

06 mai 2015

Les Midis du **C**lub ERM

David Dubois
Tristan Palerm

*Les Midis du Club **ERM** : qu'est-ce que c'est ?*

- ❑ Les Midis du **C**lub **ERM** sont des rendez-vous réguliers de présentation de mémoires soutenus dans le cadre de la formation Actuaire Expert ERM
- ❑ Ils ont lieu à l'heure du déjeuner
- ❑ Les mémoires ainsi présentés peuvent faire l'objet de publication dans les Cahiers de l'**ERM** sous forme de fichier pdf. Les Cahiers de l'**ERM** sont ensuite diffusés aux actuaires

□ 'Droit à substitution en Assurance des Emprunteurs – Proposition de cadre ERM' Mémoire ERM 2014

- Michaël Choukroun
Responsable Actuariat Produits La Banque Postale Prévoyance
- Fabrice Muller
Directeur Technique Produits SOGECAP

□ Actualité réglementaire de l'Assurance Emprunteur

- David Echevin
Directeur Général Actélior

❑ Retour sur la 2^{ème} Journée du Club ERM

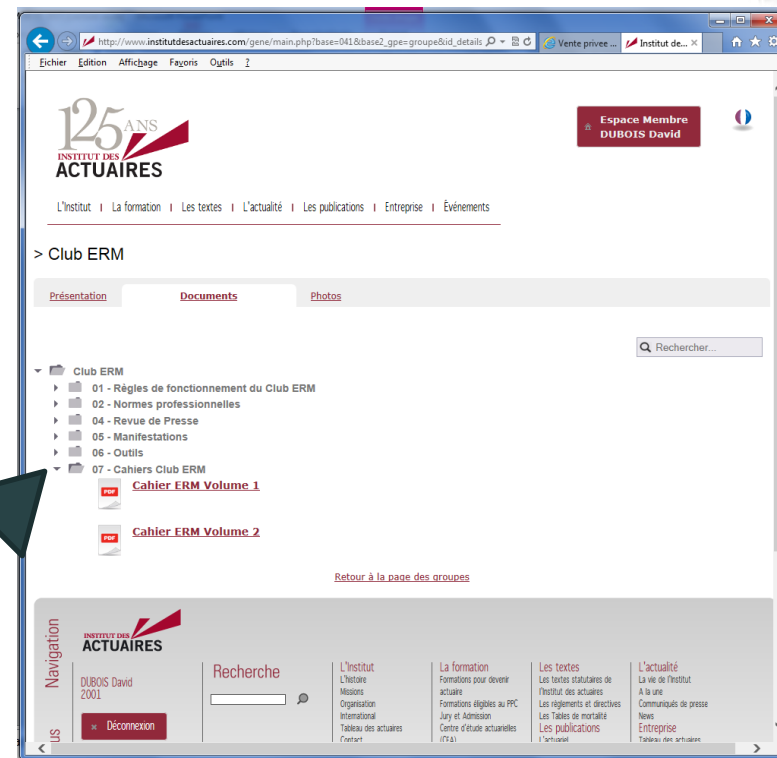
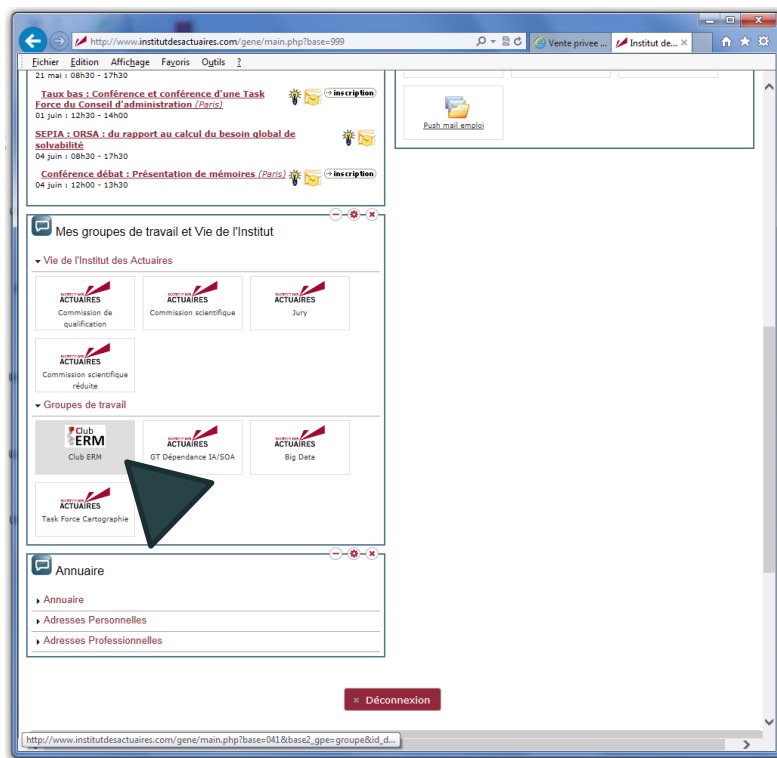
- Sujet 'Quelle place pour l'ERM dans l'évolution et la transformation du modèle d'affaires ?'
- 16 mars 2015 à l'auditorium de la FFSA
- Des invités de haut niveau
- 140 participants
- Publication du Cahier ERM sur « Gestion des risques sur un placement en infrastructure » (suite intervention de Laurence BAILLY et Christine WEYTTENS – Midi ERM du 16/01/15)

❑ Evénements à venir en 2015

- Participation du Club ERM à la journée 100% Actuaire – date à définir en octobre ou novembre
 - Dîner annuel du Club ERM le 12 novembre en présence d'André Renaudin, Directeur général AG2R La Mondiale
- Midis Club ERM et Cahiers ERM à venir sur le 2^{ème} semestre

❑ Comment retrouver les documents du Club ERM ?

Rendez vous dans votre espace personnel sur le site de l'IA !



06 mai 2015



DROIT A SUBSTITUTION EN ASSURANCE DES EMPRUNTEURS

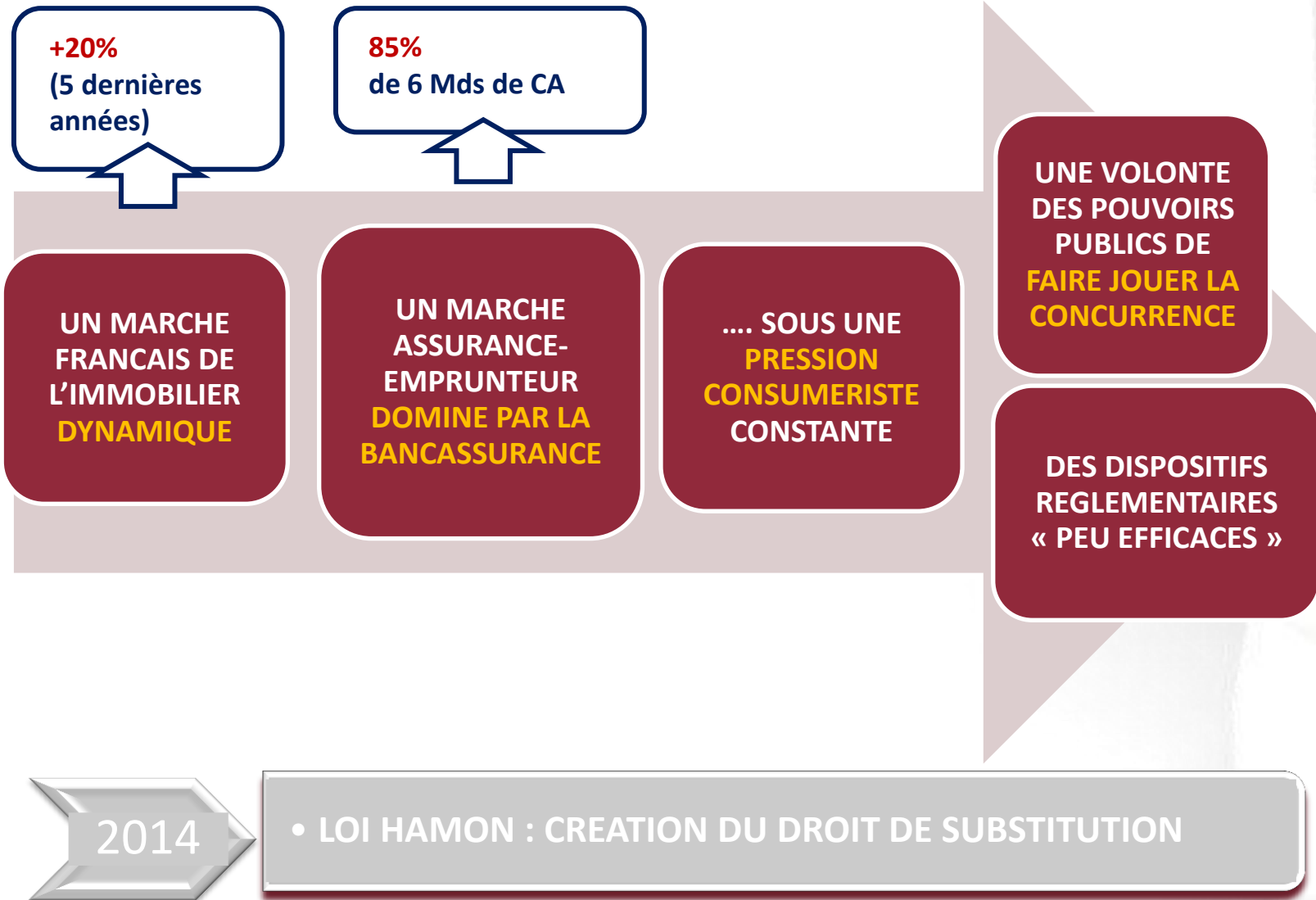
PROPOSITION DE CADRE ERM

Michael Choukroun & Fabrice Muller
Promotion ERM 2014



LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS

ACTEURS & CONNEXIONS





LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS

ACTEURS & CONNEXIONS

Le Marché de l'Assurance-Emprunteur est **en évolution réglementaire constante**

Cette évolution est intégrée dans le système de gestion des risques par le suivi du risque de conformité. En cas de **transformation du modèle économique**, la gestion de l'**impact du risque stratégique** est nécessaire → **NECESSITE D'APPROFONDIR**

NOTRE PROPOSITION DE DEMARCHE ERM :

1

COMPRENDRE LE **SYSTÈME DE RISQUES** DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR ET SON **EVOLUTION**

2

IDENTIFIER ET MESURER DE MANIÈRE DYNAMIQUE LES RISQUES ASSOCIES

3

DEFINIR DES **RECOMMANDATIONS** ET UN CADRE DE **GOVERNANCE ADEQUATS**

→ Analyse juridique rétrospective
→ Analyse phylogénétique prospective

→ Focus sur la mesure du comportement des assurés



COMPRENDRE L'EVOLUTION REGLEMENTAIRE CONSTANTE

L'ANALYSE JURIDIQUE RETROSPECTIVE

OBJECTIFS CLES ?

