

ASSURANCE EMPRUNTEUR : LES PRATIQUES ASSURANTIELLES POST LOI LEMOINE



Damien MIGOUT

Responsable de l'Equipe Souscription Réassurance
AXA PARTNERS



Anne LIU

Senior broker
GUY CARPENTER

21/11/2023

NEWCAP Event Center

Internal

INTRODUCTION

Rappel de la loi Lemoine et son contexte

2010 (loi Lagarde)

- Possibilité de déléguer son assurance

2014 (loi Hamon)

- Possibilité de changer d'assurance de prêt dans les 12 mois qui suivent l'offre

2017 (loi Bourquin)

- Possibilité de changer d'assurance de prêt à la date anniversaire du contrat

2019 (AERAS : DAO)

- Passé un certain délai, certaines pathologies n'ont pas besoin d'être déclarées

2022 (loi Lemoine)

voir ci-contre

Loi Lemoine (28/02/2022)

Objectif : favoriser l'accès à l'assurance Emprunteur

Les 3 volets :

- **Résiliation infra-annuelle** (donc changement d'offre d'assurance et d'assureur possible à tout moment)
- **Sélection médicale supprimée** pour les nouveaux emprunts à partir du 01/06/2022 (ou prêts en cours à partir du 01/09/2022) dont le montant à rembourser (Capital restant dû) est inférieur à 200 K€ par assuré
Condition : le crédit doit prendre fin avant les 60 ans de l'assuré
- **Droit à l'oubli renforcé** avec un délai abaissé à 5 ans pour les cancers et l'hépatite C (pour pouvoir bénéficier d'un tarif sans surprime).

SOMMAIRE

1. Description du panel
2. Fidélisation du portefeuille
3. Stratégie commerciale et tarification
4. Droit à l'oubli
5. Processus de souscription et digitalisation



1

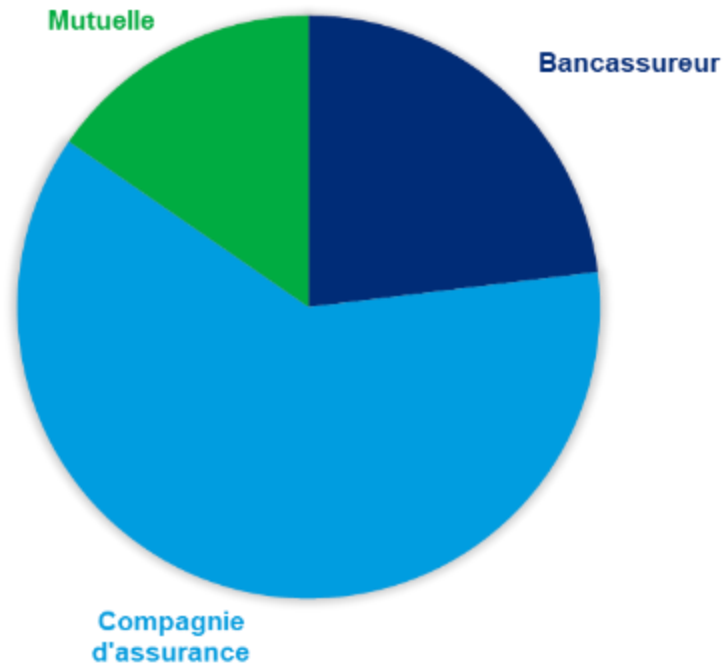
Le panel



PANEL DE RÉPONSES

Répartition des réponses par type d'organisme assureur

RÉPONSES OBTENUES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

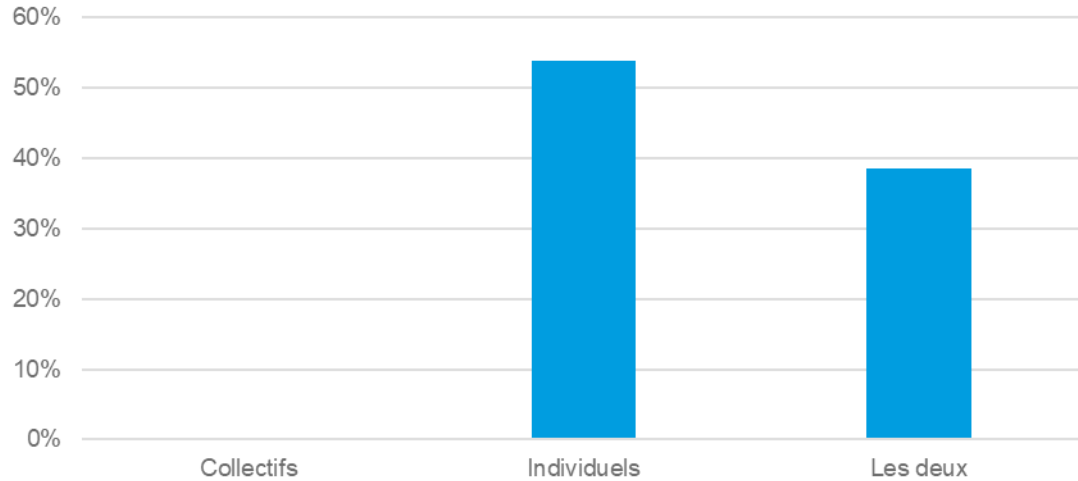


- 62% des répondants sont des **compagnies d'assurance**
- 15% des répondants sont des **mutuelles**
- 23% des répondants de notre panel sont des **bancassureurs**

