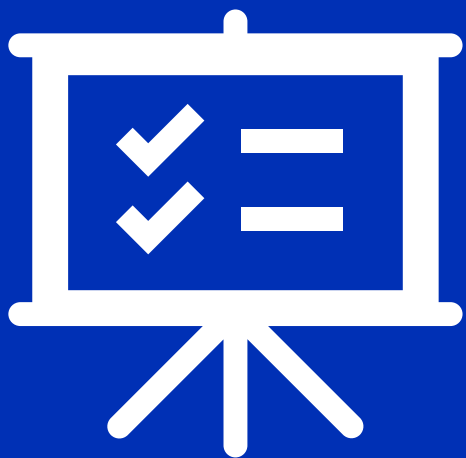




AFTERWORK EMPRUNTEUR

18 & 22 janvier 2024



SOMMAIRE

- 1** Contexte : bilan CCSF 2023
- 2** RIA : premières observations
- 3** Fin de la sélection médicale
- 4** Perspectives



1

CONTEXTE : BILAN CCSSF 2023



Actélior a été missionné pour participer à la rédaction du **Bilan CCSF 2023**



Remise du rapport au Parlement au plus tard deux ans après la promulgation de la **loi Lemoine**

Représentativité des données

98%



Acteurs bancaires

80%



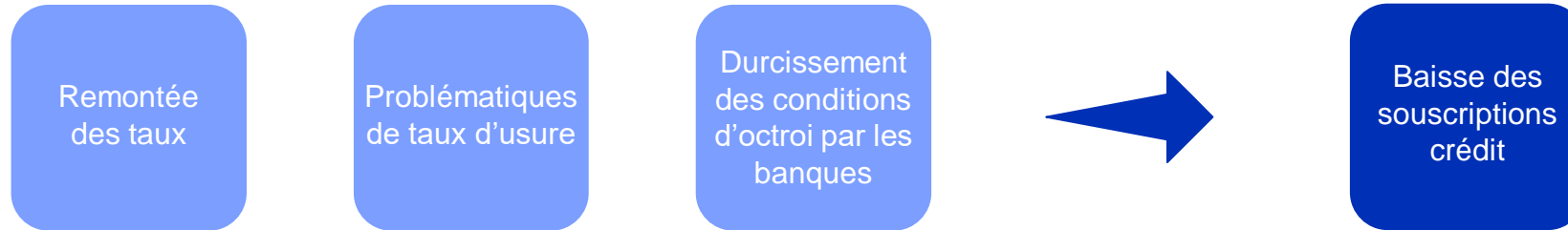
Assureurs alternatifs



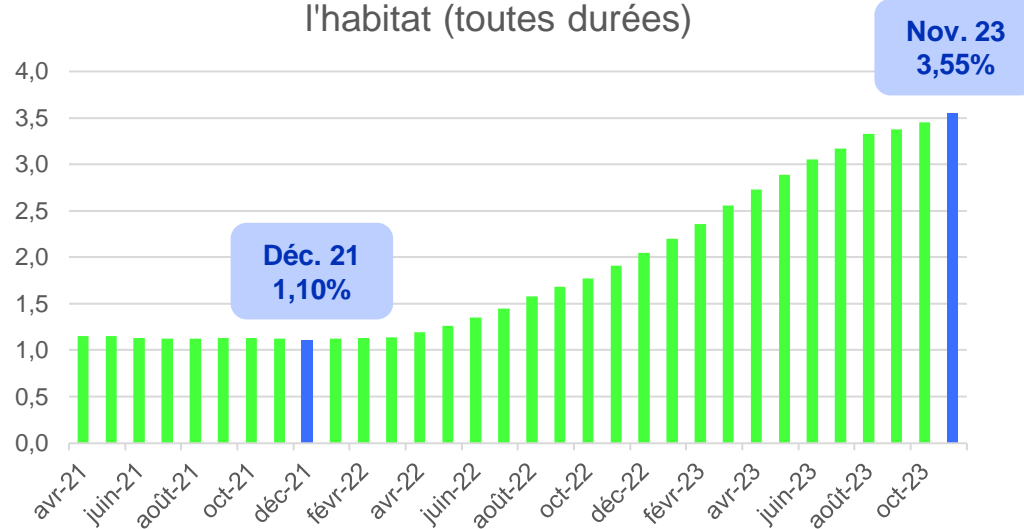


2

RÉSILIATION INFRA-ANNUELLE

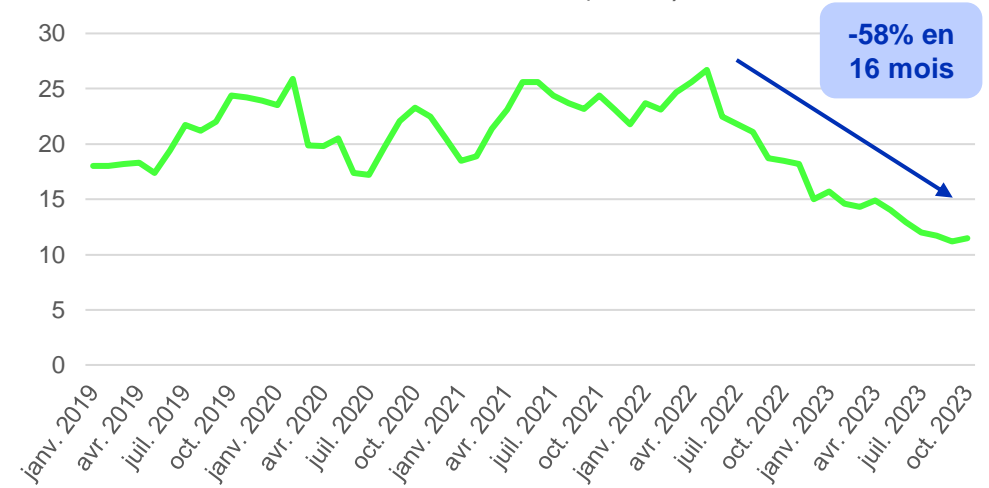


Taux d'intérêts annuels des crédits nouveaux à l'habitat (toutes durées)



Source : Banque de France

Crédits nouveaux à l'habitat des particuliers Flux mensuels (Mld€)



Source : Banque de France



Tension lors des souscriptions crédit : choix du contrat bancaire plus tranquilisant pour l'emprunteur



