

# AFTERWORK EMPRUNTEUR 2026

5 février 2026

---

# SOMMAIRE

---

- 1 Quel marché en 2026 ?
- 2 Les effets Lemoine, 3 ans après
- 3 Hausse du risque et impact sur portefeuille réel

1

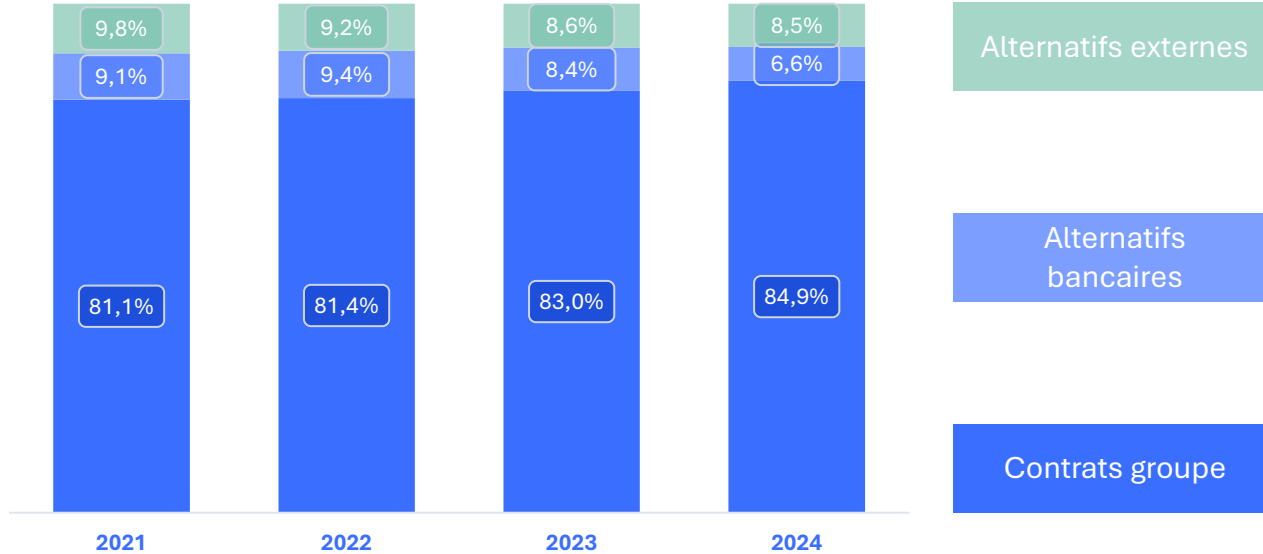
# QUEL MARCHÉ EN 2026 ?

---



# Quelle part des alternatifs à l'octroi du prêt ?

## Répartition des contrats à l'octroi

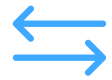


Niveau de délégation au moment du prêt de plus en plus faible.

**Les courtiers orientent leur stratégie vers la substitution :**

- Processus de plus en plus simple
- Sans pression de timing pour l'emprunteur
- Accentués par la période de faible souscriptions crédits

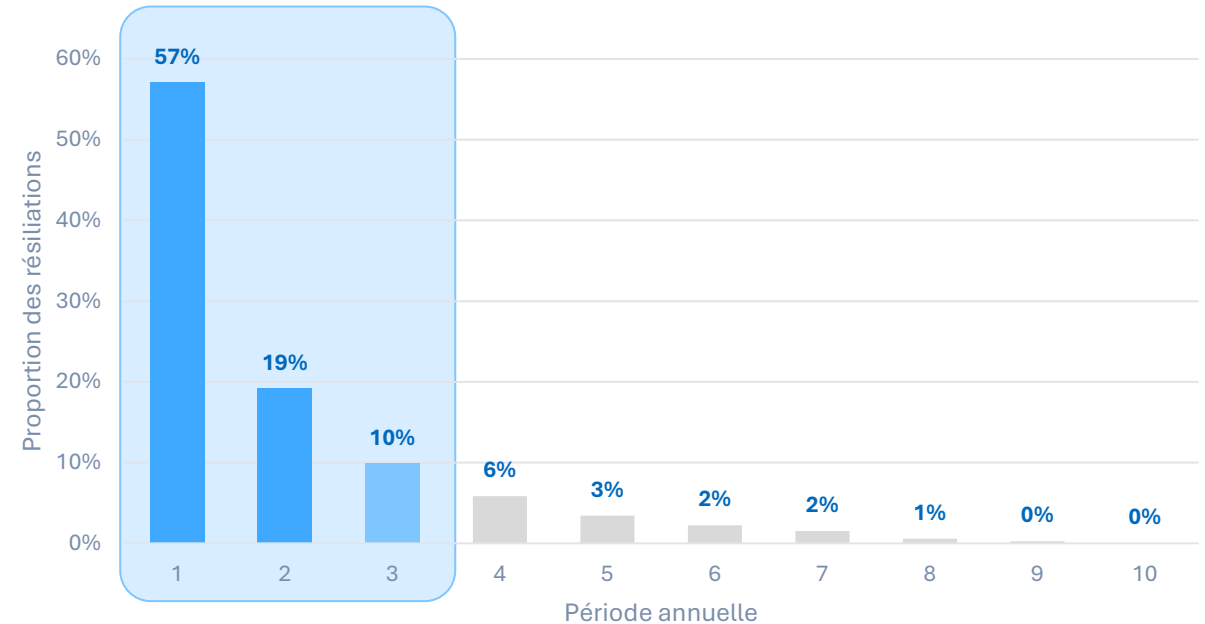
# Concentration sur les substitutions



Des niveaux de substitution voués à augmenter avec la hausse des crédits

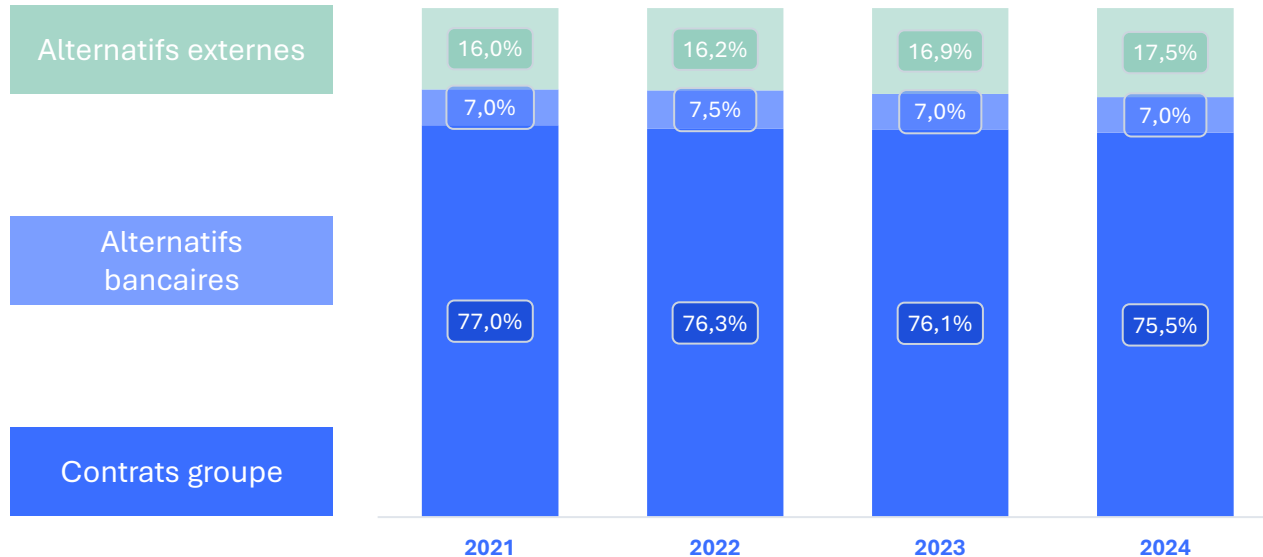
- Les substitutions concernent les prêts récents
- Les prêts récents sont actuellement sous-représentés
- Cette tendance risque d'évoluer ces prochaines années

