**, les différents acteurs du marché redoublent d'originalité pour se démarquer les uns des autres. Le renouvellement de l'offre et l'apparition de nouvelles garanties sont primordiaux pour continuer d'attirer les assurés. En effet, l'évolution constante de la demande client rend nécessaire la création ou l'adaptation de garanties afin de mettre en avant la valeur ajoutée du produit pour l'assuré.

S'il faut s'attendre à peu d'évolutions du côté de la garantie principale en cas de décès, le premier axe d'analyse en termes de garanties réside dans l'ajustement des différents critères liés aux garanties complémentaires tels que la franchise, la quotité assurée ou encore les exclusions telles que les sports ou professions considérés à risques. Ces choix permettent d'affiner au mieux les garanties existantes à la population ciblée mais ne constituent pas, d'une manière générale, une nouveauté sur le marché.

Les évolutions les plus importantes mais aussi les plus difficiles à mettre en œuvre du point de vue des garanties sont celles conduisant à la couverture de nouveaux risques. D'un point de vue assurance de personnes, l'une des garanties les plus susceptibles de se développer à court terme sur ce marché, avec l'aide des réassureurs, est la garantie de type « maladies redoutées ». Le marché devrait également s'étoffer avec de nouvelles garanties d'assistance, toujours dans l'optique de se différencier et satisfaire les besoins des clients.

Maladies redoutées

Les maladies graves constituent l'une des principales inquiétudes et représentent donc un risque assurable en devenir. La survenance d'une maladie grave s'accompagne généralement d'une perte de revenus et de dépenses financières importantes pour les soins, l'équipement médicalisé du domicile ou bien des prestations d'aide à domicile. Dans une telle situation, le remboursement de tout ou partie d'un emprunt immobilier ou professionnel par une garantie maladies redoutées permet d'aider l'assuré à conserver son niveau de vie.

Une garantie maladies redoutées, dite MR, permet à l'assuré de percevoir une prestation lorsqu'il déclare une des maladies graves couvertes par le contrat - cancer, infarctus, AVC, etc. Dans le cadre de l'assurance emprunteur, cette garantie serait vraisemblablement intégrée au contrat de base mais pourrait néanmoins faire l'objet d'un contrat à part entière. Les maladies concernées par les garanties MR sont des maladies qui entraînent une modification du rythme de vie de l'assuré et pour lesquelles les probabilités de survie sont importantes à court, voire à moyen terme.

Les maladies couvertes varieront d'un produit à l'autre. Les principales sont le cancer, l'infarctus et les accidents vasculaires cérébraux. La sclérose en plaques, la maladie d'Alzheimer peuvent également être concernées.

Les garanties MR actuellement disponibles sur le marché sont adossées à des contrats d'assurance-vie. Elles permettent le versement d'une somme forfaitaire pouvant être utilisée librement par l'assuré. Cette prestation peut ainsi servir au financement des soins infirmiers, travaux d'aménagement du logement, services médicaux de pointe, etc. Dans le cadre d'un contrat d'assurance emprunteur, la garantie MR servirait uniquement à rembourser ou réduire le capital restant dû du prêt couvert. Ceci s'apparente à une avance du capital en cas de décès.

La garantie MR peut concerner l'ensemble des assurés : les personnes célibataires souhaitant préserver leur autonomie financière, les chargés de famille soucieux de l'équilibre financier familial, les travailleurs non salariés pour qui un arrêt de travail prolongé peut entraîner non seulement une perte de revenus mais aussi une menace pour leur entreprise.

Aujourd'hui, les garanties MR sont surtout développées par les réassureurs en tant que garantie principale dans les pays anglo-saxons et en Asie. En revanche, en Europe occidentale, ces garanties commencent seulement à se développer.

Pour mettre en place une garantie complémentaire MR à un contrat d'assurance emprunteur, plusieurs critères sont à étudier :

- le choix des maladies couvertes doit être fait en fonction de l'environnement - niveau de couverture de la sécurité sociale - et de la population ciblée. Ces maladies doivent être clairement définies pour éviter tout malentendu avec les assurés sur les pathologies couvertes ou non. Ce choix peut se caractériser par plusieurs niveaux de garanties, avec par exemple un niveau de base ne couvrant que les trois principales maladies graves et un niveau supérieur en couvrant une dizaine ;
- cette garantie apportera des contraintes supplémentaires à la sélection médicale ;
- le niveau de prestation doit également être défini. La mise en place d'une quotité d'assurance spécifique allant de 50 à 100 % du capital restant dû pourrait être envisagée. Des délais de carence, en général de quelques mois sont à prévoir afin d'éviter une anti-sélection. Enfin, la cessation de la garantie au 70^e anniversaire de l'assuré, par exemple, peut être prévue.