Part de marché des courtiers en crédit en baisse



Orientation des distributeurs vers le changement d'assurance

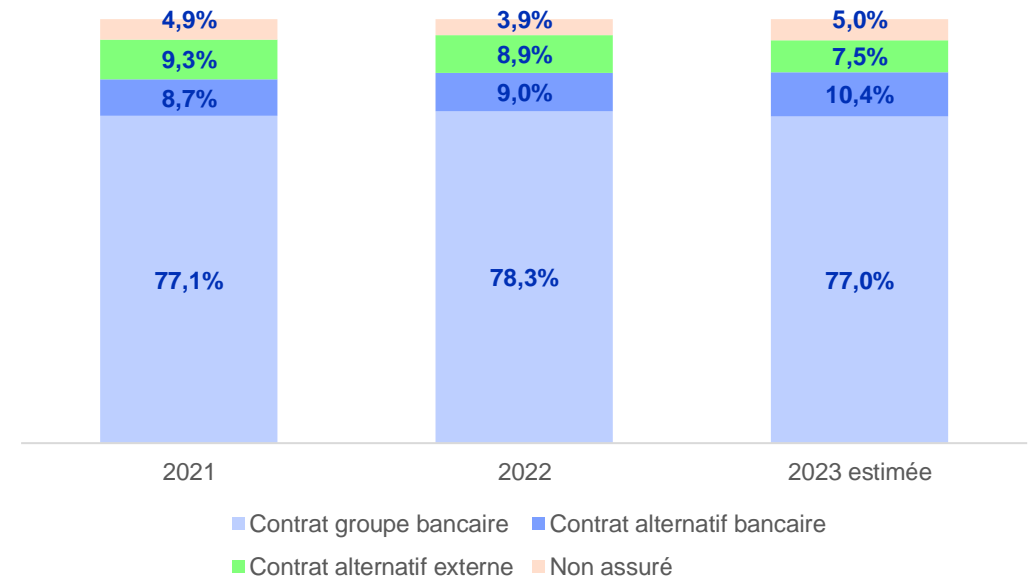


Baisse des tarifs appliqués sur les contrats groupes



Diminution de la production des assureurs alternatifs à l'octroi du crédit

Répartition des contrats à l'octroi du crédit



Source : Bilan CCSF 2023
8 réseaux bancaires

Ecarts tarifaires contrats groupe / contrats alternatifs sur la production nouvelle (vision moyenne)



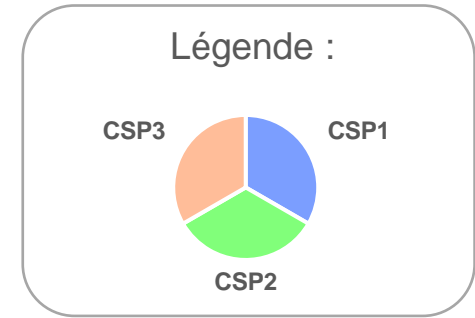
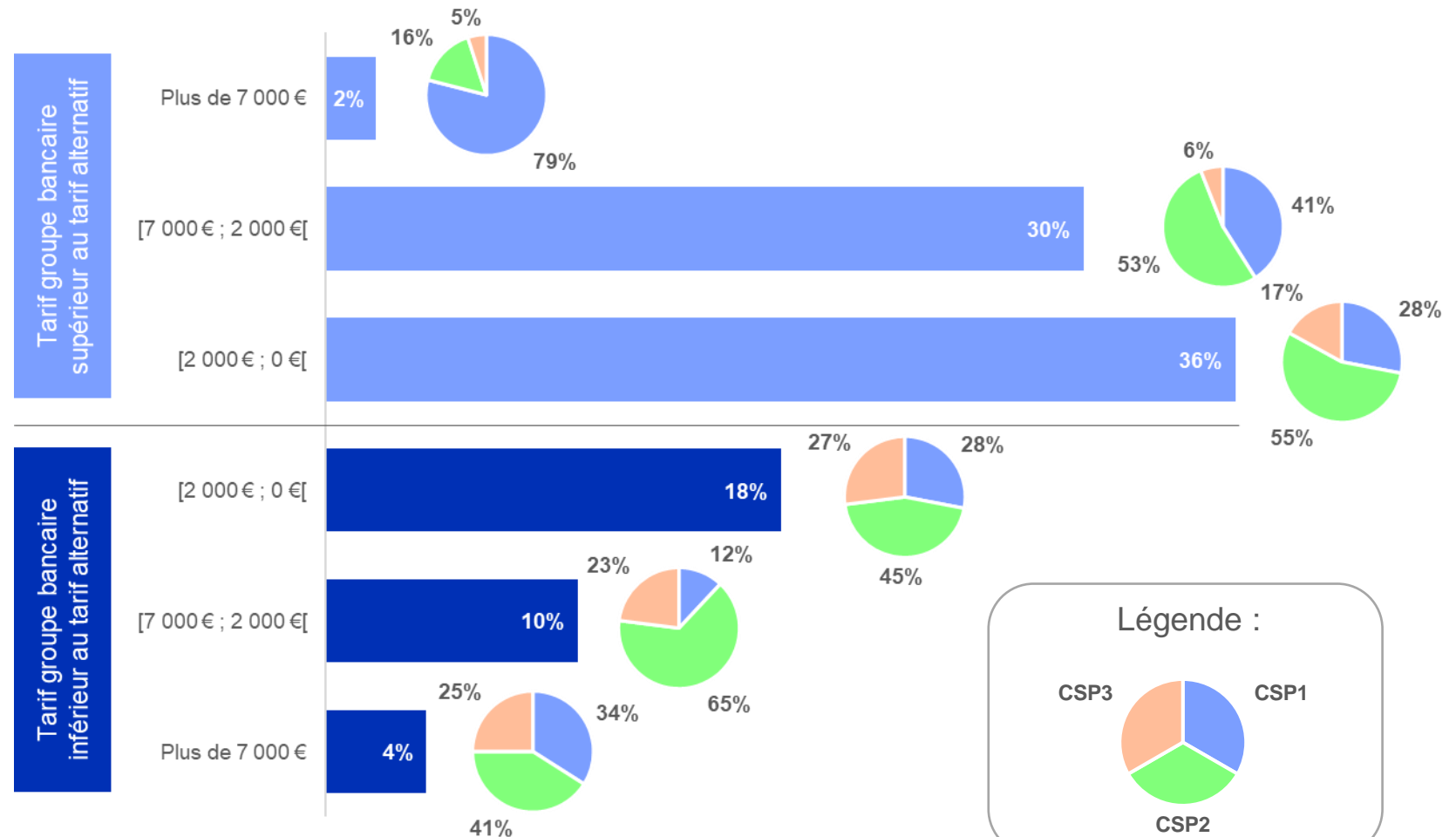
Ecarts entre les tarifs bancaires et alternatifs **moyens**