PANEL DE RÉPONSES

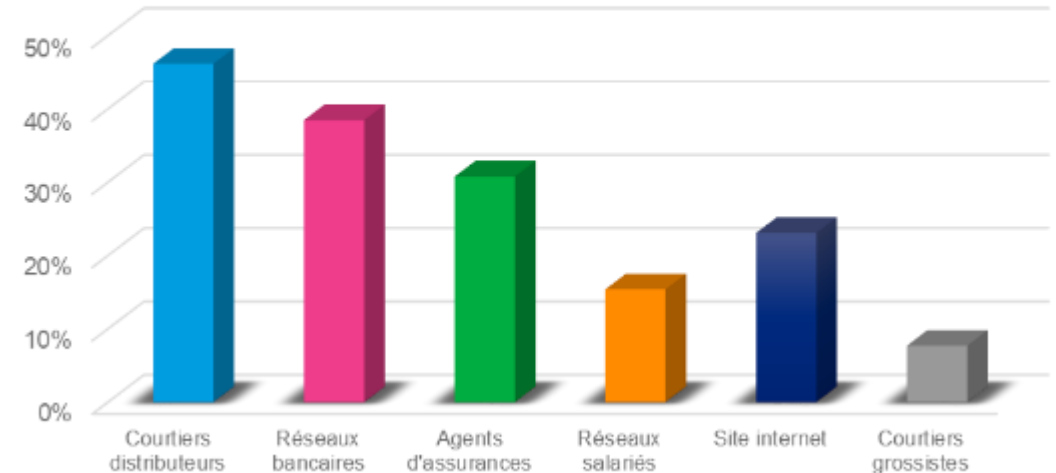
Types de contrats et distribution

Quels types de contrats proposez-vous ?



- Aucun répondant ne propose que du collectif.
- Les **bancassureurs** du panel proposent les 2 types de contrats.

Via quel(s) réseau(x) de distribution commercialisez-vous vos produits Emprunteurs ?



- Les **mutuelles** ayant répondu à notre enquête ne passent que par des courtiers (grossistes ou distributeurs), mais n'utilisent pas encore internet.
- Les **assureurs** passent par tous les biais de distribution, y compris les réseaux bancaires.
- Les **bancassureurs** s'appuient en priorité sur leurs réseaux bancaires, mais peuvent aussi utiliser des courtiers distributeurs et s'appuyer sur internet.

PANEL DE RÉPONSES

Les positionnements tarifaires de notre panel par tranche d'âges

3 positionnements majeurs :

- Les organismes se jugeant dans la norme du marché sur toutes les tranches d'âge
- Les organismes se jugeant plus concurrentiels sur les tranches d'âge entre 40 et 50 ans
- Les organismes se jugeant plus concurrentiels sur les tranches d'âge en-deçà de 40 ans

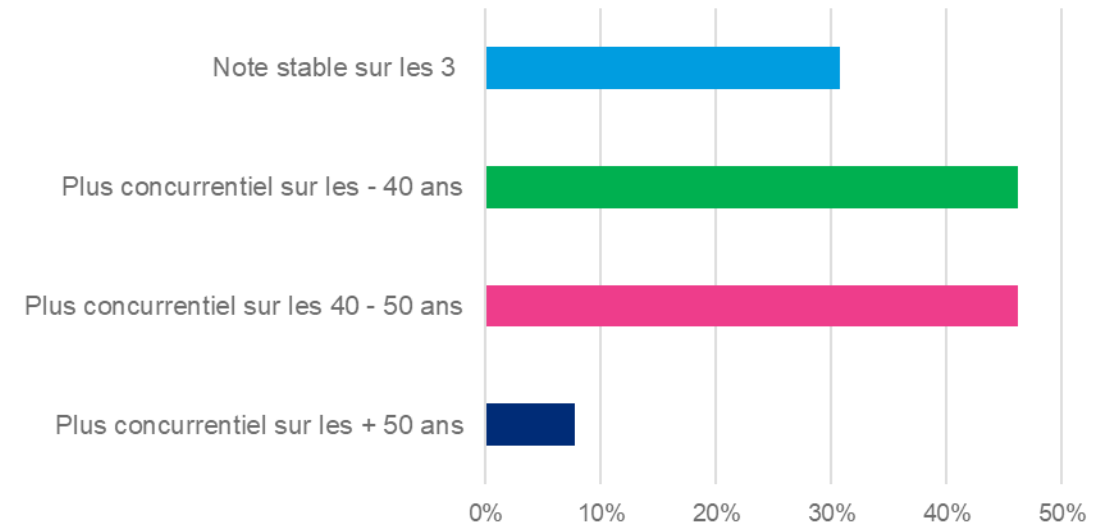
Il convient de noter qu'un certain nombre d'acteurs se situe dans les 2 dernières catégories en même temps.

Une note entre 1 et 5 était affectée pour chaque tranche d'âge :

- Moins de 40 ans
- Entre 40 et 50 ans
- Plus de 50 ans.

Il est à noter que la note moyenne par tranche d'âge est égale à 3 sur notre panel, ce qui signifie qu'en moyenne, le panel considère se situer dans la moyenne marché.

