

# LES REVALORISATIONS TARIFAIRES DANS UN CONTEXTE ADVERSE



Valérie DEPPE, *Partner*

Albin TRANCHARD, *Senior Manager IARD*

### SYNOPSIS

Depuis plusieurs années, les revalorisations tarifaires impactent les contrats d'assurance des clients, en particulier sur les branches Automobile et Multirisques Habitation. Cette revalorisation est la conséquence de l'augmentation de la fréquence de la sinistralité et surtout de l'évolution des coûts d'indemnisation.

Ces évolutions ne sont pas toujours bien comprises par les assurés, dont les tarifs augmentent sans que la majorité d'entre eux ne soit sinistrés.

Un tour d'horizon des différentes évolutions tarifaires, et de leur corrélation avec l'environnement économique sera dans un premier temps proposé sur les produits Auto et MRH.

Les difficultés de modélisation afférentes à certains des facteurs explicatifs seront mises en avant, ainsi que la prise en compte des différentes stratégies pouvant être mises en œuvre au regard du pilotage de la valeur client.

Des projections sur les hausses tarifaires à venir, tenant notamment compte des perspectives d'inflation, de l'évolution de fréquence des événements et des hausses des coûts de la réassurance seront enfin proposées.

## SOMMAIRE

1. Sinistralité Auto et MRH : *zoom* sur l'évolution de la fréquence et du CM par garantie
2. Évolutions tarifaires et corrélation avec l'environnement économique
3. Le pilotage de la valeur client : différentes stratégies à adopter
4. Projections
5. Conclusions

# 1

## Sinistralité Automobile et MRH

## Sinistralité en Assurance Automobile

### ZOOM SUR L'ÉVOLUTION DE LA FRÉQUENCE PAR GARANTIE

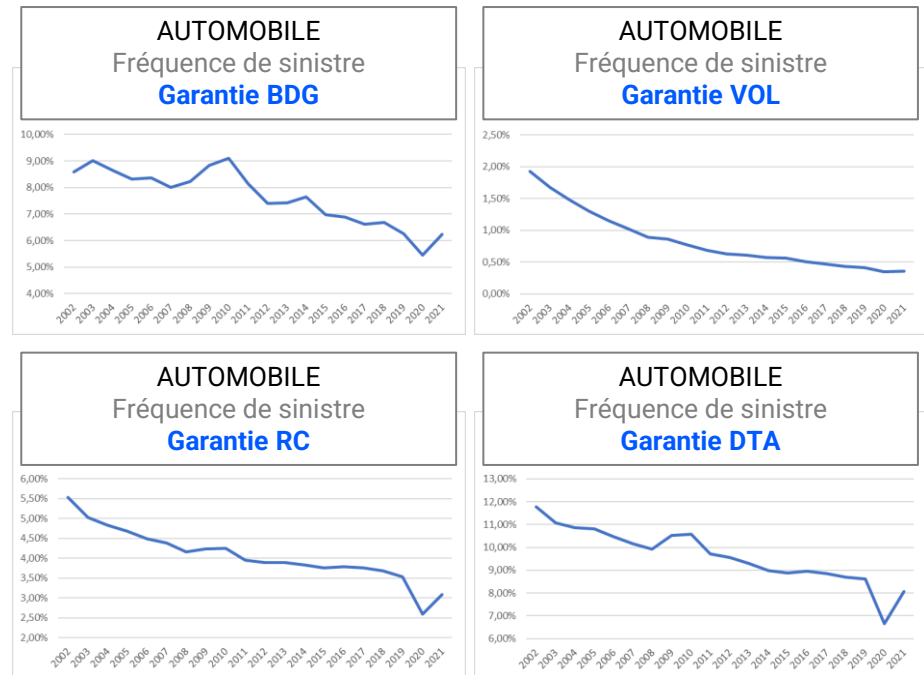
**- 25 %**

Taux d'évolution du nombre de morts sur la route entre 2021 et 2010\*

Quelle que soit la garantie observée, on note une nette baisse de fréquence de sinistres :

- Mise en place de mesures de sécurité routière incitative
- Multiplication des campagnes de prévention contre l'alcool au volant
- Progrès de la technologie en matière de prévention intégrée dans le véhicule

\* 2 944 personnes ont perdu la vie sur les routes de France métropolitaine en 2021 contre 3 992 en 2010 (Source : ONISR).



BDG : Bris De Glace | VOL : vol | RC : Responsabilité Civile  
DTA : Dommages Tous Accidents

Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

## Sinistralité en Assurance Automobile

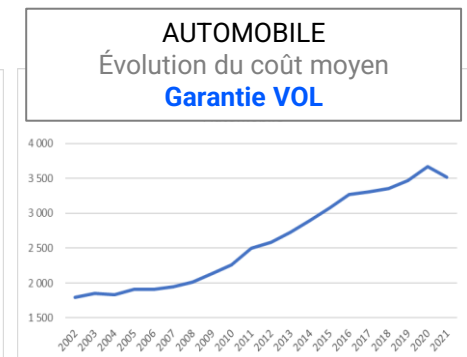
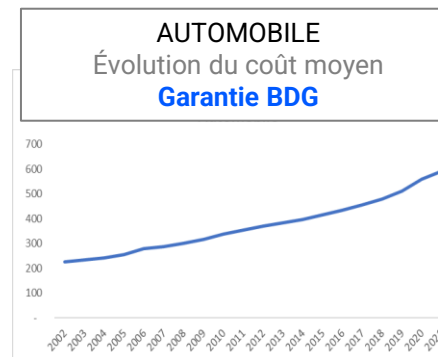
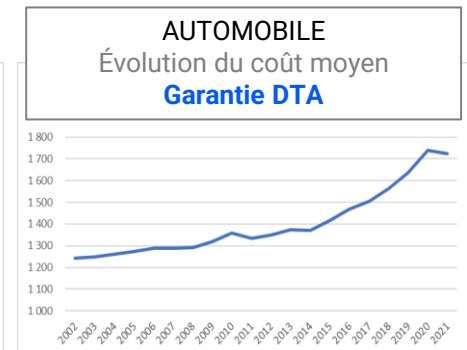
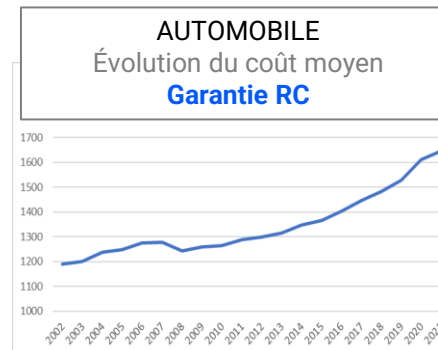
### ZOOM SUR L'ÉVOLUTION DU COÛT PAR GARANTIE