2007

- LOI SUR LA PARTICIPATION AUX BENEFICES

2008

- LOI LAGARDE

2013

- LOI DE SEPARATION ET DE REGULATION BANCAIRE

2013

- MISSIONS CCSF + INSPECTION GENERALE DES FINANCES

→ DEVELOPPER LA CONCURRENCE

→ BAISSER LES PRIX

2014

- LOI HAMON : CREATION DU DROIT DE SUBSTITUTION



COMPRENDRE L'EVOLUTION DU SYTEME DE RISQUE DE L'ADE

L'ANALYSE PHYLOGENETIQUE PROSPECTIVE

- **L'INTEGRATION DU DROIT DE SUBSTITUTION DANS LE SYSTÈME GLOBAL DES RISQUES DE L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS**
 - Caractéristiques **individuelles** des risques
 - **Connexions** des risques
- **VISION PROSPECTIVE DE L'EVOLUTION DU SYSTÈME DE RISQUES ?**
 - ➔ Utilisation de la **phylogénétique** appliquée à l'Assurance

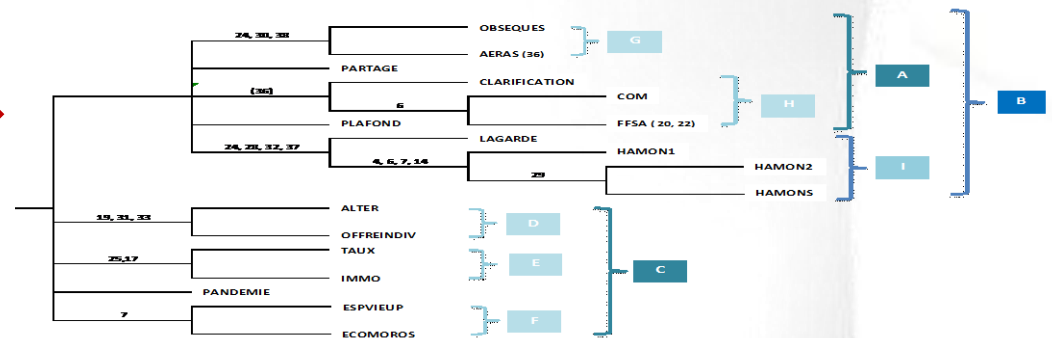
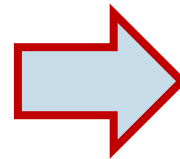
Validation de l'arbre

Evaluation :
Algorithme du maximum
de parcimonie

Cartographie des
caractéristiques des risques

Identification des risques

Construction d'un arbre phylogénétique





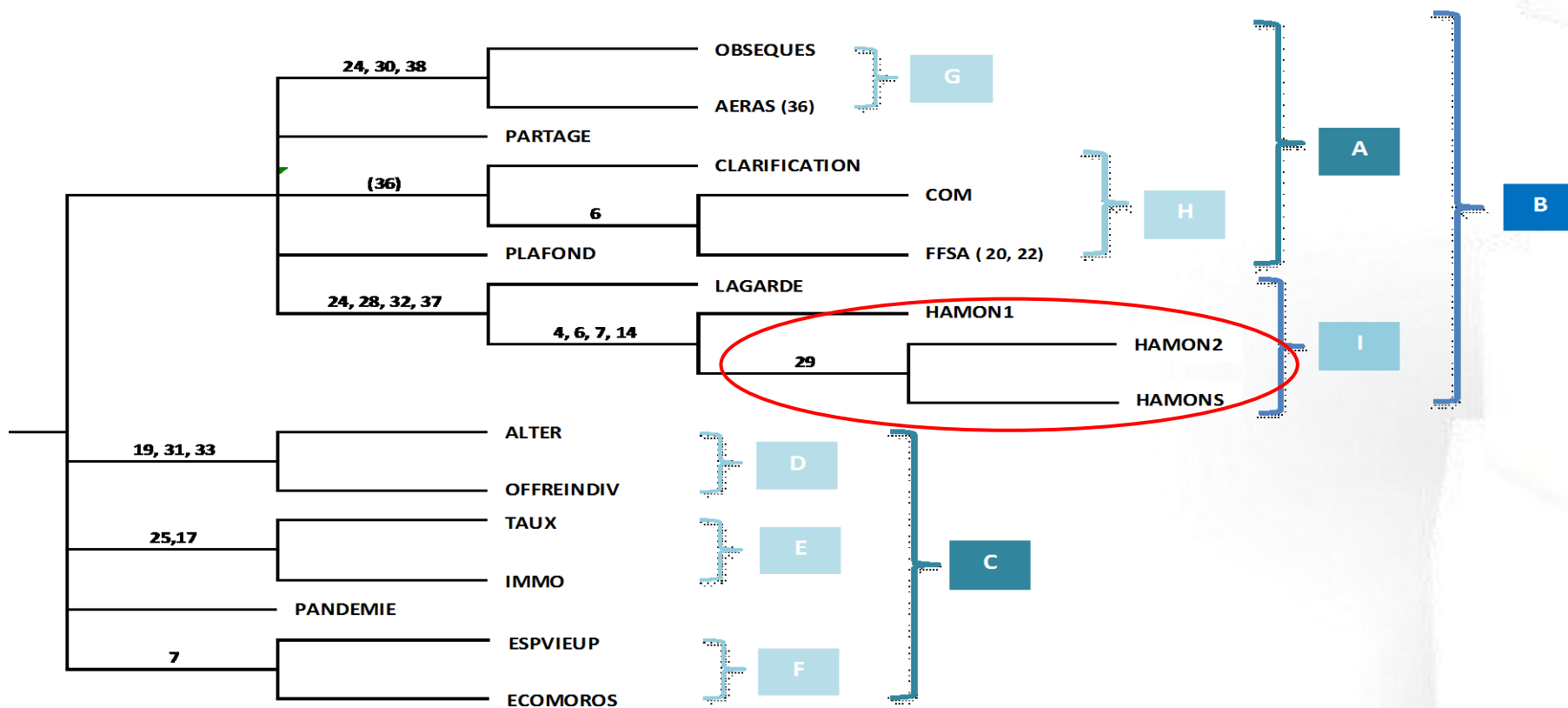
COMPRENDRE L'EVOLUTION DU SYTEME DE RISQUE DE L'ADE

L'ANALYSE PHYLOGENETIQUE PROSPECTIVE

■ CARACTERISTIQUES CLES DE L'ARBRE PHYLOGENETIQUE

➔ Distribution de la marge

➔ Segmentation tarifaire





EVOLUTION REGLEMENTAIRE & EVOLUTION DU SYSTEME DE RISQUES

CONCLUSION DES ANALYSES
RETROSPECTIVE & PROSPECTIVE

L'IDENTIFICATION
DES OBJECTIFS CLES :

- BAISSSE DES PRIX
- AUGMENTATION DE LA CONCURRENCE

CORROBOREE PAR
L'EVOLUTION PROBABLE DE
CERTAINES

CARACTERISTIQUES DU
SYSTEME GLOBAL DE L'ADE :

- DEMUTUALISATION
- SEGMENTATION TARIFAIRE

→ UN RISQUE D'EVOLUTION
DEFAVORABLE DU SYSTEME DE
RISQUES

→ UNE REMISE EN CAUSE DES
OBJECTIFS D'APPETIT AU RISQUE
DEFINIS PAR L'ASSUREUR ?

**UNE IDENTIFICATION
ET UNE MESURE
GLOBALE DES RISQUES**
ASSOCIES AU DROIT DE
SUBSTITUTION
INDISPENSABLE



IDENTIFICATION DES RISQUES & MESURES D'EXPOSITION

COTATION DES RISQUES MAJEURS

RISQUE JURIDIQUE

→ Banque & Assureur

Cotation brute	:	Elevé
Couverture	:	
Cotation résiduelle	:	Elevé
Tendance	:	↗

RISQUE DE REPUTATION

→ Banque & Assureur

Cotation brute	:	Elevé
Couverture	:	
Cotation résiduelle	:	Modéré
Tendance	:	→

RISQUES MAJEURS

RISQUE STRATEGIQUE

→ Banque & Assureur

Cotation brute	:	Très Elevé
Couverture	:	
Cotation résiduelle	:	Elevé
Tendance	:	↗

RISQUES OPERATIONNELS

→ Banque

Cotation brute	:	Elevé
Couverture	:	
Cotation résiduelle	:	Elevé
Tendance	:	→

- Risques majeurs peu captés par la Formule Standard S2 → hormis risque opérationnel
- Risque de souscription identifié mais « mineur » (implicite dans l'évaluation quantitative)
- Pas de risque de capital → ces risques majeurs devront être traités dans le cadre de l'ORSA



MODELISATION & MESURES DYNAMIQUES

MESURES D'IMPACTS

Au 1^{er} niveau : mesure de la perte probable de chiffre d'affaires

→ **Insuffisant** au regard de la stratégie du bancassureur, **une approche dynamique par scénario est nécessaire pour évaluer les impacts sur le couple (rendement/risque) et le chiffre d'affaires.**

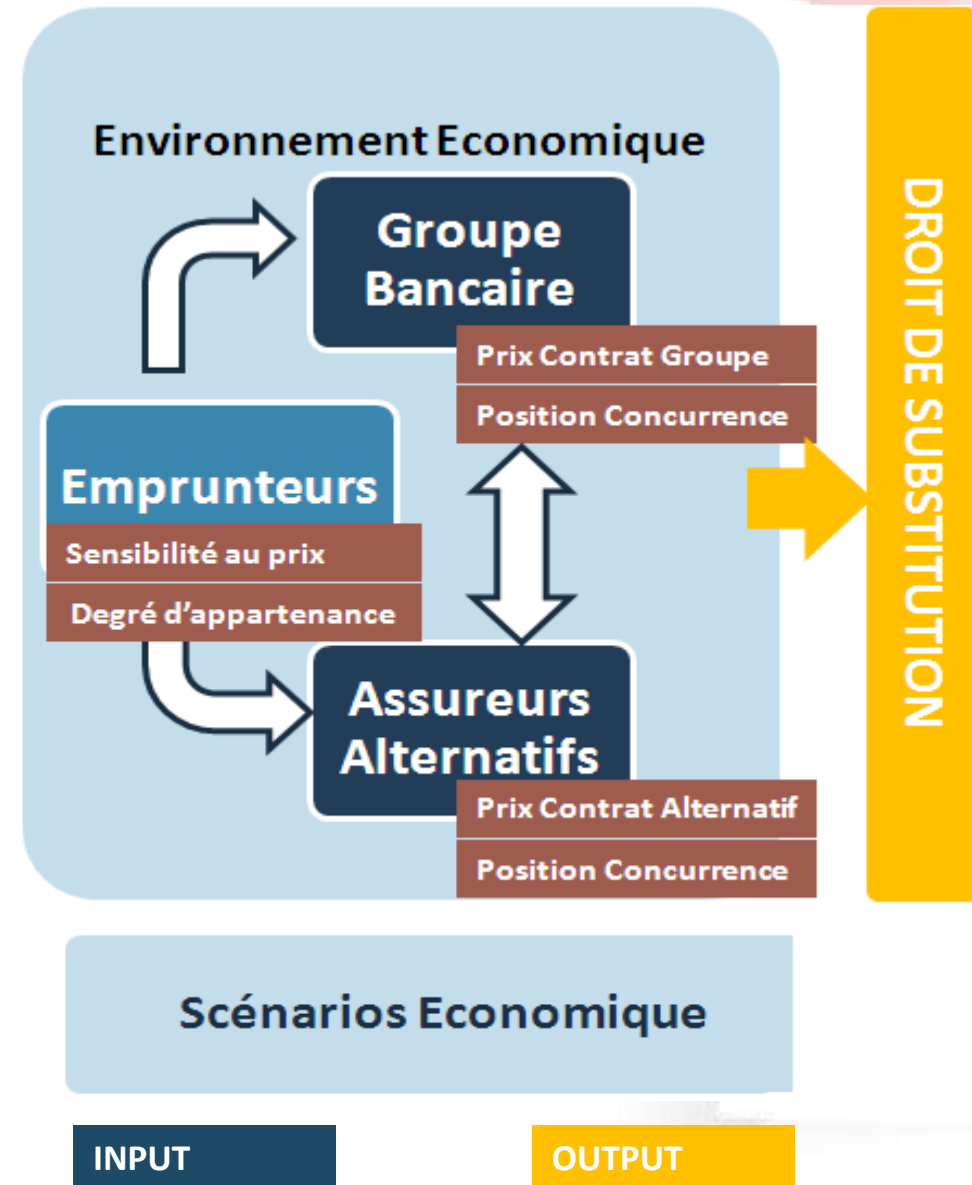
OBJECTIF

Déterminer le taux de substitution par assuré en fonction de :

