



INSTITUT DES ACTUAIRES

Résilience en assurance emprunteur: nouveaux enjeux

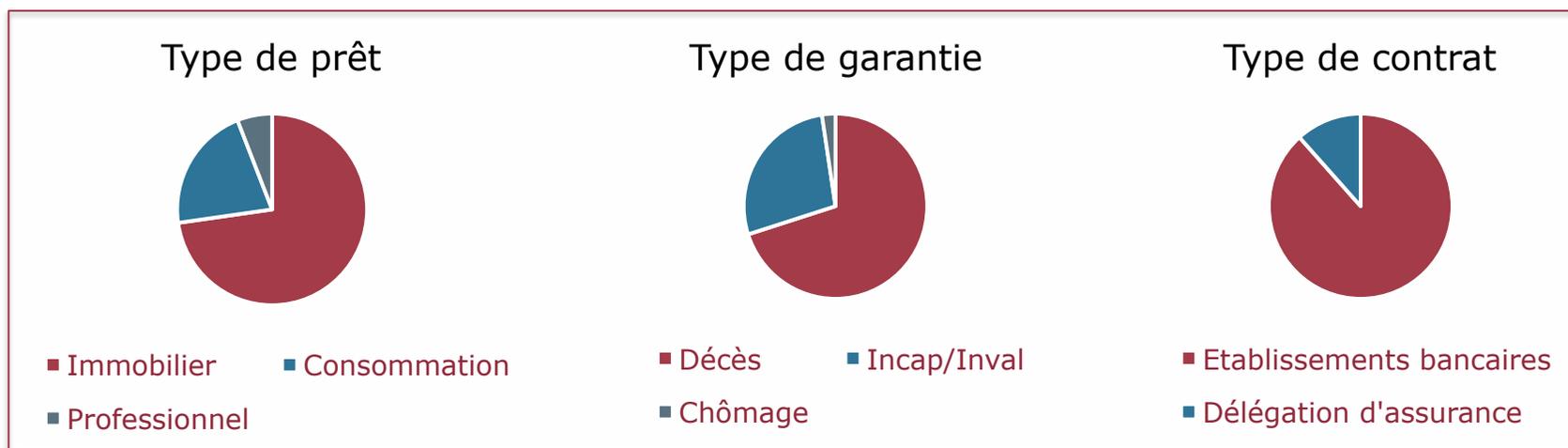
Khédija ABDELMOULA
Olivier CABRIGNAC

- Cadre de l'étude
 - **Caractéristiques du marché français**
 - **Les causes de la résiliation**
- Taux de rachat de crédit
 - **Données de l'étude**
 - **Méthodologie**
 - **Modélisation**
 - **Fermeture des taux de rachat**
- Résiliation de l'assurance
 - **Un cadre législatif fluctuants**
 - **Les facteurs en jeu**
 - **Confrontations probables majeures**

I. Cadre de l'étude

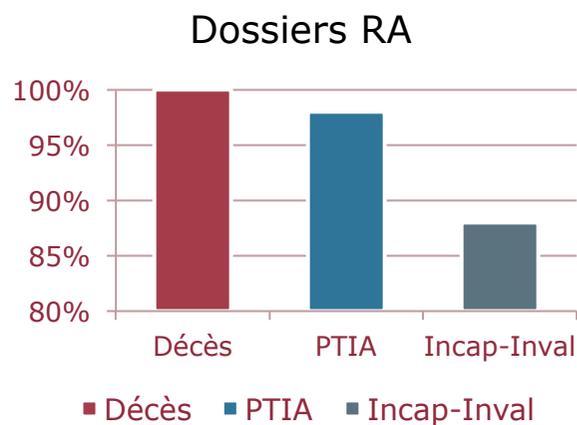
1. Caractéristiques du marché français

- L'assurance emprunteur, un produit à forte rentabilité.
- En 2016 :
 - **Cotisations emprunteur ~ 8,8 milliards d'euros.**
 - **Profits : 36,8% du chiffre d'affaires.**
- Etude de la répartition des cotisations par :



1. Caractéristiques du marché français

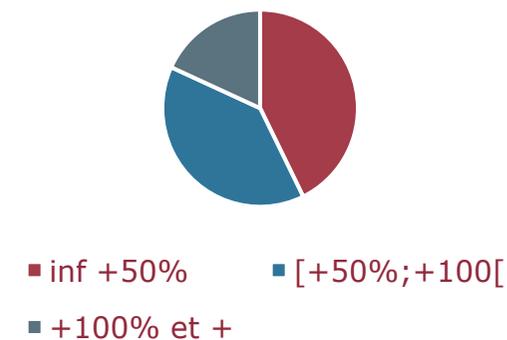
- En 2015 :
 - **3,9 millions de demande d'assurance de prêts immobilier et professionnels**
 - **15 % (586.900) des cas avec un Risque Aggravé**



Proposition RA Décès



Type de surprime



Particularité : Motivation du consommateur est d'obtenir son prêt, l'assurance n'est qu'un effet connexe à l'acte de d'achat principal

1. Caractéristiques du marché français

Les Echos

28/02/2017

Résiliation annuelle : le marché de l'assurance-
emprunteur à l'aube d'un choc

Le secteur se prépare à l'ouverture totale du marché de l'assurance-
emprunteur le 1er janvier 2018.
Selon les estimations de McKinsey, entre 600 millions et 1,4 milliard
d'euros de primes pourraient changer de mains.