Positionnement tarifaire par rapport au marché sur les tranches d'âge



2

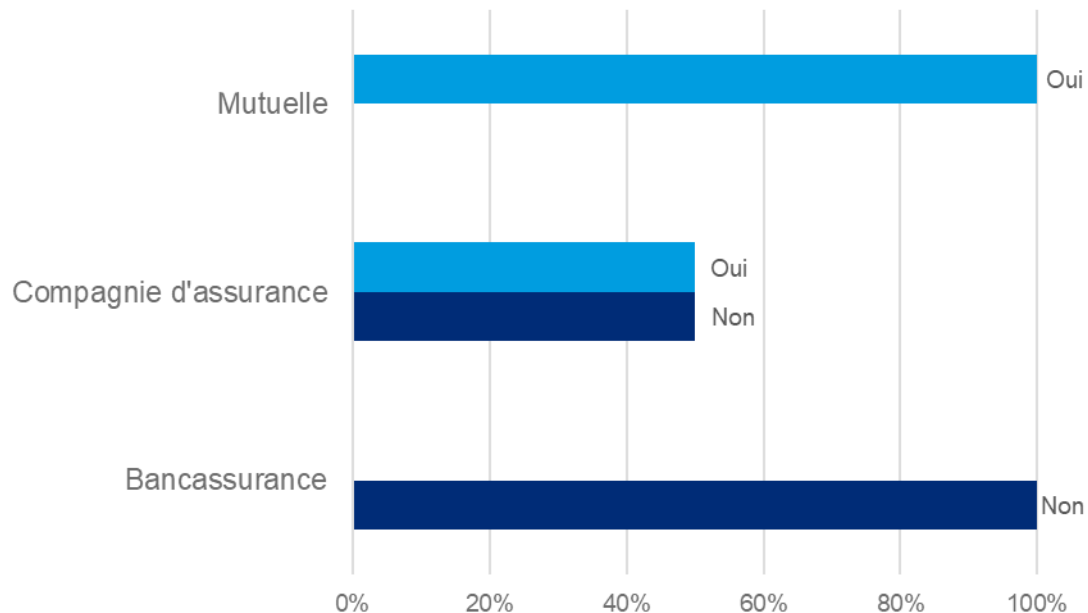
Fidélisation du portefeuille



FIDÉLISATION DU PORTEFEUILLE

Stratégie en place avant la loi Lemoine

La population entrant dans le cadre de la suppression de la sélection médicale était-elle dans votre cœur de cible avant juin 2022 ?
($\leq 200k\text{€}$, $\leq 60\text{ans}$)

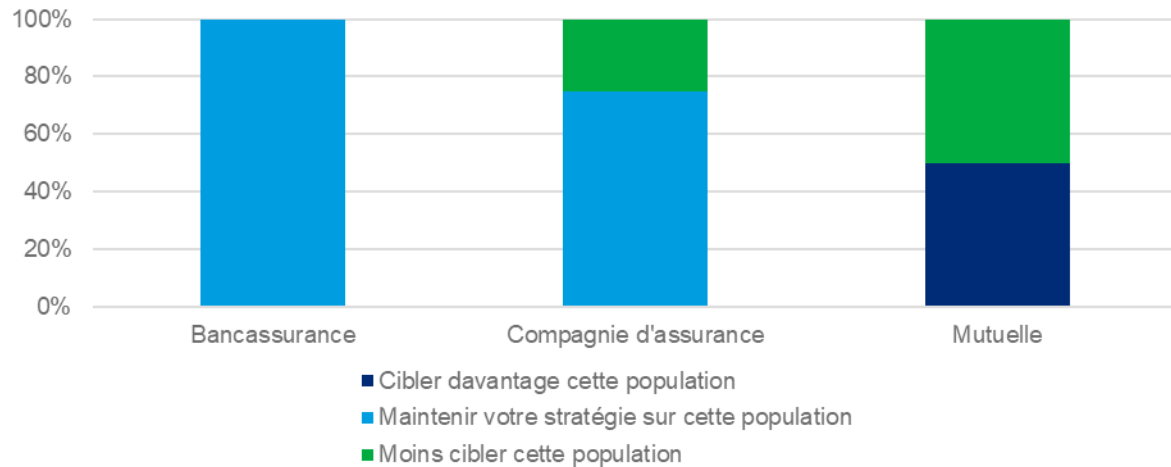


- 100% des **mutuelles** du panel ont répondu OUI
- 100 % des **bancassureurs** du panel ont répondu NON
- 50% des **compagnies d'assurances** ont répondu OUI

FIDÉLISATION DU PORTEFEUILLE

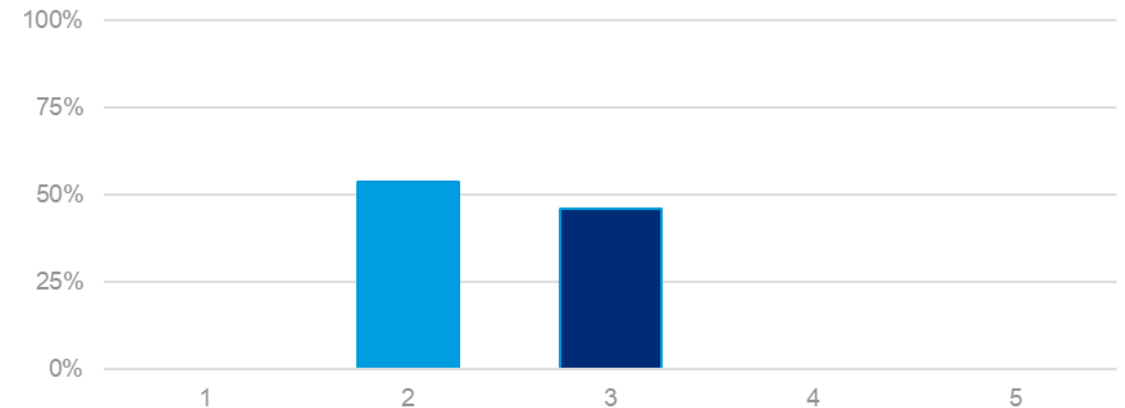
Stratégie sur les CRD <= 200K€

La Loi Lemoine vous a-t-elle plutôt incité à :