→ **La part captive de la Banque**

→ **La sensibilité individuelle au prix du contrat d'assurance-emprunteur**

MODELISATION EN ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE



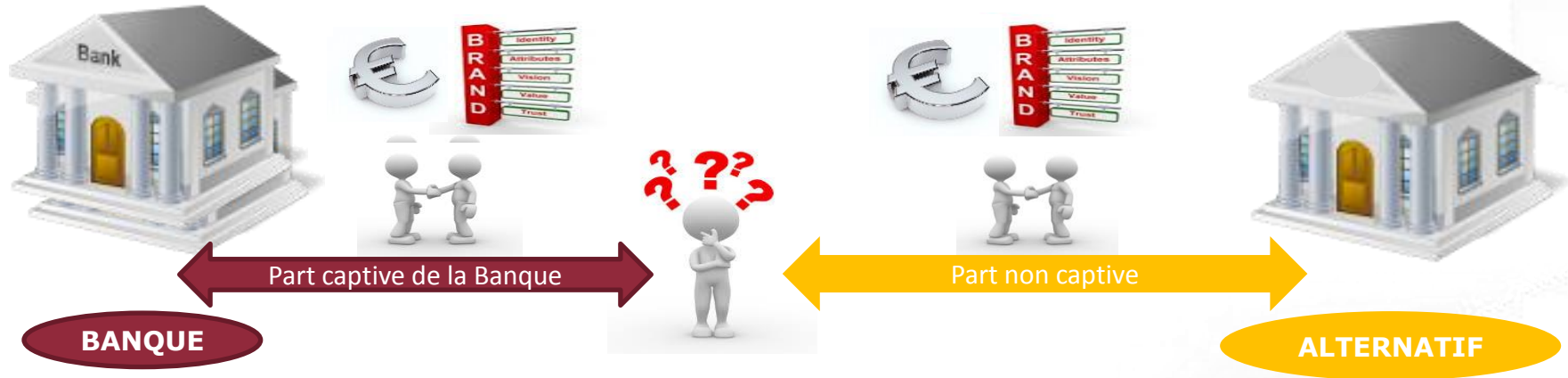


MODELISATION & MESURES DYNAMIQUES

MODELISATION EN ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

■ DETERMINATION DE LA PART CAPTIVE DE LA BANQUE

➔ **Modèle de Hotelling**



■ DETERMINATION DE LA SENSIBILITE INDIVIDUELLE AU PRIX

➔ Modélisation de la probabilité de substitution en fonction de l'âge, la CSP, la qualité de **fumeur/non fumeur**, l'écart de prix en euros entre le prix payé sur le Contrat Groupe vs. le prix payé sur un Contrat Alternatif

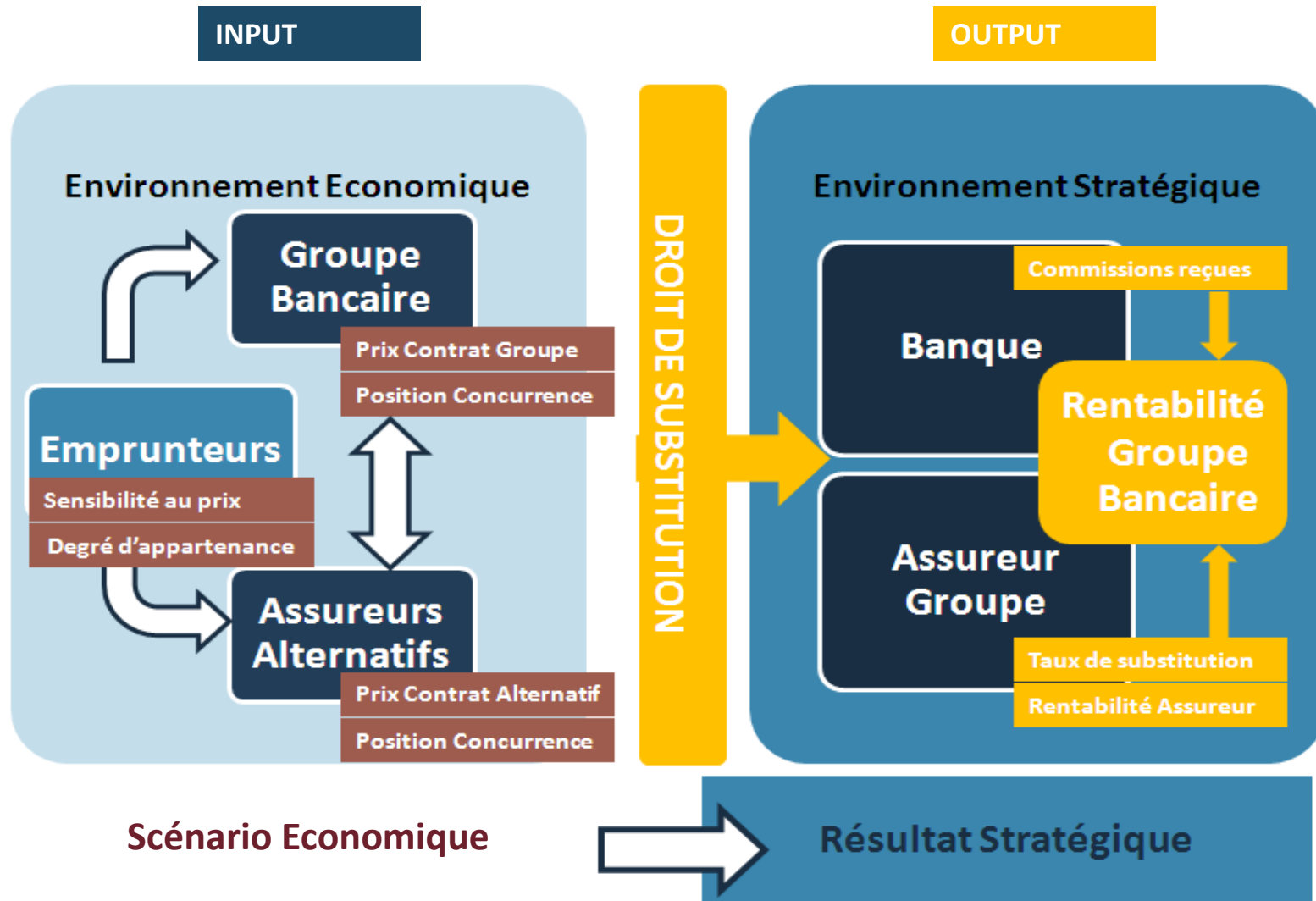
% Pas sensible	% Peu sensible	% Assez sensible	% Très sensible
Part Captive de la Banque	Ecart de prix > 25%	Ecart de prix > 15%	Ecart de prix > 1 euro



MODELISATION & MESURES DYNAMIQUES

MODELISATION EN ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

- OBJECTIF → Mesurer les impacts sur le couple rendement / risque et le CA

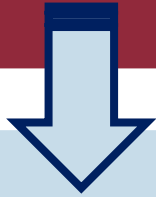




MODELISATION & MESURES DYNAMIQUES

MODELISATION EN ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

KRI / KPI



OBJECTIFS STRATEGIQUES ASSUREUR

- Part captive de la Banque
- Taux de substitution
- RORAC Assureur
- RORAC Groupe Bancaire
- VIF
- Commissions versées à la Banque

APPETIT AU RISQUE → Exemple

Risque juridique	Minimum
Risque de réputation	Minimum
Risque opérationnel	< à 0,5% du CA
Risque stratégique	<ul style="list-style-type: none"> → Taux de délégation externe < 20% → Diminution du PNB limitée à -15% → RORAC Groupe > 30% + RORAC Assureur > 15%

SCENARIOS ECONOMIQUES

- Avant / Après (Loi Hamon)
- Worst Case Scenario
- Forte concurrence
- Stratégie « prix »
- Stratégie « prix » et « concurrence »



MODELISATION & MESURES DYNAMIQUES

RESULTATS EN ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

RESULTATS DU SCENARIO CENTRAL

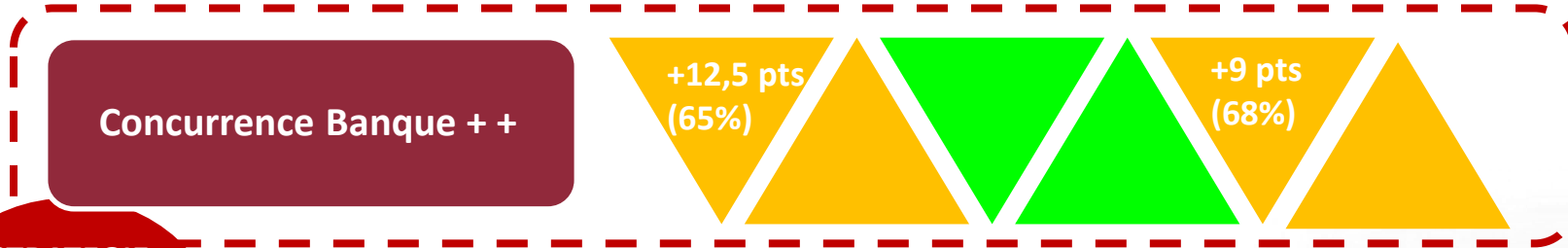
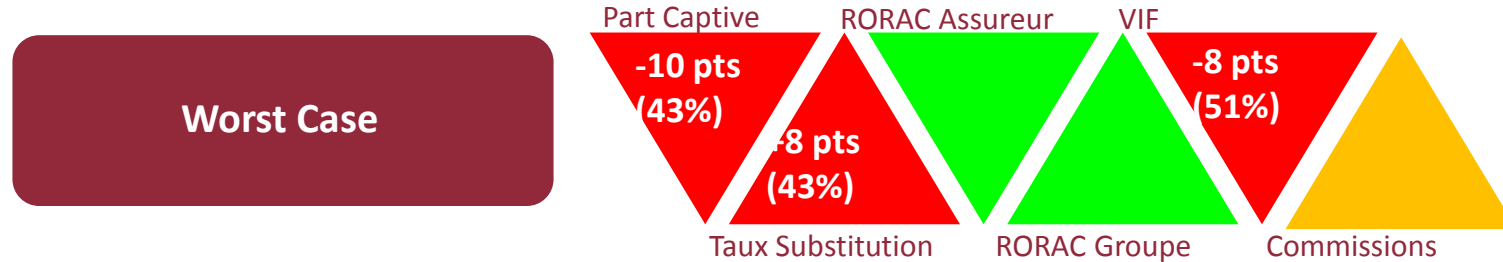


FOCUS SUR LE RISQUE DE SOUCRIPTION :

- ➔ Les phénomènes de démutualisation (au sein des tranches d'âges et entre les tranches d'âges) entraînent **une hausse limitée du SCR** (+3%)
- ➔ La rentabilité Assureur par tranches d'âges évolue mais **le cœur de cible du contrat groupe reste le plus rentable** pour l'Assureur.