**+ 44 %**

Hausse du prix des pièces détachées  
depuis 2013

Quelle que soit la garantie observée, on note une nette hausse des coûts des sinistres :

- Avancées technologiques permettant de réduire la sinistralité coûteuses
- Forte augmentation du coût de la main d'œuvre et du prix des pièces détachées.



BDG : Bris De Glace | VOL : vol | RC : Responsabilité Civile  
DTA : Dommages Tous Accidents

Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

# Sinistralité en Assurance MultiRisques Habitation

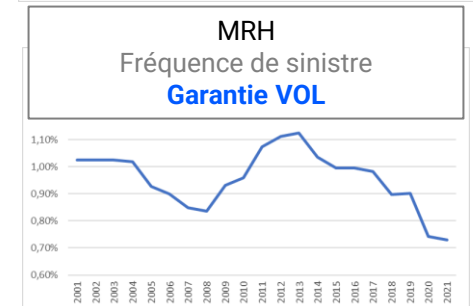
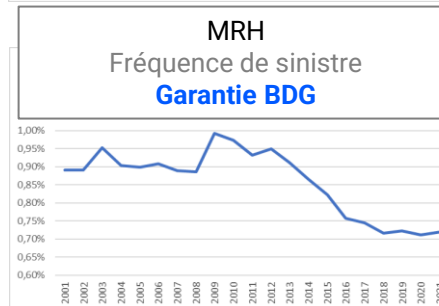
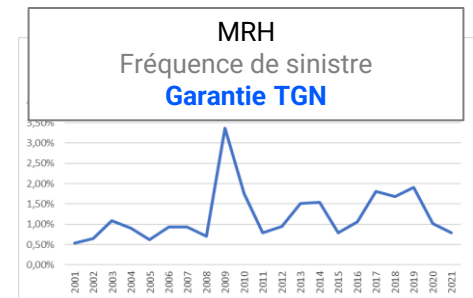
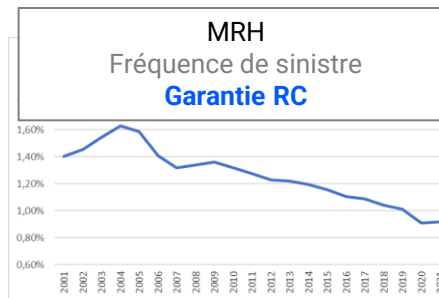
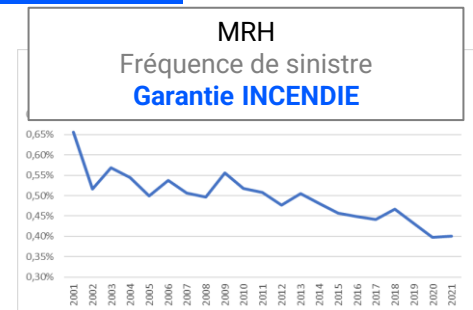
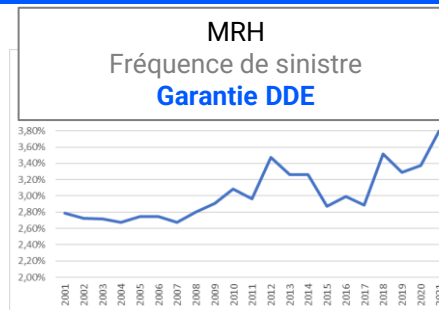
## ZOOM SUR L'ÉVOLUTION DE LA FRÉQUENCE PAR GARANTIE

**11 %**

Taux de pénétration  
des équipements domotiques connectés  
dans les ménages français\*

- Développement de la domotique et de la surveillance vidéo  
➡ **VOL**
- Développement de la surveillance à distance du logement  
➡ **VOL, DDE et Incendie**
- Détecteurs de fumée obligatoire depuis 2010  
➡ **Incendie**