Pensez-vous que la loi Lemoine soit une menace pour vos portefeuilles ?

1 = très faible menace, 5 = très grande menace



- Les **bancassureurs** du panel ont décidé de maintenir leur stratégie sur la population Lemoine. En aucun cas, il n'est question de moins cibler cette population.
- Plus de $\frac{3}{4}$ des **compagnies d'assurance** du panel continuent à maintenir leur stratégie en place sur la population.
- Les **mutuelles** interrogées oscillent entre le fait de moins cibler cette population et cibler davantage cette population.

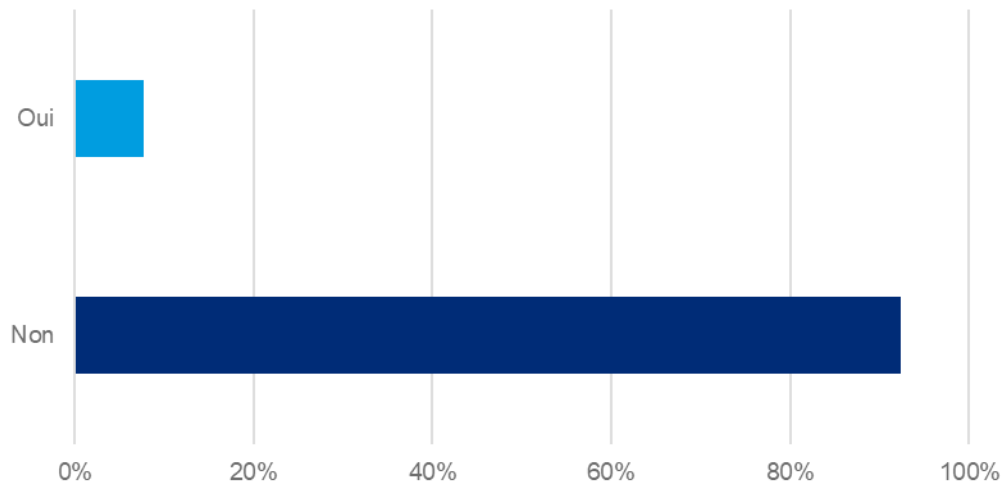
Les CRD inférieurs ou égaux à 200K€ ; une moindre menace pour le panel :

- Un peu plus de 50% des répondants ont jugé cette loi comme étant une faible menace pour leurs portefeuilles,
- Un peu moins de 50% des répondants ont jugé cette loi comme étant une moyenne menace pour leurs portefeuilles.

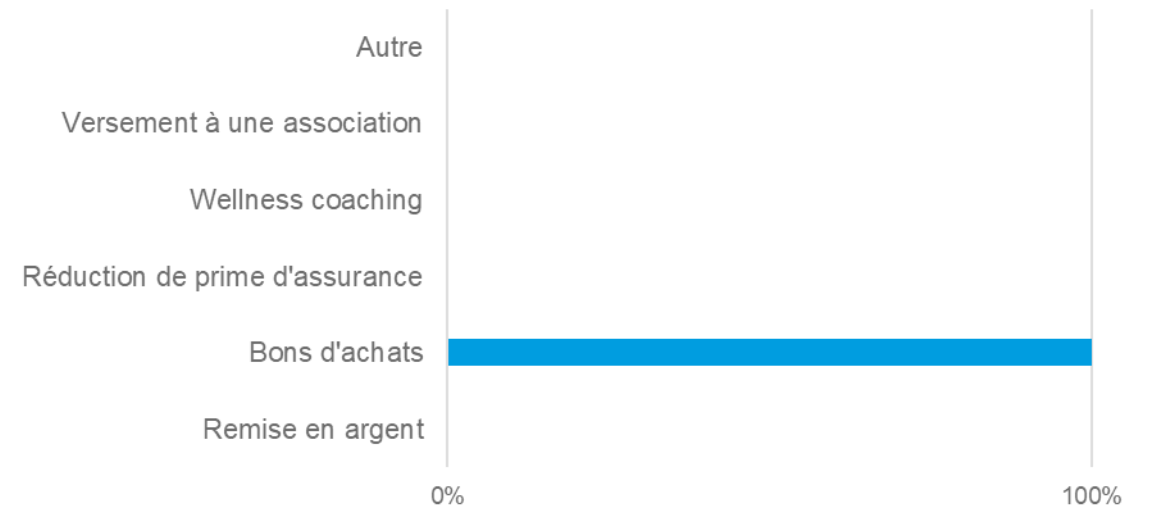
FIDÉLISATION DU PORTEFEUILLE

Campagnes de fidélisation suite à l'entrée de la Loi Lemoine

Mise en place d'une campagne de fidélisation



Si oui sous quelle forme porte cette campagne de fidélisation ?