“

Les évolutions les plus importantes mais aussi les plus difficiles à mettre en œuvre d'un point de vue garantie sont celles conduisant à la couverture de nouveaux risques.

”

Ces différents points permettent de moduler le tarif de cette garantie complémentaire pour adapter la stratégie commerciale à la cible identifiée.

Une garantie maladie redoutée peut s'inscrire tout autant dans un cadre collectif que dans un cadre individuel, mais cible plus particulièrement l'assurance des emprunts à long terme, c'est-à-dire principalement l'assurance des crédits immobiliers et professionnels.

Garanties connexes

En complément des garanties principales d'un contrat emprunteur, peuvent être intégrées différentes garanties d'assistance, proposées en option, le plus souvent portant sur le même risque que l'une des garanties majeures. Cette catégorie de garanties voit le jour, dans un premier temps, dans les contrats individuels qui font office de test pour une éventuelle intégration ultérieure dans les contrats collectifs, bien que cela ne soit pas leur objectif marketing.

Parmi les exemples correspondant à de vrais compléments de garanties, se trouve la garantie retour à l'emploi, adossée à la garantie perte d'emploi, qui propose généralement un soutien à la recherche d'un nouvel emploi ou qui, dans certains cas, verse un montant forfaitaire d'accompagnement. Le partenaire bancaire y trouve un intérêt dans le sens où un retour rapide à l'emploi de l'emprunteur signifie le retour à une capacité de remboursement du prêt.

Certaines garanties optionnelles peuvent en outre faire l'objet de prestations matérielles. Les assurances souscrites dans le cadre d'un prêt immobilier ont ainsi la possibilité d'intégrer des assistances déménagement, ou bien des garanties loyers impayés, de dégradation locative en cas de mise en location du bien acheté, ou encore une garantie revente, qui dédommagerait l'emprunteur en cas de moins-value à la revente du bien initialement acheté.

De la même façon, un prêt affecté à l'achat d'un véhicule pourra être complété par des assurances dépannage ou rapatriement du véhicule en cas d'accident ou de panne. Des garanties couvrant la perte financière liée à la destruction, au vol ou à un accident du véhicule assuré existent déjà dans certains contrats emprunteurs, mais sont toutefois soumises à certains critères de souscription d'une assurance automobile.

D'autres garanties d'assistance pourront également être proposées, afin de permettre d'intervenir sur les causes ou de limiter les conséquences de situations problématiques, sur le plan familial, professionnel ou encore budgétaire. Ainsi, un produit emprunteur pourrait proposer en option des garanties telles qu'une protection juridique relative aux litiges liés à l'opération de crédit ou une assistance à la maîtrise de la situation financière, qui consisterait en un accompagnement ou une aide à l'élaboration d'un budget de transition. L'intérêt principal de telles garanties d'assistance est de pouvoir proposer au client une approche personnalisée, en misant sur un rôle d'écoute, de conseil et d'information.



“

L'intérêt principal des garanties d'assistance est de pouvoir proposer au client une approche personnalisée, en misant sur un rôle d'écoute, de conseil et d'information.

”

La tarification

→ Au niveau de la tarification, les évolutions possibles semblent à première vue relativement restreintes. Les efforts du marché sont essentiellement concentrés sur la baisse des tarifs *via* des tables d'expérience toujours plus proches du risque réel, assurant ainsi une meilleure maîtrise du résultat futur du produit.

Néanmoins, il existe d'autres leviers sur lesquels il semble possible d'aller de l'avant. La tarification d'un produit ne se limite pas à la réponse de la question du montant de la prime pure. C'est un élément essentiel qui reste indispensable, mais il est possible de se différencier sur d'autres aspects tels que la segmentation tarifaire, sujet qui connaît actuellement quelques rebondissements, les modalités du paiement de la prime en comparant avec ce qui peut se faire sur d'autres marchés ou encore sur les aspects liés à la prime commerciale.

