

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

Intervenants :

Romain DURAND, Associé Actuaris

Jean-Paul GEAI, Rédacteur en chef « Que Choisir ? »

Pierre CORDIER, Stéphane DESERT, Nathanaël ORMILLIEN, ENASS

Le séminaire était animé par François EWALD, Directeur de l'Ecole Nationale d'Assurances.

I. Introduction

François EWALD

Bienvenue à tous. Il s'agit de la deuxième séance de notre séminaire « Innovations » dont le thème est la garantie Oxygène, un sujet qui ne manque pas d'air.

II. Exposé (Pierre CORDIER, Stéphane DESERT, Nathanaël ORMILLIEN)

1. Introduction

Une fois n'est pas coutume, il sera question de la crise, de son impact sur les consommateurs et des réponses techniques que les assureurs peuvent apporter. Il ne s'agissait pas de transposer en France un concept venu de l'étranger, mais de vous présenter notre innovation, la garantie Oxygène. Elle permet d'apporter une réponse modeste, mais crédible, aux soucis budgétaires des ménages en temps de crise.

En effet, le poids de l'assurance se fait aujourd'hui particulièrement sentir dans le budget des ménages. Du fait de nouveaux arbitrages budgétaires, le risque de ~~la~~ non assurance augmente, notamment en ce qui concerne les garanties obligatoires comme l'assurance automobile. Pour l'assuré, l'incertitude de la conjoncture conduit à l'alternative suivante : se protéger contre les aléas ou bien diminuer ses dépenses pour dégager des ressources financières. Une réponse appropriée de l'assureur supposerait la capacité, tout d'abord, de mettre sur le marché des produits moins chers sans vider les garanties des contrats d'assurances de leur substance et sans détériorer leur ratio technique et ensuite de proposer des produits permettant un management des risques de l'assuré en fonction de ses contraintes budgétaires, au moment de la souscription du contrat comme de la

survenance du sinistre. La garantie Oxygène, en innovant dans la gestion des franchises, entend constituer cette réponse.

a. Budget d'assurance des ménages : approche estimative

Malheureusement, il n'existe pas d'information consolidée disponible sur le poids de l'assurance dans le budget des ménages. Selon nos propres estimations, un ménage avec 2 enfants et une voiture dépense, pour ses contrats d'assurance, environ 1 800 euros par an (400 euros pour l'automobile, 200 euros pour l'habitation et 1 200 pour la complémentaire santé). Selon le site Moneyblog, ce budget avoisine les 1 500 euros. Selon l'INSEE, le niveau de vie médian des Français était en 2006 de 17 600 euros par an, soit 1 470 euros net par mois. Le coût global de l'assurance correspond ainsi à un mois des ressources d'un ménage, ce qui est considérable, même s'il faudrait pouvoir obtenir des données sur le reste à charge réel après intervention de l'assurance. Aucune donnée consolidée n'est malheureusement disponible.

b. Rationalité des comportements en temps de crise

La crise de la vache folle peut servir de point de comparaison dans la mesure où elle illustre la manière dont les ménages font face à un changement dans la perception du risque. Il apparaît que ce comportement est beaucoup plus rationnel que ne pourraient le faire croire certains travaux sur les peurs alimentaires. Une étude sociologique de l'INRA démontre que les ménages ont une approche intuitive de leur exposition au risque. Les consommateurs ont fait un arbitrage entre leur choix immédiat, en l'occurrence, manger du bœuf, et leur santé future.

Pour atteindre les catégories de consommateurs exposés, il apparaît qu'il faut des mesures d'information rigoureusement ciblées ou des mesures économiques incitatives. L'action de l'assureur passe inévitablement par son offre de garantie. L'assureur peut influencer sur le comportement du consommateur en temps de crise en renouvelant son offre, même si les objectifs sont contradictoires : il s'agit de faire baisser le tarif à la souscription, tout en maintenant un haut niveau de protection, mais répondre aux aléas de l'assuré, dont un aléa économique renforcé par la période de crise.

L'innovation dans le régime des franchises semble constituer une réponse appropriée. C'est l'objet de la garantie Oxygène.

c. Crise, trésorerie et acceptation du risque

La crise pose aux particuliers et professionnels des problèmes de trésorerie. Elle diversifie les aléas et aggrave leurs impacts éventuels. Les assurés doivent pouvoir rester maîtres du pilotage de leur propre trésorerie et de celui de leurs propres risques. Les garanties optionnelles mobilisables à volonté pour faire face aux conséquences financières d'un sinistre leur permettent de conserver, même après leur souscription, leur capacité d'acceptation des aléas. C'est le principe de la garantie Oxygène.