Assurance emprunteur : les délégations d'assurance
restent stables (chiffres FFA)

Par Géraldine Bruguère-Fontenille - Publié le 19 juillet 2017, à 11h 32

L'ARGUS
de l'assurance.com

Alors que la loi permet désormais la résiliation annuelle de l'assurance emprunteur, le
marché de la délégation d'assurance ne progresse pas, selon les chiffres 2016 de la
Fédération française de l'assurance.

Le marché de l'assurance emprunteur bascule sûrement... mais lentement

Par Florian Delambily - 13 septembre 2017

 news-assurances | PRO

2. Les causes de la résiliation

Séparation des phénomènes entraînant une résiliation de l'assurance emprunteur :

**Rachat de
crédit**

Structurel

- Déménagement
- Licenciement
- ...

Conjoncturel :

- Baisse des taux d'emprunt

**Résiliation
de
l'assurance**

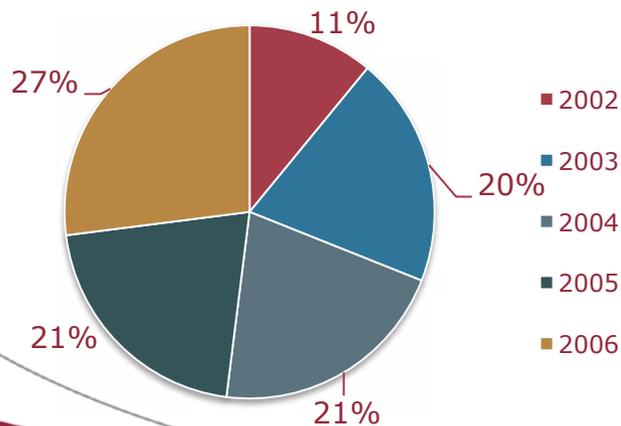
Liée aux
évolutions
législatives

II. Taux de rachat de crédit

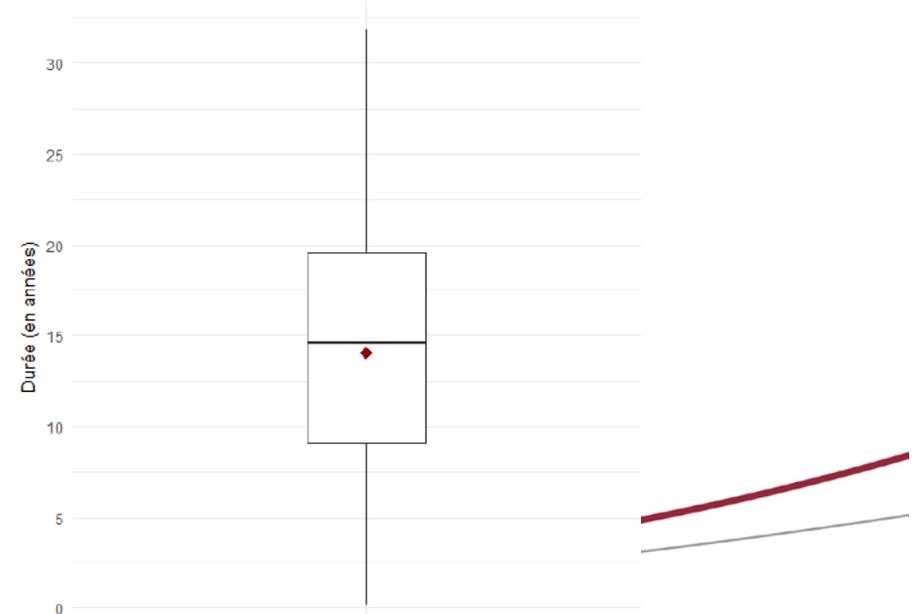
0. Données de l'étude

- Données de contrats collectifs commercialisés via des établissements bancaires
- Etapes de construction de la base:
 - Construction d'une base commune « prêts immobiliers » et une base commune « assurés »
 - Exclusion des assurés dont le motif de résiliation est lié à son adhésion
 - Jointure des bases: pour avoir les informations relatives aux prêts de tous les individus ayant souscrit un contrat d'assurance (environ 2M lignes)
 - Focus sur les contrats souscrits entre 2002 et 2006 pour cette étude
 - Nettoyage de la base & fiabilisation des données
- Caractéristiques de la base :

