

Séminaire Innovation

La garantie Oxygène, une réponse innovante des assureurs aux soucis budgétaires des ménages en temps de crise ?

13 mai 2009

Pierre CORDIER
Stéphane DÉSSERT
Nathanaël ORMILLIEN

Introduction

Dans le contexte de la crise actuelle, le poids de l'assurance se fait davantage sentir dans le budget des ménages.

Le risque de voir se développer le défaut d'assurance va croissant.

Pour l'assuré, l'incertitude de la conjoncture génère une alternative :

- Ou bien se protéger davantage
- Ou bien élaguer ses dépenses pour dégager des ressources financières ?

Une réponse appropriée de l'assureur supposerait la capacité

- de mettre sur le marché des produits moins chers sans déperdition technique,
- de proposer des produits qui permettent un management des risques par les assurés en fonction de leurs contraintes budgétaires.

Plan

Introduction

- Budget d'assurance des ménages : approche estimative
- Rationalité des comportements en temps de crise
- Crise, trésorerie et acceptation du risque

Les modèles de dispositifs financiers et assurantiels

- Exemple du *Premium financing*
- Exemple de la Dette contingente
- Exemple du *Health Saving Account*
- Greffer ces dispositifs dans la gestion des franchises

La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

- Fonctionnement de la garantie
- L'option Franchise épargne

Conclusion et perspectives

I. Budgets d'assurance des ménages : approche estimative

Il n'y a pas d'information consolidée disponible sur le poids de l'assurance dans le budget des ménages.

Un ménage avec deux enfants et une voiture dépense environ 1800 €/ an, à raison de

- 400 € pour l'automobile, ce qui ne représente que 4,5% du budget auto
- 200 € pour l'habitation
- 1200 € pour la santé.

À titre de repère, le niveau de vie médian des Français était en 2006 de 17600 €/ an, soit 1470 € nets / mois.

Le coût global de l'assurance correspond ainsi à un mois de ressources, rapporté au niveau de vie médian.

(source : INSEE)

I. Rationalité des comportements en temps de crise

Exemple de la crise de la « vache folle » :

- Les comportements des ménages pendant la crise prennent en compte
 - le degré d'exposition au risque,
 - le poids que les acteurs accordent au futur.
- Le comportement des ménages a une rationalité :
 - leur arbitrage tient compte de l'image qu'ils se font de leur santé et de leur avenir.

Pour atteindre les catégories de consommateurs exposés, il faut **des mesures d'information rigoureusement ciblées ou des mesures économiques incitatives.**

Source : *Sociologie d'une crise alimentaire*, INRA, 2008.

I. Rationalité des comportements en temps de crise

- Importance des mesures économiques incitatives.
- Des mesures aux mains des assureurs portant sur l'offre de garanties.

Comment concilier des objectifs apparemment contradictoires ?

- Faire baisser le tarif à la souscription,
- Maintenir un haut niveau de protection,
- Répondre aux différents types d'aléas de l'assuré.

▶ Une réponse possible par l'innovation dans le régime des franchises :
la garantie OXYGENE.

I. Crise, trésorerie et acceptation du risque

La crise pose aux particuliers (et aux professionnels) des problèmes de trésorerie.

La crise diversifie les aléas et aggrave leur impact éventuel.

La contrainte est à la fois **financière et assurantielle**.

Les assurés doivent pouvoir rester maîtres :

- du pilotage de leur propre trésorerie,
- du pilotage de leurs propres risques.

Des garanties optionnelles, mobilisables à volonté pour faire face aux conséquences financières d'un sinistre, leur permettent de conserver, même après la souscription, leur capacité d'acceptation des aléas.

C'est le principe de la garantie Oxygène.

II. Des solutions à la fois financières et assurantielles

La garantie *Oxygène* s'inspire de pratiques à la fois assurantielles et financières existantes, qui fournissent le modèle de montages transposables à la gestion des franchises.

- Le ***Premium financing***
- La **dette contingente**
- Le **Health Saving Account**

II. Exemple du *premium financing*

Le **financement de prime** adopte la forme d'un contrat de prêt établi pour la durée de la couverture d'assurance et permettant d'agréger les échéances de polices distinctes.

- Le prêt étant généralement consenti par une entité tierce, un courtier peut mettre en place le financement de la prime.
- La souscription de la police Vie est concomitante de celle du dossier financier. Le prêt est remboursé sur des capitaux /des valeurs disponibles ou au décès de l'emprunteur.
- Cette formule est fréquemment utilisée aux États-Unis pour financer des couvertures importantes en Vie, en général au sein de programmes de 2,5 m\$ minimum pour un revenu annuel de 200000 \$.