## Répartition des substitutions par ancienneté dans le prêt



# Quelle part des alternatifs sur le stock ?

## Part des alternatifs sur le stock



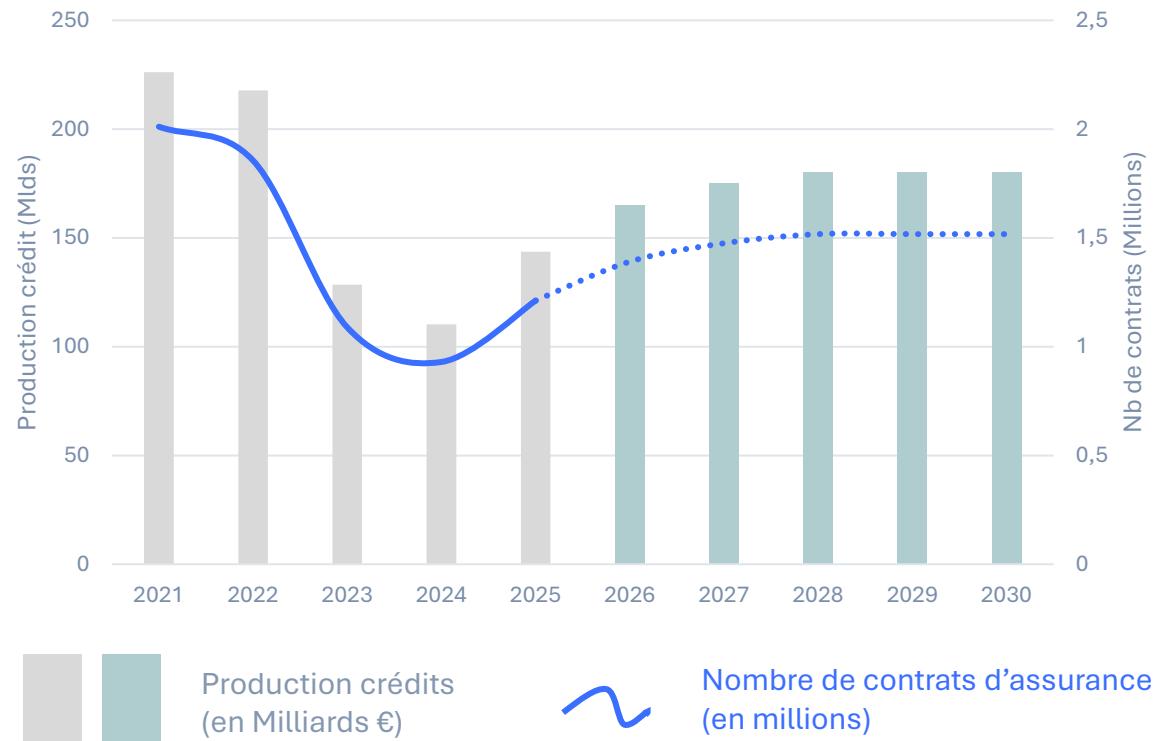
La hausse des substitutions fait plus que compenser la baisse des délégations.

La part des alternatifs augmente depuis 2021 :

- + 1,5 point de part de marché supplémentaire
- Le stock évolue lentement par nature
- Quelle projection sur les prochaines années ?

# Quelle répartition banques / alternatifs cible ?

## Projection de la production crédit et assurance



### Hypothèses :



Reprise du marché du crédit pour cibler un rythme « classique ».



Progression du nombre de contrats d'assurance emprunteur sur la même trajectoire

# Quelle répartition banques / alternatifs cible ?

## Production des alternatifs entre substitution et délégation



Hausse des substitutions avec le temps, plafonnées par les capacités commerciales des alternatifs

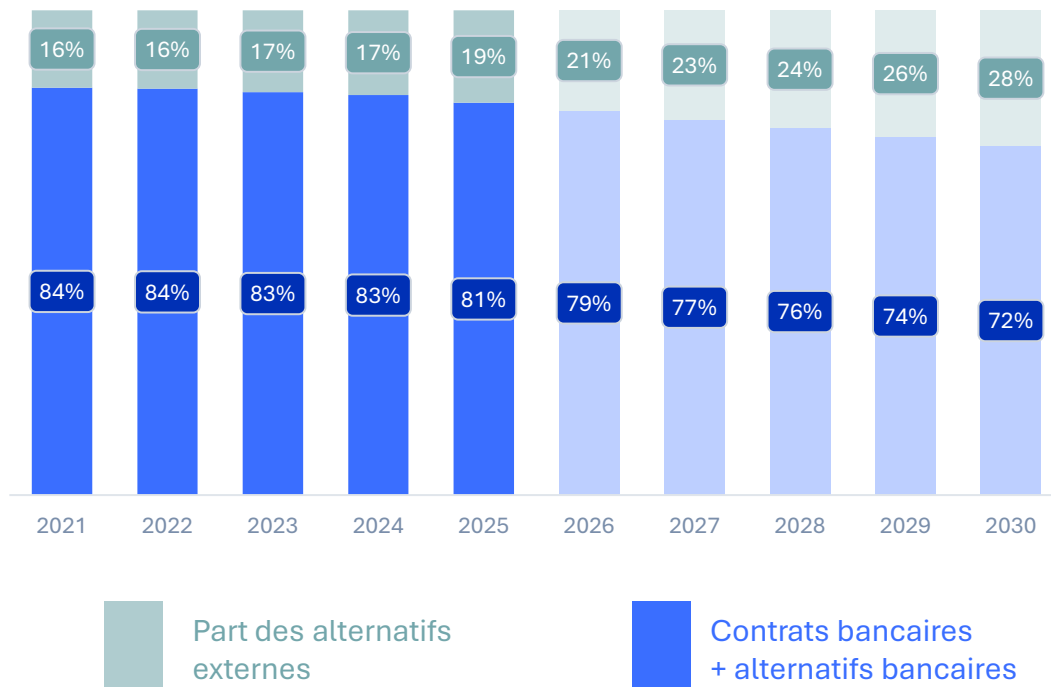


Part des délégations qui reste faible, et identique en % des souscriptions crédit

# Quelle répartition banques / alternatifs cible ?

Si on continue sur la même tendance, quelle évolution de la répartition du stock ?

## Répartition du stock



Jeu d'hypothèses simple, conforme à l'état actuel des choses -> presque 30% du stock est alternatif en 2030



Part des alternatifs qui double en 10 ans pour se rapprocher des 30%



Scénario sans grande réaction de la part des acteurs bancaires

# Des offres bancaires qui évoluent



L'écart tarifaire groupe / alternatif reste le premier argument du changement d'assurance

**2/3**



Dont **50%**



des contrats alternatifs sont moins chers que l'équivalent bancaire

avec un écart supérieur à 2000€



Industrialisation des processus de changement d'assurance :

- plus fluide pour le client (en direct ou via un mandat de résiliation),
- plus efficace donc moins onéreuse pour les alternatifs.



Mise en place de « parades » de la part des banques pour récupération de clients :

- Dérogations tarifaires sur le contrat groupe ou des contrats alternatifs internes
- Taux de succès très variables et rarement satisfaisants

# Des offres bancaires qui évoluent



La baisse des délégations, en partie du fait des changements de processus des courtiers, peut donner l'illusion d'un processus efficace



Mais l'érosion du portefeuille est significative qui plus est sur les populations les moins risquées. La baisse de marge est plus importante

L'efficacité modérée des "parades" pousse les réseaux à revoir leurs dispositifs:



Réduction de l'écart tarifaire :

- tarif en % CRD
- segmentation accrue

*(pas tant sur l'âge, mais sur la CSP, voire fumeur / non-fumeur dans certains cas)*



Construction d'offres alternatives internes qui peuvent servir de complément d'offre ou de parade



Adaptation des offres pour cibler les populations en fonction de leurs besoins et de leurs caractéristiques.

# Des process de substitution simplifiés



Le niveau de primes et l'écart tarifaire restent centraux. L'enjeu est lié à 2 éléments :



## A l'initiative du client :

Convaincre le client de l'intérêt d'un changement d'assurance. La fluidité et la simplicité du processus est clairement un besoin

- Travail interne
- Lobbying afin de réduire la charge administrative du changement d'assurance (question de l'avenant)



## A l'initiative de l'opérateur :

Réduire les coûts de souscription

- Sourcing : rêve ou réalité ?
  - Crédit non-aboutis
  - MRH : processus rodé mais pas généralisé
  - Référencement naturel : couteux et réservé à quelques acteurs
  - Clientèle captive : succès mitigé, le cross-selling reste un enjeu
- Gestion opérationnelle :
  - Centralisation sur des plateformes ou délégation aux partenaires ?
  - Aller-retours avec la banque, surtout au sujet du crédit
  - Un sujet : devoir de conseil et comparaison des contrats

# En synthèse



## Une prise de conscience des enjeux

- baisse des prix
- hausse de la sinistralité sur l'arrêt de travail
- ralentissement du crédit
- montée en charge des dernières générations, moins margées.