Pour 2/3 des emprunteurs, tarif alternatif inférieur au tarif bancaire



Ecarts supérieurs à 7 000 € faiblement représentés



La naissance d'un nouveau marché



Estimation du marché adressable

➔ Différence entre tarif résiduel groupe et tarif alternatif > 1 000 €

➔ Prime résiduelle du contrat alternatif > 800 €



12 Millions
de têtes



34 Mld €
de primes totales

**Portefeuilles contrats
groupe bancaires**



3,7 Millions de têtes



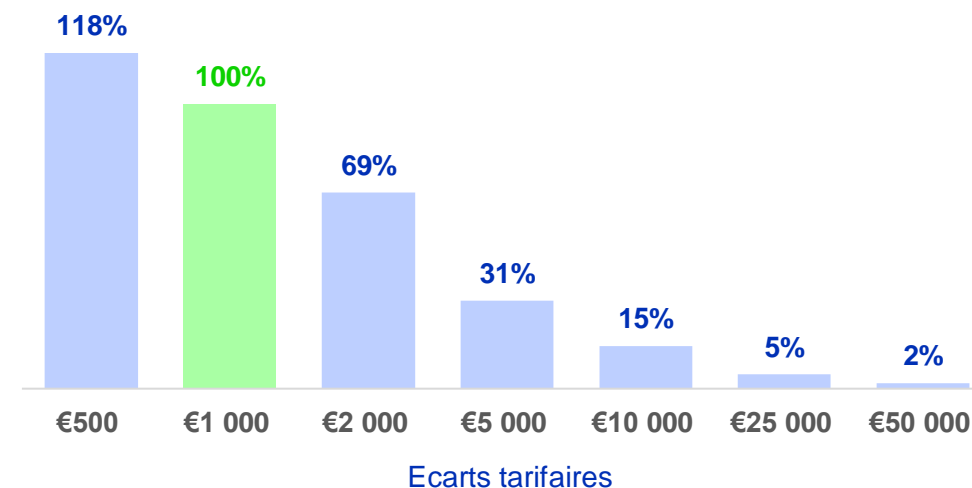
9,8 Mld € de primes totales*

30%

Marché adressable

* coût total de l'assurance

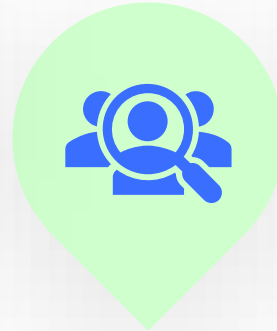
Évolution du volume de marché adressable selon l'écart tarifaire



- ➔ Marché adressable significatif : différences tarifaires importantes sur le stock
- ➔ Potentiel très nettement supérieur à la capacité de traitement des acteurs du marché alternatif
- ➔ Indépendant de la dynamique du marché du crédit



3 leviers pour maximiser les substitutions



Le courtage en crédit

➔ Base des devis non concrétisés.

i Levier peu exploité, à fort potentiel.

meilleurtaux.com

Le référencement internet

➔ Utilisation ou achats de fiches contacts.

i Développement possible mais relativement lent.

magnolia.fr

Le ciblage MRH

➔ Ciblage des nouveaux propriétaires.

i Outil de ciblage efficace très marginalement exploité.





Temps et compétences nécessaires pour transformer les leads en affaires
Process non automatisable à 100%



Contacts téléphoniques



Recherche des bons documents et des bonnes informations



Devoir de conseil

- ➔ Risque lié aux trous de garantie
- ➔ Equivalence de garanties d'un contrat à l'autre ou garanties équivalentes

+30%

C'est l'évolution du nombre de contrats alternatifs entre 2021 et 2023

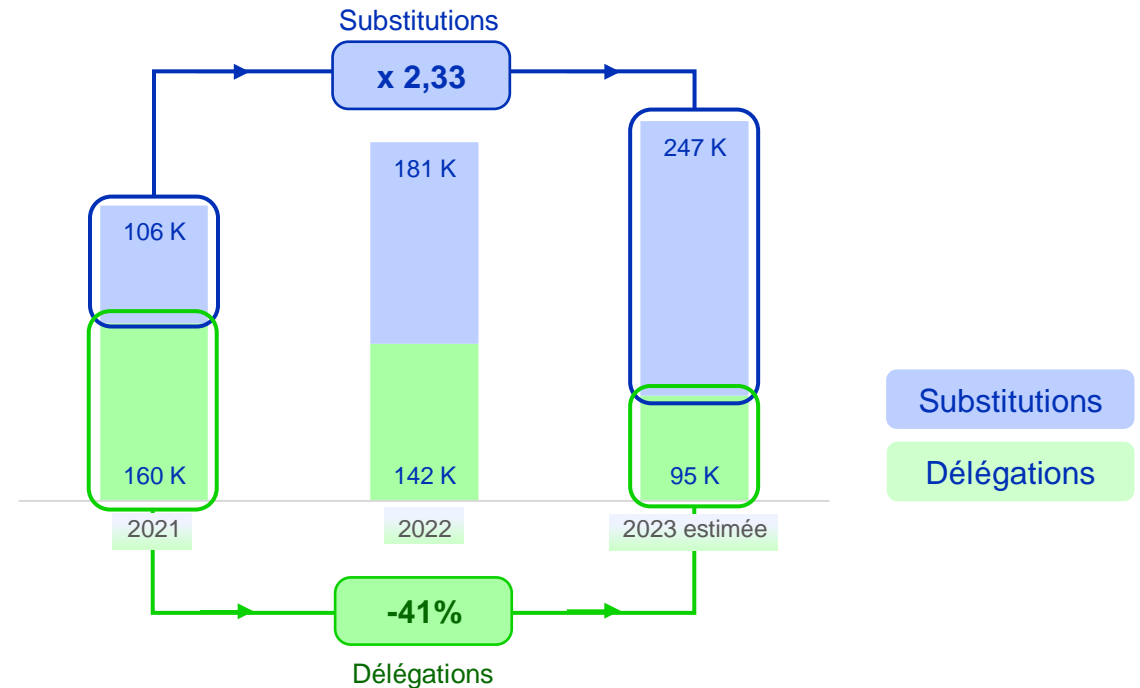


Baisse des nouvelles souscriptions à l'octroi



Plus que compensée par l'explosion des substitutions

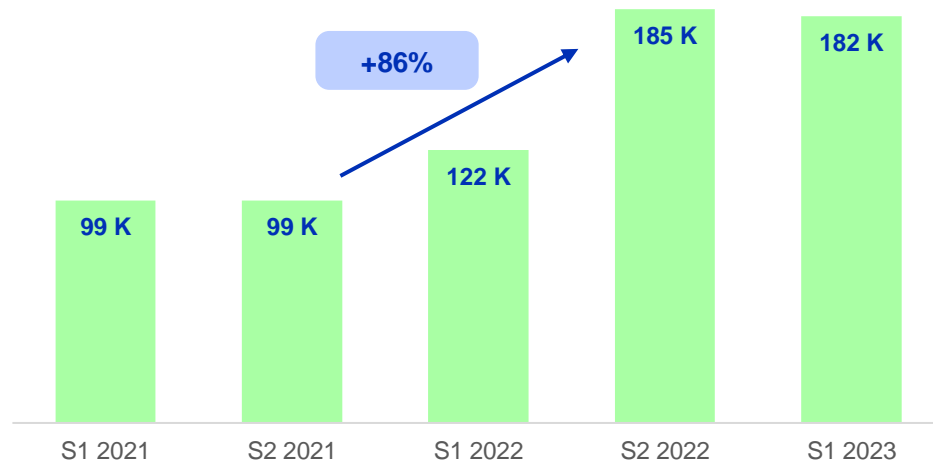
Nombre d'adhésions aux contrats alternatifs externes