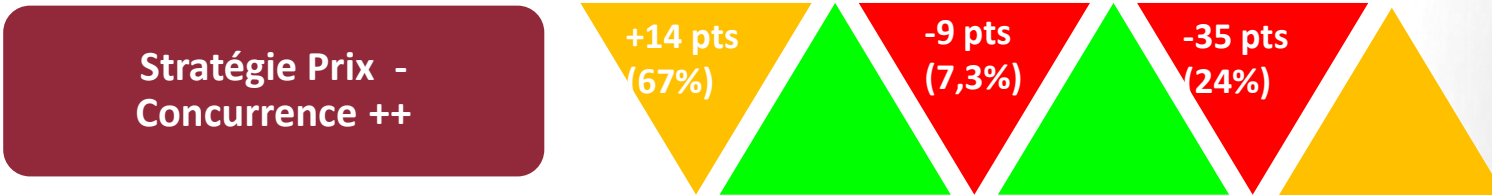
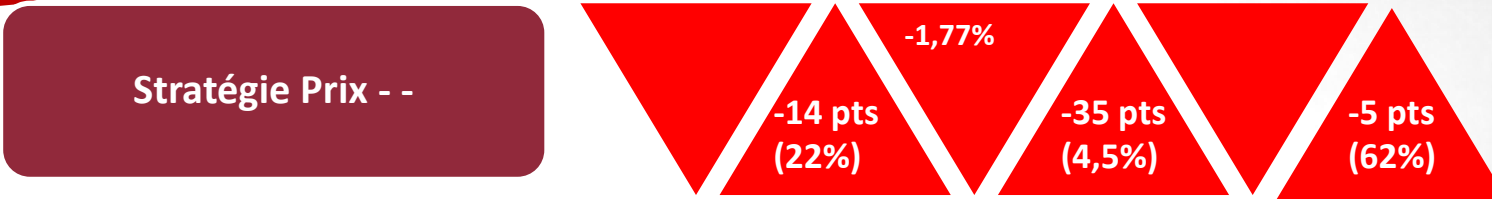


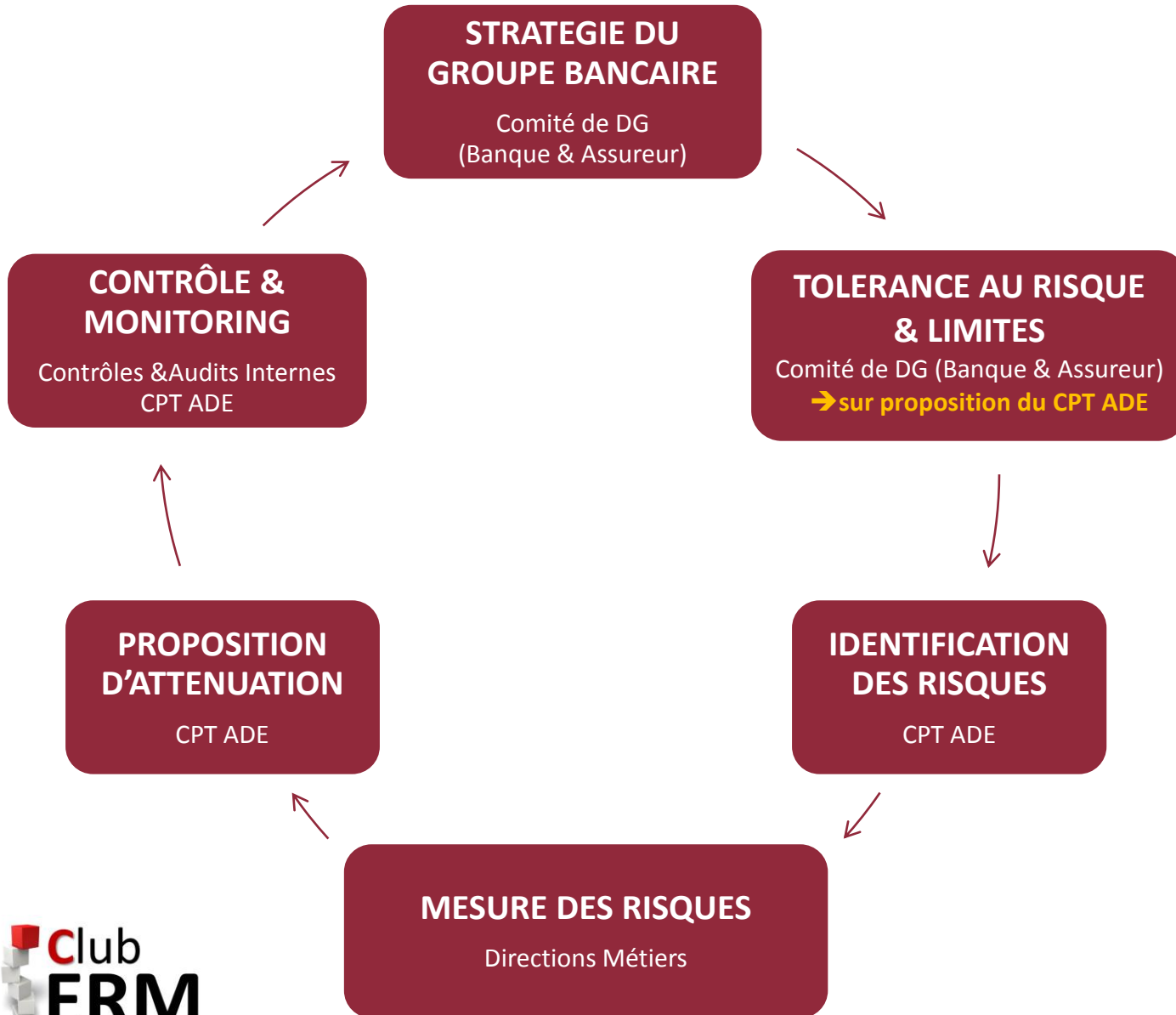
RESULTATS DES STRESS-TESTS / SCENARIO « APRES LOI HAMON »



STRATEGIE DE MEILLEURE REPONSE ACTUELLE

- Ne pas modifier sensiblement le tarif groupe
- Développer une politique concurrentielle





COMITE ASSURANCE DES EMPRUNTEURS (CPT ADE)

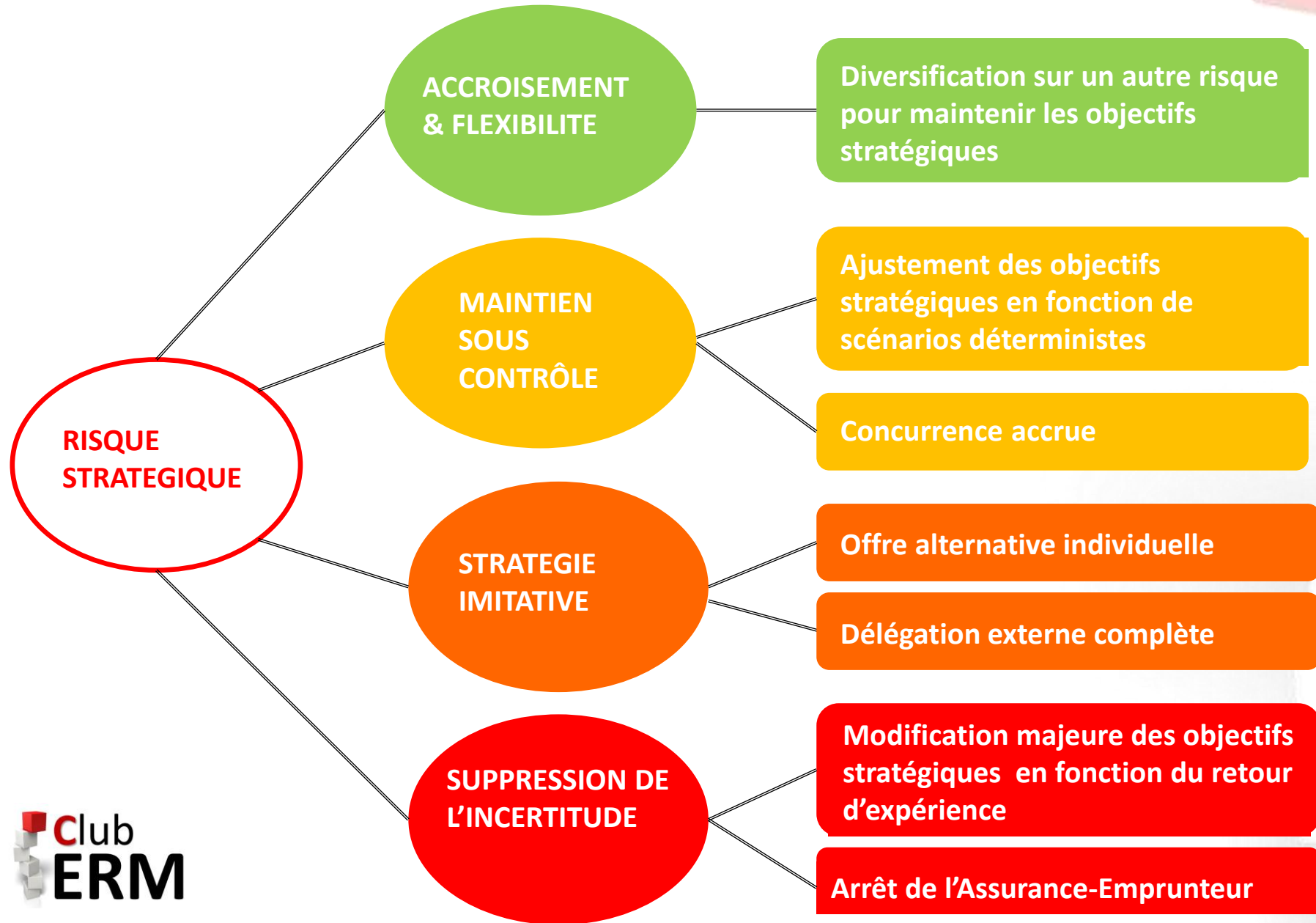
- MEMBRES PERMANENTS**
- Sponsor : DG Banque
 - **Co-présidents** : CROs
 - CFOs, Secrétaires Généraux
- + MEMBRES INVITES**

➔ Instance décisionnaire en matière de définition, pilotage et validation de la politique de souscription liée au droit de substitution

- Identifier, organiser et prioriser la production des indicateurs de risques de manière à suivre notamment l'évolution réelle du comportement des assurés.
- Remonter les propositions d'actions et/ou de priorisations aux Comités de Directions Générales Banque et Assureur.

Responsable de la bonne exécution des tâches et des missions

➔ Adéquation des moyens et des ressources et indicateurs d'alerte



Contrôle Interne Assureur



GOVERNANCE ET PILOTAGE DES RISQUES

CARTOGRAPHIE GLOBALE DE PILOTAGE DES RISQUES

Qui ?	Risque Juridique	Risque Réputation	Risque Opérationnel	Risque Stratégique
	Direction Juridique Banque	Direction Juridique Banque	Direction des opérations	Direction Technique
ATTENUATION (exemple)	Participer activement aux débats de Place pour anticiper les évolutions de marché	Limiter les rémunérations des réseaux de distribution à un % des primes HT	Mise en œuvre d'un processus opérationnel spécifique incluant le conseiller bancaire, l'assureur et le back office	Stratégie de meilleure réponse en fonction de scenario déterministe à court terme
	Intensifier le lobbying de Place	Communiquer de façon transparente	Centraliser des tâches administratives auprès des backs offices	Stratégie de meilleure réponse en fonction de scenario d'expérience à moyen terme
	Reprendre la parole dans la presse			
INDICATEURS (exemple)	<ul style="list-style-type: none"> Nombre d'articles dans la presse généraliste (contrat groupe et alternatifs) Présence dans les instances de travail de la Place Nombre de personnalités externes abordées 	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de contentieux Nombre de réclamations clients 	<ul style="list-style-type: none"> Pourcentage de conformité des demandes de substitution Nombre de procédures urgentes déclenchées pour respecter le délai légal 	<ul style="list-style-type: none"> SCR RORAC assureur RORAC Groupe Commissions Banque
	Conformité Banque	Contrôle Interne Banque	Contrôle Interne Banque	CRO Banque et Assureur
COTATION	<p>→ Banque & Assureur</p> <p>Risque résiduel : Elevé</p> <p>Tendance : ↗</p>	<p>→ Banque & Assureur</p> <p>Risque résiduel : Modéré</p> <p>Tendance : →</p>	<p>→ Banque</p> <p>Risque résiduel : Elevé</p> <p>Tendance : →</p>	<p>→ Banque et Assureur</p> <p>Risque résiduel : Elevé</p> <p>Tendance : →</p>

OUTIL DE PILOTAGE ET DE SUIVI DU COMITE CPT ADE

Risque de Monitoring

Risque de données

→ Développer un flux d'échange automatisés

Risque de modèle

→ Suivi ad-hoc de périodicité courte des mesures comportementales



DROIT DE SUBSTITUTION : PROPOSITION DE DEMARCHE ERM

CONCLUSION

LE DROIT A SUBSTITUTION

→ UN NOUVEAU RISQUE INTEGRE AU SYSTEME DE RISQUES **DYNAMIQUE** DE L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS

MESURE DES RISQUES

TAUX DE SUBSTITUTION

> **35%**

IMPACT VALEUR ASSUREUR

> **40%**

RORAC ASSUREUR

STABLE

NECESSITE DE **FIXER UN CADRE ERM A LA LOI HAMON**
→ Gérer et suivre le système de risques de l'Assureur et de la Banque

GOUVERNANCE DES RISQUES

CREATION D'UN COMITE DES RISQUES AD-HOC →

CPT-ADE
(Comité Projet Transverse Ade)

MESURES D'ATTENUATION

→ STRATEGIE DE MEILLEURE REPONSE PAR SCENARIO

→ OPTIMISER LA GESTION DU RISQUE STRATEGIQUE PAR :

- La détection d'actions préventives liées à l'identification des objectifs clés visés par le législateur.
- La mise en œuvre de mesures d'atténuation de l'évolution des caractéristiques identifiées par l'arbre phylogénétique.