Un recours pour le moment **très faible** aux méthodes de fidélisation.

3

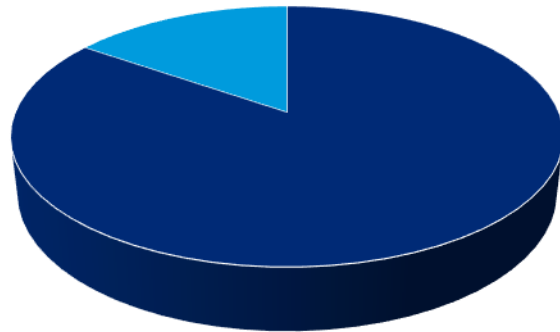
Stratégie commerciale & Tarification



STRATÉGIE COMMERCIALE ET TARIFICATION

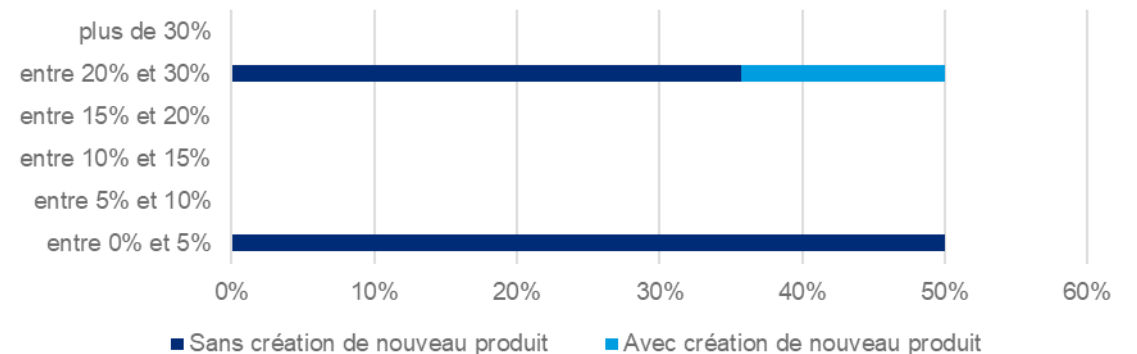
Pour les nouvelles souscriptions de capital $\leq 200\text{K€}$

Suite à la loi Lemoine, avez-vous créé un ou plusieurs produit(s) dédié(s) aux nouvelles souscriptions avec des capitaux inférieurs à 200 K€ ?



■ Non ■ Oui

À niveaux de garanties équivalents, quel est le niveau d'augmentation du tarif sur ces produits, nouveaux ou en place (comparativement aux tarifs avec sélection médicale) ?

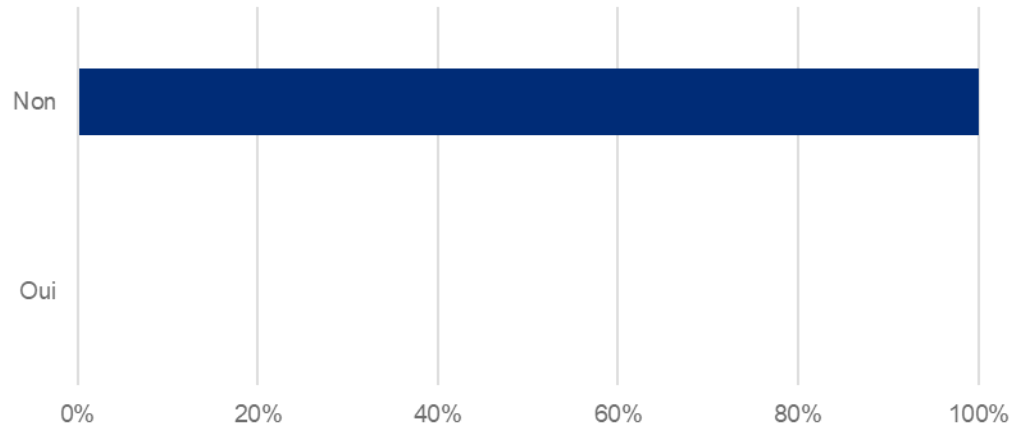


- Les bancassureurs n'ont pas créé de produits dédiés, ni impacté fortement leurs tarifs.
- Mais une augmentation tarifaire palpable a été mise en œuvre :
 - Pour les nouveaux produits dédiés, entre +20% et +30%,
 - 60% des **assureurs** du panel ont impacté leurs produits existants d'une augmentation entre +20% et +30%;
 - 40% des **assureurs et mutuelles** du panel n'ont pas (ou peu) impacté leurs tarifs.