2. Des solutions à la fois financières et assurantielles

La garantie Oxygène a été imaginée à partir de plusieurs processus existant à l'étranger, en particulier américains, dont elle ne constitue pourtant pas une copie. En réalité, leurs principes ont

été combinés pour pouvoir être appliqués à la gestion des franchises. Il ne s'agit donc pas d'une importation directe mais d'une variation sur des principes de mécanismes existants.

a. Le premium financing

Le financement de prime est un dispositif généralement utilisé dans le cadre de l'assurance-vie aux Etats-Unis. Elle permet notamment d'agréger des échéances de police distinctes en une seule ligne de crédit. Il s'agit d'un prêt consenti pour couvrir des primes d'assurance, le plus souvent par une entité tierce autre que l'assureur. Un courtier intervient fréquemment dans le dispositif, sa rémunération d'usage étant de 0,4 % de la prime totale.

D'un point de vue chronologique, la souscription de la police Vie coïncide avec celle du dossier financier. Le prêt sera remboursé sur des capitaux ou des valeurs disponibles, ou au décès de l'emprunteur. Cette procédure est fréquemment utilisée pour financer des couvertures en Vie au sein de programmes importants qu'il faut estimer à 2,5 millions de dollars minimum pour un revenu annuel de 200 000 dollars.

Ce dispositif établit une facilité de trésorerie ouvrant l'accès à des garanties plus étendues que celles auxquelles pourrait prétendre le souscripteur en fonction de son profil économique.

b. La dette contingente

L'une des premières transactions de dette contingente en France était le fait de Calyon, en juillet 2007, intervenant en qualité de *joint bookrunner* pour une facilité contingente de 500 millions de dollars à 5 ans au profit de la Farmers, l'une des principales compagnies d'assurance américaines. La facilité permettait d'émettre de la dette subordonnée éligible au titre du capital réglementaire en cas de catastrophe naturelle causant à la Farmers des pertes supérieures à 1,5 milliard de dollars. L'émission de dettes était soumise à des conditions prédéterminées et à une capitalisation minimum après catastrophe.

La dette contingente, formule de réassurance issue de la comptabilité privée, équivaut à la création d'un passif éventuel. L'acheteur de l'option conserve le choix de la déclencher ou non en fonction de sa situation au moment de la survenance, le non recours à l'option n'entraînant pas de pénalité financière. 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.

c. Le Health Saving Account

Ce dispositif américain consiste, pour un employeur, à ouvrir pour le compte de son employé un compte d'épargne dans le cadre de l'adhésion de ce dernier à un contrat de santé collectif. Le principe est simple : il s'agit d'adhérer à un contrat à franchise élevée, de l'ordre de 1 000 dollars, et ainsi de bénéficier d'une prime d'assurance réduite (-25 à -40 %). L'économie de prime d'assurance permet à l'employeur d'abonder un compte d'épargne qui servira à l'assuré à financer ses dépenses courantes de santé et de bénéficier d'avantages fiscaux. Le *Health Saving Account* instituée, au bénéfice de l'assuré, une réserve d'épargne dédiée à la couverture d'une franchise assurantielle.

Il s'agit de greffer le principe de financement tiré de ces exemples dans la gestion des franchises. Concrètement, le paiement de la franchise sera étalé dans le temps par une avance de trésorerie consentie en cas de survenance d'un sinistre garanti.

L'autre principe clef est le déclenchement optionnel. Le souscripteur effectue un choix conscient de plafond de risque acceptable en fonction de paramètres qui étaient inconnus à la date de souscription.

Le dernier principe consiste en un compte épargne dédié à la couverture d'une franchise trop élevée.

Le cumul de ces 3 principes conduit à une solution nouvelle, bien distincte des options « rachat de franchise » consistant simplement à annuler la franchise.

La transposition de ces modèles permet aux assurés d'assouplir la gestion de leur trésorerie en temps de crise, en allégeant le coût du contrat à la souscription et la charge financière à la survenance du sinistre. Elle leur permet de faire des choix conscients dans l'acceptation de leurs risques et de garder la possibilité de choisir à la date du sinistre. La nouvelle garantie transforme le consommateur en un *risk manager*. Pour l'assureur, elle présente l'avantage d'impliquer l'assuré dans la conduite de son budget d'assurance en temps de crise.

L'avance de trésorerie par l'assureur, c'est la garantie Oxygène. La franchise épargne constitue le dispositif complémentaire permettant à l'assuré de se constituer une réserve d'épargne pour le règlement de sa franchise.