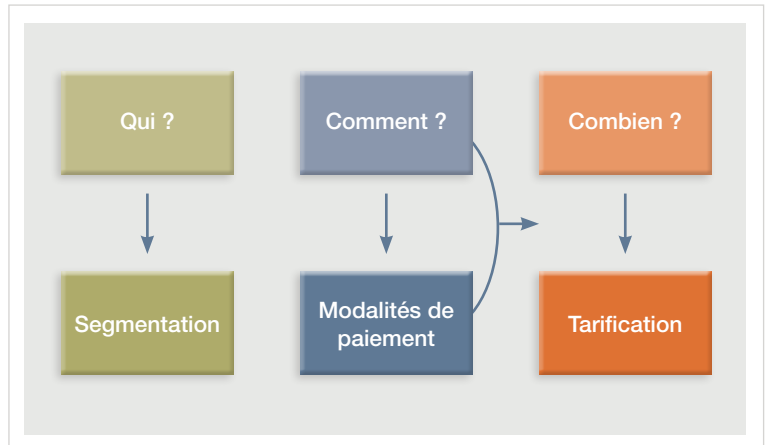
Évolution de la segmentation tarifaire

En 2004, l'Union Européenne avait adopté une règle d'égalité des tarifs et prestations, quel que soit le sexe de l'assuré, directive 2004/113/CE du 13 décembre 2004 qui instaure le principe général de l'égalité de traitement entre homme et femme dans l'accès et la fourniture de biens et de services.

Cependant, la directive prévoyait une exception - article 5.2 - selon laquelle les États membres pouvaient déroger à ce principe si les statistiques pouvaient que les risques étaient différents pour un homme et une femme. Selon cet article, les États avaient la possibilité de déroger au principe d'égalité quand l'utilisation du facteur sexe est déterminante pour l'analyse du risque sur le plan statistique et actuariel.

Le 1^{er} mars 2011, la Cour de Justice Européenne change la donne. Elle a en effet jugé que l'article était contraire à l'objectif d'égalité des tarifs et des prestations. Cette dérogation, qui à la base n'était pas limitée dans le temps, cessera donc le 21 décembre 2012.

La fin de la segmentation tarifaire homme/femme remet en question les principes actuels de segmentation en assurance de personne. Cela contraint les assureurs à réfléchir à la pérennité des critères de segmentation actuellement utilisés sur le marché et à s'assurer que les prochains critères seront également stables. Il convient en effet d'anticiper ces potentiels retours en arrière et de concevoir les nouveaux critères de segmentation tarifaire qui seront acceptables au sens de l'orientation que prendra le régulateur.



Il est ainsi intéressant de se demander si les autres critères de sélection tels que l'âge ou d'autres critères de segmentation dépendant de l'assuré ne vont pas être à leur tour remis en cause. Bien que cela soit peu probable, si la Commission en vient à supprimer l'âge des critères de segmentation, c'est tout le processus actuel de la tarification d'assurance de personnes qui sera remis en cause et le marché devra davantage mutualiser les risques.

Pour assurer la stabilité des critères de segmentation, une des approches peut consister à distinguer les critères relatifs à des états « subis » et d'autres « choisis ».

Les états subis peuvent se définir comme des états inhérents à l'individu – critères tels que le sexe, la taille, l'âge, etc. – et les états choisis sont ceux auxquels s'expose l'assuré en toute connaissance de cause, comme par exemple le statut de fumeur/non fumeur. Ces derniers ont moins de chance d'être ciblés par d'éventuelles rationalisations du régulateur. Dans tous les cas, il reste indispensable que le critère de segmentation soit représentatif d'une réalité statistique modifiant de façon significative le risque couvert.

Bien sûr, la tarification en assurance ne se résume pas obligatoirement par le recours à la segmentation. Il existe par exemple des produits d'assurance emprunteur sur le marché qui ne proposent pas de segmentation fumeur/non fumeur. Cela reste en définitive un choix stratégique de marketing et de communication sur le marché.

“

Si la Commission en vient à supprimer l'âge des critères de segmentation, c'est tout le processus actuel de la tarification d'assurance de personnes qui sera remis en cause et le marché devra davantage mutualiser les risques.

”

Un avenir pour la prime unique ?

Selon le type de sous-jacent, le paiement de la prime d'assurance associée à un prêt peut s'effectuer selon trois options :

- *via* le paiement de primes périodiques ;
- *via* le paiement d'une prime unique permettant de payer en une seule fois le montant de la cotisation d'assurance. La prime unique est alors appelée dès l'adhésion de l'assuré. Cela induit la présence d'une provision mathématique et d'une valeur de rachat en cas de remboursement anticipé du prêt ;
- *via* le paiement d'une prime périodique sur une durée inférieure à la durée du crédit, comme cela existe sur certains produits en Europe.