II. Exemple du *Premium financing*

- **À l'assuré**, la formule offre :
 - La possibilité d'accéder, par un financement externe, à une gamme de garanties de qualité supérieure à ce qu'il pourrait autrement espérer.
 - Une protection contre l'effet des incidents de paiement sur les garanties contractuelles.
- **Pour la compagnie**, les avantages sont multiples :
 - Encaissement de la prime en une fois, au premier appel.
 - Transfert du risque de défaut et des coûts de gestion des incidents de paiement vers l'organisme prêteur.

Le *premium financing* apparaît comme un produit adapté aux entreprises ou aux grands comptes en assurance de particuliers.

Retenons qu'il établit **une facilité de trésorerie ouvrant l'accès à des garanties plus étendues.**

II. Exemple de la Dette contingente



En juillet 2007, Calyon ouvre une facilité contingente de 500 m\$ à 5 ans au profit de Farmers Insurance Exchange.

Le principe de cette émission :

- Porte sur une dette subordonnée en cas de catastrophe naturelle causant à Farmers Insurance Exchange des pertes supérieures à 1,5 M\$,
- Soumise à des conditions prédéterminées et à une capitalisation minimum après catastrophe.

II. Exemple de la Dette contingente

La **dette contingente** est une formule de réassurance issue de la comptabilité privée, équivalant à la création d'un passif éventuel.

- Une dette contingente est une obligation possible résultant de l'activité passée mais soumise à la survenance d'un ou plusieurs événements futurs échappant au contrôle du souscripteur.
- L'acheteur de l'option, soumis à la situation économique au moment de la survenance du sinistre, conserve le choix de la déclencher ou non.
- L'annulation n'entraîne pas de pénalité.

Retenons que la dette contingente fournit le modèle **d'une enveloppe optionnelle, à la fois financière et assurantielle, mobilisable à volonté pour faire face aux conséquences financières d'un sinistre.**

II. Le *Health Saving Account*

Le *Health Saving Account* est un dispositif de compte d'épargne médicale, mis en place au sein de contrats collectifs de Santé aux États-Unis.

- Il accompagne des franchises élevées et entraîne des réductions de prime.
- Au bénéfice du salarié, l'entreprise abonde un compte d'épargne. Le salarié alimente lui aussi ce compte, jusqu'à un plafond légal.
- L'utilisateur paye ses dépenses de routine. En cas de maladie ou d'hospitalisation engageant des actes d'un montant inférieur à la franchise, le salarié a la possibilité de puiser dans l'épargne ainsi constituée.

Retenons que le *Health Saving Account* institue au bénéfice de l'assuré **une réserve d'épargne dédiée à la couverture d'une franchise assurantielle.**

II. Greffer ces dispositifs dans la gestion des franchises

Ces exemples fournissent des modèles de processus transposables aux franchises.

Il s'agit de greffer dans la gestion des franchises :

- **Le principe du financement.**
- **Le principe du déclenchement optionnel.**
- **Le principe d'un compte épargne dédié à la couverture d'une franchise trop élevée.**

II. Greffer ces dispositifs dans la gestion des franchises

Intérêt du dispositif

La transposition de ces modèles permettrait

- **Au bénéfice des assurés,**
 - D'assouplir la gestion de leur trésorerie en temps de crise,
 - D'être en mesure de faire des choix conscients dans l'acceptation de leurs risques,
 - De garder la possibilité de faire ces choix à la date du sinistre.

- **Au bénéfice de l'assureur,**
 - D'impliquer l'assuré dans la conduite de son budget d'assurance en temps de crise.

II. Greffer ces dispositifs dans la gestion des franchises

- Une avance de trésorerie par l'assureur :

la **garantie Oxygène**.

- Un dispositif complémentaire : l'assuré constitue une réserve d'épargne pour le règlement de sa franchise :

la **franchise Épargne**.

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Principes de fonctionnement

- Proposer un contrat d'assurance à franchise élevée et à tarif bas.
- Proposer à la survenance du sinistre un étalement du paiement de la franchise.

*Etude du **bénéfice tarifaire** à la souscription sur un contrat standard*

	Niveau de franchise		Cotisation annuelle TTC
Contrat type	Franchise simple	300 €	400 €
Avec garantie <i>Oxygène</i>	Franchise triplée	900 €	300 €
	Gain à la souscription	100 €	- 25% sur le tarif Auto

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

La garantie *Oxygène* est une innovation d'assureurs permettant aux assurés de mieux respirer lorsque le sinistre survient.