\* Source : Statista



DDE : Dégât Des Eaux  
TNG : Tempête Neige Grêle

Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

# Sinistralité en Assurance MultiRisques Habitation

## ZOOM SUR L'ÉVOLUTION DU COÛT PAR GARANTIE

1,4

Coûts en milliards des sinistres tempête, grêle et neige en 2021\*

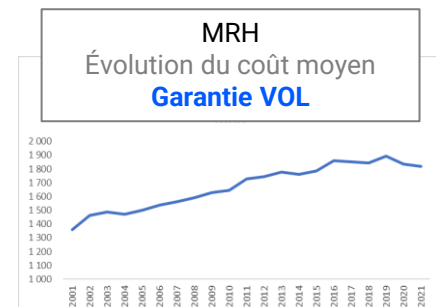
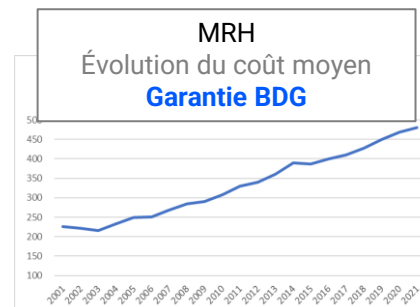
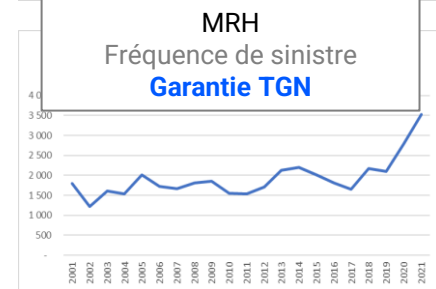
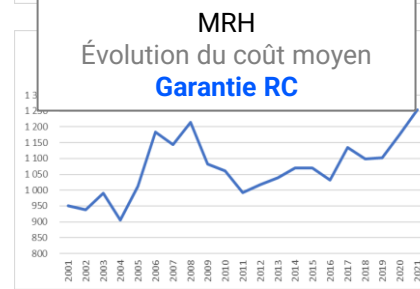
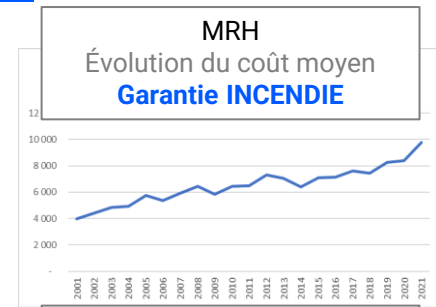
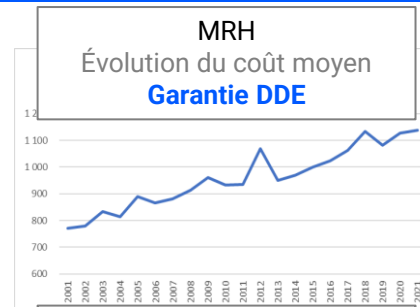
- 21 %

Taux d'évolution du nombre de cambriolages en 2020 par rapport à 2019\*\*

- Hausse observée sur l'ensemble des garanties hormis la garantie VOL entre 2019 et 2021 (confinement)
- Forte hausse de la sinistralité grêle  
➔ TGN

\* Source : FranceAssureurs

\*\* Source : Statista





# 2

## Évolutions tarifaires et corrélation avec l'environnement économique

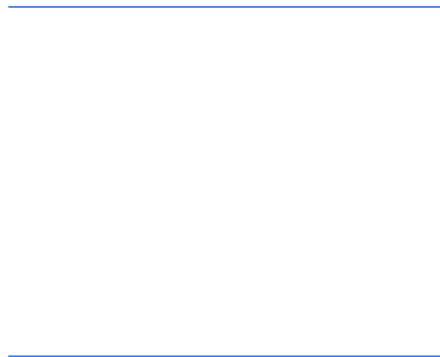
Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

## Variables d'influence sur le tarif

### PRODUIT AUTOMOBILE ET MRH

La sinistralité observée

L'inflation



Le coût des réparation

La stratégie  
de revalorisation tarifaire

## Évolution du tarif attendue - Automobile

### PRISE EN COMPTE DE L'ÉVOLUTION FRÉQUENCE / COÛT UNIQUEMENT

ANALYSE D'IMPACT  
DE L'ÉVOLUTION TECHNIQUE  
SUR LES REVALORISATIONS  
EN FONCTION DU TYPE  
D'ACTEUR (BENCHMARK)

- Une tendance globalement suivie
- **Mais une stratégie différente par type d'acteur**
- Dépendant de la volonté de conquête, la fidélisation client et les performances techniques du portefeuille

#### ZOOM 2015

**Mutuelles** : « gel des cotisations »  
**Assureurs** : revalorisations de l'ordre de 2,5 %

#### ZOOM 2020 - 2021

Perturbation importante liée au COVID  
Ristournes sur 2020 plutôt que de répercuter  
les résultats techniques sur la revalorisation 2021

Automobile	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Évolution fréquence	- 2,6 %	- 0,3 %	- 1,8 %	- 2,2 %	- 3,8 %	- 23,9 %	18 %
Évolution coût moyen	2,5 %	3,3 %	3,1 %	2,9 %	3,7 %	6,0 %	1,6 %
Évolution tarif technique	- 0,1 %	3,0 %	1,3 %	0,6 %	- 0,2 %	- 19,3 %	19,8 %

LA TENDANCE HAUSSIÈRE  
REPREND EN 2016

Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

## Évolution du tarif attendue - MRH

### PRISE EN COMPTE DE L'ÉVOLUTION FRÉQUENCE / COÛT UNIQUEMENT

ANALYSE D'IMPACT  
DE L'ÉVOLUTION TECHNIQUE  
SUR LES REVALORISATIONS  
EN FONCTION DU TYPE  
D'ACTEUR (BENCHMARK)

- Une tendance globalement suivie
- **Mais une stratégie différente par type d'acteur**
- Dépendant de la volonté de conquête, la fidélisation client et les performances techniques du portefeuille

#### ZOOM 2017

Mutuelles : + 1 à 2 %  
Assureurs : + 2,5 % en moyenne

#### ZOOM 2020 - 2021

Perturbation importante liée au Covid  
Ristournes sur 2020 plutôt que de répercuter  
les résultats techniques sur la revalorisation 2021

MRH	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Évolution fréquence	- 10,2 %	2,4 %	5,5 %	1,5 %	- 1,9 %	- 11,8 %	0,3 %
Évolution coût moyen	1,9 %	- 0,4 %	3,7 %	3,4 %	1,7 %	6,0 %	7,4 %
Évolution tarif technique	- 8,5 %	2,0 %	9,4 %	5,0 %	- 0,3 %	- 6,5 %	7,8 %