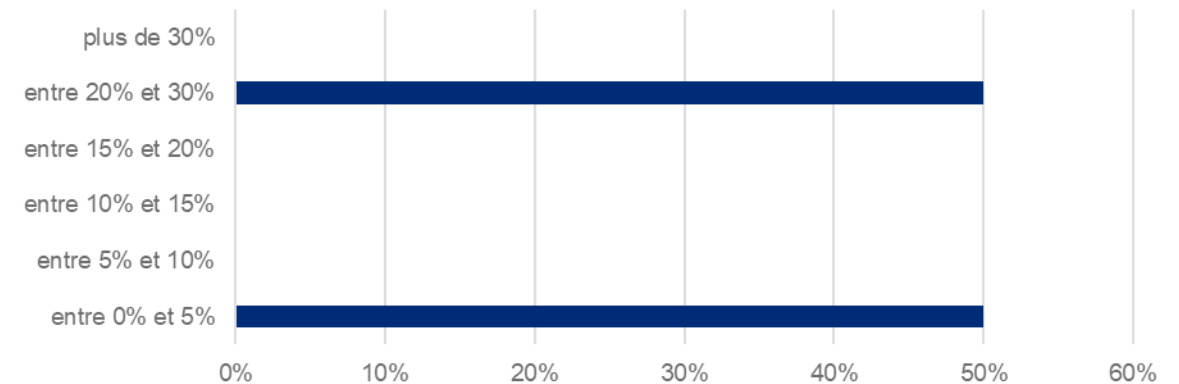
STRATÉGIE COMMERCIALE ET TARIFICATION

Pour les contrats en cours avec des CRD \leq 200K€ (RIA)

Pour les prêts en cours, avez-vous créé un ou plusieurs produit(s) dédié(s) aux souscriptions avec CRD \leq 200K€ ?



À niveaux de garanties équivalents, quel est le niveau d'augmentation du tarif sur ces produits, nouveaux ou en place (comparativement aux tarifs avec sélection médicale) ?



- Aucune création de produit spécialement dédiée aux emprunts en cours, pour des CRD \leq 200K€.
- Des augmentations tarifaires souvent égales, sinon inférieures, pour ces emprunts en cours qui ne sont plus soumis à sélection médicale.
- Sans surprise, et s'agissant des mêmes produits, les méthodes de tarification sont inchangées par rapport à la slide précédente.