Source : Bilan CCSF 2023
5 assureurs alternatifs et 9 intermédiaires

Hausse de la production des alternatifs portée par les substitutions

Nombre de demandes de substitutions reçues par les banques



Réel impact de la loi Lemoine et de la RIA sur le marché

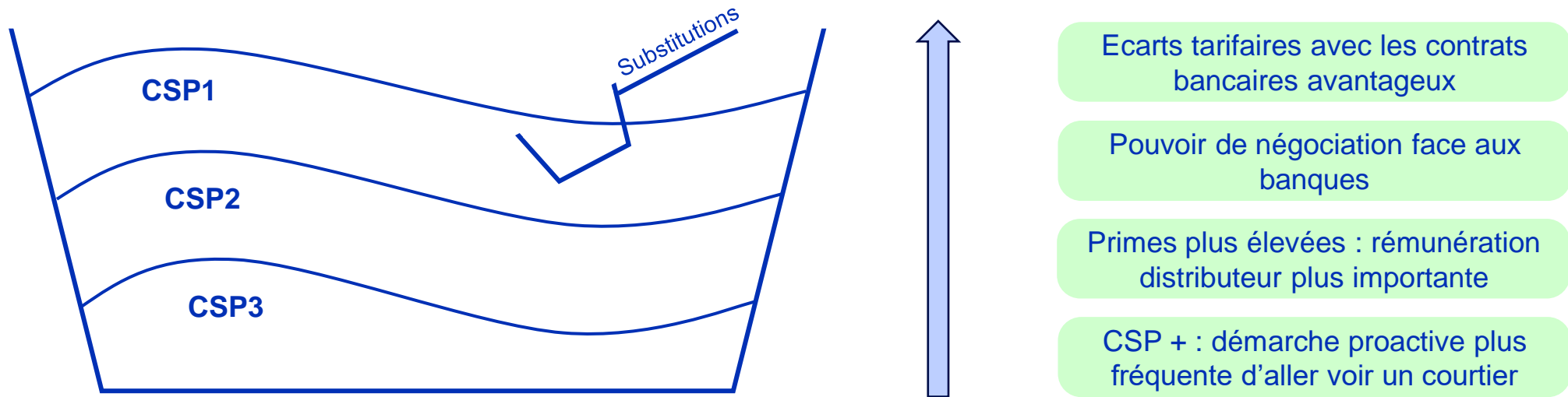


Contraintes à l'octroi du crédit : bascule de la production des alternatifs vers la substitution

Source : Bilan CCSF 2023
7 réseaux bancaires

➡ Bien que le contexte favorise les substitutions au détriment des délégations, la loi Lemoine a entraîné une véritable hausse du nombre de reprises

Aujourd'hui, substitutions principalement pour les clients les plus aisés



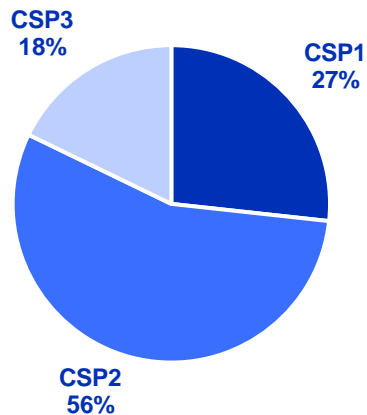
- ⇒ Les acteurs alternatifs travaillent sur un élargissement de leur offre (non-cadres, séniors...)
- ⇒ Un déséquilibre par âge limité entre acteurs bancaires et alternatifs car tarifs bancaires segmentés
- ⇒ Les conclusions varient d'un acteur à l'autre selon les structures de clientèle

Ce constat est illustré par le bilan CCSF

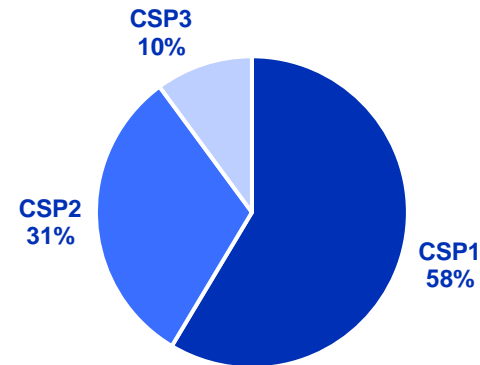
Objectifs de la loi Lemoine

- ➔ Renforcer la liberté de l'emprunteur dans son choix d'assurance emprunteur ✓
- ➔ Rendre la substitution d'assurance accessible au plus grand nombre ✗

Répartition des crédits



Répartition des substitutions



Les profils cadres (CSP1) sont sur-représentés sur les substitutions d'assurance

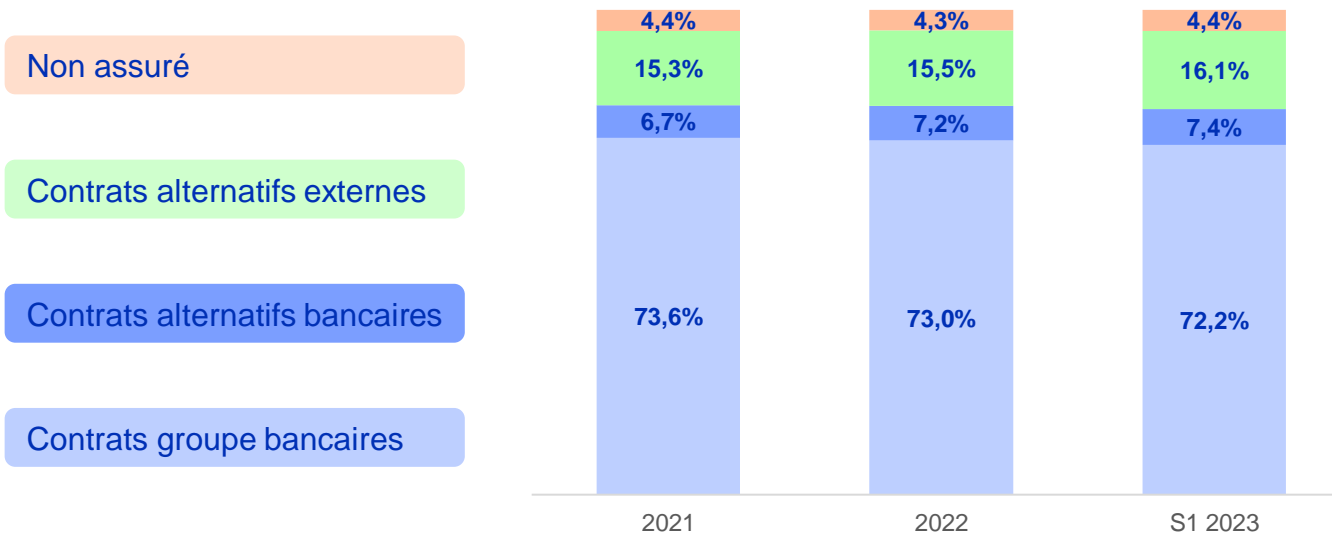
Source : Bilan CCSF 2023
6 réseaux bancaires
Répartition en nombre, vision moyenne 2022-2023

CSP1 : profils cadres ou assimilés

CSP2 : employés, fonctionnaires

CSP3 : autres

Répartition des encours par type d'acteurs



Hausse de la proportion des contrats alternatifs.