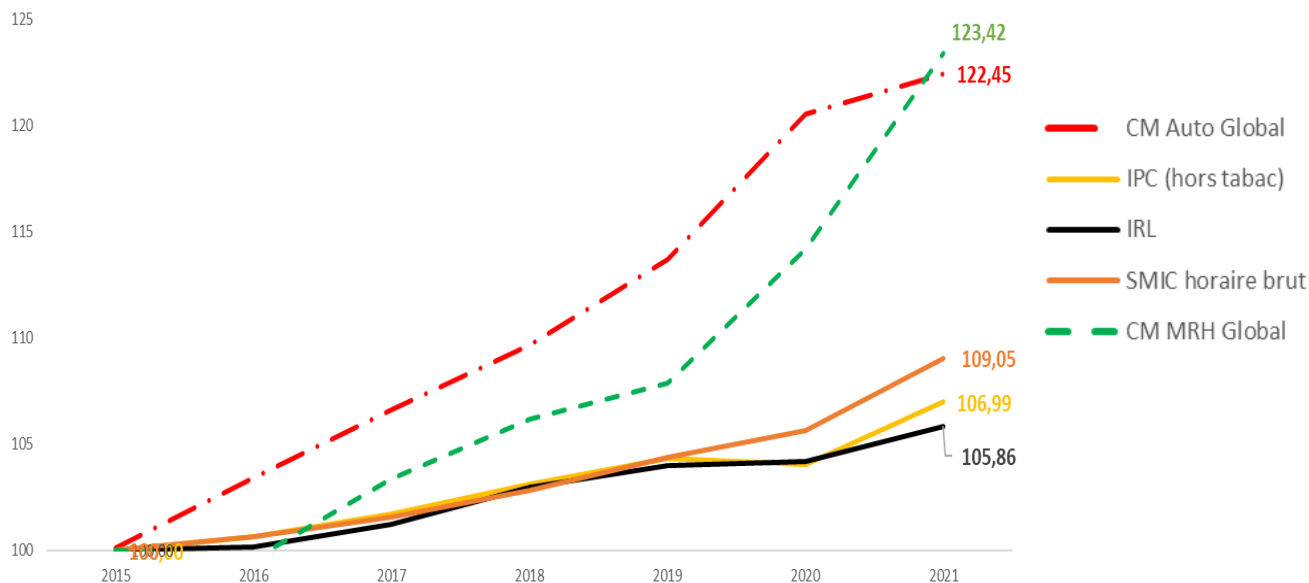
LA TENDANCE HAUSSIÈRE  
REPREND EN 2016

Il demeure une partie non expliquée (écart entre les hausses / baisses tarifaires) et la prévision technique présentée au paragraphe précédent, preuve que la sinistralité n'explique pas tout : cette dernière est - en partie - due à l'environnement économique.

## Corrélation entre l'évolution du coût moyen et l'inflation

### ÉTUDE DE DIFFÉRENTS INDICES

Évolution des indices d'inflation VS évolution du coût moyen des sinistres en Automobile et MRH – base 100 = 2015



Autres indicateurs retenus :

- L'IPC (hors tabac)
- L'indice de référence des loyers (IRL)
- L'évolution du SMIC

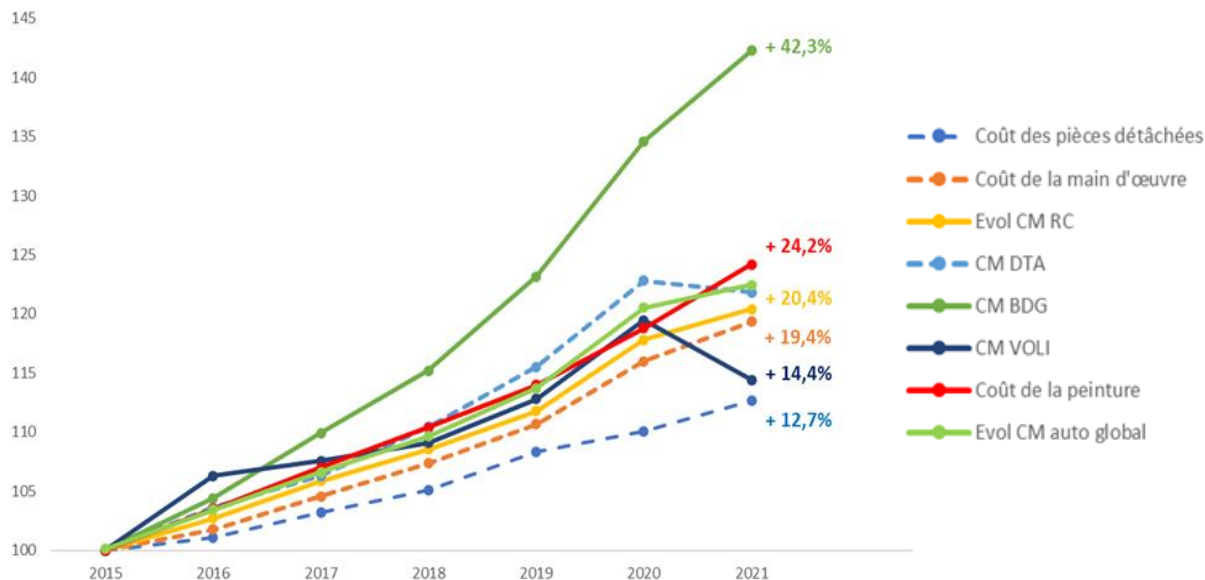
### CONSTAT

Coût moyen des sinistres  
>> indices de référence

## Corrélation entre l'évolution du coût moyen et l'inflation - Automobile

### ÉTUDE DE DIFFÉRENTS INDICES

Évolution des indices liés au coût de réparation automobile  
et évolution du coût moyen des sinistres par garantie automobile – base 100 = 2015



Pour l'assurance automobile, trois indicateurs à retenir :

- Le coût de la main d'œuvre (**38,9 %** de la facture en 2021)
- Le prix des pièces détachées (**50,7 %** de la facture en 2021)
- Le coût de la peinture (**10,4 %** de la facture en 2021)