3. La garantie oxygène, une option à déclenchement facultatif

Pour comprendre son fonctionnement, il faut dissocier deux moments. Le premier correspond à la souscription du contrat d'assurance. L'assureur pourra proposer un contrat d'assurance à un tarif bas grâce à un niveau de franchise élevé. Le premier avantage est donc une réduction tarifaire à la souscription de l'assuré estimée à moins 25 %.

Dans un deuxième temps il s'agit de pouvoir accéder, au moment de la survenance d'un sinistre et au seul choix de l'assuré, à un étalement du paiement de cette franchise élevée. La garantie Oxygène est donc une facilité de trésorerie accordée par l'assureur.

La garantie Oxygène est une innovation d'assureurs permettant aux assurés de mieux respirer lorsque le sinistre survient, d'où son nom. L'assureur se substitue temporairement à l'assuré par la prise en charge de la franchise. Elle permet d'adapter les modalités de règlement du sinistre à la situation patrimoniale de l'assuré, évaluée non pas au moment de la souscription mais au moment de la survenance du sinistre.

La garantie Oxygène est une option. A la survenance d'un sinistre éventuel, l'assureur acquiert la faculté de choisir entre prendre la franchise à sa charge ou se faire consentir une avance correspondant au montant de la franchise par l'assureur.

Si l'assuré fait jouer l'option et décide de reconduire son contrat à l'échéance, le montant de la franchise pris en charge par l'assureur est étalé par mensualités sur 12 mois. En cas de non reconduction, l'assuré rembourse le solde du restant à payer du montant de cette franchise.

Si l'assuré ne fait pas jouer l'option, il peut être remboursé de la moitié du coût de l'option à l'échéance suivante, ou bénéficier d'un moins prenant sur la prochaine cotisation.

Logiquement, l'option peut être adossée aux contrats d'assurances des particuliers et des professionnels comportant une franchise absolue. Le contrat automobile nous paraît particulièrement adapté au regard de sa garantie obligatoire, de sa franchise quasi systématique, de son poids important dans le budget des ménages et de sa fréquence de sinistralité.

La garantie Oxygène apparaît donc comme un atout de compétitivité entre les compagnies puisqu'elle permet de proposer un contrat d'appel à prix faible et de fidéliser les assurés. Elle procure un double effet respiratoire : un bénéfice à la souscription et à la survenance du sinistre avec le déclenchement à volonté de la garantie et étalement du paiement de la franchise.

Il nous semble important de présenter les éléments actuariels permettant de tarifer techniquement cette avance de trésorerie fournie par l'assureur, en tenant compte du niveau de la franchise du contrat, de la probabilité de défaut de paiement par l'assuré, du pourcentage de déclenchement et du remboursement de la moitié de prix de l'option en cas de non déclenchement.

Pour un contrat d'assurance automobile à franchise de 900 euros, le coût technique de l'option est estimé à 10 euros, la probabilité de défaut dans le remboursement de la franchise étant estimée à 5 % et le coût actuariel de décalage de remboursement de la franchise à 2 %. Ce coût, certes technique et non chargé, est donc relativement faible.

Outre le double bénéfice qu'elle procure à l'assuré, la garantie Oxygène présente un avantage, certes symbolique étant données les sommes engagées, mais de nature à valoriser l'assureur, puisqu'il rembourse la moitié du coût de l'option si l'assuré ne la déclenche pas.

La garantie Oxygène est donc une innovation qui nous paraît adaptée à la crise que nous traversons.

Son premier avantage réside dans son caractère d'innovation technique. Les assureurs ont grand besoin de se distinguer par une offre nouvelle répondant à une problématique actuelle. Elle permet ensuite d'améliorer la fidélisation. Le service rendu par l'assureur et l'étalement dans le temps permettront de contenir les résiliations. Enfin, elle permet à l'assureur d'annoncer un tarif bas en tous risques en rehaussant la franchise. Dans un contexte concurrentiel accru du fait des comparatifs Internet, ce point n'est pas négligeable.

Cette garantie présente plusieurs autres avantages :

- amélioration des résultats techniques et frais de gestion ;
- diminution de la charge des sinistres du fait du relèvement du niveau de franchise et maîtrise des coûts liés aux interventions des centres de règlement des sinistres ;
- amélioration du taux de mise en prélèvement des cotisations, la garantie étant soumise au choix de la mensualisation et d'un prélèvement automatique ;
- un thème prometteur en termes de communication vis-à-vis du sociétaire.