La répartition des encours évolue lentement compte tenu du stock existant important : environ 16M de contrats.



Pour les alternatifs

Production 2022 = 6,7% de l'encours à fin 2022

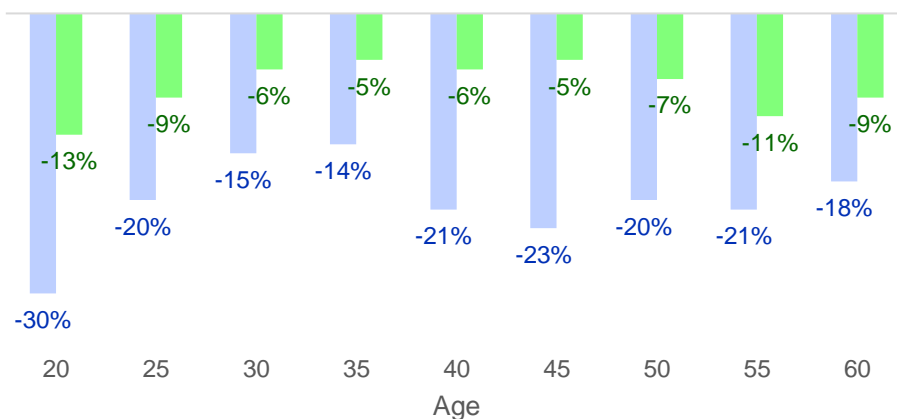
Hausse du stock de contrats entre janvier et mai 2023 équivalente à 60% de la production 2021

Source : Bilan CCSF 2023
6 réseaux bancaires

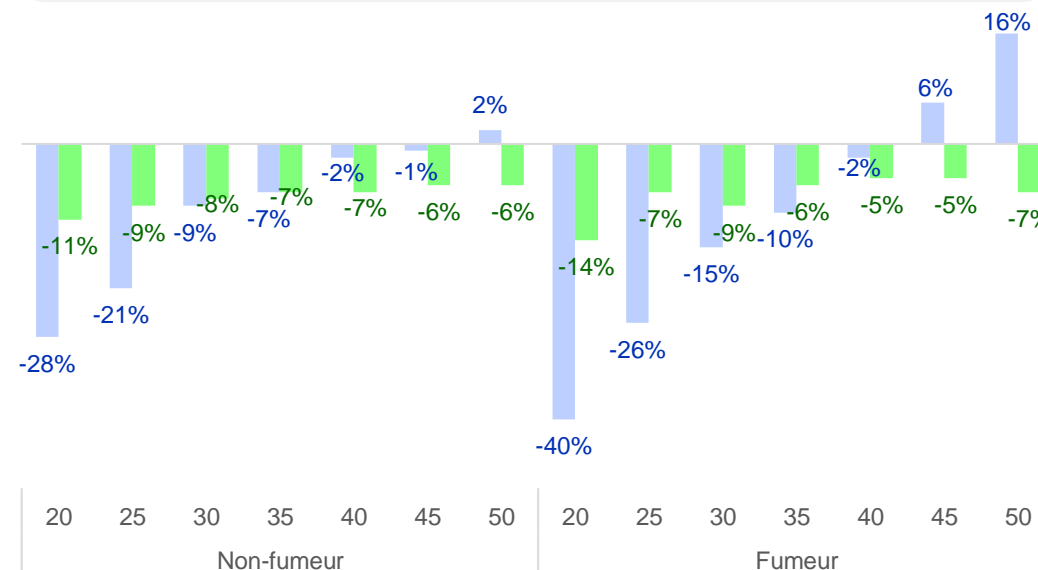
Dans ce contexte, les tarifs ont continué à diminuer pour tous les profils

Evolutions tarifaires moyennes (sans sélection médicale)

Tarifs bancaires par âge



Tarifs des alternatifs externe par âge



Baisse tarifaire plus importante chez les acteurs bancaires



Baisses tarifaires plus hétérogènes chez les alternatifs



Tous les profils ont profité de la baisse des tarifs bancaires



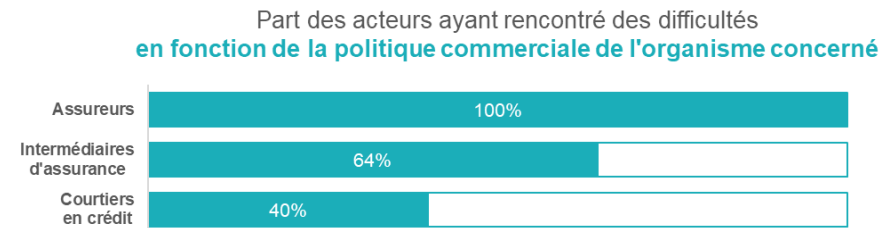
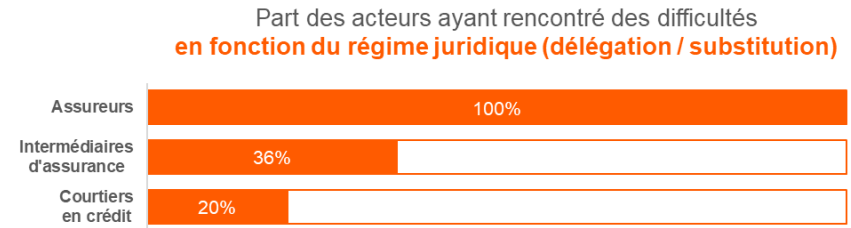
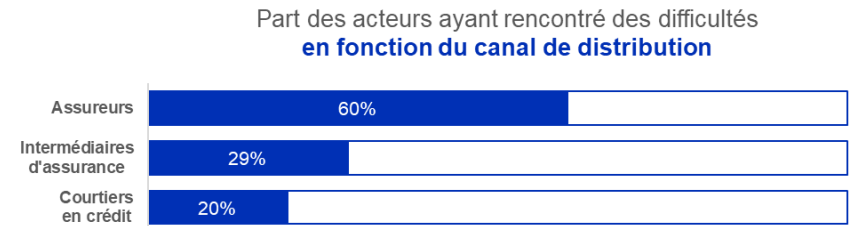
Moins de baisses tarifaires chez les profils les plus âgés.

Ces difficultés subsistent sur le marché de la substitution

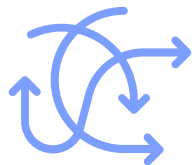
➔ Plus de difficultés pour les assureurs.

➔ Particulièrement pour la substitution qui apparaît comme étant plus contraignante que la délégation.

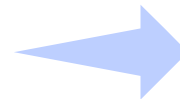
➔ Les intermédiaires d'assurance font face à des outils de défense des réseaux bancaires (contre-propositions tarifaires).