→ La baisse des marges, observée depuis plusieurs années, devient visible sur les portefeuilles emprunteur  
→ Les questions d'efficacité opérationnelle se posent chez chaque acteur



## Un équipement de plus en plus large en contrat alternatif :

à (presque) chaque bancassureur son contrat.  
→ usage interne ou conquête ?



La baisse des délégations, en partie du fait des changements de processus des courtiers, peut donner l'illusion d'un processus efficace



Mais les résiliations restent nombreuses surtout sur les « bons risques »

→ La baisse de marge est plus importante

→ L'efficacité modérée des "parades" pousse les réseaux à revoir leurs dispositifs :



Réduction de l'écart tarifaire groupe / alternatifs :

- tarif assis sur le CRD
- segmentation accrue



Offres alternatives internes (complément ou parade)



Adaptation des offres :

→ cibler les populations en fonction des caractéristiques

2

# LES EFFETS LEMOINE 3 ANS APRÈS

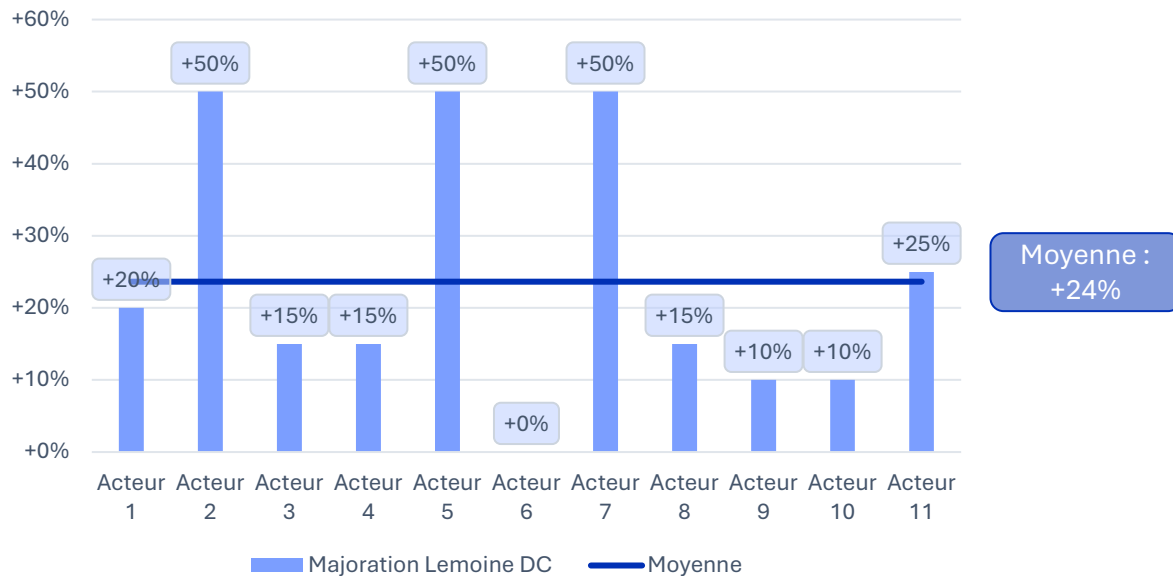
---



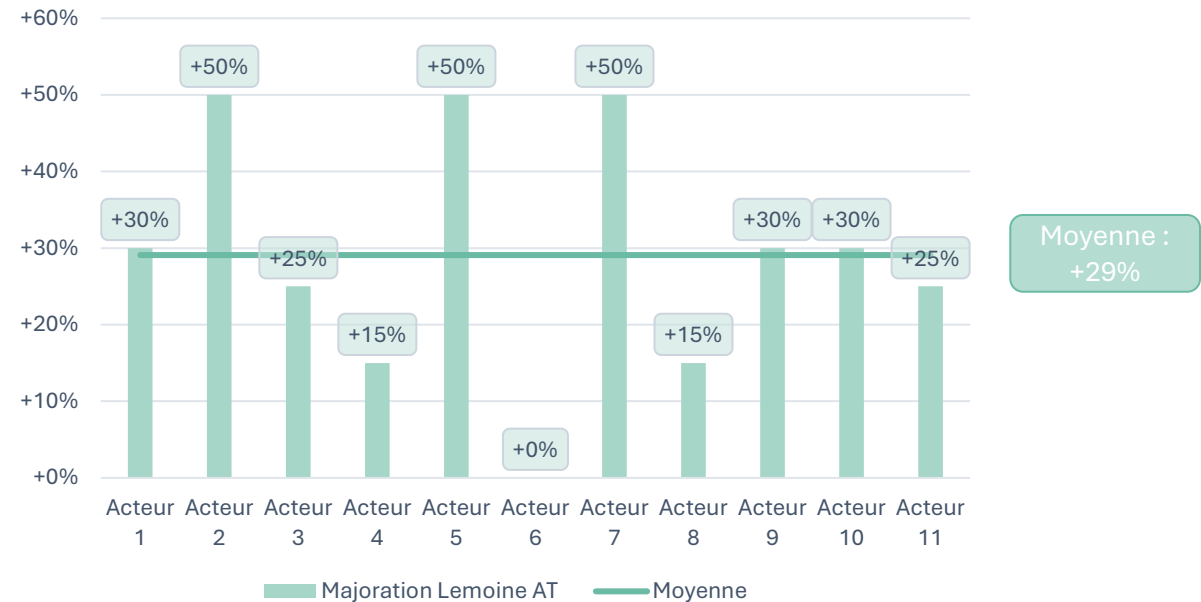
# Majorations tarifaires Lemoine

## Majorations tarifaires sur un benchmark de produits alternatifs

### Décès / PTIA



### ITT / IPT



- Majorations hétérogènes selon les stratégies commerciales des alternatifs
- Majorations qui dépendent parfois des caractéristiques des emprunteurs (âge, CSP, durée, ...)

**Ces majorations sont-elles suffisantes pour couvrir la hausse du risque ?**

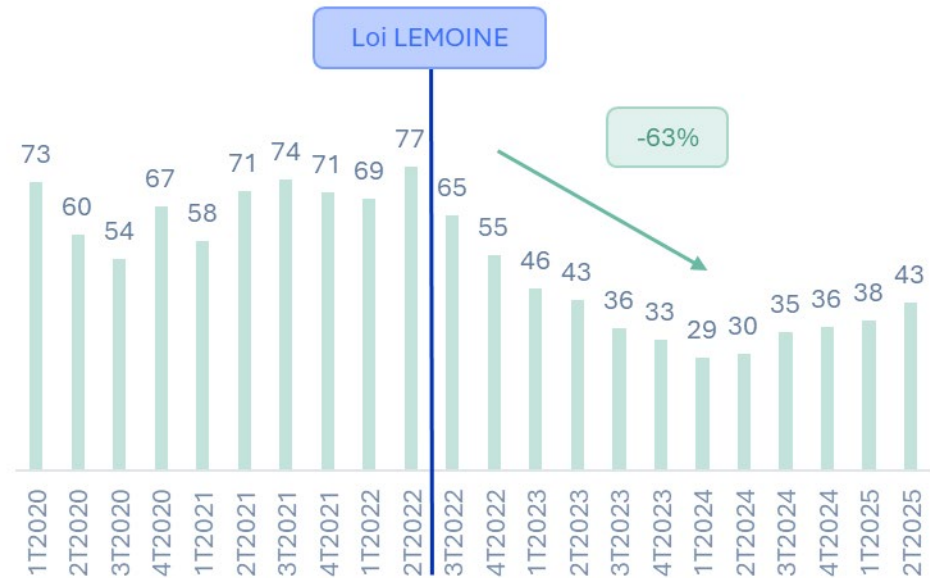
# Sur-sinistralité Lemoine observée

Observation de la sinistralité Lemoine vs. Hors Lemoine

Encore un très faible recul

- **Peu de souscription crédit depuis 2022**
- Périmètre Lemoine faiblement représenté (~25% contre 50% attendu)
- Population Lemoine encore jeune et faiblement sinistrée (~ 31 ans à la souscription)
- Effet « sélection crédit » sur les premières années qui vient diminuer le risque.