La garantie Oxygène présente également des contraintes d'ordre technique et juridique. Pour l'assureur tout d'abord, il s'agit du risque d'antisélection du fait d'un attrait fort, entraînant une souscription plus importante des populations fragilisées par les difficultés financières. La deuxième contrainte en découle, puisqu'il s'agit du risque de défaut de paiement et de contentieux. Enfin, il faut noter l'absence de cadre législatif encadrant le mécanisme d'avance par l'assureur.

A notre avis, il n'existe pas d'opposition du code des assurances à la mise en place de ce mécanisme. Il serait néanmoins intéressant d'obtenir l'avis de l'autorité de contrôle.

Pour l'assuré, il n'existe aucune contrainte, hormis sa part de rétention, qui est une rétention choisie. Ce dispositif implique néanmoins une évolution importante du comportement de l'assuré, qui devient en quelque sorte un *risk manager*.

4. L'option franchise épargne

Si l'assuré envisage d'épargner l'économie d'environ 25 % dégagée à la souscription, en totalité ou partiellement, l'assureur peut lui ménager une réserve disponible contribuant à la capacité d'auto-assurance et de gestion des risques de l'assuré. Grâce à cette réserve, l'assuré provisionne une partie d'un éventuel prochain sinistre ou le paiement d'une prochaine cotisation. Il s'agit donc d'une option gagnant-gagnant qui avantage l'assuré comme l'assureur. Elle permet à l'assuré l'abondement d'un compte épargne et crée la possibilité d'un abondement de l'épargne par l'assureur selon la fidélité et la qualité du risque, entraînant une forte fidélisation. Celle-ci constitue un enjeu crucial pour les compagnies d'assurances, dont les outils, s'essouffent aujourd'hui. Pour l'assureur, c'est une nouvelle source d'innovation produit, une alternative au modèle du bonus malus qui montre ses limites. L'abondement de l'assureur sur le compte d'épargne issu de l'option franchise épargne nous semble être un moyen innovant pour l'assureur de fidéliser les bons risques.

5. Conclusions et perspectives

Cette innovation, sans être révolutionnaire, a le mérite de s'attaquer à un angle mort du marché. Elle est adaptée à la crise actuelle. Produit de circonstance, il n'en demeure pas moins destiné à survivre à la conjoncture actuelle. Le déploiement du dispositif, outre une étude actuarielle plus poussée, suppose la mise en place de certains indicateurs (reste à charge pour les assurés, coût réel). Il permettrait de développer une réelle culture de gestion du risque chez les assurés, leur permettant de piloter leur budget d'assurances.

Pour les assureurs, la garantie Oxygène ouvre des perspectives importantes en termes d'innovations produits. Elle pourrait contribuer à améliorer l'image de l'assureur, surtout si elle s'accompagne d'un dispositif de financement de prime. Un tel produit pourrait représenter un avantage concurrentiel pour les bancassureurs, mieux à même d'externaliser la prestation de financement.

Si les principes de la garantie Oxygène sont empruntés à des modèles nord américains, la mise en œuvre du scénario a été réalisée dans la région Poitou Charente, dans un environnement mutualiste.

III. Discussion

François EWALD

Merci pour cette présentation qui correspond parfaitement aux attentes du séminaire, dans la mesure où elle s'inspire de modèles étrangers pour produire une réelle innovation française, à partir de problématiques très actuelles. Je me tourne tout d'abord vers le représentant des consommateurs afin qu'il donne son point de vue sur cette proposition, qui consiste à articuler assurance et épargne.

Elle va d'ailleurs à l'encontre de la tendance récente en matière d'assurance dommages consistant à rendre le marché plus fluide et à encourager l'infidélité.

Jean-PAUL GEAI

Dans un contexte de crise budgétaire des ménages, ce dispositif est incontestablement séduisant, puisqu'il signifie une baisse des primes. Il s'agit néanmoins d'un mécanisme complexe dans la présentation duquel l'assureur devra faire preuve d'une grande pédagogie. L'incompréhension risque d'être renforcée par le fait qu'il s'agit d'un mécanisme d'assurance lié à un système d'épargne. En outre, certaines questions liées à l'épargne, que ne manquera pas de se poser l'assuré, auraient mérité d'être développées : quelle sera la hauteur de rémunération, le type d'épargne, les conséquences fiscales ? Jusqu'à présent, il faut se rappeler qu'un contrat automobile était relativement simple, avec le système de franchise, le bonus-malus. Enfin, lors de la survenue du sinistre, l'assuré aurait donc deux possibilités : payer la franchise lui-même, qui sera élevée, ou se faire avancer la somme par l'assureur. Le remboursement de cette avance ne risque-t-il pas d'obliger l'assuré à reconduire son contrat afin de réduire le montant des mensualités ?