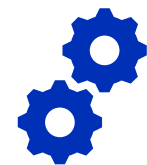
*5 assureurs alternatifs sur 7 participants
Bilan CCSF 2023 : 14 intermédiaires d'assurance sur 15 participants
5 courtiers en crédit sur 5 participants*



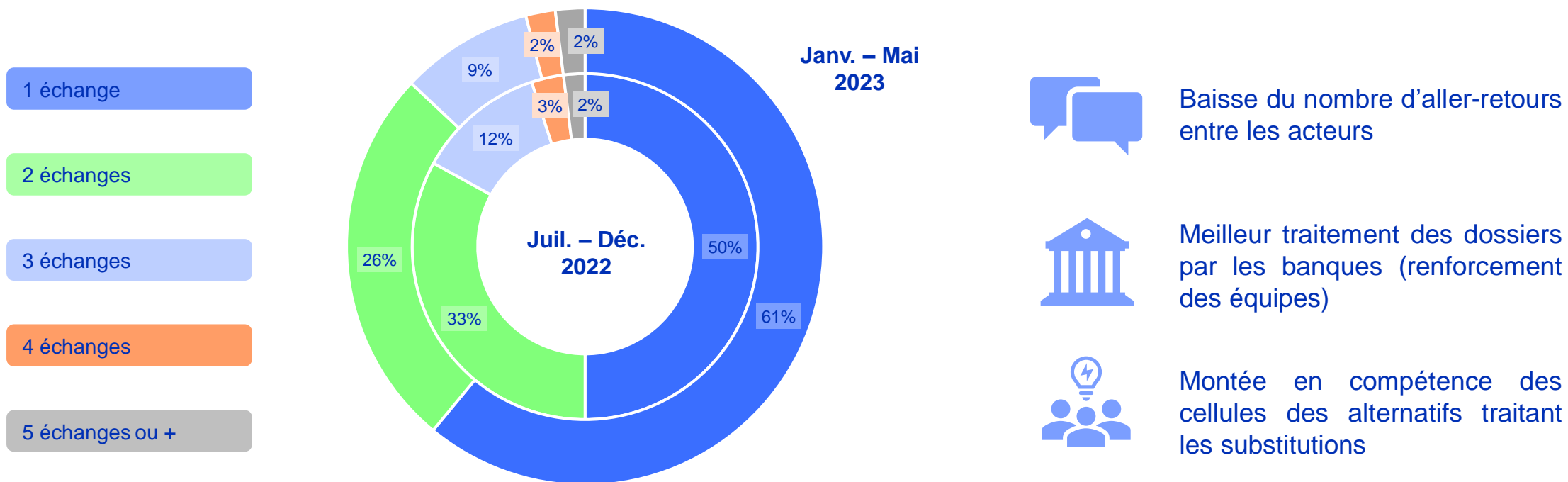
De nombreuses difficultés rencontrées face aux politiques et pratiques différentes des réseaux bancaires



Industrialisation et centralisation des processus pour répondre aux exigences des réseaux bancaires



Nombre d'aller-retours entre distributeurs et réseaux bancaires avec acceptation / refus du dossier

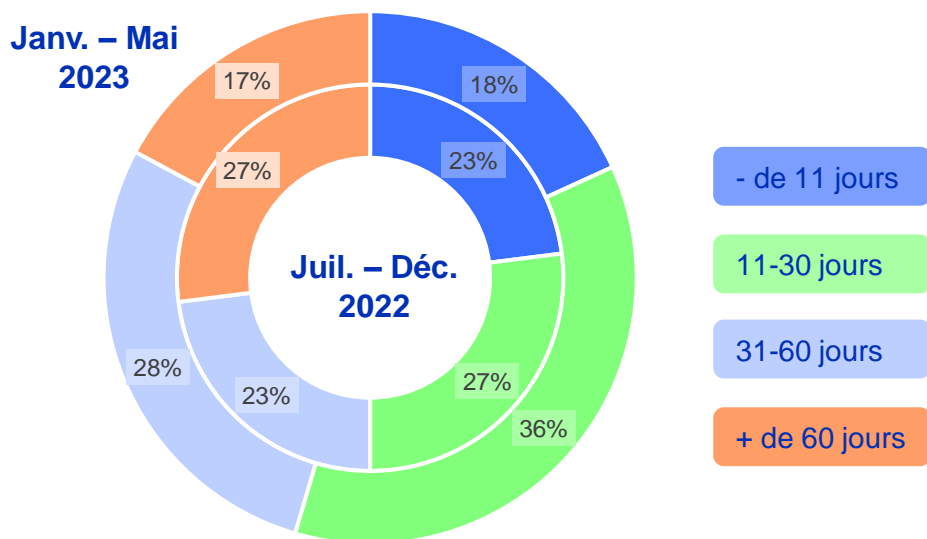


Source : Bilan CCSF 2023
9 intermédiaires d'assurance

Fluidité des réponses entre les acteurs

Vision des intermédiaires d'assurance

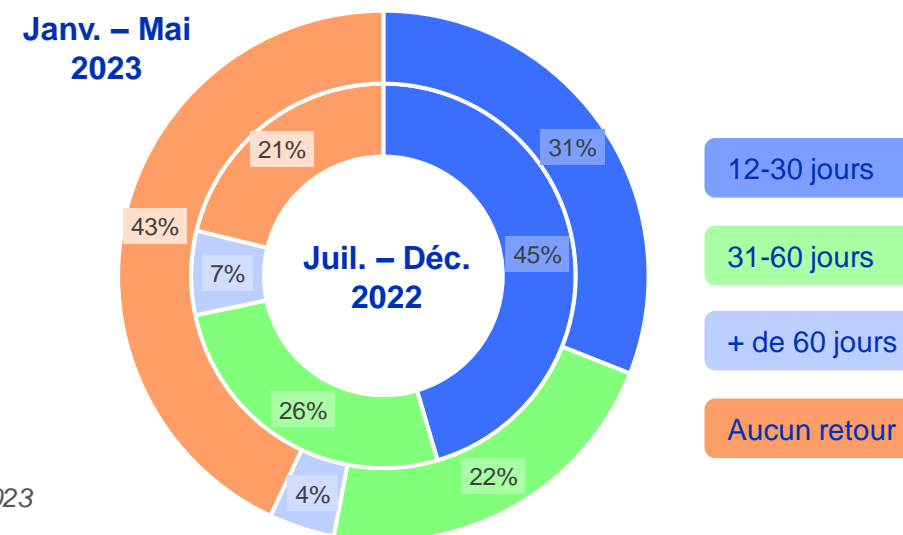
➔ Les délais de traitement des demandes de substitutions



Source : Bilan CCSF 2023
6 réseaux bancaires
9 intermédiaires d'assurance

Vision des réseaux bancaires

➔ Les délais de retour de l'avenant signé par le client



Délai de 11 jours tenu dans une minorité des cas.



Délai de 30 jours plus raisonnable ?