BONNES PRATIQUES ERM ASSUREUR

- CREATION D'UNE BASE « INCIDENT » LIEE AUX PROJETS D'EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES
- MULTIPLICATION DE COMITES HYBRIDES ASSUREUR / BANQUE



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Avez-vous des questions ?

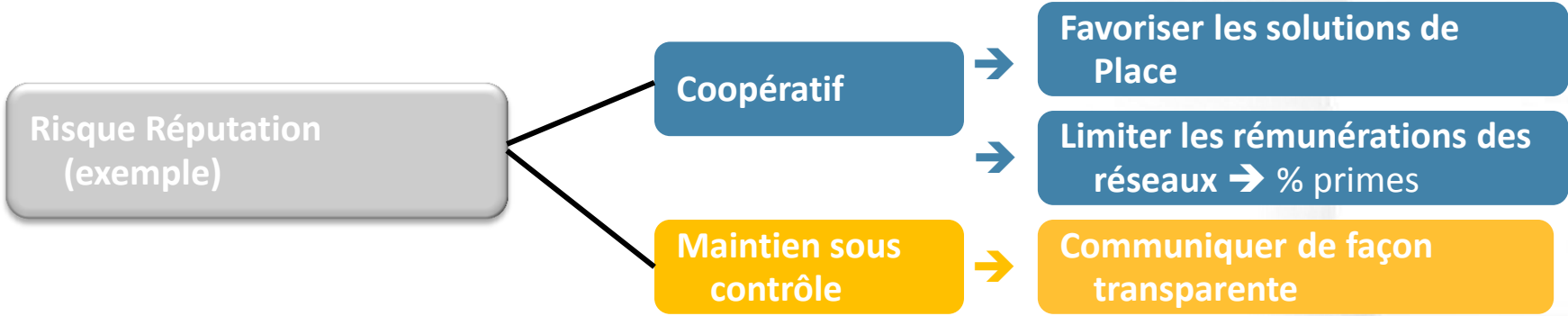
Michael Choukroun & Fabrice Muller
Promotion ERM 2014



ANNEXES



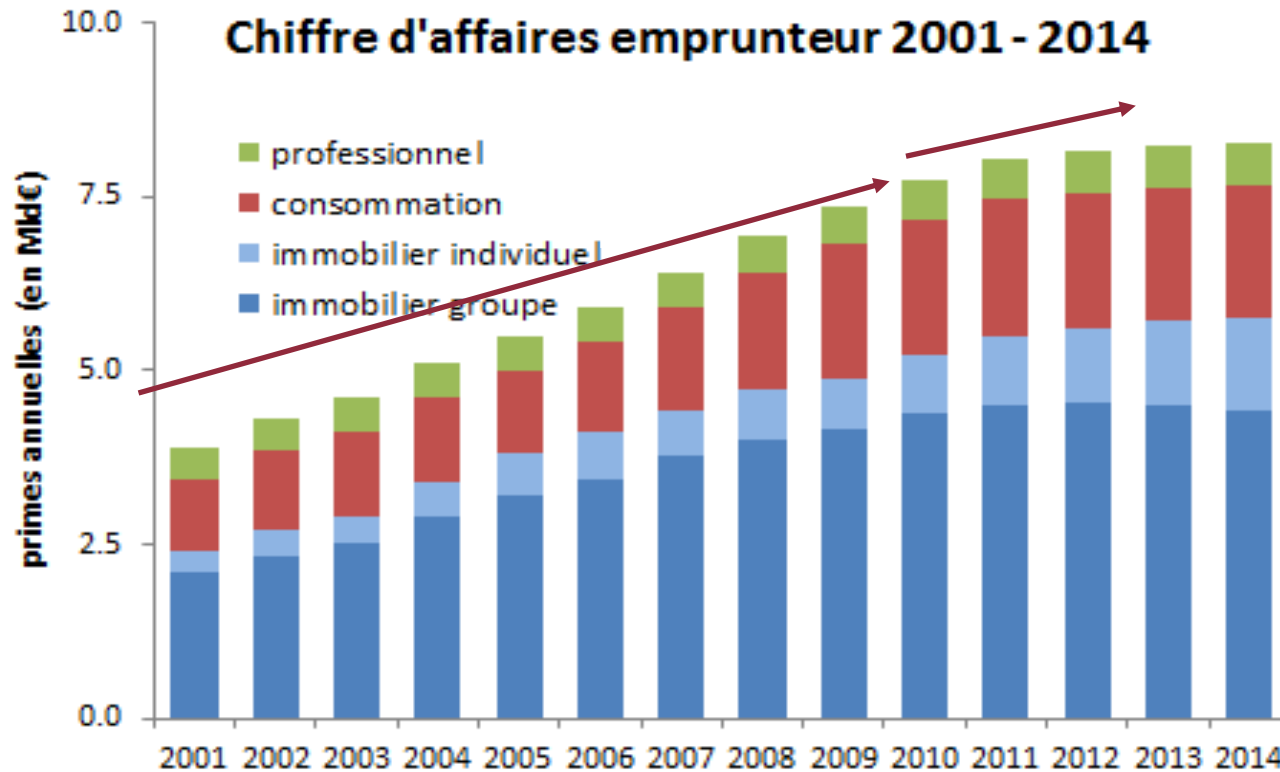
- KRI - exemples**
- Nombre d'articles dans la presse généraliste (contrat groupe et alternatifs)
 - Présence dans les instances de travail de la Place
 - Pourcentage de conformité des demandes de substitution
 - Nombre de demande de substitution par semaine



Actualité réglementaire de l'Assurance Emprunteur

David Echevin

Quelques chiffres sur le marché emprunteur

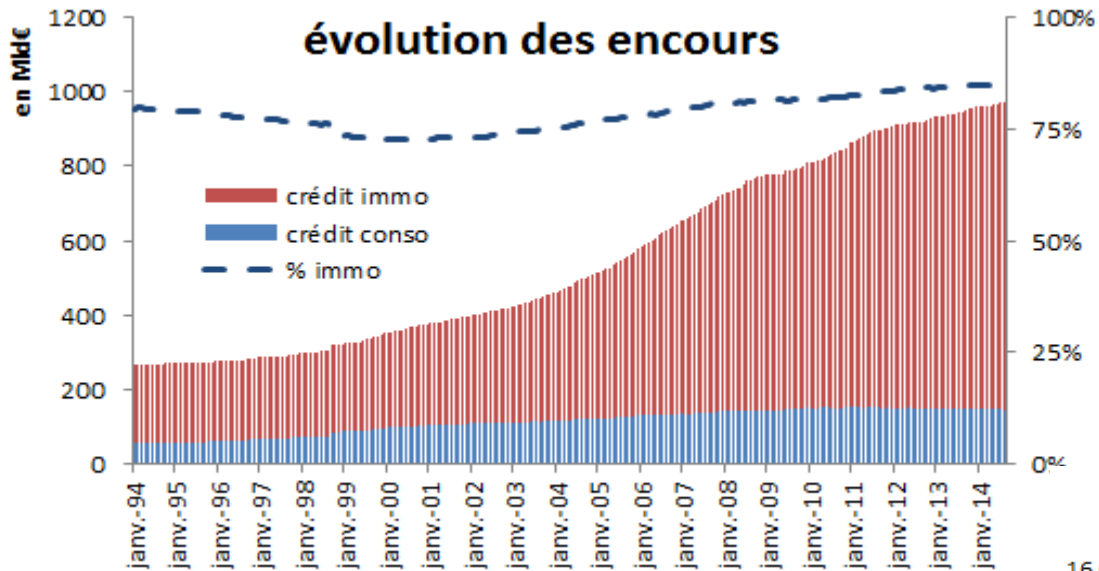


Emprunteur
immobilier
≈ 6,5 Mld€ en 2014

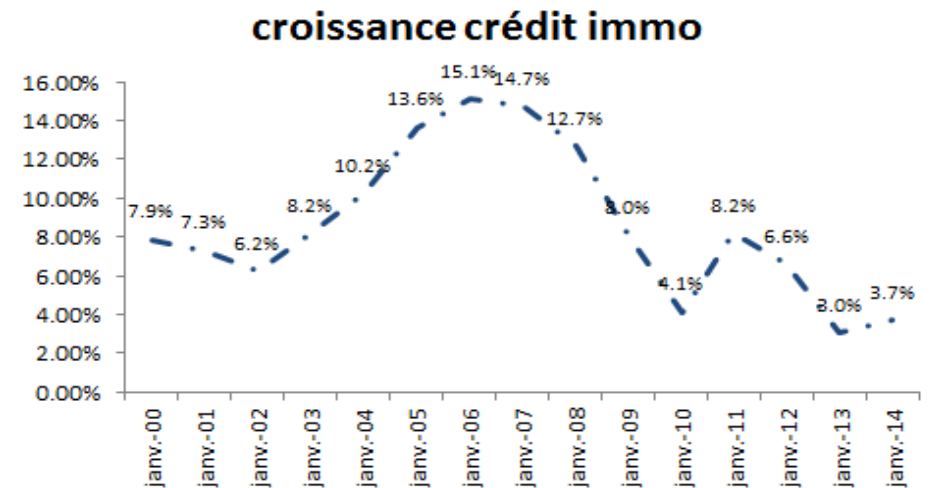
Source: Etude Actélior, FFSA

Un marché en croissance soutenue jusqu'en 2008, plus ralentie depuis, en particulier en 2011 (+3%) et 2012