- À la survenance du sinistre, l'assuré est déjà pénalisé par la dégradation ou la disparition de son bien.
- **Il doit, en sus, faire face au paiement immédiat d'une franchise.**

Avec la garantie *Oxygène*, l'assureur se substitue temporairement à l'assuré par la prise en charge de la franchise.

Il s'agit donc pour l'assureur d'une **facilité de trésorerie** consentie à l'assuré.

La garantie *Oxygène* permet donc d'adapter **les modalités de règlement du sinistre à la situation patrimoniale de l'assuré** regardée, non pas au moment de la souscription du contrat, mais **au moment de la survenance du sinistre**.

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

La garantie *Oxygène* est une option.

- L'assuré accepte
 - une hausse de la franchise
 - une ligne de cotisation correspondant à l'option *Oxygène*.
- Dès lors, il acquiert la **faculté de choisir**, à la survenance du sinistre,
 - de prendre la franchise à sa charge
 - ou de se la faire avancer par l'assureur.

Si l'assuré fait jouer l'option...

- Et reconduit son contrat : étalement du montant de la franchise par mensualités sur 12 mois.
- Et ne reconduit pas son contrat : remboursement du solde pris en charge par l'assureur.

Si l'assuré ne fait pas jouer l'option :

- Il est remboursé de 50% du coût de l'option à la prochaine échéance.
- Il bénéficie d'un moins prenant sur la prochaine cotisation.

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

À quels contrats d'assurance peut-on l'adosser ?

Adossement aux contrats d'assurance des particuliers ou des professionnels comportant une franchise absolue.

Le contrat automobile paraît particulièrement adapté, au regard de :

- Son régime de garanties,
- Sa franchise,
- Son impact sur le budget d'assurance des ménages,
- Sa fréquence de sinistralité.

La garantie *Oxygène*, un atout compétitif ?

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Adossement de la garantie *Oxygène* à un contrat Auto

Contrat Auto

Amplitude classique des garanties tous risques
Franchises plus élevées
Tarif plus bas