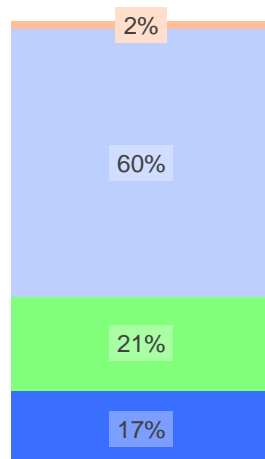
Délais de retour importants des avenants selon les réseaux bancaires



Pouvant entraîner une double facturation des primes (ancien et nouveau contrats)

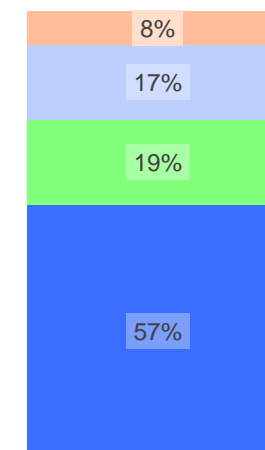
Motifs de refus / ajournements des demandes de substitution

Vision des réseaux bancaires



Juillet 2022 - Mai 2023

Vision des intermédiaires d'assurance



Juillet 2022 - Mai 2023

Source : Bilan CCSF 2023
9 intermédiaires d'assurance

Autres motifs

Documentation incomplète

Equivalence de garanties

Informations crédit erronées



Vision des motifs de refus différente

Signe d'un déficit de communication entre les acteurs ?





Forte **hausse des substitutions** et des **succès hétérogènes** d'un distributeur à l'autre



Principalement pour **les profils CSP+** dont l'acquisition est la plus naturelle dans un marché pour lequel le potentiel est plus important que la capacité industrielle



Des tarifs évoluant toujours **à la baisse** pour tous les acteurs, avec des stratégies tarifaires très différentes qui ont **rebattu les cartes sur le marché**



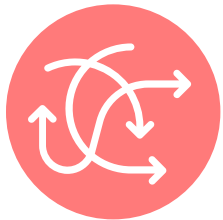
Des difficultés dans le process de substitution malgré des améliorations



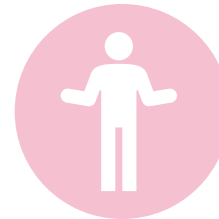
La bonne surprise : le nombre d'allers-retours est en baisse, signe d'une industrialisation du marché



La confirmation : moins de 25% des réponses dans le délai de 10 jours, et seulement 50% dans les 30 jours, selon les acteurs alternatifs



La difficulté : une vision des refus différente selon les acteurs, notamment en ce qui concerne les informations sur le crédit



L'élément étonnant : plus de 50% des clients mettent plus d'un mois pour renvoyer leur avenant



Les recommandations : Faciliter le partage d'informations sur le crédit
Alléger contrainte des 10 jours ?
Éliminer les trous de garantie et être vigilants sur le devoir de conseil



3

FIN DE LA SÉLECTION MÉDICALE

Les principaux risques liés à l'absence de sélection médicale



Le « crédit successoral »



Très faible nombre de sinistres précoces



Augmentation générale du risque liée à la fin des exclusions et surprimes



Pas de hausse alarmante même si le recul reste insuffisant pour mesurer le risque



Vers une baisse des majorations tarifaires sur le segment Lemoine ?

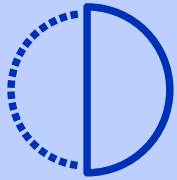


Un contexte de crise du crédit entraînant un faible volume observable

Manque de recul



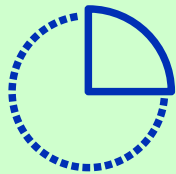
Maintien du pilotage indispensable



⇒ Environ **50%** des crédits concernés selon le Sénat

⇒ Confirmation de cette estimation après observation des portefeuilles crédits avant la réforme

La réalité des
contrats sans
sélection médicale



23%

Des contrats
groupes bancaires

24%

Des contrats
alternatifs internes

25%

Des contrats
alternatifs externes
en délégation

31%

Des contrats
alternatifs externes
en substitution

Environ **58%** de souscriptions à
un crédit inférieur à 200K€ mais...

Âge des emprunteurs



36 ans

en 2019

Meilleurtaux



39 ans

en 2023

Eloa (nov. 23)

Durée de prêts



19 ans

en 2019



21 ans

en 2023

Observatoire crédit logement

L'âge au terme souvent au-
delà de 60 ans !

Acteurs alternatifs



Majorations Lemoine moyennes : **+20%**

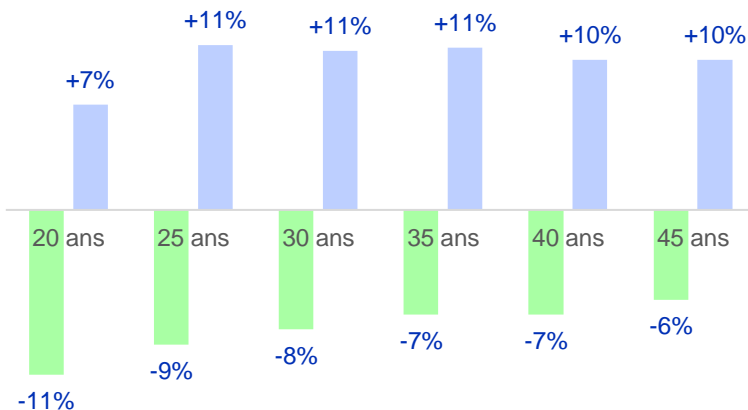
Légèrement inférieures aux estimations initiales (+25%)

Contrats alternatifs – Tarifs 2023 versus tarifs 2021

Profils non-fumeurs

Sans sélection médicale

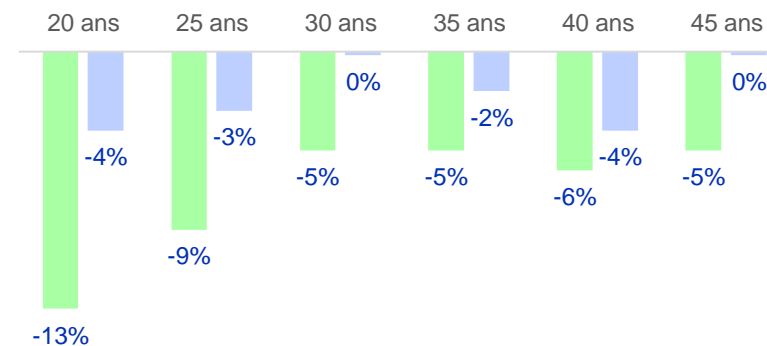
Avec sélection médicale



Contrats bancaires – Tarifs 2023 versus tarifs 2021

Sans sélection médicale

Avec sélection médicale



Source : Bilan CCSF 2023
4 assureurs alternatifs et intermédiaires
4 réseaux bancaires