“
La prime unique
est un facteur de
réduction du risque
porté par l'assureur.
”

En France, le paiement des primes d'assurance emprunteur en ce qui concerne l'immobilier, se fait quasi systématiquement par primes périodiques sur une durée identique à celle du crédit, que l'on soit dans le cadre d'un contrat groupe ou d'une délégation d'assurance. Pourtant, le paiement par prime unique est une pratique actuellement courante en Angleterre. Cela constitue une piste naturelle à explorer pour l'évolution des produits.

Les impacts de la prime unique pour l'assureur

Le paiement par prime unique présente l'avantage pour l'assureur de pouvoir placer dès la souscription du contrat la totalité de la prime d'assurance sur les marchés financiers et de jouir ainsi de résultats financiers plus importants.

En cas de décès de l'assuré, l'assureur a déjà obtenu la totalité de la prime alors qu'il n'aurait perçu qu'une partie des primes dans le cadre d'un contrat à primes périodiques. Le résultat de l'opération est donc moins défavorable à l'assureur. Autrement dit, la prime unique est un facteur de réduction du risque porté par l'assureur. Solvabilité II présentera par ailleurs l'intérêt pour les assureurs d'intégrer cet élément dans le calcul des exigences de capital réglementaire, favorisant d'autant plus les contrats à prime unique par rapport aux contrats à prime périodique.

Du côté des frais, les contrats à prime unique impliquent un seul encaissement de prime ce qui minimise les coûts de transaction de l'assureur.

En revanche, la gestion des provisions mathématiques et des remboursements anticipés augmentera les frais de gestion. L'assureur doit être en mesure de calculer la valeur de rachat du contrat afin de faire face aux remboursements anticipés. La mise à niveau du système d'information peut s'avérer coûteuse.

Les impacts de la prime unique pour l'assuré

Le principal avantage de la prime unique pour l'assuré est la diminution du coût total de l'assurance, c'est-à-dire la somme des primes payées par l'assuré. Pour un capital initial donné, la prime unique est toujours inférieure à la somme des primes périodiques du fait principalement de l'effet actualisation.

Ce critère, sans doute le plus concret pour l'assuré, est d'autant plus important avec la mise en place de la fiche Lagarde. Depuis le 1^{er} juillet 2009, les assureurs sont contraints d'exprimer le coût total de l'assurance emprunteur dans une fiche type afin de faciliter la comparaison des offres et ainsi d'accroître la concurrence.

Le paiement par prime unique a également un impact sur le Taux Effectif Global. Le montant des cotisations versées au titre de l'assurance emprunteur étant inclus au sein du TEG de l'opération financière, l'option prime unique permet de sortir la prime d'assurance du calcul et ainsi d'afficher un TEG inférieur.

Les limites

L'assurance emprunteur sous forme de prime unique apparaît donc comme une approche intéressante dans le cas où le paiement de la prime unique représente un coût abordable pour l'emprunteur, comme c'est le cas pour les prêts à la consommation, ou encore les facilités de paiement. C'est d'ailleurs sur ces marchés que les primes uniques existent en France.

Concernant le marché des prêts immobiliers, l'approche est plus complexe. Pour une personne de 40 ans empruntant 300 000 € sur 20 ans à un taux de 4,20 %, la prime pure unique est de l'ordre de 7 000 €, hors frais et autres chargements. S'il y a un intérêt certain concernant l'affichage commercial que peut permettre la prime unique, le montant de cette prime n'est pas à la portée de tous les emprunteurs. Il existe en effet de nombreux frais annexes lors d'une opération financière comportant un prêt immobilier, comme les frais de notaire, le financement d'éventuels travaux, les frais liés à l'emménagement, qui conduisent à un manque de liquidités d'une bonne partie des emprunteurs. Dans ce contexte, cette option vise donc une population restreinte.

L'intégration du montant de l'assurance dans le montant emprunté peut apparaître comme le moyen de résoudre ce problème de liquidité, mais cela devient financièrement moins intéressant pour l'assuré que dans le cas d'une prime périodique, du fait de la différence entre le taux d'actualisation et le taux d'emprunt. Ce cas peut néanmoins être envisagé dans le cadre d'opération de regroupement de prêts si tant est que le montant de l'échéance finale soit plus faible qu'avec le montage initial.