Souscriptions trimestrielles de crédit (Mrd €)



# Sur-sinistralité Lemoine observée

Observation de la sinistralité Lemoine vs. Hors Lemoine

Encore un très faible recul

- Peu de souscription crédit depuis 2022

- **Périmètre Lemoine faiblement représenté (~25% contre 50% attendu)**

- Population Lemoine encore jeune et faiblement sinistrée (~ 31 ans à la souscription)
- Effet « sélection crédit » sur les premières années qui vient diminuer le risque.



- Environ **50%** des crédits concernés selon le Sénat
- Confirmation de cette estimation après observation des portefeuilles crédits avant la réforme



- Environ **23%** des contrats groupes bancaires
- Environ **25%** des contrats alternatifs

# Sur-sinistralité Lemoine observée

Observation de la sinistralité Lemoine vs. Hors Lemoine

Encore un très faible recul

- Peu de souscription crédit depuis 2022
- Périmètre Lemoine faiblement représenté (~25% contre 50% attendu)
- **Population Lemoine encore jeune et faiblement sinistrée (~ 31 ans à la souscription)**
- Effet « sélection crédit » sur les premières années qui vient diminuer le risque.

Age moyen des emprunteurs

~ 39 ans

Périmètre « Lemoine »

~ 31 ans



Assurés « Lemoine » encore très jeune en 2026

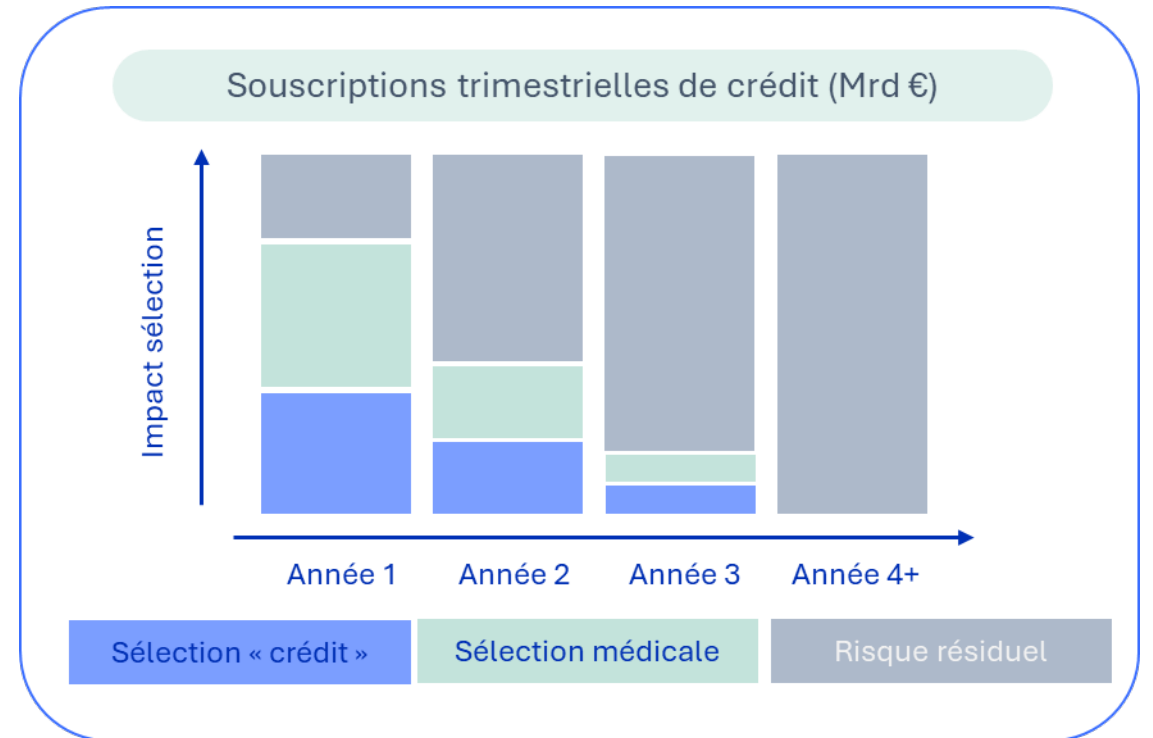
# Sur-sinistralité Lemoine observée

Observation de la sinistralité Lemoine vs. Hors Lemoine

Encore un faible recul

- Peu de souscription crédit depuis 2022
- Périmètre Lemoine faiblement représenté (~25% contre 50% attendu)
- Population Lemoine encore jeune et faiblement sinistrée (~ 31 ans à la souscription)

• **Effet « sélection crédit » sur les premières années qui vient diminuer le risque.**



# Sur-sinistralité Lemoine observée

Observation de la sinistralité Lemoine vs. Hors Lemoine

Encore un très faible recul

- Peu de souscription crédit depuis 2022
- Périmètre Lemoine faiblement représenté (~25% contre 50% attendu)
- Population Lemoine encore jeune et faiblement sinistrée (~ 31 ans à la souscription)
- Effet « sélection crédit » sur les premières années qui vient diminuer le risque.

Premières observations sur le risque Lemoine

Risque  
**Décès / PTIA**

Entre

**+100% et +200%**

Risque  
**ITT / IPT**

Entre

**+35% et +45%**



- Comparatif sur des souscriptions 2023 et +
- Portefeuilles alternatifs
- Retraitement des effets Age et CSP

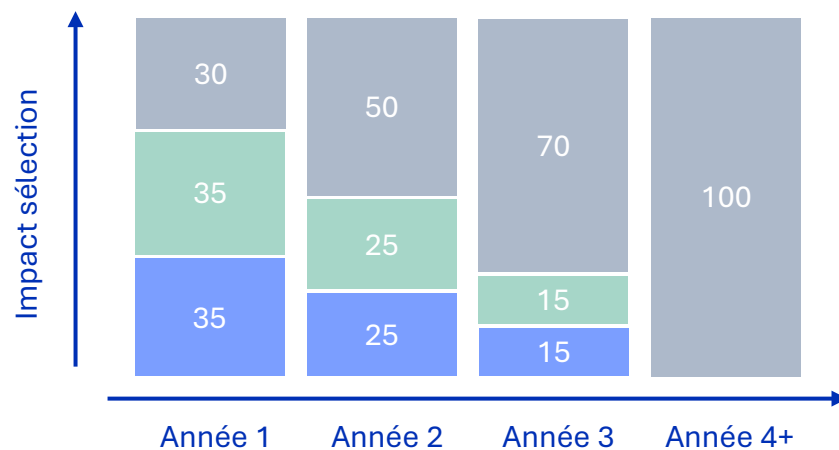
# Effet sélection crédit (à l'octroi)

Effets sélection médicale et sélection crédit à l'octroi du prêt

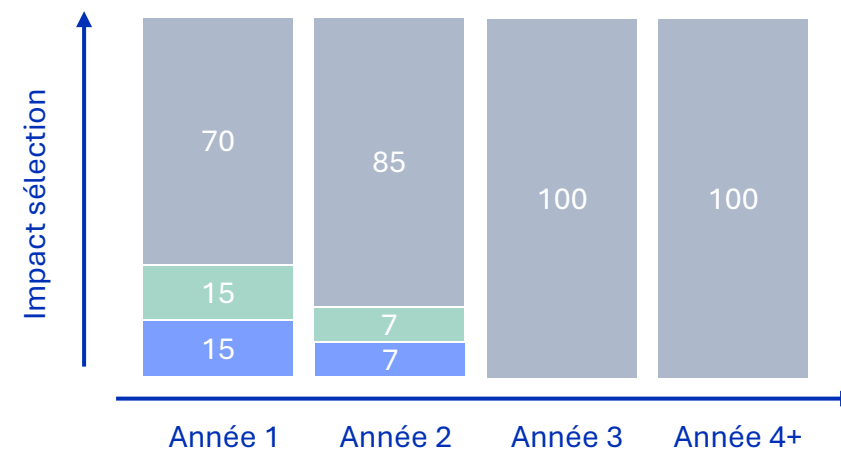
Effet « **sélection crédit** » :

Le simple fait de se présenter devant son banquier pour un projet long terme est une forme de sélection du risque.