Un marché porté par la croissance des crédits immobiliers



Source: Banque de France



Les produits et distributeurs

Type de contrat

**Contrat groupe
bancaire**

70% de la production

**Contrat
«individuel»
bancaire**

15% de la production

**Contrat
«individuel» en
délégation**

15% de la production

Distribution

Essentiellement
établissements
bancaires

Essentiellement
établissements
bancaires

Courtiers en assurance
en perte de vitesse

Courtiers en crédit
en forte croissance

Agents, réseaux, portefeuille
faible, sauf Macif

Courtiers en crédit
potentiel

Internet
marginal

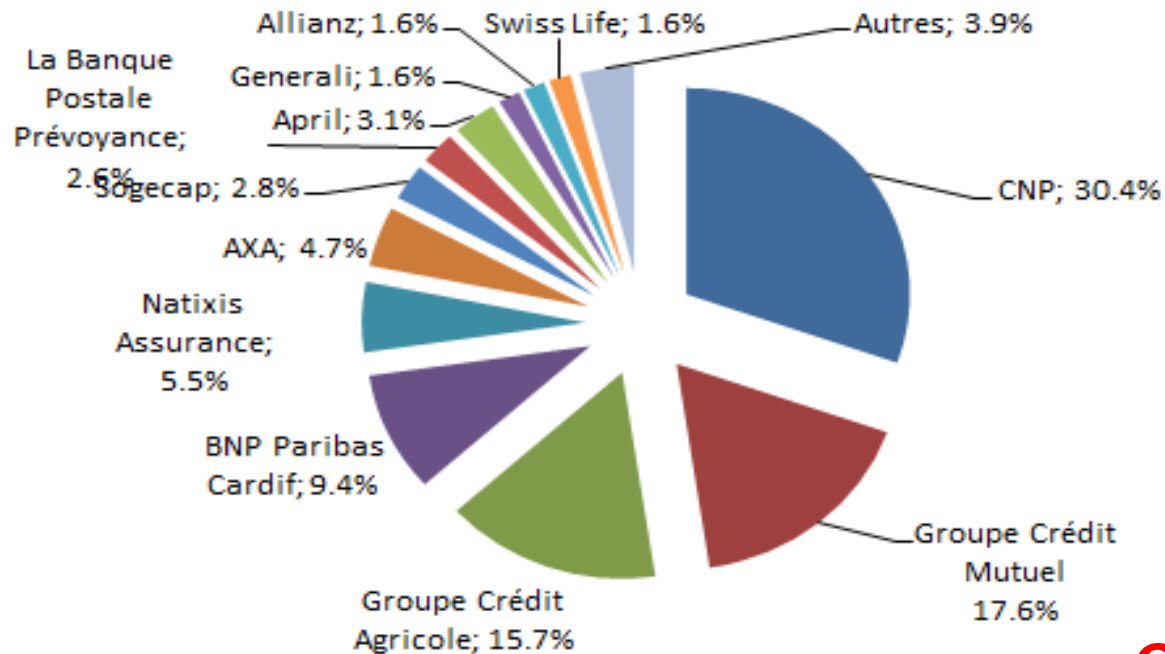
Assureur

Bancassureurs

Bancassureurs

Bancassureurs, Organismes
indépendants

Le marché de l'assurance emprunteur

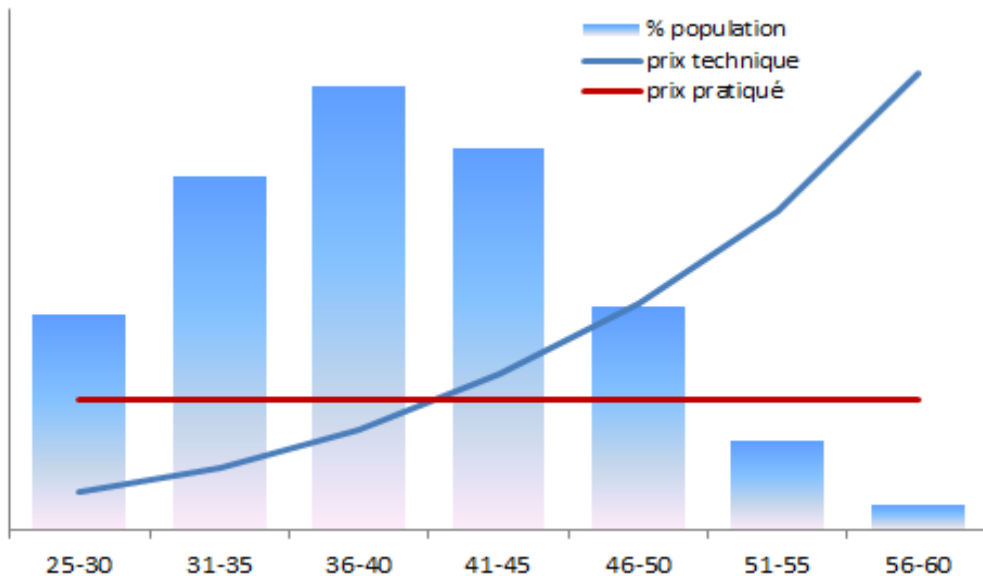


CA ≈ 6,5 Md€

Source: Etude Actélior

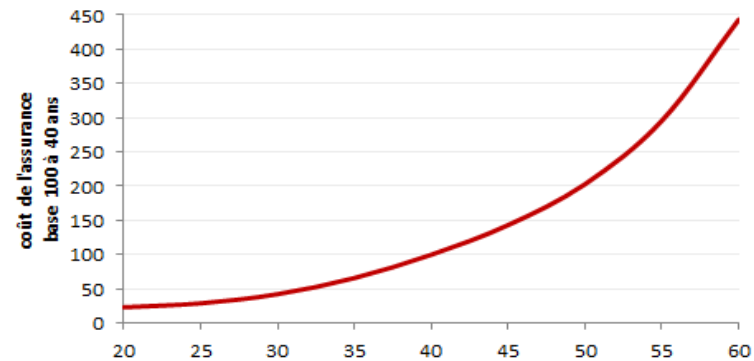
Une prépondérance des bancassureurs sur les contrats groupe bancaire

Des différences significatives au sein d'une population souscriptrice



âge

Risque emprunteur en fonction de l'âge



Fumeur / Non fumeur

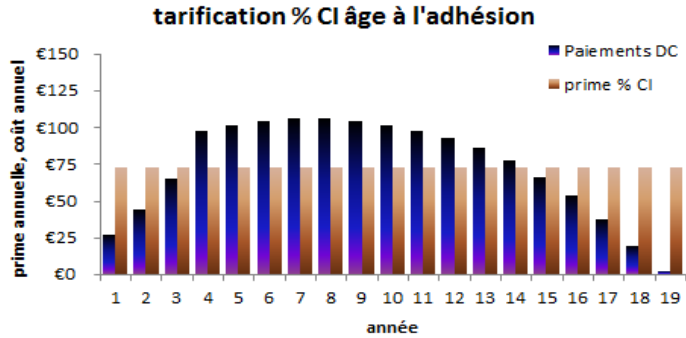
Profil	Prime	écart
Fumeur	1 266.47 €	+46%
Individu standard	868.44 €	-
Non-Fumeur	669.12 €	-23%

IMC
Couple
...

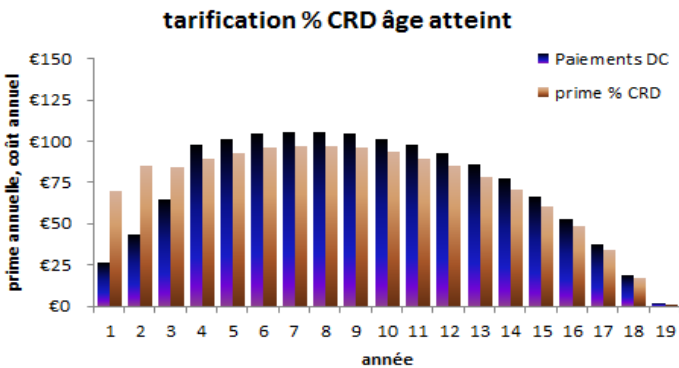
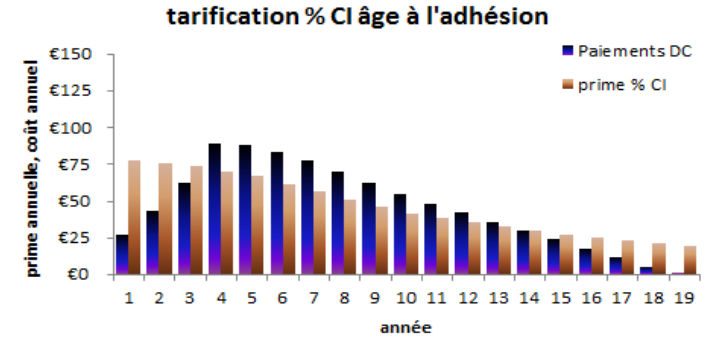
CSP



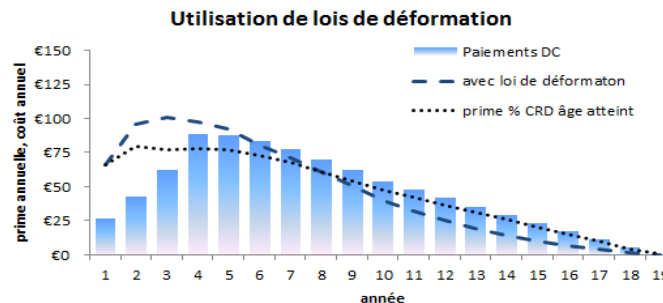
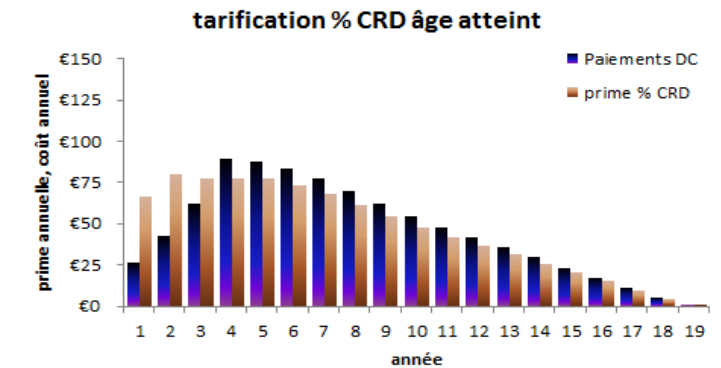
La question de l'assiette de primes



*Avec prise en compte
des rachats anticipés*

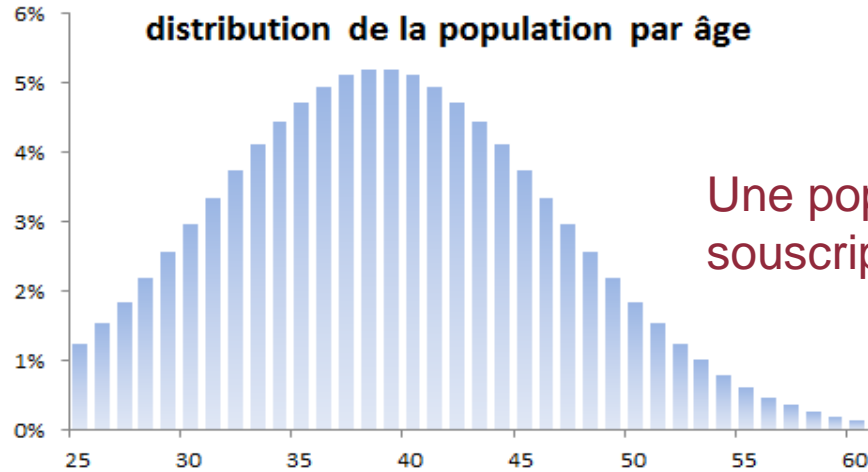


*Avec prise en compte
des rachats anticipés*



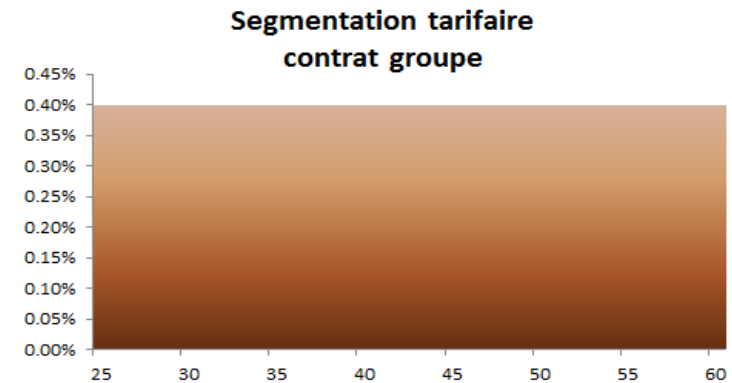
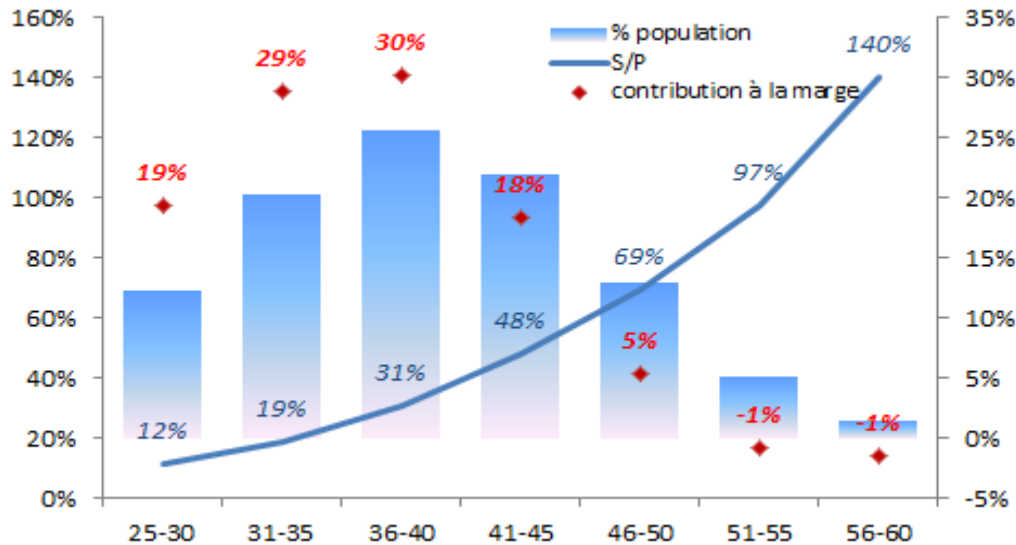
Produits groupe - La situation avant 2000