Évolution du mode de commissionnement

Le mode de rémunération des apporteurs d'affaires est l'un des points qui connaît le plus d'évolutions sur le marché. En effet, pour qu'un produit se diffuse, il est nécessaire que les apporteurs d'affaires y trouvent leur compte. Que ce soit avec les mécanismes d'escompte ou de précompte, certains acteurs continuent d'innover sur ce sujet.

Aujourd'hui, en dehors des mécanismes d'anticipation de paiement, la rémunération des partenaires et apporteurs d'affaires est composée d'une part fixe et d'une part variable. La part fixe est directement calculée sur le chiffre d'affaires apporté.

La part variable, quant à elle, est fonction d'objectifs tels le chiffre d'affaires à réaliser, le ratio S/P ou le résultat technique positif qui sont définis lors de l'établissement du protocole financier entre l'assureur et son partenaire.

Les commissions fixes représentent une part importante de la rémunération des apporteurs, mais font supporter un risque pour l'assureur. En effet, les commissions fixes représentent une charge incompressible. Elles réduisent donc la marge de l'assureur et peuvent conduire, en cas de sinistralité aggravée, à une perte. Sur ce marché, bien que cela arrive aujourd'hui peu fréquemment, ce sera vraisemblablement l'une des conséquences de l'augmentation de la concurrence à long terme. Outre le fait de poser un risque à l'assureur, les commissions fixes posent un réel problème de communication. Dans un contexte où le législateur impose de plus en plus de transparence à l'assureur, notamment au travers de la Loi Lagarde, de forts taux de commissions seraient contre productifs.

Dans ce contexte, pour répondre à la demande des apporteurs d'affaires, la commission variable devient un levier plus intéressant que la commission fixe. Un effort doit être fait pour baisser la rémunération fixe et augmenter la rémunération variable basée

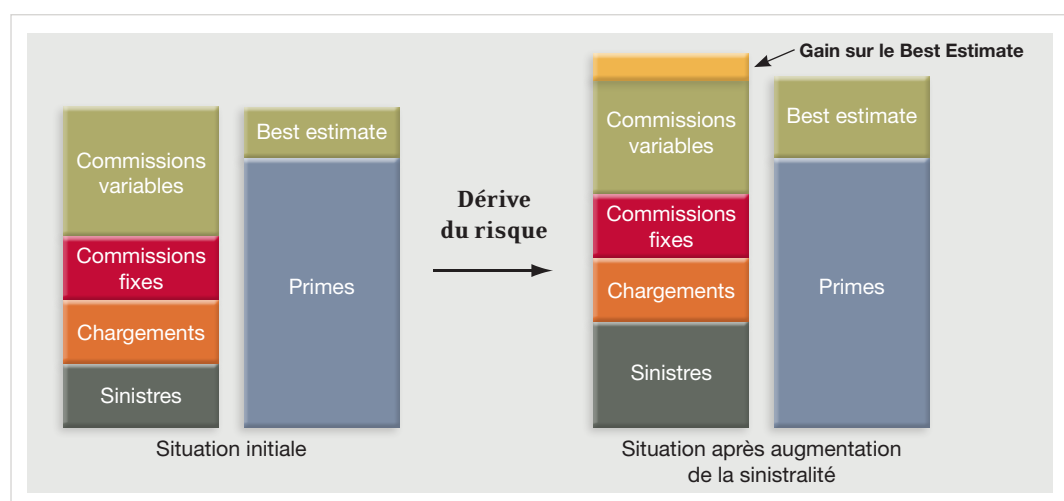
sur des objectifs clairs et étalée dans le temps pour éviter un effet d'aubaine et lisser les résultats. Un tel dispositif nécessitera la mise en place d'un escompte de commissions attractif pour les intermédiaires qui seraient susceptibles d'accepter une perte de rémunération fixe.

Augmenter de façon significative la partie variable du commissionnement sensibilisera à moyen terme les intermédiaires sur l'importance de la qualité du portefeuille. Attention, augmenter la qualité du portefeuille ne signifie pas ne sélectionner que les « bons risques ». Il s'agit plutôt d'améliorer les explications aux assurés afin que ceux-ci fournissent les bonnes informations lorsque cela est nécessaire. Par exemple, insister sur l'importance de la déclaration de bonne santé ou du questionnaire médical permettra d'avoir une tarification plus en phase avec les risques réels pris par l'assureur.