Risque décès



Risque arrêt de travail

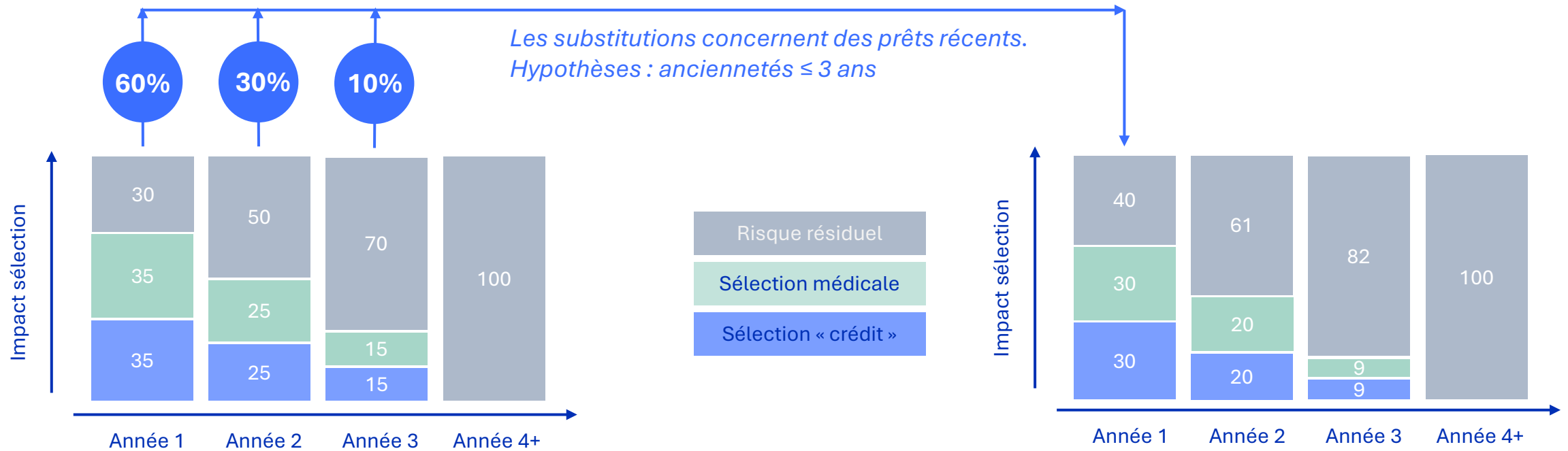


# Effet sélection crédit (RIA)

Effets sélection médicale et sélection crédit **suite à substitution**

A l'octroi du prêt

Portefeuille RIA

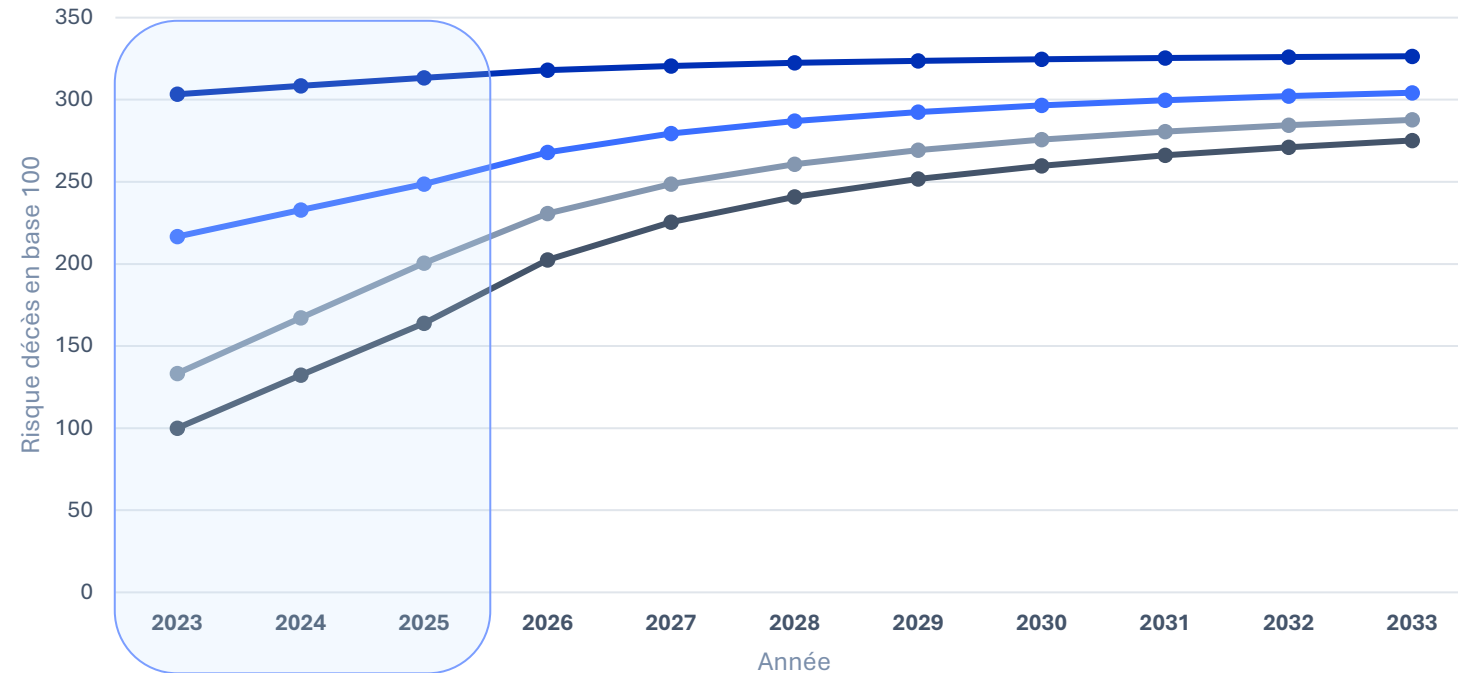


Le risque « résiduel » est naturellement plus élevé sur un portefeuille RIA qu'à l'octroi sur les premières années.