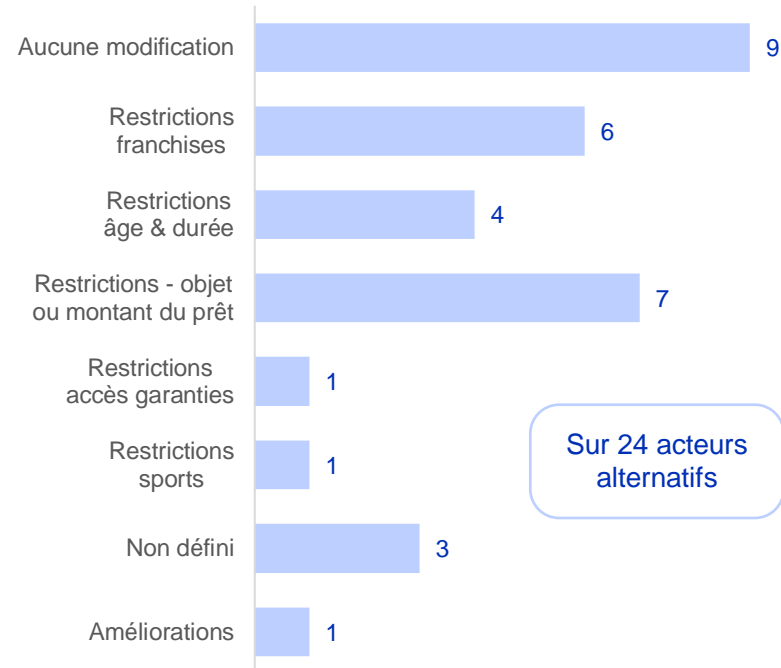


Des acteurs alternatifs n'ont pas diminué leur tarif sur ce segment et voient leur part de marché fortement augmenter

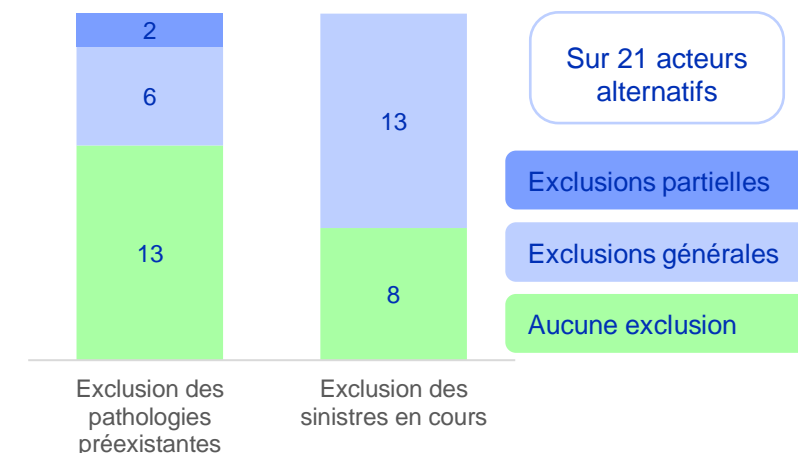
- ➡ En moyenne, les tarifs alternatifs Lemoine sont au même niveau que les tarifs « classiques » de 2018
- ➡ Le marché Lemoine est principalement porté par les acteurs n'ayant pas appliqué de majorations
- ➡ Risque lié à l'équilibre tarifaire à moyen terme pour ces acteurs



Révision de l'éligibilité des contrats alternatifs sur la cible Lemoine



Mise en place d'exclusions minoritaires



Pression de l'ACPR et de certaines associations de malades pour la suppression des clauses d'antériorité → La plupart des acteurs les retire de leurs CG

Constat différent chez les acteurs bancaires



Aucun contrat groupe n'a ajouté de restriction



Un seul acteur bancaire exclue les pathologies préexistantes



3 acteurs bancaires apportent des précisions sur les sinistres en cours



Volumes concernés **plus faibles**
qu'attendus : effet contexte

+20% pour les alternatifs

+5% pour les banques

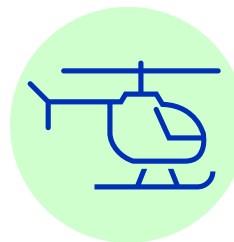
Majoration tarifaire moyenne sur le segment Lemoine, avec des stratégies différentes selon les acteurs



Peu de sinistres précoces sur les premiers mois



Volume limité et manque de recul
→ **Aucune conclusion à ce stade**



Pilotage et suivi du risque indispensable



4

PERSPECTIVES



L'industrialisation des process

Banques

Optimisation du traitement des substitutions

Plus rapide

Moins couteux

Alternatifs

Optimisation de la captation des clients

Axe communication

Scoring des bases clients



Rétention client : en amont ou au moment de la substitution ?



Les acteurs ont besoin de suivre de près la sinistralité de leur portefeuille sur les mois et années à venir pour plusieurs raisons



Impact de la fin de la sélection médicale encore nébuleux dans un contexte de souscription crédit très particulier



La forte et inédite hausse des taux entraîne une différence entre les taux utilisés pour la tarification et les taux réels, pouvant impacter la rentabilité du produit

Crédit successoral : risque de sinistralité à court terme

Intégration des surrisques : impact à moyen/long terme sur la sinistralité

Impact de la hausse des taux



Taux d'emprunt utilisés pour la tarification de certains produits :

environ **1%**

Taux réels pour les durées longues fin 2023 :

environ **4%**

Quel impact sur le risque ?

Impact sur le risque Décès

Effet hausse du CRD

15 ans

+8%

20 ans

+10%

25 ans

+12%

Pour un emprunteur de 35 ans

Impact sur le risque Arrêt de travail

Effet hausse de la mensualité

15 ans

+23%

20 ans

+31%

25 ans

+39%



- ➡ Primes en %CRD : légère hausse des primes liée à l'augmentation du CRD, qui ne compense pas l'augmentation du risque
- ➡ Primes en %CI : Aucun impact sur les primes, la hausse du risque impacte directement la marge !



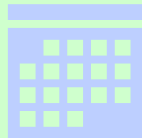


Vote à l'unanimité lors de la séance plénière du 12 décembre 2023 du CCSF.

Objectifs de la garantie



Soutenir les emprunteurs ayant réduit leur activité pour accompagner un enfant mineur atteint d'une maladie grave ou victime d'un accident de la vie grave.



Les assureurs se sont engagés à intégrer une garantie « aide à la famille » dans au moins un de leur contrat emprunteur, au plus tard en juillet 2025.



Cadre réglementaire encore imprécis



Rupture de CG à prévoir



Impact négligeable sur la sinistralité ?



actélior

Le partenaire catalyseur de toutes vos ambitions



Actélior Paris

12 rue Beccaria
75012 Paris
Tél. 01 43 40 47 34

Actélior Lyon

7 bis rue des Aulnes
69410 Champagne au Mont d'Or
Tél. 04 78 66 30 00



actelior@actelior.com



actelior.com


CONTACTS



David ECHEVIN

 Directeur Général

 david.echevin@actelior.com


 06 18 57 64 44



Jonathan LEGROS

 Manager Senior

 Jonathan.legros@actelior.com

 06 80 84 28 23