Le commissionnement variable constitue par ailleurs un mécanisme de transfert du risque très intéressant pour l'assureur. Dans le contexte Solvabilité II notamment, le calcul du capital réglementaire intégrera pleinement ce mécanisme, contribuant à améliorer le ratio de solvabilité de l'assureur. En effet, lors des chocs pratiqués sur la sinistralité pour le calcul du capital à détenir au titre du risque de souscription, une partie de la perte financière correspondante sera bien supportée par le partenaire.

De la même manière, en plus de jouer sur le niveau de capital, le commissionnement variable jouera également sur la volatilité du ratio de solvabilité, souvent considéré comme une des évolutions les plus impactantes de la réforme.

Ainsi Solvabilité II, en reconnaissant ce mécanisme de transfert de risque et en incitant les assureurs à pratiquer un pilotage prospectif des risques et de leur solvabilité efficace, va certainement conduire les assureurs à renforcer leurs efforts en direction d'une hausse des parts variables dans les pratiques de commissionnement.



Source : Optimind

Conclusion

→ Au regard d'un contexte économique difficile, la prévoyance représente un des vecteurs majeurs de croissance au sein d'une compagnie de par sa rentabilité et son profil moins cyclique que l'épargne. C'est d'autant plus vrai pour l'assurance emprunteur, qui reste globalement un produit rentable et nécessaire pour les assurés.

Sur cette branche, l'acquisition de nouvelles parts de marché provient essentiellement de l'assurance des nouveaux crédits souscrits via des efforts tarifaires, de l'innovation produit et du développement de partenariats avec de nouvelles enseignes.

Plus marginal, le regroupement de crédits permet aussi de générer du chiffre d'affaires et de gagner des parts de marché. En effet, le regroupement de crédits entraîne la clôture des crédits en cours et des assurances afférentes en vue de créer un unique crédit, et donc une unique police d'assurance. Cette pratique reste limitée car elle cible une frange très réduite de la population.

Pour améliorer leur développement, les différents acteurs du marché observent ce qui se fait sur d'autres segments du marché de l'assurance en France ou à l'international, ce qui permet, à l'instar de ce dossier technique, d'intégrer des idées pour saisir de nouvelles opportunités du marché. Une

autre source d'inspiration serait l'étude des meilleures pratiques d'autres secteurs d'activité.

Par exemple, sur le marché de la téléphonie où un nouvel entrant, avec une stratégie agressive, a réussi à capter rapidement des parts de marché sur un marché jugé comme saturé en s'attaquant non pas aux nouveaux clients, mais au stock, peut être un bon exemple à étudier pour l'assurance des crédits immobiliers.

Attention cependant, la téléphonie n'est pas comparable en tout point avec le marché de l'assurance. Il est aujourd'hui plus difficile de résilier son assurance emprunteur que son contrat téléphonique. C'est d'ailleurs pourquoi le phénomène est si peu présent aujourd'hui sur le marché. La procédure est complexe, du fait de la sélection médicale, et peu intuitive pour le client. Mais si, dans un besoin d'améliorer la transparence et de développer la concurrence, le régulateur facilitait la procédure de résiliation de l'assurance emprunteur, voire aménagement des axes de transfert des contrats d'assurance d'un assureur à l'autre, de nouveaux acteurs plus agressifs, mandatés par leur client pour résilier leur contrat d'assurance en prenant en charge les frais, pourraient modifier la donne du marché de l'assurance crédit.

optimind. ::

Qui sommes-nous ?

Société de conseil en actuariat et gestion des risques, OPTIMIND est un interlocuteur de référence pour les assureurs, mutuelles, banques et grandes entreprises qui souhaitent un partenaire métier les accompagnant dans leurs projets. Éthique, déontologie, expertise, méthode, pragmatisme et investissement sont les valeurs clefs qui animent les quatre-vingts consultants, actuaires et experts métier d'OPTIMIND. Nos clients bénéficient ainsi d'une prestation de qualité associée à la signature d'une société de conseil reconnue.

OPTIMIND s'organise autour des métiers suivants :

- > Actuariat Conseil
- > Actuariat Entreprise
- > Projets & Maîtrise d'Ouvrage
- > Risk Management
- > Audit & Contrôle interne

+ Une offre Financial & Asset Management spécifiquement dédiée aux problématiques financières & ALM des organismes assureurs et bancaires.

LOCAL OPTIMIZATION EUROPEAN MINDED

Optimind

46 rue La Boétie
75008 Paris
T / 01.48.01.91.66
F / 01.48.01.08.82

www.optimind.fr