Bénéfice à la souscription

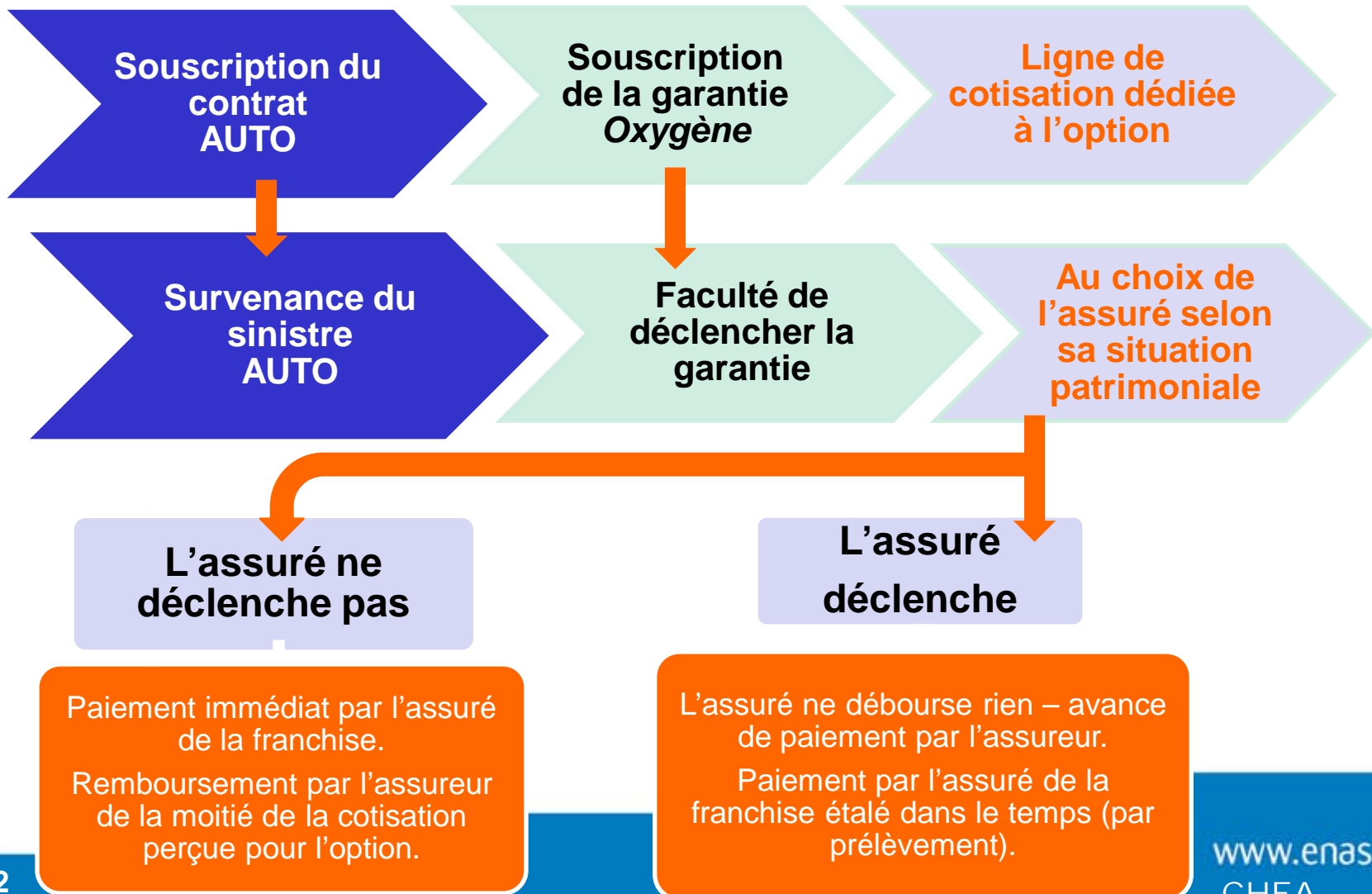
Garantie *Oxygène*

Déclenchement à volonté
Étalement du paiement de la franchise

Bénéfice à la survenance du sinistre

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Points clés à retenir



III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

La garantie *Oxygène* – approche du tarif technique

Souscription du contrat AUTO Tous Risques avec **franchise dommage de 900 €** :

- **Hypothèse 1 : sinistre de 700 €**
 - Le contrat d'assurance n'intervient pas.
 - La garantie *Oxygène* ne peut être déclenchée.
 - L'assuré reste son propre assureur.
- **Hypothèse 2 : sinistre de 5000€**
 - Le contrat d'assurance intervient et prend en charge 4100 € (5000-franchise contractuelle de 900 €)
 - Selon que l'assuré déclenche ou non l'option, les 900 € seront réglés par avance par l'assureur ou bien à la charge immédiate de l'assuré.

Franchise	900.00 €
Tarif TTC avec franchise	300 €
Probabilité de défaut dans le remboursement de la franchise	5%
Coût actuariel du décalage de remboursement de la franchise	2%
Coût technique de l'option	10 €

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Bénéfice pour les parties

Une double bouffée d'oxygène pour l'assuré

- Effet n 1 : **Allègement du budget assurance**
 - Baisse de la prime.
- Effet n 2 : **Optimisation de la trésorerie du ménage en cas de sinistre**
 - Possibilité d'étaler la franchise.

- Un avantage complémentaire :
 - Remboursement par l'assureur de la **moitié du coût de l'option** si l'assuré ne la déclenche pas.

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Une solution d'assureur adaptée à une période de crise – 1

- Avantage n 1 : *Innovation technique*
 - Se distinguer par une offre nouvelle et répondant à une problématique actuelle.
- Avantage n 2 : *Améliorer la fidélisation par un effet de *scotch**
 - Contenir les résiliations après sinistre.
- Avantage n 3 : *Améliorer la compétitivité de l'offre tarifaire*
 - Relever de manière significative les franchises du contrat Auto.
 - Annoncer un tarif bas en tous risques dans un contexte de forte tendance à la comparaison des prix.

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Une solution d'assureur adaptée à une période de crise – 2

- Avantage n 4 : **Amélioration du résultat technique et des frais de gestion**
 - Diminution de la charge des sinistres.
 - Diminution des interventions des centres de règlement de sinistres.
- Avantage n 5 : **Amélioration du taux de mise en prélèvement des cotisations**
 - La garantie *Oxygène* est conditionnée à la mensualisation et au prélèvement automatique des cotisations.
 - Utilisation d'un RIB pour prélèvement ou remboursement.
- Avantage n 6 : **Thème de communication**

III. La garantie *Oxygène*, une option à déclenchement facultatif

Des contraintes d'ordre technique et juridique pour les parties

Pour l'Assureur :

- Contrainte n 1: Risque d'anti sélection.
- Contrainte n 2 : Risque de défaut de paiement et de contentieux.
- Contrainte n 3 : Absence de cadre législatif IARD encadrant le mécanisme d'avance par l'assureur.

Pour l'Assuré :

- Pas de contrainte majeure, hormis sa part de rétention (auto-assurance).