# Risques différents selon les portefeuilles

Evolution du risque annuel **décès** selon les portefeuilles

En base 100 pour le Hors Lemoine (Octroi) en 2023

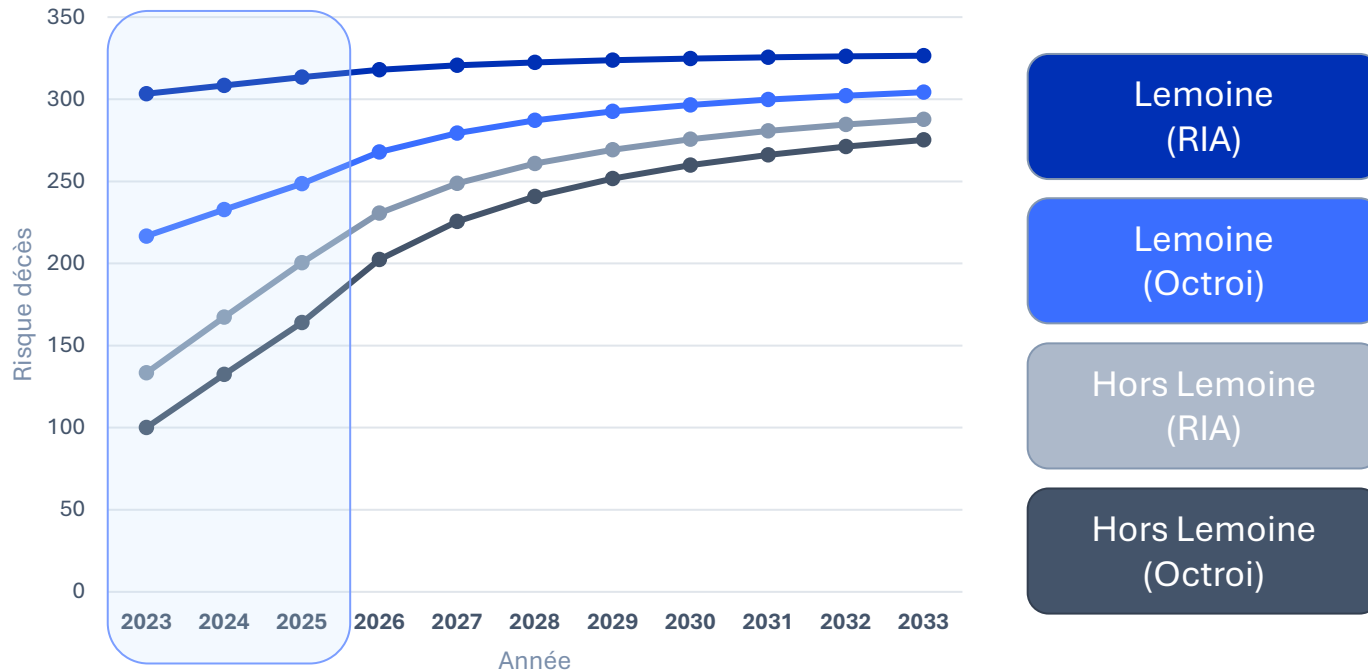


- L'observation d'un risque Lemoine très important (entre x2 et x3 sur le risque décès) sur la période 2023-2025 n'est finalement pas surprenante.
- L'écart entre le risque Lemoine et le risque « classique » devrait s'atténuer d'année en année.

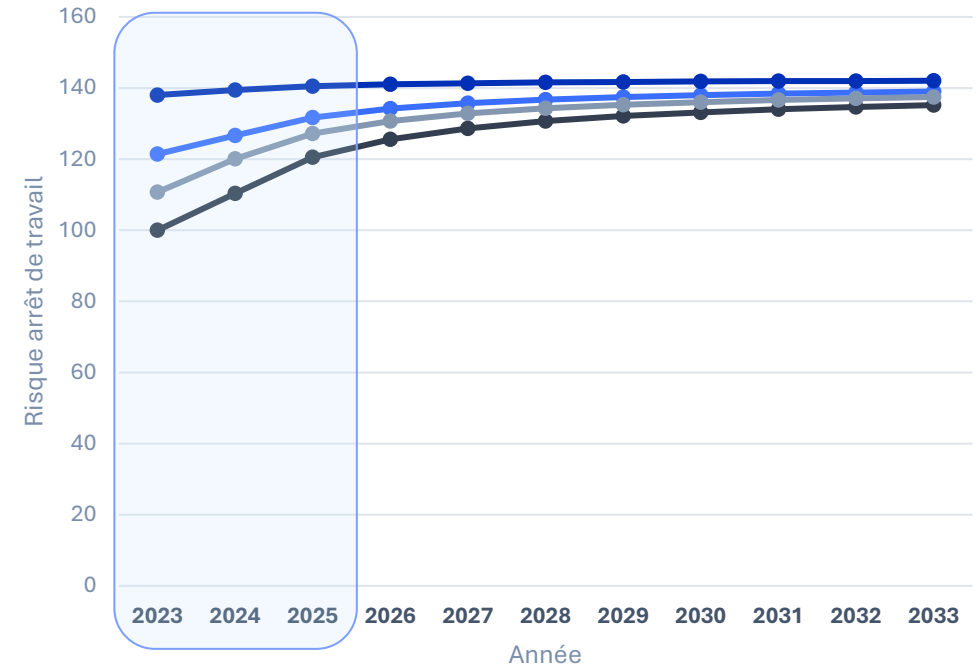
# Risques différents selon les portefeuilles

Evolution du risque **décès** selon les portefeuilles

En base 100 pour le Hors Lemoine (Octroi) en 2023



Evolution du risque **arrêt de travail**



- L'effet sélection médicale plus faible en arrêt de travail entraîne une estimation du risque Lemoine plus faible qu'en décès sur les premières années, **en accord avec les premières observations réelles.**

3

# ET LE RESTE DU PORTEFEUILLE ?

---



# Baisse des marges techniques 2021 → 2026

## Evolutions tarifaires 2021 → 2026

Age	CSP		
	CSP 1	CSP 2	CSP 3
35	-9%	-14%	-19%
40	-10%	-16%	-20%
45	-6%	-13%	-15%
50	-8%	-18%	-17%
55	-14%	-25%	-20%

## Hausse de la sinistralité AT (MNO)

- Majoration MNO : **+25% → +35%**

## Hausse des taux

- Taux d'emprunt : **1% → 3,0%**
- Taux techniques : **0% → 2,0%**

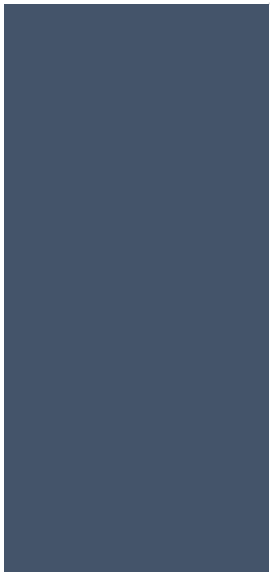
## Baisse des chutes

- **2026 : Moins de renégociations de crédit**
- **Hypothèse** : diminution d'un tiers des taux de chute

# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT

24%



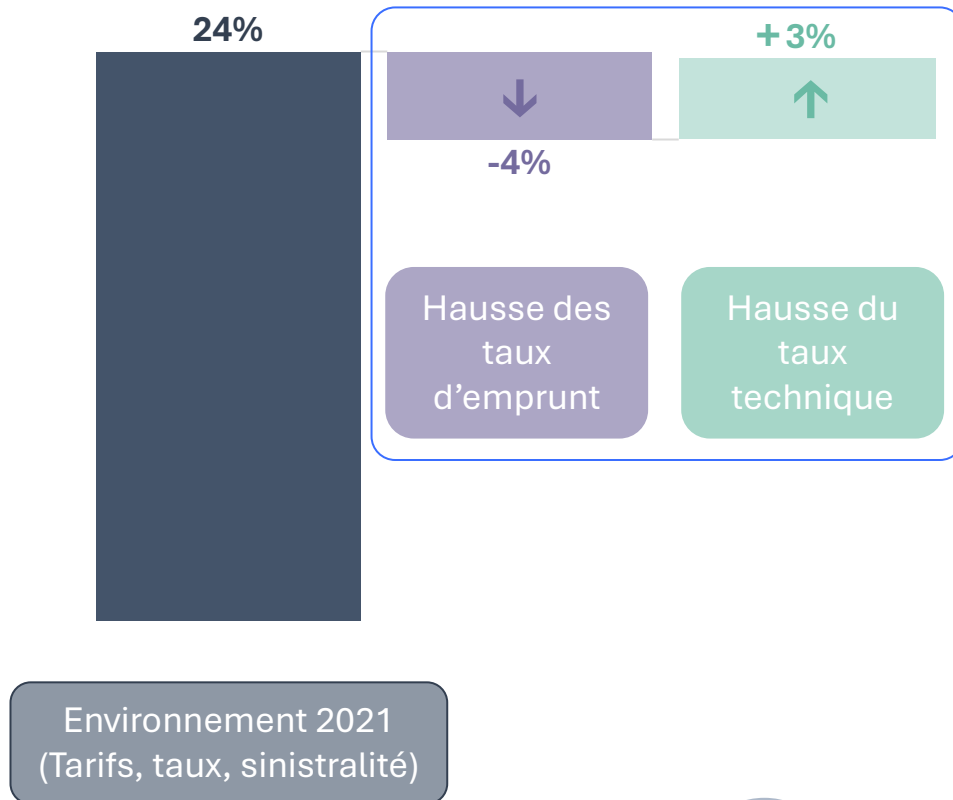
Environnement 2021  
(Tarifs, taux, sinistralité)



- Projections de rentabilité sont simulées en considérant une population « réelle » type alternatif.
- Les projections 2021 et 2026 considèrent les échéanciers de produits « classiques » pour ces deux périodes respectives, avec des primes exprimées en %CRD.

# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT



- Taux d'emprunt : 1,0% → 3,0%

Les taux d'emprunt sont en réalité autour de 3,5%, mais les entrées en portefeuille alternatifs étant en grande partie composées de substitutions de prêts à ancienneté ~ 1-2 ans, les taux moyens des entrées actuels sont encore bas.