Répartition par année de souscription



Durée des emprunts



1. Méthodologie

A. Calcul de l'exposition :

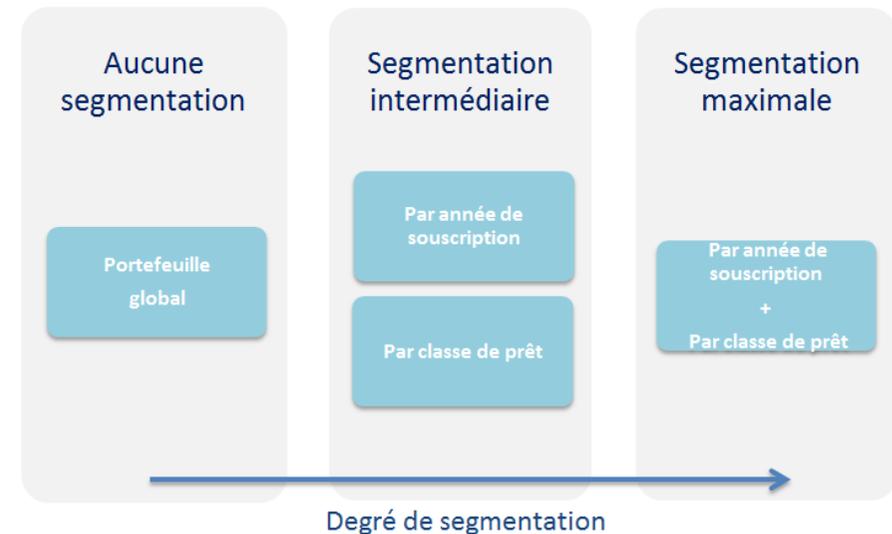
Exposition = durée d'observation du prêt
au sein de notre portefeuille sur la fenêtre d'observation disponible.

Etapes de calcul :

1. **Calcul pour chaque emprunt.**
2. **Agrégation des résultats.**

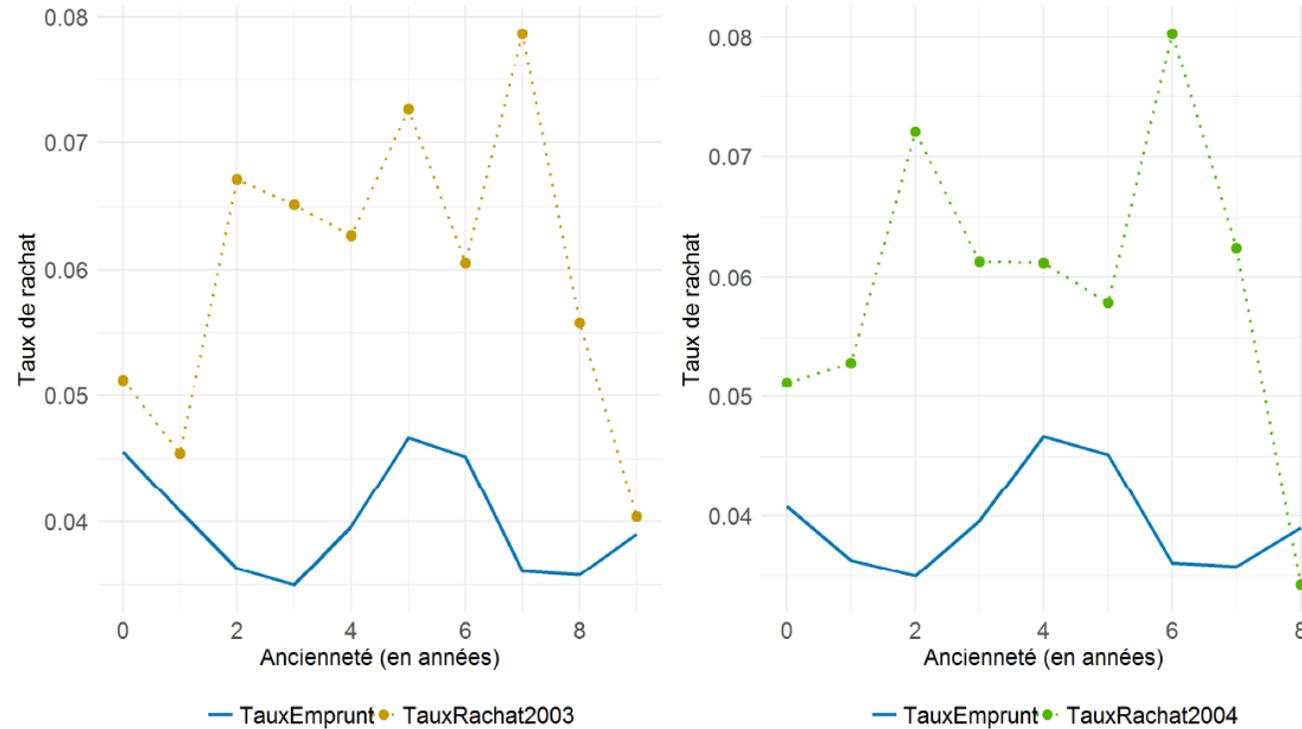
B. Calcul des taux de rachat, pour toute ancienneté $t \geq 0$:

$$r(t) = \frac{\text{Nombre de rachats}(t)}{\text{Exposition}(t)}$$



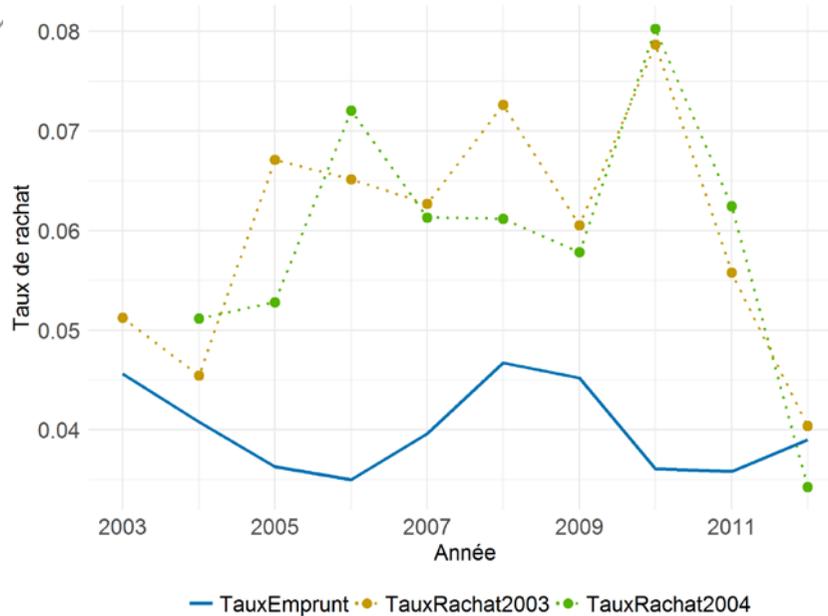
*Différents degrés de segmentation
retenus pour l'étude*

2. Modélisation – Etude de l'influence des taux d'emprunt

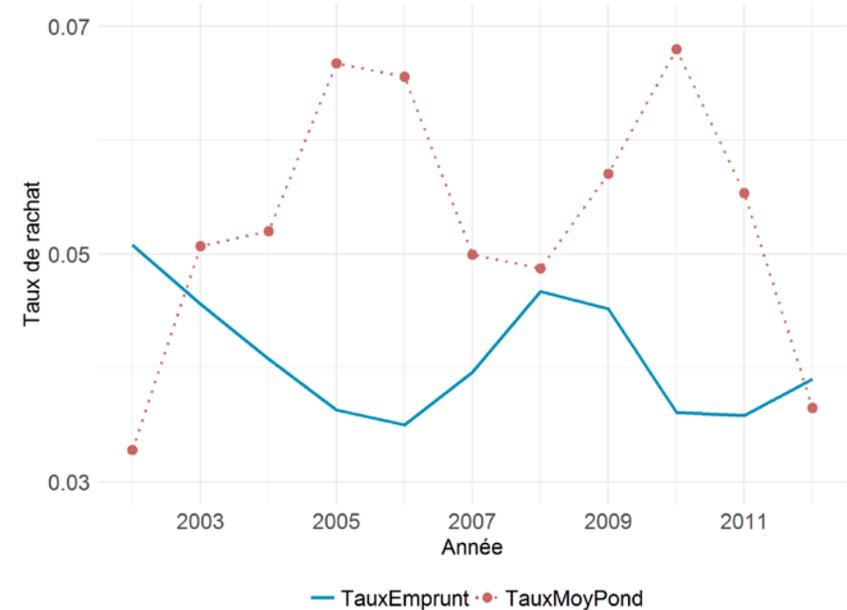


Taux de rachat bruts en fonction de l'ancienneté

2. Modélisation – Etude de l'influence des taux d'emprunt



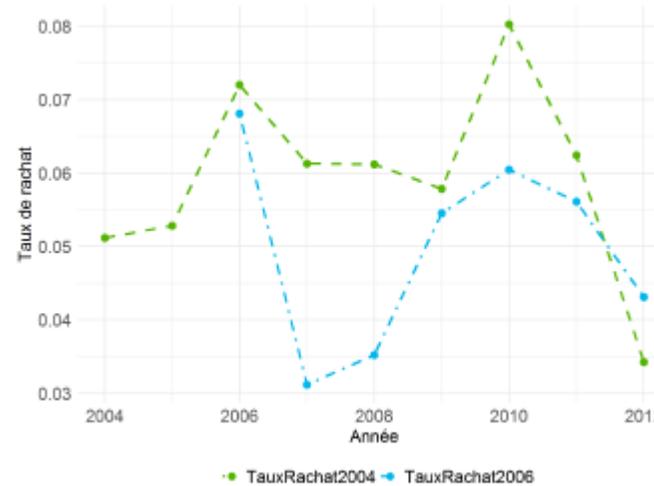
*Taux de rachat bruts – années de souscription
2003 et 2004 – et taux d'emprunt moyens*



*Taux de rachat moyens et taux
d'emprunt à la souscription*

- Corrélation négative entre les taux d'emprunt et les taux de rachat.
- Valeur du coefficient de corrélation de Pearson : - 0,7.