III. L'option Franchise épargne

Que faire des sommes économisées ?

	Niveau de franchise		Cotisation annuelle TTC
Contrat type	Franchise simple	300 €	400 €
Avec garantie Oxygène	Franchise triplée	900 €	300 €
	Gain à la souscription	100 €	- 25% sur le tarif Auto



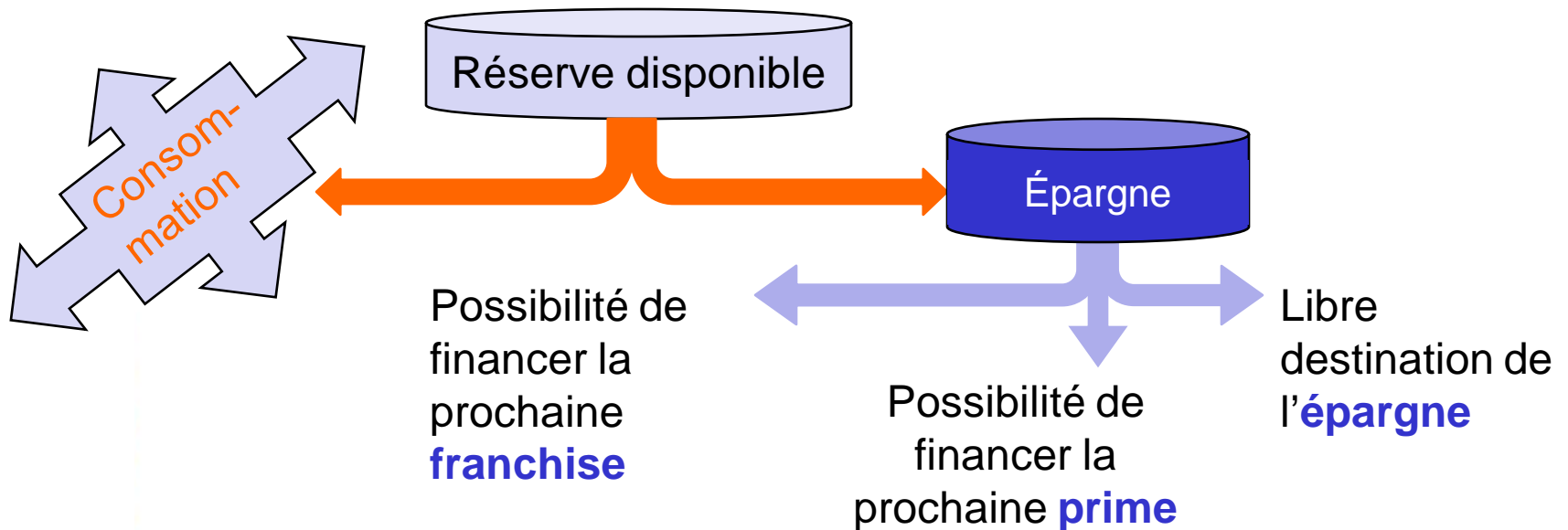
L'option *franchise épargne*

?

III. L'option Franchise épargne

Si le consommateur envisage d'épargner l'argent dégagé, l'assureur peut lui ménager une réserve :

- Disponible pour la prise en charge de ses risques,
- Concourant à sa capacité d'auto assurance et de gestion des risques.



III. L'option Franchise épargne – synthèse

Une option gagnant / gagnant

Avantages pour l'Assuré

- Abondement d'un compte épargne avec les économies réalisées sur le prix de souscription.
- Économies réalisées sur le tarif de souscription + taux d'intérêts annuels.
- Possibilité d'affecter l'épargne au règlement de la franchise.
- Possibilité d'un abondement de l'épargne par l'Assureur selon la fidélité et la qualité du risque.

Avantage pour l'Assureur :

- Forte fidélisation des bons risques.

Conclusion et perspectives

La garantie *Oxygène*, adaptée à la crise actuelle, paraît un produit destiné à survivre à la crise.

Cette innovation, qui combine financement des coûts du risque, épargne et assurance, permet de

- développer une culture de gestion du risque chez les assurés
- Les aider à piloter eux-mêmes leurs budgets d'assurance.

Pour les assureurs, cette démarche ouvre des perspectives importantes d'innovation produit. Elle permettrait de rompre avec la fuite en avant du bonus.

La garantie *Oxygène* est susceptible de s'articuler avec un dispositif de *premium financing*, notamment pour s'ouvrir au marché des professionnels.

Un tel produit pourrait représenter un avantage concurrentiel pour les bancassureurs, mieux à même d'externaliser la prestation de financement.