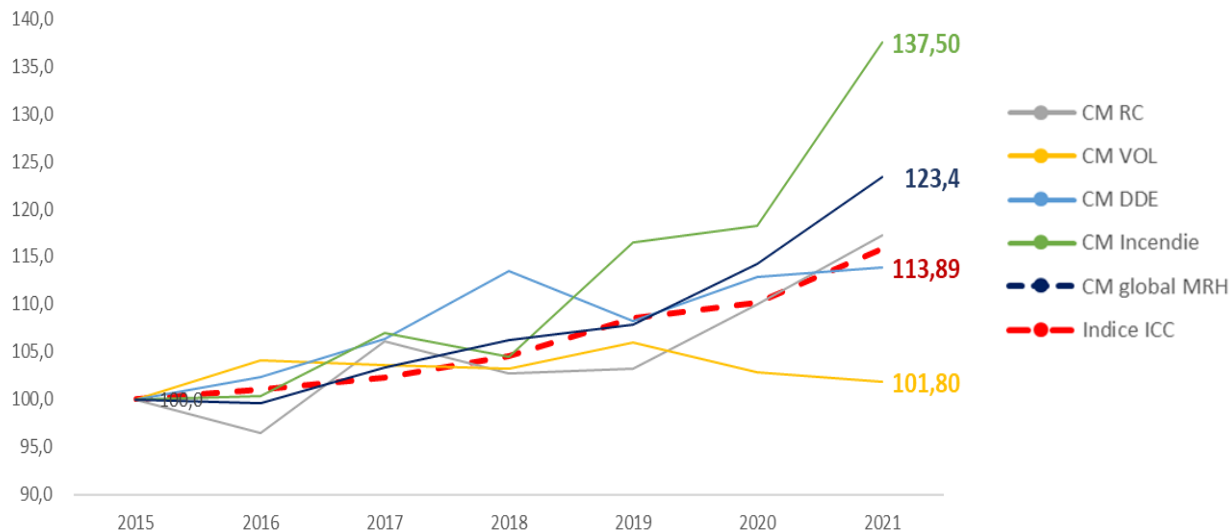
### CONSTAT

- Évolution du CM par garantie  
>> évolution du coût des pièces détachées / coût de la main d'œuvre
- Évolution du coût de la peinture +/- CM constaté sur les garanties

# Corrélation entre l'évolution du coût moyen et l'inflation - MRH

## ÉTUDE DE DIFFÉRENTS INDICES

Évolution des CM par garantie MRH – Base 100 = 2015



Pour la MRH, un indicateur à retenir :

- L'indice du **Coût de construction de la FFB** (Fédération Française du Bâtiment)

Poids par garantie dans la prime MRH  
(moyenne sur 2015-2021, source FA)

RC	27,0 %
DDE	19,6 %
Vol	19,4 %
Incendie	17,4 %
TNG	10,2 %
BDG	6,4 %

## CONSTAT

- Coût Moyen global en MRH très proche de l'indice FFB sur 2015-2019,
- Écart sur 2020 et 2021 dû principalement à l'Incendie **15**

# 3

## Le pilotage de la valeur client



Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

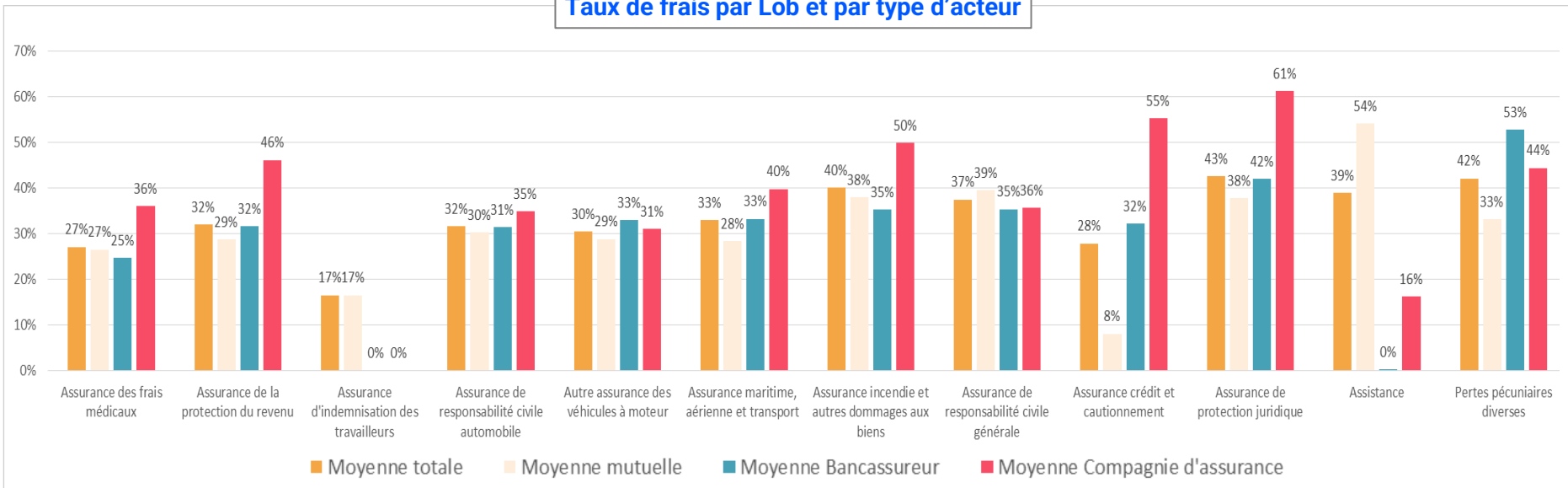
## Les leviers tarifaires des assureurs

### QUATRE LEVIERS CLÉS

#### 1 LA DIGITALISATION

Permet de réduire le poids des frais (environ 35 % tous frais confondus sur les branches IARD)

Taux de frais par Lob et par type d'acteur



Source : Benchmark Optimind sur la base des SFCR des principaux acteurs de l'assurance non-vie

# Les leviers tarifaires des assureurs

## QUATRE LEVIERS CLÉS

2

### L'ORIENTATION VERS DES ORGANISMES DE RÉPARATION AGRÉÉS

Permet de réduire le coût unitaire de la réparation via des tarifs encadrés mais également l'utilisation de pièces d'occasion

3

### POLITIQUE DE SOUSCRIPTION

Permet d'exclure certains risques, notamment la trop grande exposition aux événements climatiques.