2. Modélisation – Etude de l'influence des taux d'emprunt à la souscription

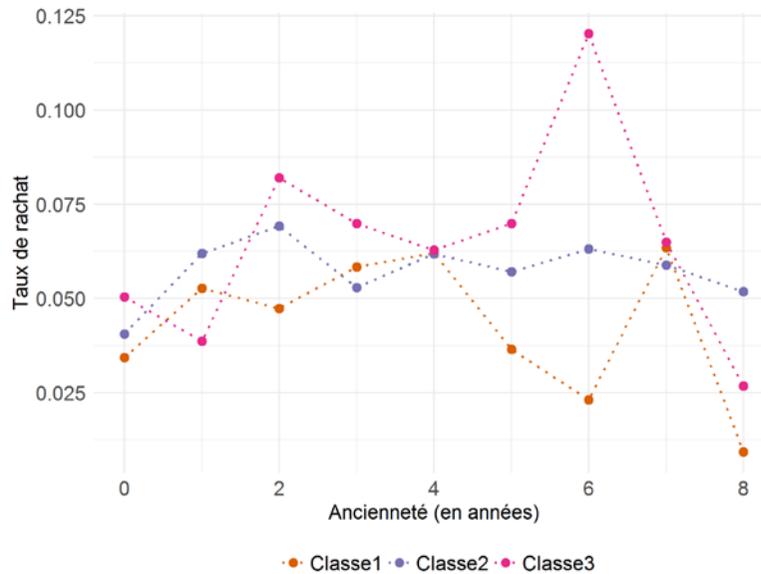


Comparaison des taux de rachat des années de souscription 2004 et 2006

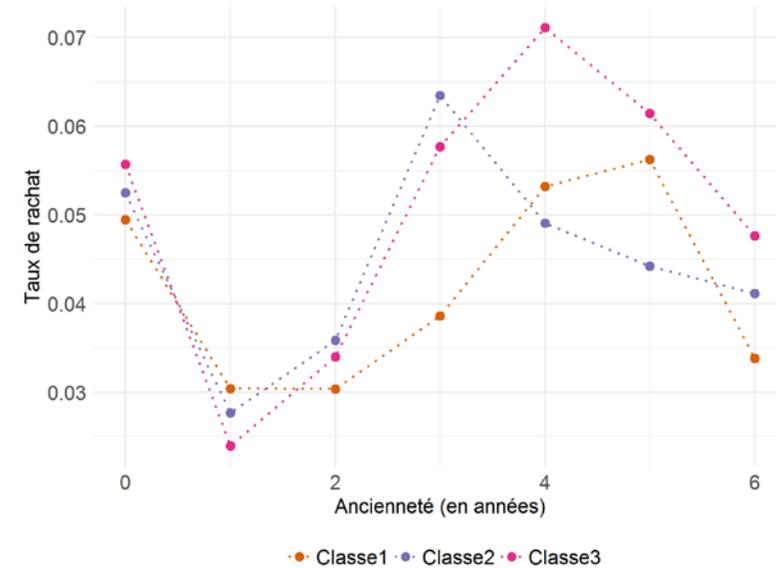
- Année 2004, le taux d'emprunt moyen : 4,1%
- Année 2006, le taux d'emprunt moyen : 3,5%

- ***Avant 2012, les taux de rachat de la souscription 2004 > ceux de 2016***

2. Modélisation – Etude de l'influence de la durée des emprunts



Taux de rachat bruts en fonction de la classe du prêt, année de souscription 2004

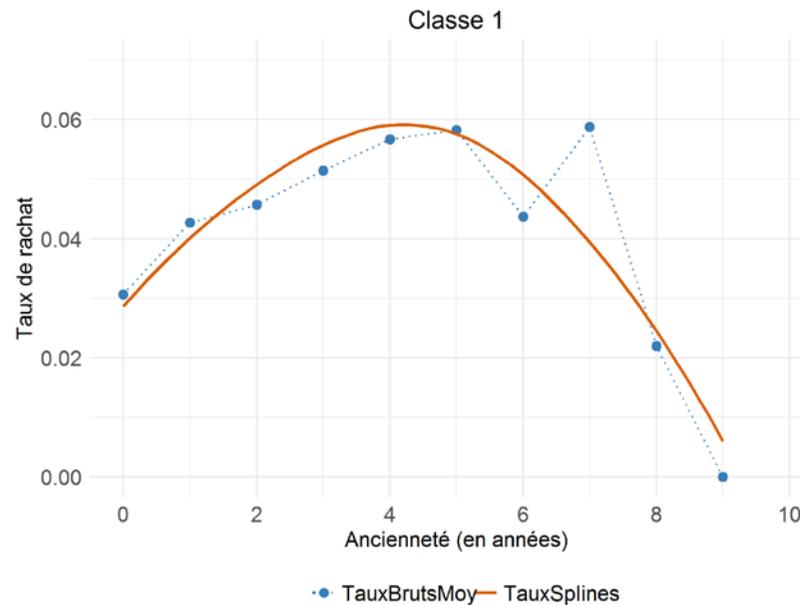


Taux de rachat bruts en fonction de la classe du prêt, année de souscription 2006

- Influence de la durée initiale du crédit.