Stéphane DESERT

La loi Chatel protège les intérêts des consommateurs.

Dans notre mécanisme, si l'assuré décide de sortir de la relation contractuelle, il devra régler le solde de la franchise avant expiration du contrat. L'intérêt de l'assureur est, bien entendu, de l'inciter à rester.

Jean-Paul GEAI

Il me semble important d'expliquer clairement le fonctionnement du dispositif au moment de la souscription.

François EWALD

Le projet vous semble-t-il répondre à un besoin du consommateur ?

Jean-Paul GEAI

Sa sophistication risque de conduire à la création d'options différentes selon les compagnies et de rendre les comparatifs entre les contrats des différents assureurs peu aisés.

Romain DURAND

Ce projet a l'intérêt de proposer une réponse à la difficulté de s'acquitter des primes d'assurances, pour certaines obligatoires, en temps de crise. Les incidents de paiement commencent en outre à devenir un réel problème pour les assureurs. Son point central est la franchise, qui est un dispositif

très particulier et intéressant, puisqu'il consiste pour l'assureur à confier une part du risque à l'assuré, donc à partager pour ainsi dire son métier.

A mes yeux, le système de la franchise facilite grandement la comparaison des prix dans l'assurance. Pour le consommateur, la fixation d'un niveau de franchise offre une visibilité claire. Les franchises ont également les faveurs des actuaires, qui les préfèrent à des clauses de variations de garanties trop complexes. A travers la garantie Oxygène, il me semble que l'assureur est transformé en réassureur d'XS. La nature de la relation entre l'assuré et l'assureur évolue dans la mesure où le premier prend en charge un risque plus important.

A l'instar de Jean-Paul GEAI, je soulignerais néanmoins l'importance du travail pédagogique. L'assuré doit comprendre qu'il échange une certitude présente contre une incertitude future, à savoir une diminution de prime contre une charge future potentielle plus lourde. L'intérêt du gain à court terme risque de fausser les anticipations.

Néanmoins, vous avez proposé une solution à travers le refinancement de la franchise et le lissage de la sinistralité. L'assureur doit alors encore endosser un nouveau rôle, celui de réassureur financier, dans la mesure où il réalise un compte d'expérience avec son client.

Enfin, je tenais à souligner une dimension du dispositif, capitale à mes yeux, selon laquelle l'assureur consent à donner les clefs aux consommateurs, dont la capacité accrue de pilotage et de choix ne peut être que bénéfique. Il faut donc être conscient de ce pouvoir donné à l'assuré et des risques qui peuvent y être attachés, à savoir l'antisélection à la souscription et les risques de non-remboursements dans un deuxième temps.

François EWALD

Vous semblez également souligner les difficultés d'applicabilité d'un dispositif complexe, qui va à l'encontre d'une tendance à l'industrialisation des processus et à leur simplification.

Romain DURAND

Je tenais également à signaler un point de désaccord avec l'exposé qui a été proposé, au demeurant admirable. En effet, j'estime que la réduction des frais de gestion sera difficile. A mon avis, plus un contrat d'assurance intègre d'options, plus il est cher.

Pierre CORDIER

Une partie du coût de la mise en place du dispositif est néanmoins déléguée au tiers prêteur.

Concernant la transformation de l'assureur en réassureur d'XS, il me semble que c'est déjà le cas, au moins pour le marché des particuliers. Je mets au défi n'importe quel assureur, avec les différents systèmes de franchises qui existent, de définir le reste moyen à charge pour l'assuré. L'assureur est donc déjà en position de réassureur en excédent de sinistre par rapport à son client ou sociétaire.

Par ailleurs, vous souligniez à juste titre la question de la pédagogie. En effet, l'éducation du client sert l'intérêt de tous. La réduction de prix à la souscription, en escomptant la non survenance d'un

sinistre, peut, en effet, apparaître comme un avantage factice. Néanmoins, il n'est pas difficile d'expliquer à un client que le dispositif de financement de la franchise permet de lisser complètement l'impact du sinistre éventuel sur la trésorerie. Un produit peut être compliqué, il est malgré tout vendable, à condition qu'il soit présenté par une personne compétente. L'assurance-vie en constitue un bon exemple. La complexité n'est donc pas rédhibitoire et renvoie au professionnalisme des équipes commerciales.