4

### POLITIQUE DE REVALORISATION

Permet de répondre conjointement aux enjeux de rentabilité du portefeuille et de rétention des contrats

## La politique de revalorisation

### PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTES STRATÉGIES DE REVALORISATION



### Objectif

Définir la stratégie de revalorisation à l'échéance anniversaire qui permette de répondre conjointement aux enjeux de rentabilité du portefeuille et de rétention des contrats

- Une stratégie qui va dépendre de :
  - La rétention moyenne du contrat
  - L'agressivité commerciale visée
  - La structure du portefeuille
- Mais également de critères cibles permettant l'optimisation des majorations à l'échéance :
  - Le **taux global de ressources sur le chiffre d'affaires obtenu par la majoration au terme**
  - La **valeur client**
  - L'**Expected Loss Ratio\*** (ELR)
  - Le **taux de résiliation**
  - L' **utilisation d'un Score qualité du portefeuille\*\***

\* L'*Expected Loss Ratio* est défini comme le *ratio* entre la prime pure calculée et la prime payée réelle HT

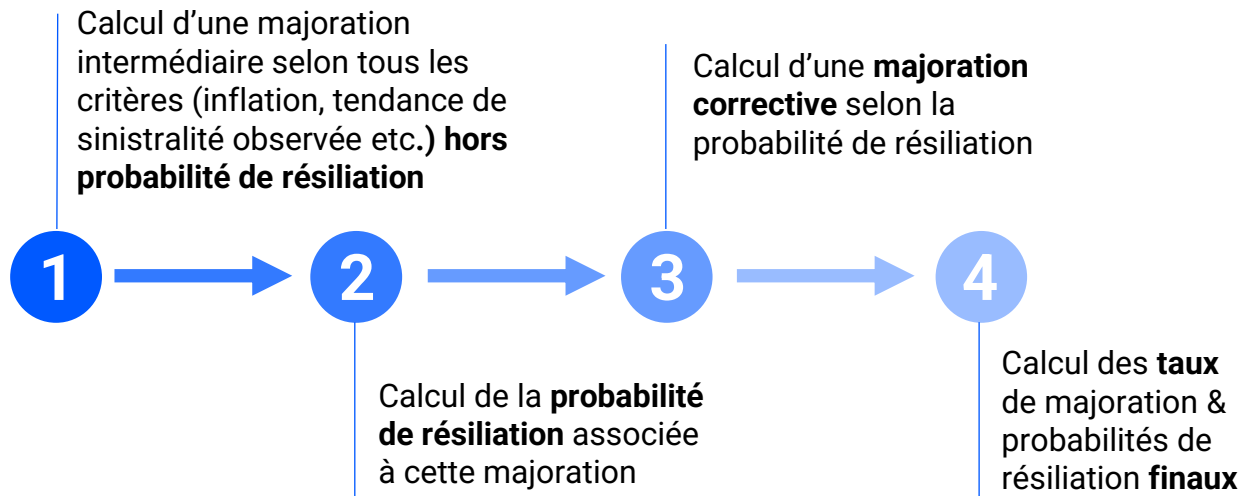
\*\* Score usuellement calculé contrat par contrat en fonction du nombre de sinistre sur les dernières années et le type de sinistre (garantie impactée/responsabilité).

Maîtriser les incertitudes dans un monde en bouleversement

## Les leviers tarifaires des assureurs

### CALCUL DE LA REVALORISATION TARIFAIRE

#### LES DIFFÉRENTES ÉTAPES



- **L'étude des probabilités de résiliation** est réalisée selon des groupes de risque
- **Un traitement différent des affaires en stock et des affaires nouvelles est possible**,
- Très souvent, ce sont les tarifs affaires nouvelles qui sont majorées, avec une **politique progressive de rattrapage du tarif des affaires nouvelles vers le tarif des affaires en stock** (lissage de la majoration cible sur X années).

## La politique de revalorisation

ILLUSTRATION

### UN EXEMPLE DE STRATÉGIE DE REVALORISATION - PORTEFEUILLE AUTOMOBILE

- **Le coefficient d'écart au tarif** est le taux d'augmentation qui, appliqué au tarif technique en vigueur, permet d'atteindre le nouveau tarif cible.
- **Pour obtenir la meilleure estimation de ce taux**, il est nécessaire d'estimer la prime réelle payée par les assurés ayant des contrats en cours (actifs), en intégrant quelques éléments qui pourraient l'impacter, à savoir :
  - L'évolution du Bonus / Malus (CRM) en auto par exemple
  - La nouvelle stratégie de remise commerciale
  - Le taux de vieillissement du portefeuille (âge du conducteur, âge du véhicule, etc.)
- **Plus il y a de facteurs pris en compte dans le calcul de ce taux, plus son estimation est précise**
- Il est cependant recommandé de tenir compte au moins de l'évolution du CRM et de la nouvelle stratégie de remise

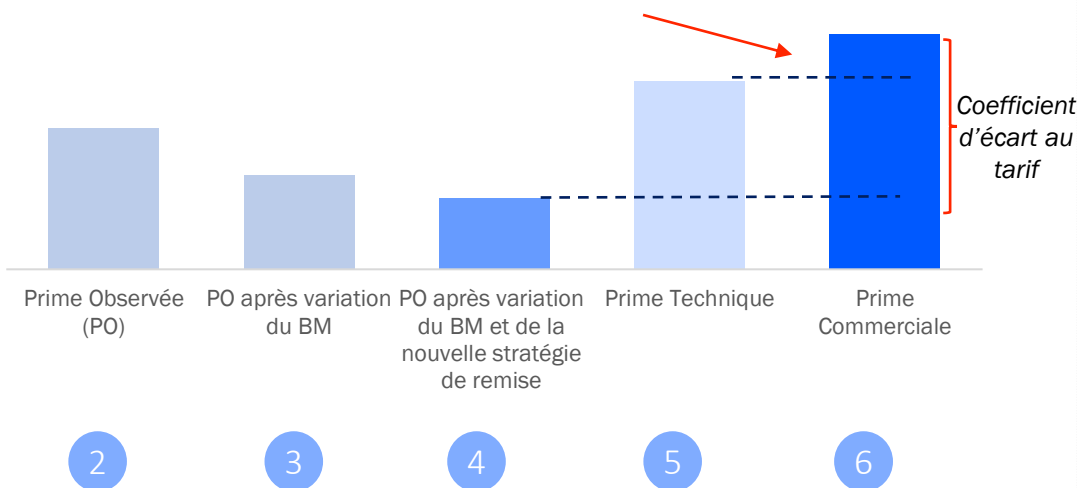
La stratégie de revalorisation dépend aussi de la détention du contrat donc du churn du portefeuille