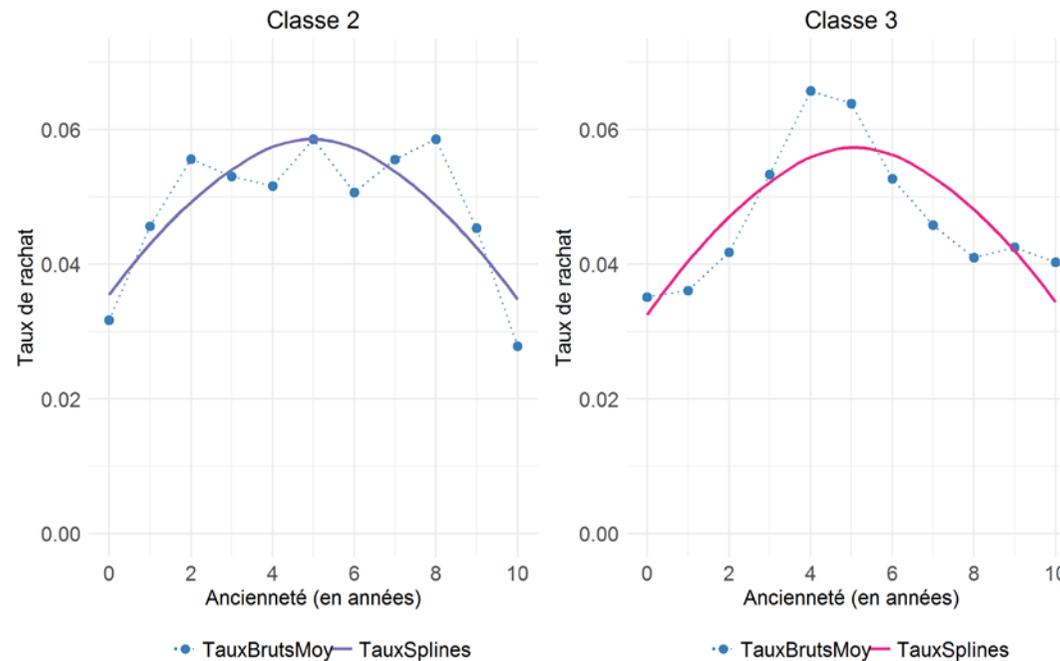
2. Modélisation – Segmentation selon la classe de l'emprunt

- Segmentation uniquement par classe de prêt (= durée du crédit).
- Suppression des valeurs sujettes à un effet taux trop important.
- Taux de rachat moyens pondérés par l'exposition.
- Lissage retenu : splines cubiques.



2. Modélisation – Segmentation selon la classe de l'emprunt

- Segmentation uniquement par classe de prêt (= durée du crédit).
- Suppression des valeurs sujettes à un effet taux trop important.
- Taux de rachat moyens pondérés par l'exposition.
- Lissage retenu : splines cubiques.

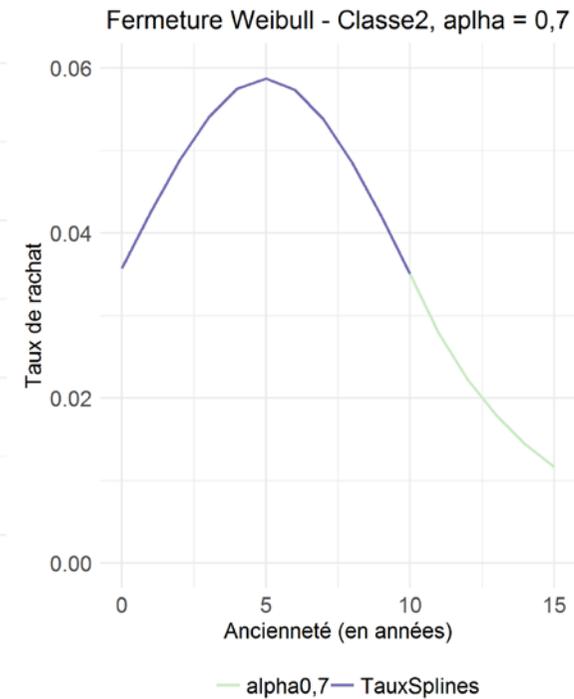
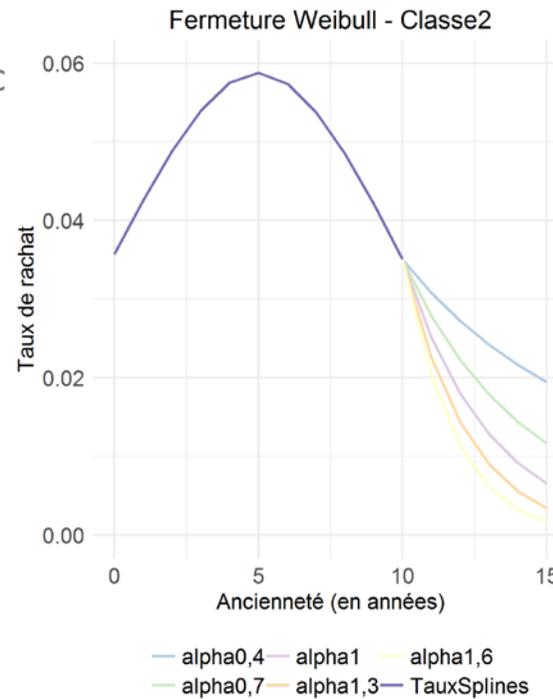


Taux de rachat bruts & lissés - Classes 2 et 3

3. Fermeture des taux des rachat

- Collage avec une fonction de survie de type **Weibull** : $F(t) = e^{-\tau * t^\alpha}$