A mon sens, un tel dispositif est à même de redorer l'image de l'assureur dans sa capacité à faire valoir les droits de l'assuré au moment du sinistre. Il permet de déléguer l'aspect le plus sensible de la relation avec le client, à savoir les problématiques d'encaissement et de recouvrement, qui sont déléguées à un tiers.

Stéphane DESERT

Pour rassurer Jean-Paul GEAI, je tenais à préciser que cette présentation n'est pas destinée à être utilisée par un agent d'assurance ou un commercial auprès d'un assuré. En réalité, le dispositif peut être résumé en 3 éléments clefs : franchise élevée, tarifs bas, étalement de la franchise.

Par ailleurs, cette innovation est née du constat suivant : les assureurs ont tendance à accumuler les garanties gadget dans leurs contrats. Cet empilement complique la comparaison et charge le prix de façon considérable. Sans vider le contrat des garanties, une attitude responsable implique de proposer au consommateur des offres compétitives répondant à la crise du pouvoir d'achat. Il nous semble important d'éduquer le consommateur et de lui confier ce rôle de *risk manager*.

Michel VILLATTE

Je suis assureur-vie et non assureur-dommages, mais j'aimerais formuler quatre remarques. Vous présentez ce dispositif comme un avantage concurrentiel. Or son caractère novateur risque de ne pas dépasser les six mois tout au plus. Par ailleurs, je ne vois pas quelle raison pousserait un assuré, disposant de l'option et subissant un sinistre, à ne pas la déclencher. Ensuite, il me semble que l'une des forces des banquiers assureurs a été de proposer des produits extrêmement simples. Même si les agents sont bien formés, la complexité du produit pose problème. Enfin, pour être un peu provocateur, je n'ai jamais vraiment compris pourquoi les assureurs proposaient des franchises dans leurs contrats.

Stéphane DESERT

Responsabiliser le consommateur et l'intéresser à ses risques est une notion d'avenir, à mon sens. Quant au non déclenchement de l'option, il est probable lorsque l'assuré n'a pas de difficulté de trésorerie. En outre, il y est incité dans la mesure où le règlement immédiat de la franchise permet le remboursement de la moitié du prix de l'option.

Pierre CORDIER

Sur ce point, je pense qu'une segmentation selon le profil social des clients serait à opérer. Il est clair que cette option serait utilisée avec remboursement de 50 % à la clef par les personnes disposant des réserves économiques les plus importantes.

Concernant les avantages des bancassureurs, ils résident tout d'abord dans la connaissance des dispositifs d'épargne, pas forcément très répandue chez les assureurs IARD, mais aussi dans la possibilité de bénéficier d'une vision panoramique du client. Il est impossible de dire qu'il s'agira d'un gage absolu de fidélisation à long terme, mais il est indéniable que ne pas être sollicité par un partenaire banquier tiers, aujourd'hui fréquemment pourvu de propositions d'assurances IARD, constitue un gage de sécurité pour un portefeuille IARD.

De la salle

La question de la segmentation de la clientèle semble importante. Il existe un revers de la médaille, puisque les clients qui réaliseront le financement de la franchise à long terme, dès lors que leur profil de risque est défavorable et qu'ils sont multirécidivistes dans des sinistres relativement importants, pourraient rencontrer des problèmes de surendettement. En outre, le risque d'antisélection est présent. En effet, si l'assureur, qui propose l'étalement du paiement de la franchise à ses assurés les moins favorisés, voit le nombre de sinistres d'accroître, il serait mal avisé de résilier ces clients pieds et poings liés à de nombreux financements.

Pierre CORDIER

Le risque de surendettement existe déjà. Les personnes qui ne peuvent faire face à une franchise souscrivent un crédit consommation, dont les taux les endettent bien plus qu'un compte épargne abondé par l'assureur ne saurait le faire.

Par ailleurs, au risque de paraître cynique, je dirais que tout l'intérêt du transfert du risque financier vers un tiers non assureur est de remédier à l'antisélection. Il s'agit d'une partie certes fort utile (encaissement des cotisations, suivi des incidents de paiement, lettres de rappel, pré-contentieux, contentieux), mais qui n'a pas de valeur ajoutée intrinsèque dans le processus assurantiel et nuit à la relation entre assureur et assuré.

Monsieur CAMPORA

Merci pour cette présentation qui donne lieu à d'importants débats. Vous mettez en avant le développement d'une culture de gestion du risque chez l'assuré. Or il crée automatiquement une situation d'antisélection. Comme le principe fondamental des assureurs est la mutualisation et non l'antisélection, le problème financier est transféré. J'avoue être déconcerté eu égard aux principes généraux de l'assurance. Un tel système d'association entre un assureur, ou un substitut d'assureur et un client, mérite d'être discuté, dans la mesure où il ne figure pas, normalement, dans les principes de souscription d'un contrat d'assurance mutualisé.