- Taux techniques : 0% → 2,0%

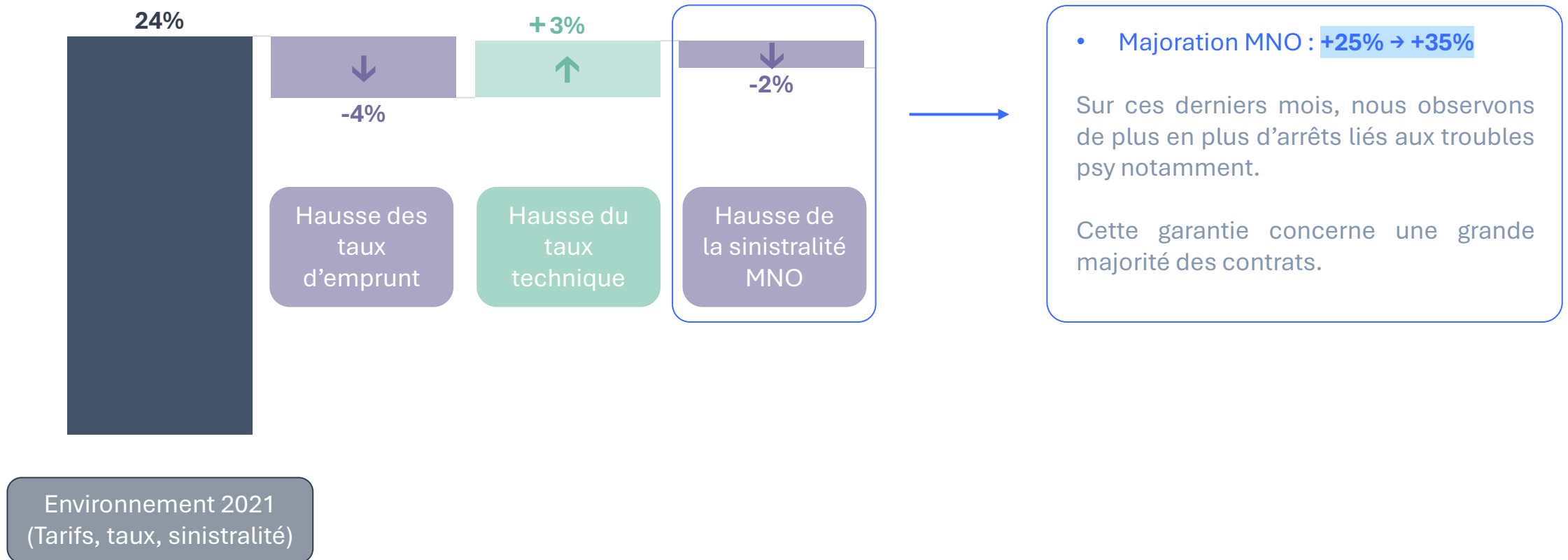
Compte tenu de la durée plus importante des sinistres par rapport aux primes, la hausse du taux technique permet en partie de compenser la hausse des taux d'emprunt.



- Ces chiffres concernent des tarifs exprimés en %CRD
- La baisse de rentabilité est bien plus importante pour des primes en %CI.

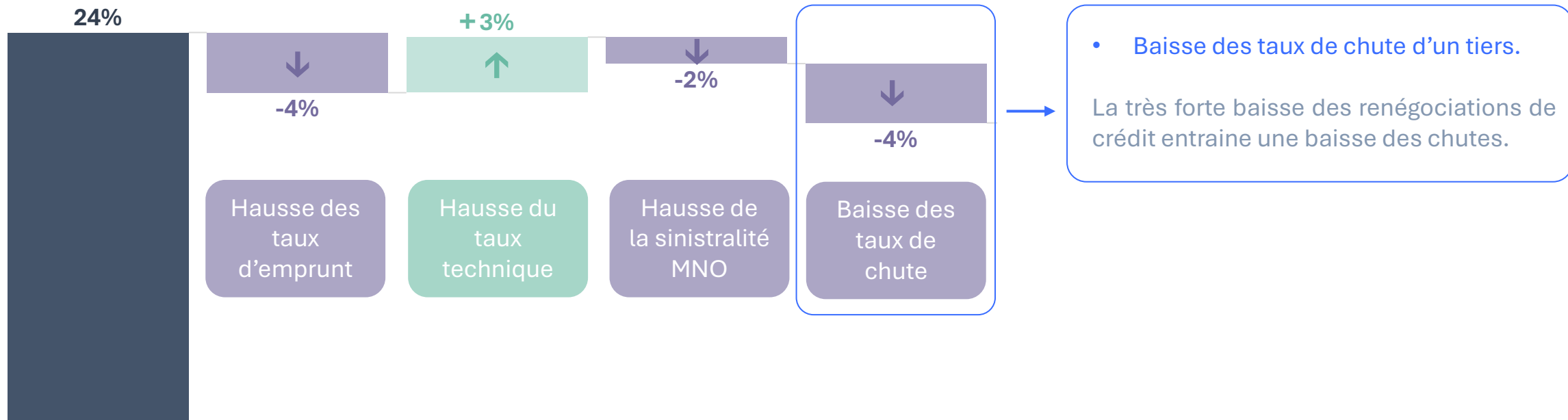
# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT



# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT



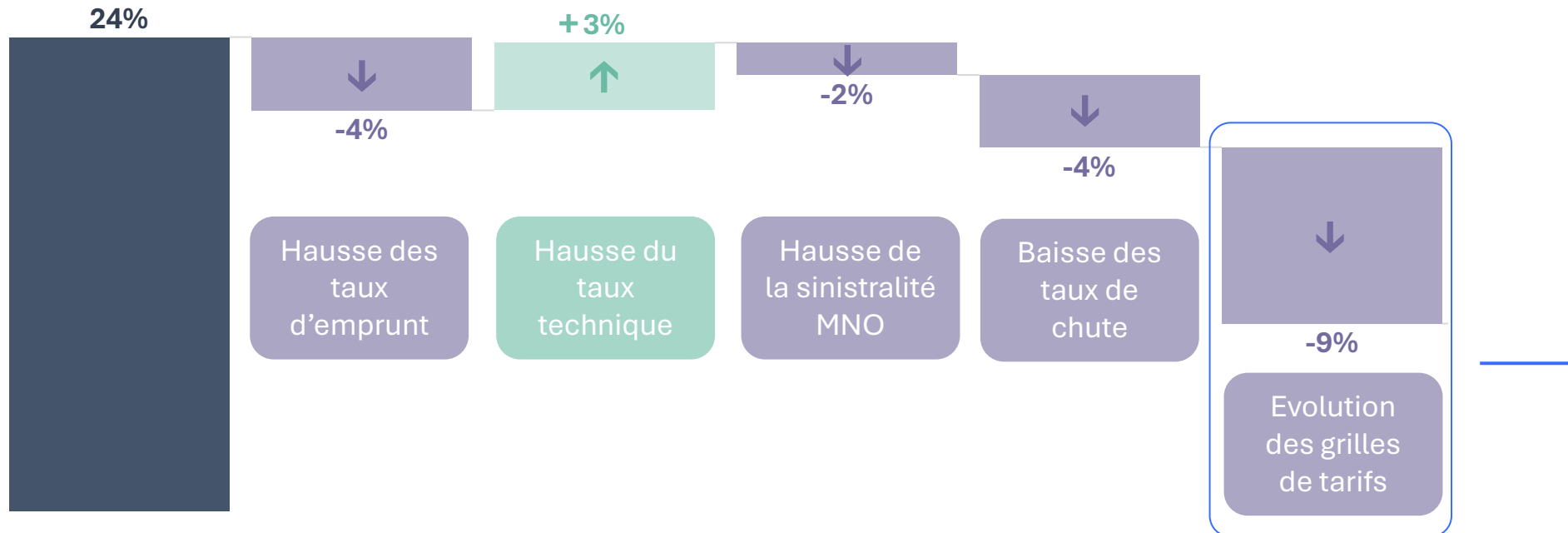
Environnement 2021  
(Tarifs, taux, sinistralité)



- L'impact de la baisse des taux de chute est plus faible sur un tarif en %CI.
- Ce n'est pas le cas en revanche pour les contrats en CI « optimisé ».

# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT



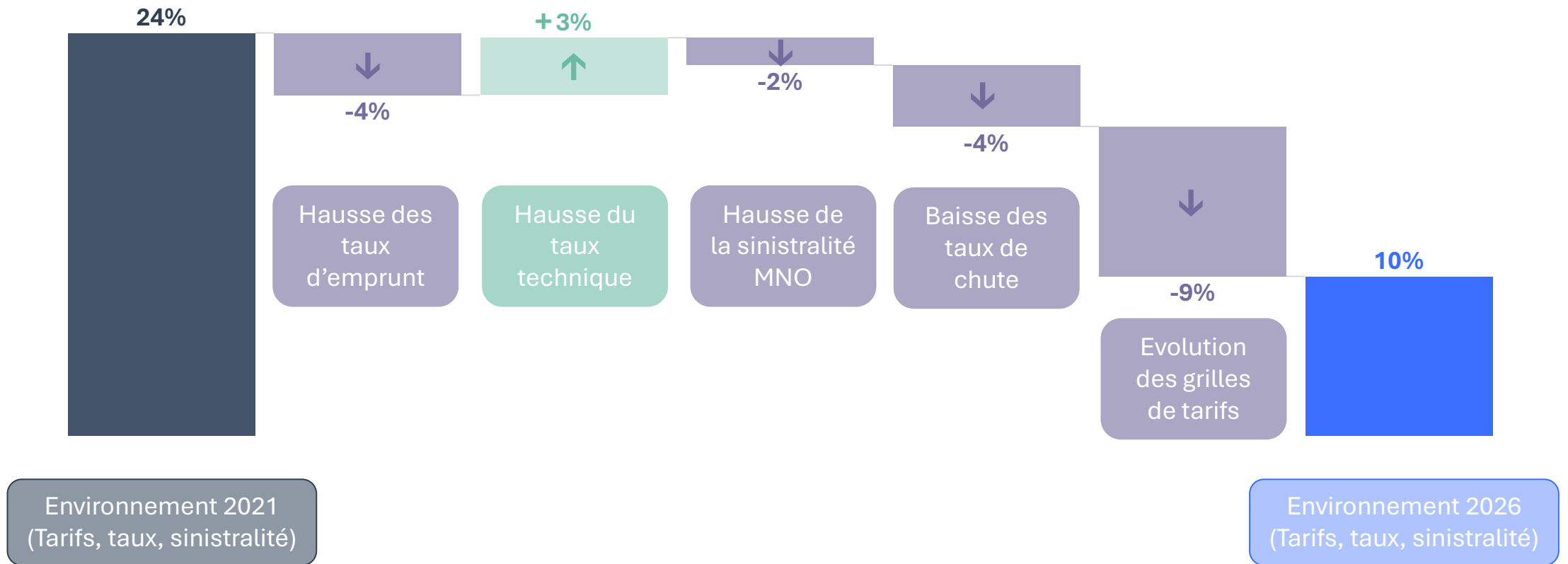
Environnement 2021  
(Tarifs, taux, sinistralité)

- Baisses des prix sur le marché alternatif, différentes selon les profils :

Age	CSP		
	CSP 1	CSP 2	CSP 3
35	-9%	-14%	-19%
40	-10%	-16%	-20%
45	-6%	-13%	-15%
50	-8%	-18%	-17%
55	-14%	-25%	-20%

# Baisse des marges techniques : portefeuille réel

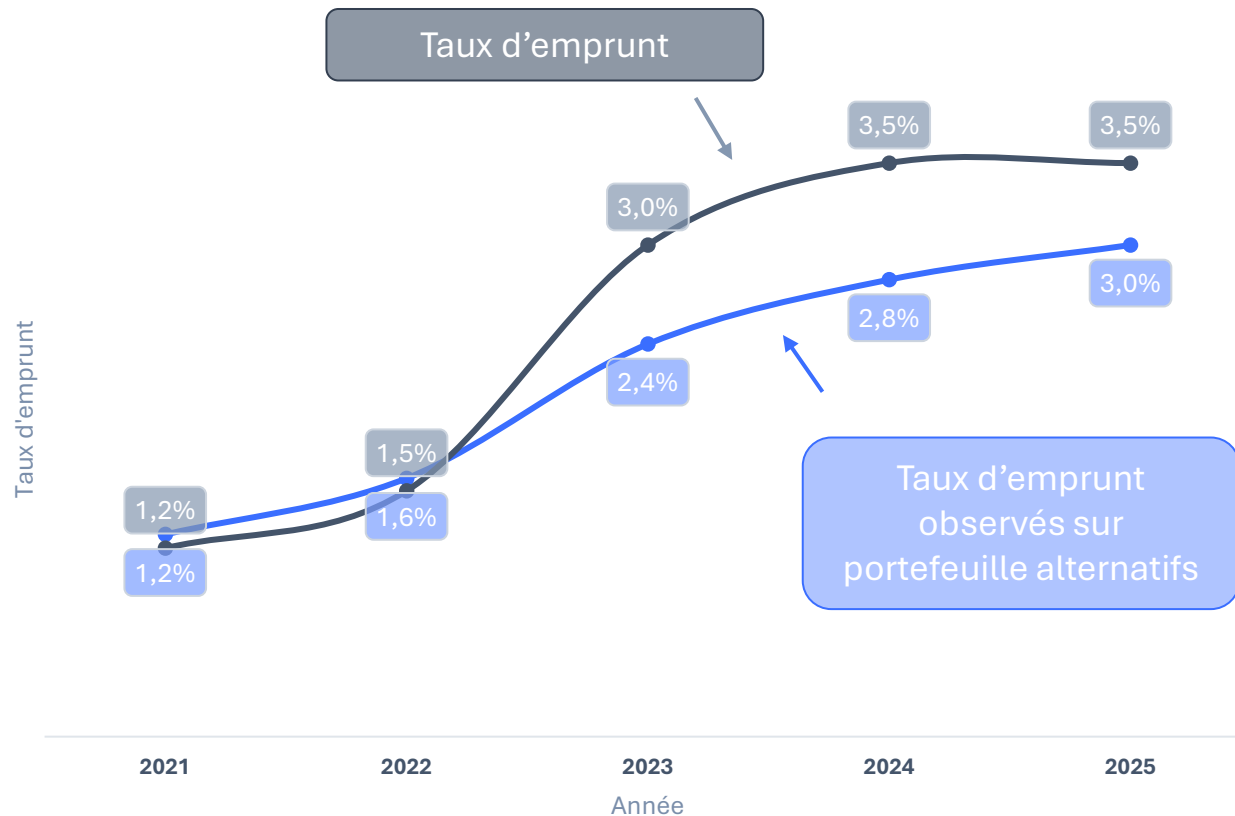
Evolution des marges techniques des produits alternatifs en % des primes HT



- Les marges techniques sont encore plus faibles pour les tarifs les plus compétitifs du marché

# La question des taux d'emprunt

Taux d'emprunt moyen vs. cibles



- Les taux d'emprunt réellement observés sur un portefeuille alternatif sont légèrement décalés en raison des entrées en portefeuille composées de substitution de prêts anciens.
- Même en cas de stabilisation des taux, nous devrions observer une continuité dans la hausse des taux réels des contrats emprunteur en raison de ce décalage temporel.
- La hausse des taux d'emprunt combinée au maintien du taux d'actualisation entrainera alors une nouvelle baisse de marge.



## Contacts

---



David ECHEVIN



Directeur Général



[david.echevin@actelior.com](mailto:david.echevin@actelior.com)



06 18 57 64 44



Yannick PAPET



Manager



[yannick.papet@actelior.com](mailto:yannick.papet@actelior.com)



06 50 65 25 30

# Présentation Actélior

26

ANNEES  
D'EXPERIENCE

## NOS ENGAGEMENTS



## NOS EXPERTISES



SANTE



EMPRUNTEUR



PREVOYANCE



FONCTION PUBLIQUE



TRANSITION



INGENIERIE FINANCIERE



DATA



AUDIT



RETRAITE

## NOS VALEURS



ENTHOUSIASME



PROCHE



INNOVANT



RESPONSABLE

31

COLLABORATEURS



**actélior**

Le partenaire catalyseur de toutes vos ambitions



PARIS



LYON



[LinkedIn Actélior](#)



[actelior.fr](http://actelior.fr)



[actelior@actelior.com](mailto:actelior@actelior.com)