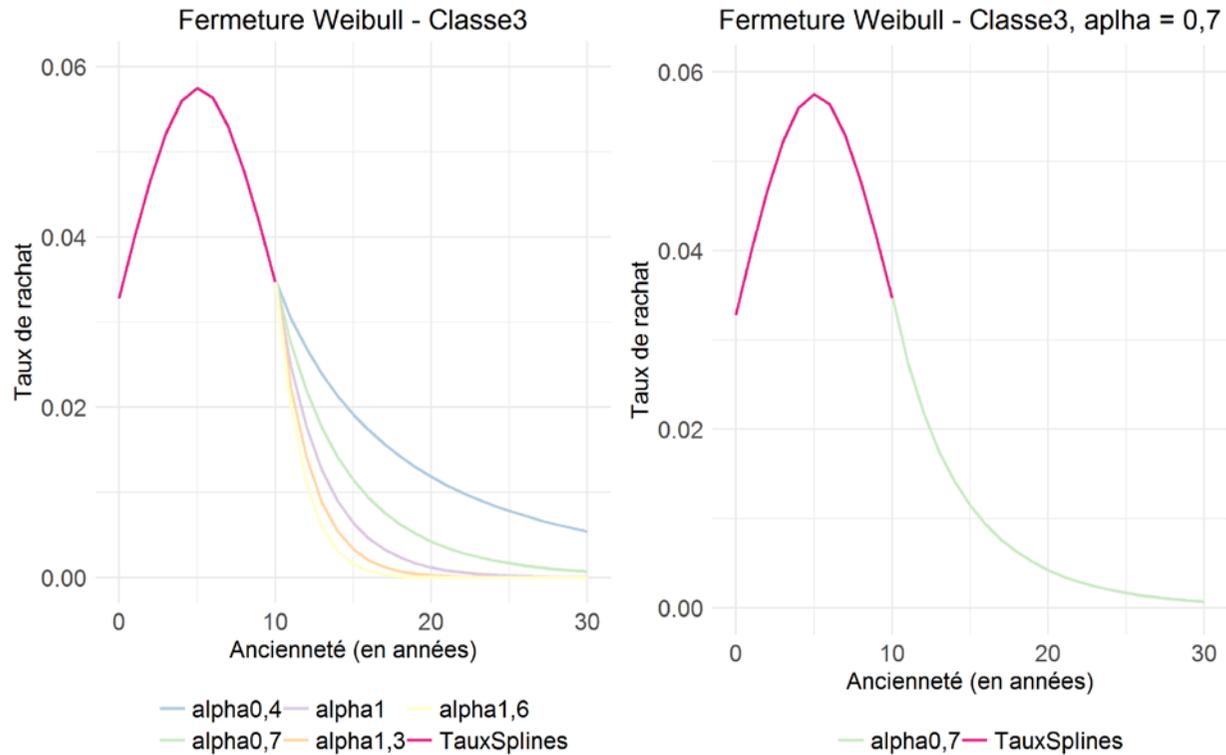
- **Classe 1** : auc large.
- **Classe 2** :



Fermeture des taux de rachat lissés – Classe 2

3. Fermeture des taux des rachat

- **Classe 3 :**



Fermeture des taux de rachat lissés – Classe 3

III. Résiliation de l'assurance

1. Un cadre législatif fluctuants

Objectifs du législateur : rendre l'emprunt accessible au plus grand nombre tout en encourageant la concurrence au sein du marché de l'assurance emprunteur.

Historique :

- **2007 :** convention **AERAS**.
- **2010 :** réforme du crédit à la consommation, dite « **loi Lagarde** ».
- **2014 :** loi relative à la consommation, dite « **loi Hamon** ».
- **2016 – 2017 :** loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, dite « **loi Sapin 2** ».

Observation statistique :

- **Loi Hamon :** effet encore difficilement perceptible

2. les facteurs en jeu



Un nouveau
paradigme...
ou une
partie de
billard à trois
bandes !



Offres nouvelles

Assureurs en place

Consommateur

2. les facteurs en jeu - Offres nouvelles



Atouts :

Prix,

Relation affinitaire

Résolution de problème

Freins :

Coûts d'acquisition

Concurrence

Stratégies défensives des tenants

Cible : **Démarche administrative pour le client**

Affinitaire

Segment large de marché

Niche

Stratégie

Produit simple vs complet

Processus d'adhésion simplifié

Processus de souscription simplifié

2. les facteurs en jeu - Offres nouvelles



Equation de court terme:

$$\text{Offre} = \text{Processus}^- + \text{Gain financier}^+$$

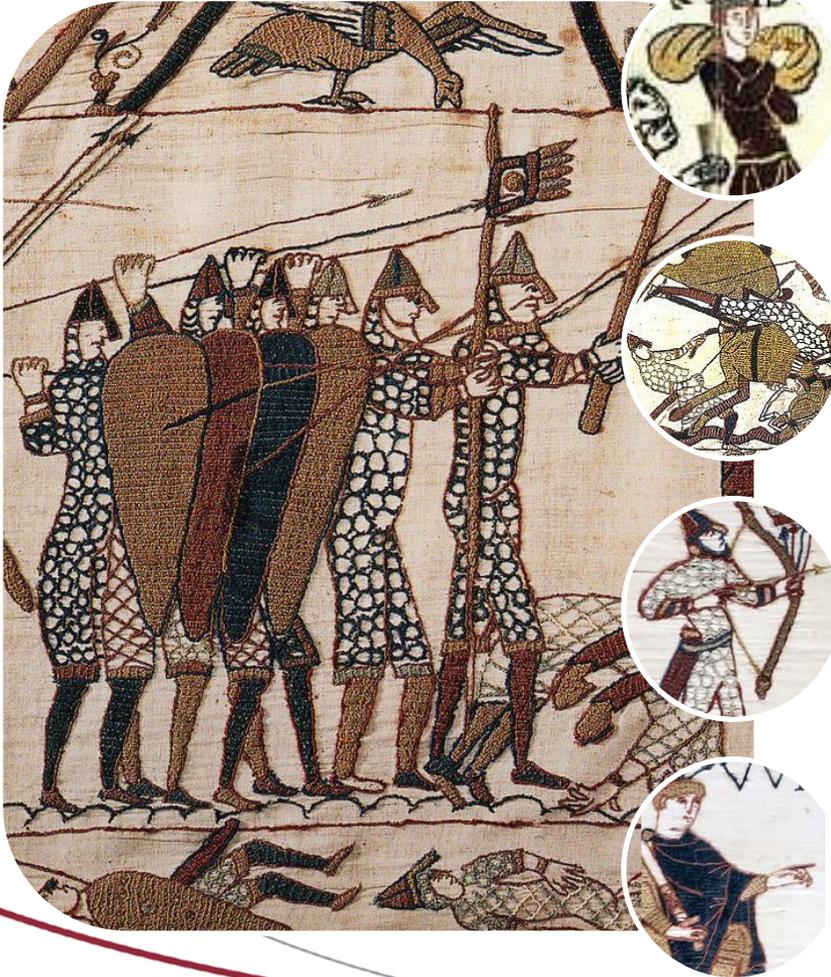
- ✔ Population pas trop âgée
- ✔ Pas de problèmes médicaux à la souscription
- ✔ Durée à courir pas trop courte / CRD pas trop faible (gain financier significatif)
- ✔ Prise en compte de la durée contractuelle du prêt et non de la durée probable
- ✔ Processus simplifiés
- ✔ Offres simples (mais compatibles avec les critères d'équivalence)

Equation de moyen/long terme

$$\text{Offre} = \text{Processus}^- + \text{Prix}^- + \text{Résolution de problème}$$

- ✔ RA en fonction des pathologies après une certaine période d'assurance
- ✔ Droit à l'oubli

3. les facteurs en jeu - Assureurs en place



Atouts :

En place

Connaissance client

« Phobie administrative » des clients

Frein d'une potentielle sélection médicale

Freins :

Réputation / action des associations de consommateurs

immobilisme/non appréhension du risque

Cible :

Segment sensibles à l'attrition

Tous les clients sollicités

Stratégie

Anticipative (identification des facteurs d'attrition, des cibles et mesures préventives)

Défensive (aligner les prix sur les offres concurrentes ~ stratégie de prix prédateur sélective)

3. les facteurs en jeu - Client



Déterminants :

- **Psychologie du consommateur et style de vie**
- **Rationalité et irrationalité**
- **Etat des forces en présence**
- **Information des consommateurs**
- **Sentiment affinitaire**
- **Appétit pour les solutions de souscription simplifiées**
- **Etat de santé à la souscription et aujourd'hui**
- **Situation financière / capacité de négociation**

Inconnues :

- **Critères et seuils d'attractivité (gain cumulé en €, gain sur chaque prime, rabais en %, une combinaison...)**
- **Pragmatisme vs Emotivité**
- **Vitesse de d'appropriation de cette nouvelle faculté**

4. confrontations probables majeures

Défense :

- Historiquement sur CI (mais parfois sur CRD)
- Contrat groupe
- Tarif unique ou tranches d'âges
- Peu de RA ou des RA de bas niveau



Mais peut-être aussi

Conquête :

- Historiquement sur CRD (mais CI en dvt)
- Contrat individuel
- Tarifs segmentés (âge, CSP, F/NF)
- Peu de RA -> processus de sélection complet

Défense :

- Tous les contrats avec RA

Conquête :

- RA bénéficiant du droit à l'oubli
- RA pouvant bénéficier d'une révision favorable de l'appréciation du risque

Sources et références

Références :

- [Convention AERAS : hausse de l'assurance emprunteur en 2015](#) – FFSA -25-10-2016

Images :

- [Championnats de France de billard français 2012 à Voisins-le-Bretonneux by lionel Allorge](#). Wikimedia Commons
- [Part of scene 52 of the Bayeux Tapestry. This depicts mounted Normans attacking the Anglo-Saxon infantry](#) - Wikimedia Commons
- [Bayeux Tapestry - Scene 1 : King Edward the Confessor and Harold Godwinson at Winchester](#) - Wikimedia Commons
- [Bayeux Tapestry scene of Battle of Hastings showing knights and horses](#) - Wikimedia Commons
- [Bayeux Tapestry scene51 Battle of Hastings Norman knights and archers.jpg](#) - Wikimedia Commons
- [Bayeux Tapestry. Scene 37](#) - Wikimedia Commons