Stéphane DESERT

La faculté de transférer n'est qu'une option. L'assureur peut très bien gérer l'antisélection. Dans notre hypothèse actuarielle, nous prenons d'ailleurs en compte ce risque et le tarifons. En outre, la cessation de la relation contractuelle, du fait de l'assureur ou de l'assuré, entraîne le paiement intégral de la franchise par l'assuré. La relation « financière » n'est pas maintenue sans relation d'assurance. Enfin, il revient aux assureurs de ne pas proposer cette garantie à des sociétaires en incidents de paiements cumulés. Cela fait aussi partie de notre métier.

Pierre CORDIER

En réalité, il existe 2 types d'aléas : ceux qui font l'objet du contrat et l'aléa financier, qui reste inconnu. Une grande partie du transfert porte sur des aléas qui ne font pas partie du contrat. Aujourd'hui, la montée progressive des incidents de paiement prouve que les assureurs subissent de plus en plus l'impact de ces aléas non contractuels. Je suis sensible aux remarques précédentes, mais le métier premier de l'assureur est l'aléa contractuel.

Vanessa DAGAND, UFC Que choisir

A mon sens, la difficulté de cette garantie réside dans le fait qu'elle mélange trois logiques différentes : une logique de risque propre à l'assurance, une logique de prêt (dont les taux d'intérêt n'ont pas été définis) et une logique d'épargne, avec la question de sa rémunération. Expliquer un tel produit, avec une avance qui pourrait être remboursée par le compte épargne, semble assez compliqué. Enfin, cette garantie va à l'encontre de la logique actuelle de spécialisation des métiers. C'est du moins le point de vue du monde des consommateurs : la bancassurance pose un certain nombre de problèmes. Se pose enfin la question de la possibilité d'une assurance dommages à laquelle seraient appliqués des principes de capitalisation de l'assurance-vie.

Pierre CORDIER

La question du taux d'intérêt est importante. Son application implique le risque d'être soumis au contrôle d'une autorité de tutelle qui n'est pas celle des assurances et mutuelles, puisqu'il s'agirait de l'AMF. Nous considérons que le seul surcoût généré pour le souscripteur du contrat serait le coût technique de l'option (10 euros). Par ailleurs, jumeler un contrat financier avec un contrat d'assurance consiste à intégrer l'ensemble de la sphère des aléas dans un même dispositif.

De la salle

La question des franchises a toujours divisé. Certains n'y sont pas favorables, en particulier l'administration fiscale, qui y voit un manque à gagner. Les actuaires, ou en tout cas les commissaires contrôleurs, sont également de cet avis.

Stéphane DESERT

C'est l'Autorité de Contrôle des Assurances et des Mutuelles qui se pencherait sur le dossier. Il s'agit d'une autorité administrative indépendante.

Romain DURAND

Même la mise en place de comptes d'épargne poserait des problèmes fiscaux. Par ailleurs, il me semble qu'il faudrait distinguer la complexité des constructions et celle des produits et de leurs explications. Je ne connais pas de produit d'assurance qui ne soit pas complexe dans sa construction. Nous bénéficions en France d'un produit extraordinaire, la Mrh, qui est une construction excessivement compliquée. Techniquement, l'assurance-vie n'est pas simple non plus, ce qui n'empêche pas son succès.

De la salle

Je salue le travail de l'équipe qui a présenté ce dispositif, car l'innovation, en matière d'assurance automobile notamment, est toujours la bienvenue. A mon sens, les personnes qui s'acquittent difficilement de leur prime ne sont pas celles qui ont déjà accepté une garantie dommages, mais celles qui ne peuvent se payer que de l'ARC, voire ne peuvent pas s'assurer du tout. M'occupant de micro-assurance, je me demande s'il ne serait pas préférable de faire accéder à la garantie dommages une population à faibles ressources qui perd parfois son outil de travail lorsqu'elle est responsable d'un accident.

Stéphane DESERT

Il s'agit là d'une réflexion pleine de bon sens. Néanmoins, notre innovation répond en partie à ces préoccupations. Nous sommes partis d'un contrat standard tous risques. Nous ne modifions pas le montant des garanties mais augmentons simplement la franchise dommages. En réduisant le prix de 25 %, nous permettons à une certaine population d'accéder à des garanties dommages.