Prime moyenne:
0,40% CI
S/P moyen: 40%



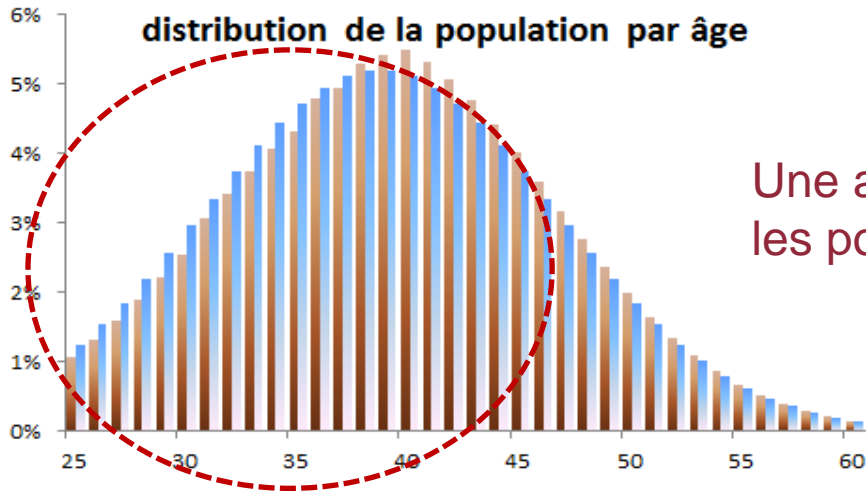
Une population intégralement souscriptrice du contrat groupe

Une tarification unique, totalement mutualisée



Une rentabilité par classes d'âge hétérogène mais globalement satisfaisante

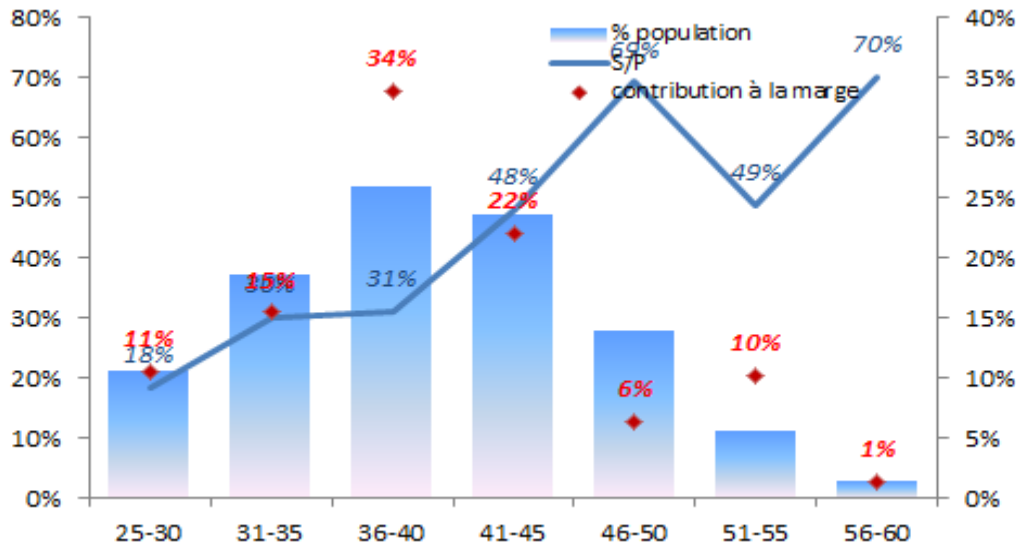
Produits groupe - 2000 – 2010: l'émergence des contrats démutualisés



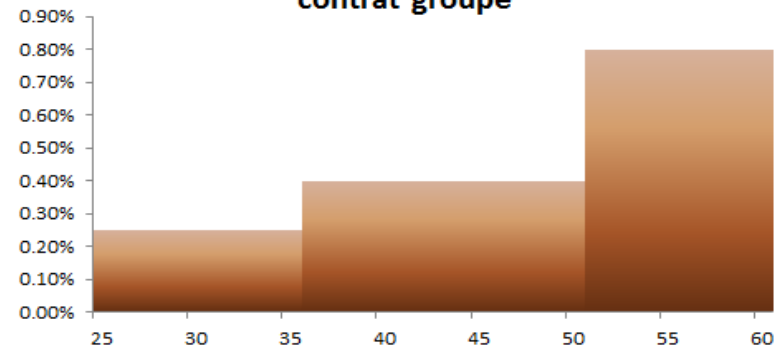
Prime moyenne:
0,38% CI
S/P moyen: 43%

Une attaque essentiellement sur les populations jeunes

La première réponse bancaire: une démutualisation partielle (ou des dérogations)

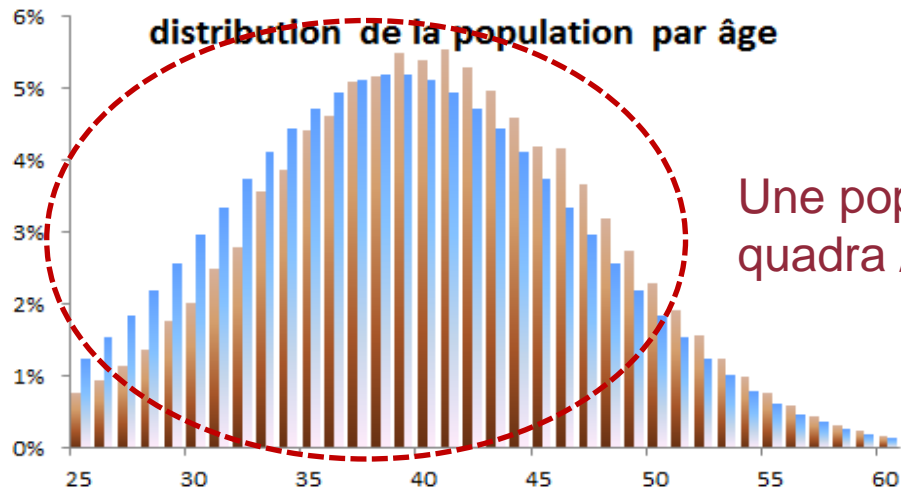


Segmentation tarifaire contrat groupe



Une rentabilité inférieure mais d'un certain point de vue plus « équilibrée »

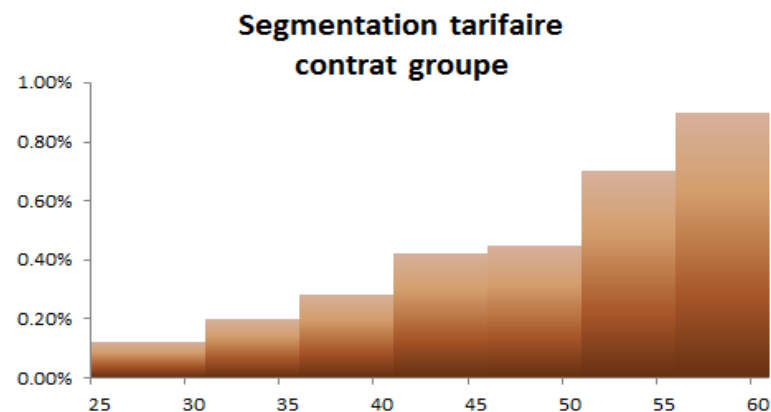
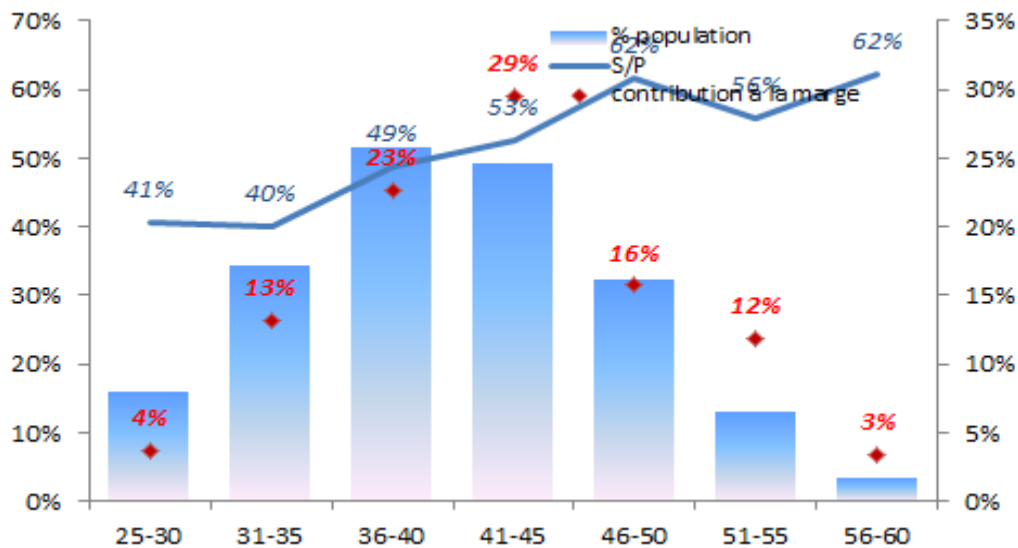
Produits groupe - 2013: développement de l'individuel vers de nouvelles cibles



Une population cible également quadra / CSP+

Prime moyenne:
0,35% CI
S/P moyen: 53%

Une démutualisation accrue (ou des super-dérogations)



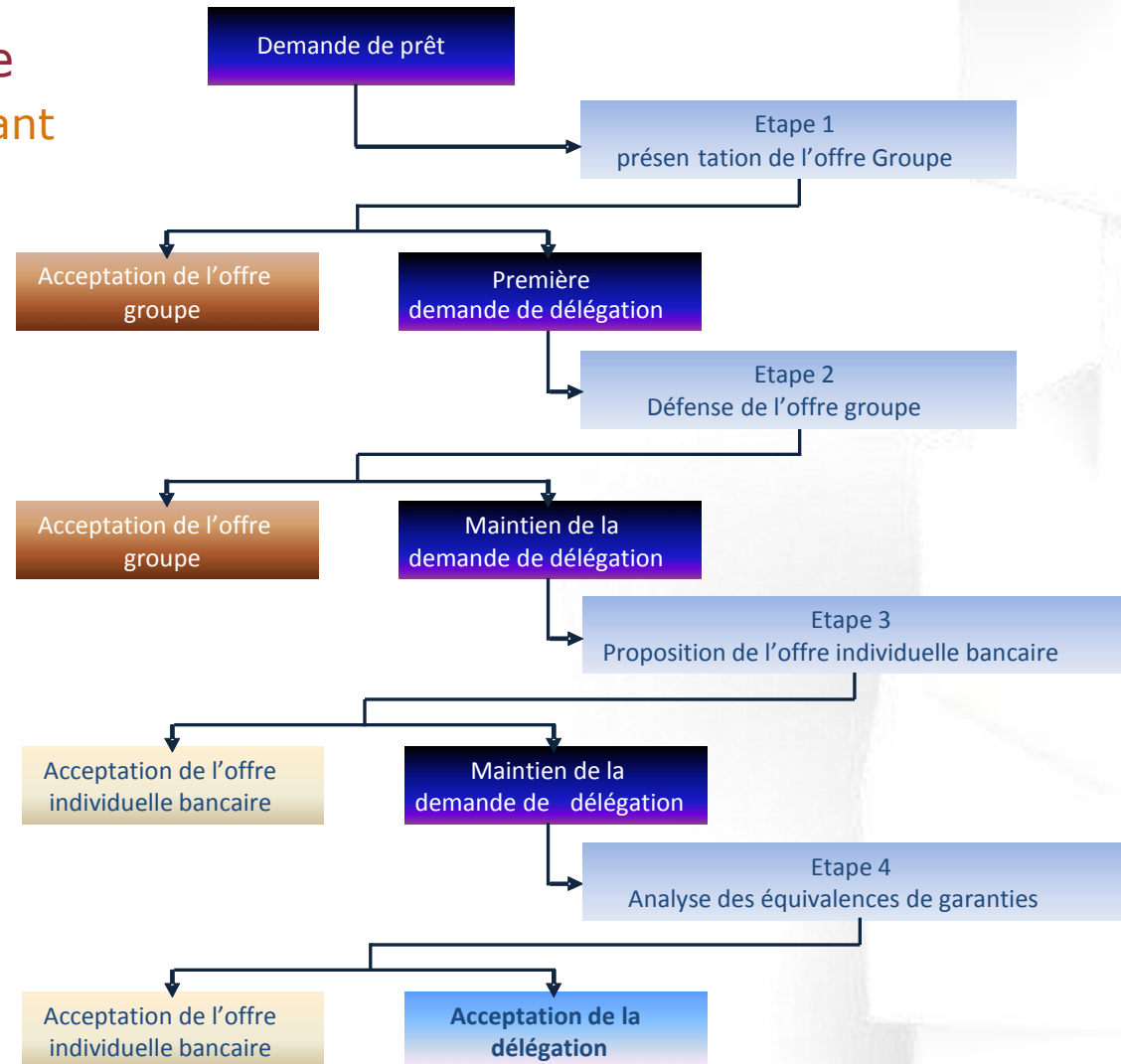
Une rentabilité encore réduite et un équilibrage qui se poursuit...