4

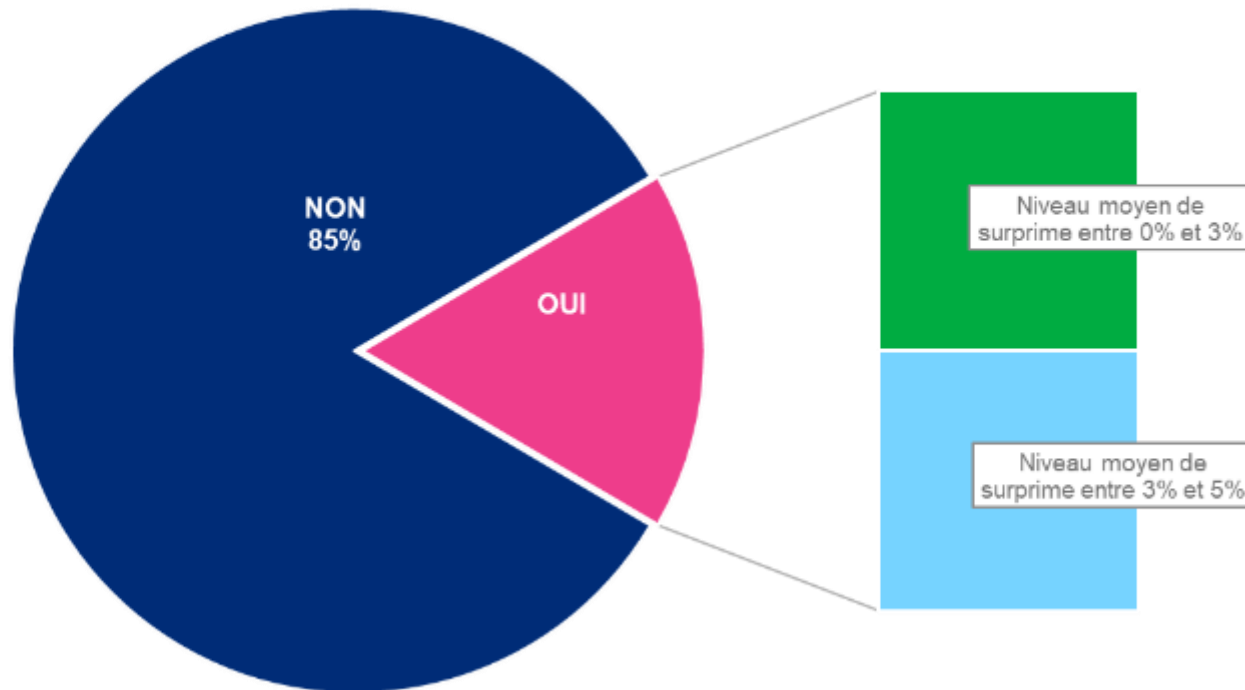
Droit à l'oubli



DROIT À L'OUBLI

Délai passé de 10 à 5 ans

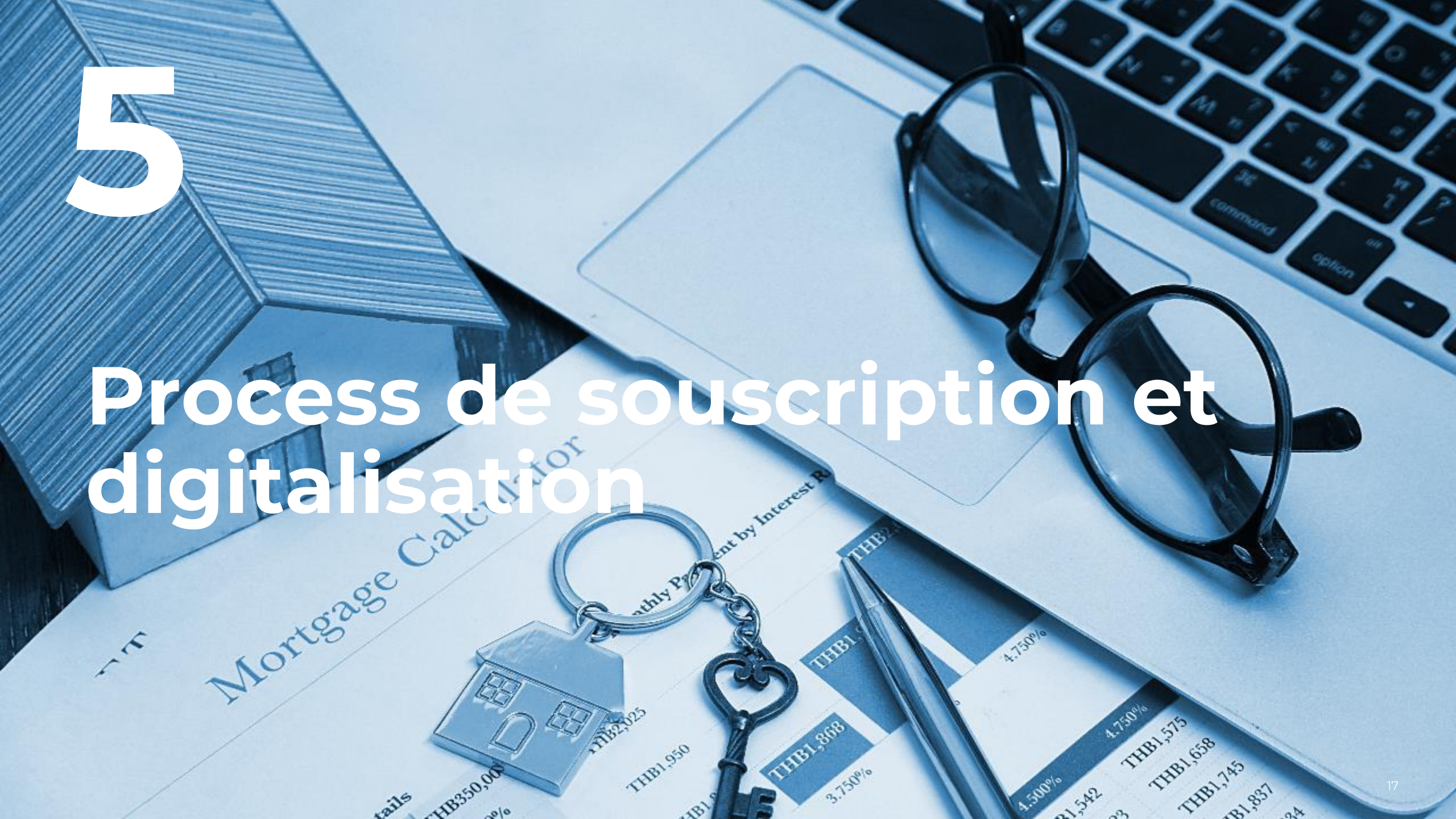
Avez-vous intégré une révision tarifaire par rapport au volet de la réduction du délai du droit à l'oubli de 10 à 5 ans ?



Parmi les répondants (**compagnies d'assurance** essentiellement) ayant intégré le volet de la réduction du droit à l'oubli, les niveaux de surprimes moyens appliqués varient entre **0 et +5%**.

5

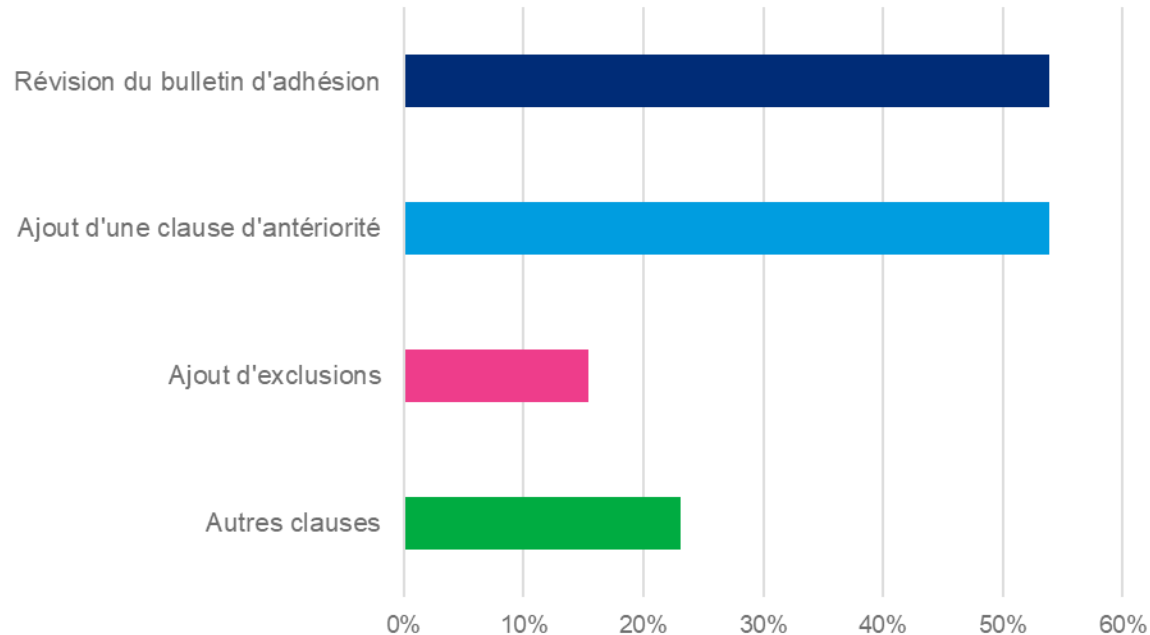
Process de souscription et digitalisation