Pierre ESPARBES

Vous proposez à une population dont les ressources sont déjà maigres une plus grande volatilité budgétaire. L'auto-assurance est faite pour les riches. Vous semblez vouloir procéder comme les banquiers qui ont substitué les prêts à taux variable aux prêts à taux fixe pour une population qui avait pourtant besoin de stabilité budgétaire. Votre dispositif me semble aller à l'encontre du devoir de conseil qui est dû aux sociétaires.

François EWALD

Proposeriez-vous donc du *subprime* ?

Pierre CORDIER

En aucun cas. Le dispositif que nous proposons a pour finalité la fidélisation. Nous avons insisté sur le fait qu'il ne pouvait être vendu de façon massive et sans distinction des profils des sociétaires ou clients. L'objectif est bien de le destiner à des populations qui y ont un réel avantage. Ce serait de la courte vue et de la destruction de valeur que de placer ces clients en situation d'insolvabilité à la fin de chaque exercice et de les pousser de cette manière dans les bras de la concurrence.

Michaël DE TOLDI

J'ai relevé un paradoxe dans votre présentation. Soit vous imaginez vendre moins cher un crédit à vos sinistrés, à des tarifs plus intéressants qu'une banque, auquel cas vous endossez à la fois le rôle de l'assureur, parfois ingrat, et celui du vendeur de crédit, dont l'image n'est guère meilleure, soit ce procédé est transféré à un tiers. Dans ce cas, il n'y a pas de raison que le tarif soit plus intéressant que ce que le quidam peut trouver sur le marché, indépendamment de cette garantie.

Stéphane DESERT

Il incombe aux sociétés d'assurances de former convenablement les vendeurs et de leur rappeler leur devoir de conseil. L'assuré ne sera pas dans l'incertitude à partir du moment où l'assureur lui présentera clairement le système des primes réduites et de la franchise élevée, sachant qu'un accident de la route survient en moyenne tous les 7 ans.

De la salle

Je félicite les auteurs de la présentation. Le débat qu'elle suscite est passionnant. J'aimerais néanmoins des précisions sur le transfert du risque à un tiers dont il a été question. Qui est-il et à quel moment intervient-il ? Par ailleurs, avez-vous imaginé de telles franchises sur la RC ?

Nathanaël ORMILLIEN

Concernant le tiers, il s'agirait d'un banquier qui nous permettrait de faire du financement de prime. Il serait donc possible de transférer totalement la prise en charge de la prime à un organisme tiers. Le banquier supporterait le risque de défaut de paiement. L'avantage pour l'assureur, c'est le paiement de la prime en une fois. L'assuré reste couvert puisque la prime a été encaissée et il n'y a pas de défaut de garantie.

Pierre-Denis CHAMPVILLARD

J'ai beaucoup apprécié cette présentation, mais elle m'a rappelé des discussions que j'avais eues, il y a une quinzaine d'années, sur la gestion de franchise en risque du particulier. L'objectif était alors plutôt la fidélisation que la couverture des problèmes financiers du moment. Il était question de contrats multibranches, malheureusement peu vendus aujourd'hui par les compagnies. Ces franchises étaient gérées de façon pluriannuelle, ce qui est important pour la fidélisation. L'idée n'avait pas vraiment abouti. Un autre point m'a davantage interrogé. En effet, vous parlez d'une baisse de tarif

du fait de l'augmentation de la rétention, pour employer un vocabulaire de réassurance, qui représenterait une économie. Or ça n'est pas une économie pérenne puisqu'un risque différent existe. La baisse de prime n'est donc pas forcément une économie. Enfin, le problème des contrats avec options et franchises élevées découle également des commissions que perçoivent les agents. Il existe un contrat auto très intéressant proposé par une compagnie permettant le renouvellement gratuit de la partie RC pour les chômeurs.

Stéphane DESERT

Vous avez raison, il s'agit d'une réduction de la prime, qui peut devenir une économie si aucun sinistre ne survient. C'est ce qu'espèrent l'assureur comme l'assuré. Nous tâcherons de ne pas employer le terme d'économie. Par ailleurs, concernant les commissions, j'estime que les agents peuvent jouer le jeu si du fait de la compétitivité de l'offre leur commissionnement global progresse.

De la salle

Afin de répondre au problème de l'antisélection, il serait peut-être judicieux de repositionner le produit uniquement sur les très bons risques.

François EWALD

Merci à tous.

Le prochain séminaire aura lieu le 11 juin 2009. Il aura pour thème « Quelle offre d'assurance et de service pour accompagner les PME dans la gestion des risques climatiques ? ».