Les forces des réseaux bancaires

- ④ Un réseau dense d'agences en France et une force commerciale très importante
- ④ Un grand nombre d'opportunités de contact client
 - Une relation pluriannuelle
 - 4 clients sur 5 utilisent le site internet de leur banque, 1 sur 10 quotidiennement
- ④ Une présence naturelle sur le crédit et un pouvoir d'accompagnement et de persuasion non négligeable
 - Près de 80% des crédits réalisés en agence
 - 20% des crédits réalisés en intermédiation (courtiers en crédit)
- ④ Une intégration des processus d'adhésion rendant « indolore » la souscription
 - Sélection médicale simplifiée et grande délégation au réseau
 - Imbrication crédit / assurance
- ④ Jusqu'ici, la capacité de proposition en dernier ressort et processus d'acquisition contraint dans le temps

Les forces des réseaux bancaires

- ④ Un processus de vente efficace bien qu'encore très hétérogène
 - Un processus d'adhésion articulant groupe et individuel
 - Une défense des offres groupe s'appuyant sur 3 éléments:
 - Le confort
 - La simplicité
 - La confiance



Les faiblesses des réseaux bancaires

- ④ Des forces commerciales multi produits
 - Difficultés d'acquisition de la technicité nécessaire à la vente de produits emprunteur (contraintes médicales, différences groupe / individuel...)
 - Nécessité de construction de produits simples dans leur contenu et dans leur structure tarifaire
- ④ Des contraintes informatiques très fortes
 - Assiette de la prime
 - Critères de segmentation
 - Processus d'accompagnement des forces commerciales
- ④ Des organisations complexes
 - Réactivité moindre dans un marché fortement évolutif
 - Difficultés face à des enjeux multifacettes: marketing / distribution vs. finance
- ④ Une nécessité de servir ses clients
 - Nécessité de proposer des taux acceptables pour tous les profils
 - Question du taux d'usure

Les enjeux des acteurs indépendants

- ② Une force: la segmentation et la modularité
 - Une tarification fortement segmentée: Age, CSP, Fumeur / Non-fumeur, IMC...
=> des différences tarifaires significatives sur certains profils
 - Des produits modulaires adaptés aux besoins de chacun
=> une capacité d'ajustement en fonction des exigences des contrats groupe
 - Des distributeurs spécialisés sur ces produits

- ② Un enjeu: l'accès au client et sa conviction
 - Un déficit de connaissance des différences groupe / individuel pour le client, malgré la baisse des taux
=> un enjeu de communication envers le grand public, au-delà de la fiche standardisée
 - Une difficulté d'accès au client emprunteur
=> développement des courtiers en crédit, appels sortants sur portefeuille « fidèle »
 - Une position de faiblesse vis-à-vis du prêteur
=> Des évolutions réglementaires visant à assurer l'équité

Les enjeux des acteurs indépendants – axes stratégiques

④ Gestion

- Un dispositif de sélection médicale précis et organisé
- Un processus d'adhésion efficace et rapide: processus récurrent au moment de la souscription

④ Produit

- La question du prix: apparaître dans les comparateurs
- Les garanties: s'adapter aux exigences de chaque réseau bancaire (équivalence de garanties, critères CCSF)
- Un renouvellement produit régulier

④ Distribution

- Un positionnement stratégique clé
 - Populations cibles et grille tarifaire
 - Mode de distribution: courtage, agents, partenariats...
 - Approche de la sélection médicale
- Un accompagnement des réseaux de distribution (animation commerciale)
- La fourniture de services aux réseaux: accompagnement, formation, processus d'adhésion...

Les difficultés des acteurs de l'individuel

Accès au client

Comparateurs

Réseaux courtiers

Courtiers en crédit

Bases clients

Pouvoir de la banque

Octroi crédit

Marque

Processus minuté

Dernier ressort

Une réglementation originelle floue et peu coercitive

Equivalence de garanties

Combinaison des processus

Absence de sanctions

Information client faible

Les réformes réglementaires

- Ces réformes et orientations s'intéressent à l'assurance emprunteur à différents niveaux

Distribution

Substitution de l'assurance pendant un an suivant la souscription du crédit
(loi Hamon)

Interdiction des coûts de délégation
(loi bancaire)

Révision de la fiche standardisée d'information et anticipation de sa remise
(loi bancaire, avis du CCSF)

Amende de 3 000€ pour les réseaux bancaires en cas de non-respect des règlements
(loi Hamon)

Communication

Mise en place du TAEA
(loi bancaire)

Communication par les distributeurs de crédit de leurs exigences en termes de garanties emprunteur
(avis CCSF)

Garanties

Mise en place d'une liste de critères de comparaison des garanties
(avis CCSF)

Obligation de garantie de prix et de couverture sur toute la durée du crédit
(loi Hamon)

Processus

Définition du processus d'analyse et de soumission des délégations d'assurance : formalités, délais et conséquences sur la souscription du crédit
(avis CCSF)

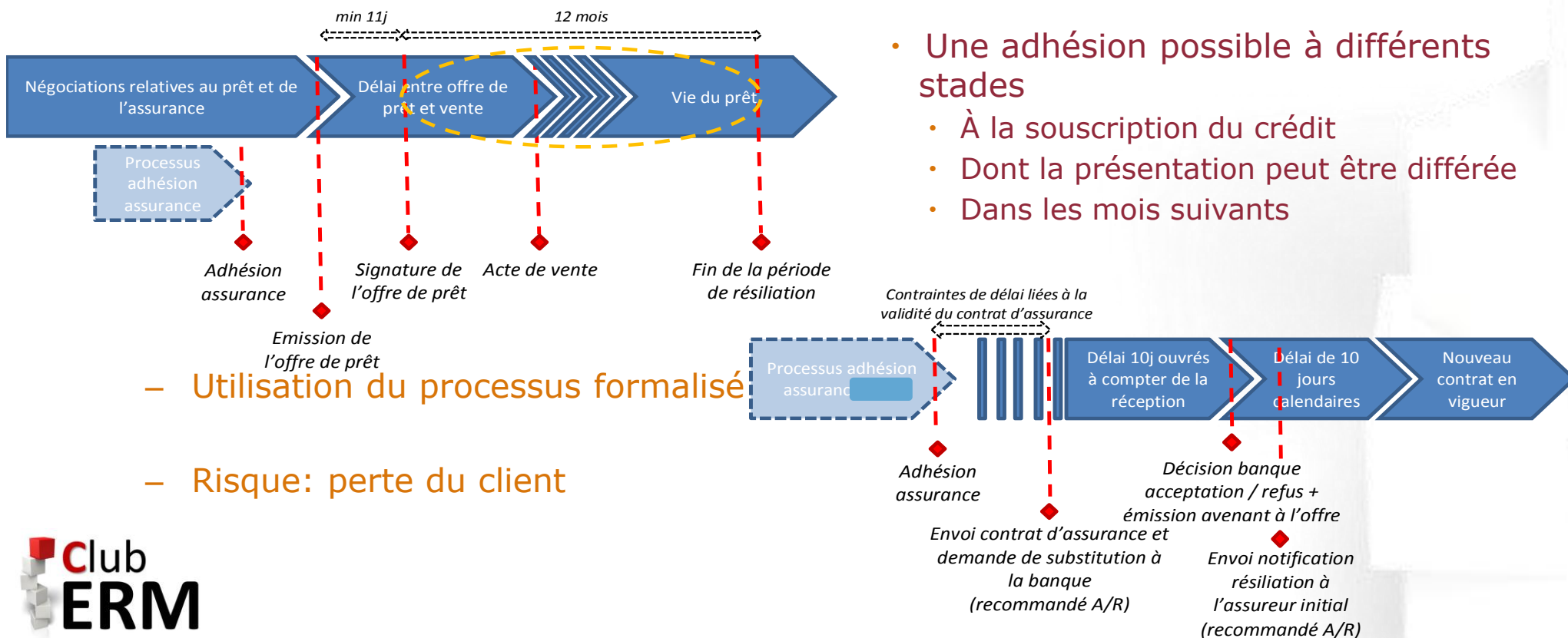
Maintien du caractère purement contractuel de la résiliation sur encours (au-delà des 12 premiers mois)
(loi Hamon)

Opportunité n°1: modification du processus de souscription individuelle

Utilisation du **délai de 12 mois suite à la signature de l'offre de crédit** pour la souscription d'un contrat d'assurance alternatif

- Souscription du contrat groupe bancaire (simple, rapide) et du contrat en délégation en parallèle
- Basculement vers le contrats individuel après la signature du crédit

- Une adhésion possible à différents stades
 - À la souscription du crédit
 - Dont la présentation peut être différée
 - Dans les mois suivants



- Utilisation du processus formalisé

- Risque: perte du client

Opportunité n°2: mise en place d'un marché secondaire simplifié

- ④ Développement de sites internet
- ④ Nécessité d'un processus simple: communication, adhésion
- ④ Enjeu de la complexité médicale
 - Restriction à des bons risques (DES signée ou refus)
 - Mise en place de processus médicaux « on line »
 - Risque de complexité
 - Utilisation de la sélection effectuée par le contrat groupe
 - Risque de fausse déclaration initiale non opposable

Groupes bancaires: segmentation de la population bancaire

④ Constats:

- le produit groupe se heurte à une limite en termes de segmentation
 - Objectif: servir les clients du réseau – limites
- le client passe dans la quasi-totalité des cas par son agence bancaire
 - Capacité d'argumenter et d'orienter

④ Stratégie bancaire:

- Construire une segmentation sur 5 à 8 tranches d'âge
- Identifier les profils à appétence à la délégation et adapter l'offre
 - Forte appétence: proposer une offre individuelle alternative
 - Appétence Moyenne: aménager le produit groupe
 - Faible appétence: conserver le produit groupe

Contacts



David ECHEVIN

Actuaire IA, Directeur Général

7bis, rue des Aulnes

69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR

Tel. : 04.78.66.30.02

Gsm : 06.18.57.64.44

Mail: david.echevin@actelior.com

A propos d'Actélior

Actélior, Cabinet de Conseil en Assurance et en Actuariat, accompagne depuis plusieurs années les organismes d'assurance et entreprises dans la gestion des risques et propose une offre complète destinée aux acteurs du marché :

€ Conseil en actuariat et assurance

- Etudes de marché, études techniques, financières ou de développement produit,
- Assistance technique dans la gestion actuarielle d'une compagnie d'assurance,
- Elaboration de gammes Prévoyance, Assurance des Emprunteurs, Frais de Santé ou Retraite,

€ Conseil et pilotage de la mise en œuvre du projet Solvabilité 2

€ Gestion des risques

- Contrôle interne, audit interne
- Audit d'organisation, support à la mise en place de systèmes de gouvernance

€ Support aux organismes de crédit / distributeurs

- Audit des garanties offertes, au vu des dernières évolutions du marché
- Analyse du processus de souscription : Gestion du secret médical, du devoir de conseil, articulation groupe / individuel
- Etudes de portefeuilles, analyse et projection des résultats financiers
- Accompagnement dans la discussion avec les assureurs / gestionnaires

Formation

Généraliste ou technique à destination de spécialistes ou non spécialistes de l'assurance