PROCESS DE SOUSCRIPTION ET DIGITALISATION

Les changements opérés depuis la Loi Lemoine

Quelles nouvelles pratiques avez-vous intégrées dans votre process de souscription ?
(plusieurs réponses possibles)



100% du panel a changé au moins une pratique dans son process de souscription suite à la Loi Lemoine.

Parmi les révisions du bulletin d'adhésion :

- Ajout d'une déclaration d'encours (supérieur ou non à 200K€),
- Ajout de questions.

Parmi les clauses d'antériorité :

- Refus des risques incapacité ou invalidité en cours au moment de la souscription,
- Refus des risques déjà réalisés ou préexistants.

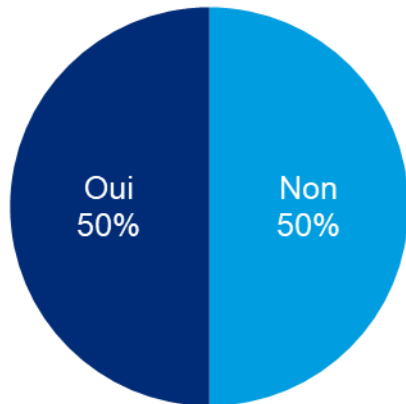
Parmi les ajouts d'exclusions :

- maladies psychiatriques ou non-objectivables, sauf hospitalisation de 15 jours continus

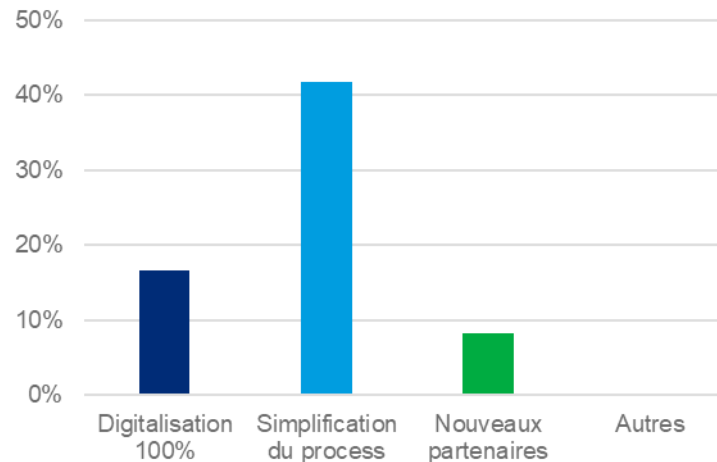
PROCESS DE SOUSCRIPTION ET DIGITALISATION

Optimisation du parcours de souscription

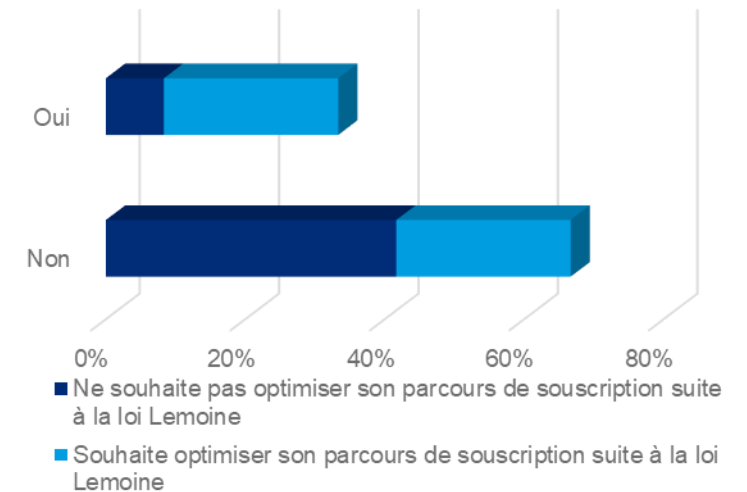
La Loi Lemoine vous a t-elle poussé ou donné l'intention d'optimiser votre parcours de souscription ?



Si oui, quelles optimisations recherchez vous ? (plusieurs réponses possibles)



Disposez-vous d'une plateforme de souscription en ligne ?



- Dans 50% des cas, la loi Lemoine a donné au panel l'envie d'optimiser leur parcours de souscription.
- Parmi les pistes d'optimisation identifiées, la simplification du process de souscription est privilégiée par plus de 40% des répondants, suivie d'une digitalisation à 100% puis d'un souhait de nouveaux partenariats.
- Seul 1 tiers des répondants disposent déjà d'une plateforme de sélection en ligne (avec plateforme de sélection médicale intégrée), parmi lesquels, aucune mutuelle.

Conclusion



Questions?



MERCI POUR VOTRE
ATTENTION