## La politique de revalorisation

ILLUSTRATION

### UN EXEMPLE DE STRATÉGIE DE REVALORISATION - PORTEFEUILLE AUTOMOBILE

Chargement ou remise possible pour la cible commerciale spécifique



#### LA DÉTERMINATION DE CE TAUX SE FAIT EN PLUSIEURS ÉTAPES:

1. Extraire les contrats en cours du portefeuille qui se renouvelleront à l'échéance annuelle du nouveau tarif et calculer la somme des Primes Techniques (PT).
2. Déterminer la somme de la Prime Observée (PO) payée pour cette partie du portefeuille et la comparer à la somme de la Prime Technique calculée à l'étape 1.
3. Calculer l'effet de l'évolution du Bonus Malus (BM) à partir de simulation du nombre de sinistres
4. Evaluer l'impact de la nouvelle stratégie commerciale qui sera mis en place dans la même période que le tarif proposé.
5. Ajouter des chargements à la prime technique pour avoir le nouveau tarif cible. Ce tarif cible peut être inférieur ou supérieur à la prime technique .
6. Coefficient d'écart au tarif =

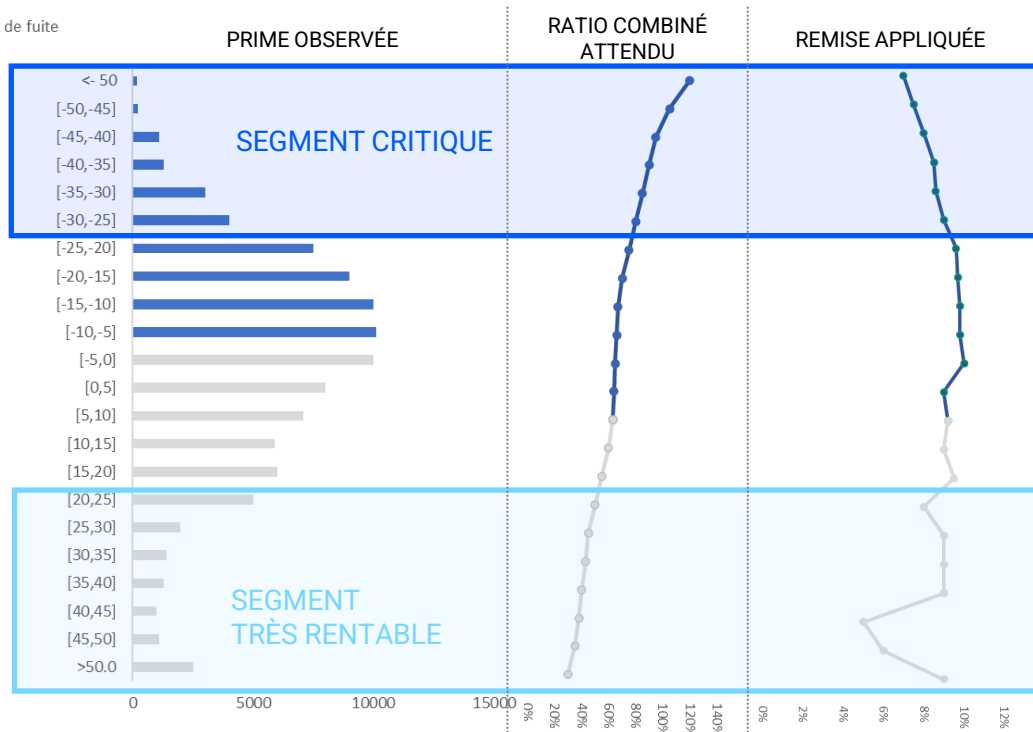
$$\frac{\text{Prime commerciale du portefeuille}}{\text{Somme des Primes Observées}} - 1$$

### La politique de revalorisation

ILLUSTRATION

### UN EXEMPLE DE STRATÉGIE DE REVALORISATION - PORTEFEUILLE AUTOMOBILE

Taux de fuite



7. Définir le taux de fuite comme la différence entre la Prime Observée (PO) et la Prime Technique (PT) qui désigne la prime chargée du modèle.

$$\text{Taux de fuite} = \frac{(\text{Prime observée} - \text{Prime Technique})}{\text{Prime Observée}}$$

8. Analyser la distribution du taux de fuite :
  - a) Estimer s'il y a suffisance ou insuffisance de prime
  - b) Identifier les segments de risques les plus rentables de ceux que le sont moins, et
  - c) Accorder une attention particulière aux zones les plus sensibles afin d'améliorer les résultats.
9. Procéder à la déclinaison de l'objectif ciblé à la phase 4.

# 4

# Projections



## Projections tarifaires - Automobile

### ZOOM SUR LE COÛT ET LA FRÉQUENCE



#### Une tendance à la hausse pour les coûts

---

- **Prix des pièces détachées :**
  - + 8,1 % à la fin du second trimestre 2022 par rapport à l'année précédente dont + 7,3 % sur le prix du pare-brise
- **Prix des réparations automobiles :**
  - entre 10 % et 20 % pour 2023 portée par le prix des pièces détachées (CNPA)
    - Sortie de nouveaux modèles de véhicule, plus complexes
    - Accroissement de la part des véhicules de type SUV



#### Une tendance à la baisse pour la fréquence

---

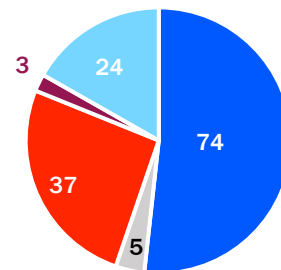
- Véhicules de mieux en mieux équipés
- Garantie BDG potentiellement impactée par les incidents climatiques

## Projections tarifaires - MRH

### ZOOM SUR LES CATASTROPHES NATURELLES

En Md€	Charge initiale 1989-2019	Charge projetée 2050	Évolution
Sécheresse	14	43	207 %
Inondations (y compris subversion maritime)	29	54	86 %
Tempêtes	32	46	44 %
<b>Ensemble des Périls</b>	<b>74</b>	<b>143</b>	<b>+ 93 %</b>

Décomposition de la charge de l'ensemble des périls à horizon 2050 (en Md€)



- Charge initiale 1989-2019
- Impact effet variabilité naturelle du climat
- Impact effet richesse
- Impact effet répartition
- Impact changement climatique

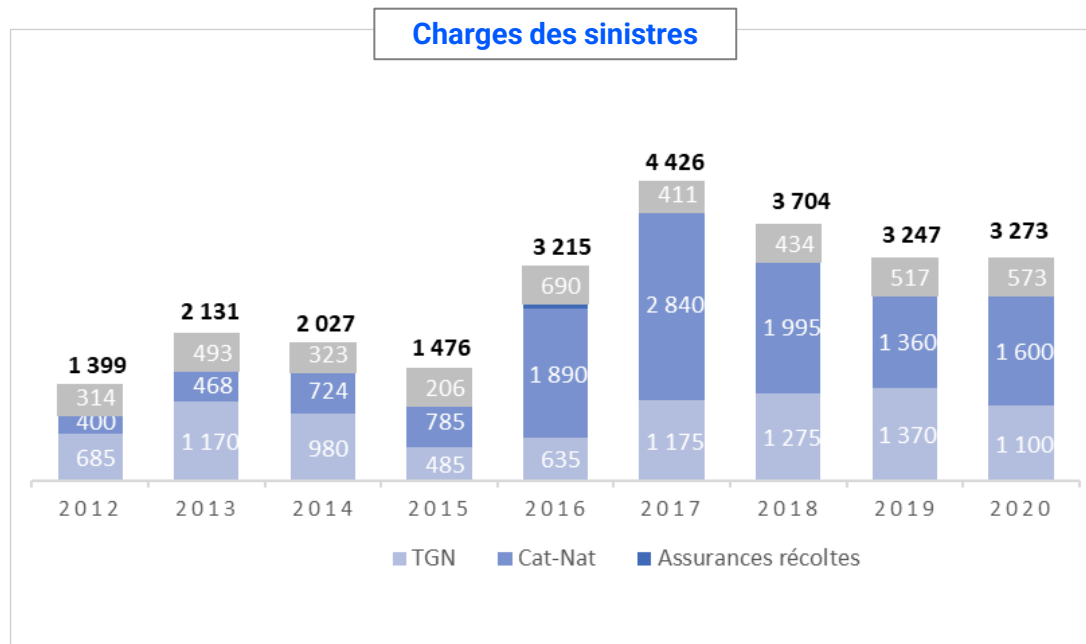
- Charge des sinistres causés par les aléas naturels : ➡ ➡ **+ 93 % à horizon 2050** (source : FA)
- Surprime actuelle pour financer le régime CAT NAT : 12%, ➡ **18 %** en 2030 (proposition envisagée dans le rapport CCR)
- Prix des réparation ➡ liée notamment à la hausse du coût des matières premières (+ 29,4 % pour les tuiles de toit en un an sur 2021/2022).



En 2022, le coût de la garantie catastrophes naturelles représente en moyenne **25 euros** par an et par ménage.

## Projections tarifaires - Réassurance

### ZOOM SUR LA REASSURANCE



(Source - FFA)

- **Renouvellement des traités de réassurance pour 2023 compliqué pour les acteurs du marché : volatilité liée aux incidents climatiques nombreux et hausse des coûts**
- De nombreux acteurs ont même fait le choix de ne plus réassurer certains risques jugés trop coûteux au lieu d'augmenter leurs cotations

#### Cette hausse du coût de la réassurance :

- vient dégrader le résultat futur de l'assureur
- est incluse dans la stratégie de revalorisation, notamment en MRH du fait du traité Cat Nat, et ce dès 2023

## Projections tarifaires pour 2023/2024

### 2023

**Promesse tenue par les assureurs dans le cadre du « Pack anti inflation » (20 septembre 2022) :** revalorisation moyenne de **3 % à 5 %** des contrats Auto et MRH < **Inflation (6 %)**

### 2024

**Rattrapage à prévoir en 2024** face à un contexte économique et environnemental qui se dégrade :

- Inflation similaire à 2022 prévue pour 2023
  - Matières premières
  - Main d'œuvre
- Entretien via la guerre en Ukraine de la flambée du prix des voitures neuves et d'occasion (+ 20 % en un an) et celle des pièces détachées (+ 10 % en 2022)
- Catastrophes naturelles et aléas climatiques de plus en plus nombreux

#### Hausse à prévoir en MRH décomposée comme suit :

1. Majoration « quasi forfaitaire » de chaque contrat de 10 euros au titre du risque climatique
2. Hausse de base de 3 % au titre de la dérive des coûts sous-jacents : matériaux, main d'œuvre...
3. Majoration additionnelle pouvant se situer entre 3 % et 5 % pour les biens exposés au risque climatique de manière excessive (hausse du prix de la réassurance)



- Revalorisation cible :  
+ 6 % / + 8 % en MRH et Automobile

# 5

# Conclusions

### LES REVALORISATIONS TARIFAIRES DANS UN CONTEXTE ADVERSE

- Dans un contexte inflationniste couplée à un coût des risques climatiques croissant pesant également à travers le coût de la réassurance, la stratégie de revalorisation tarifaire apparaît comme un élément clé pour :
  - ✓ La **défense** du portefeuille : identifier les « bons risques » et limiter les résiliations massives
  - ✓ Le **renforcement de l'équilibre technique** dans un contexte adverse
  - ✓ Le **transfert de ces coûts additionnels conjoncturels** à l'assuré
  - ✓ Le **renforcement des fonds propres** pour faire face aux risques accrus de moins values obligataires liées à l'environnement de taux.