

La Tribune de l'assurance

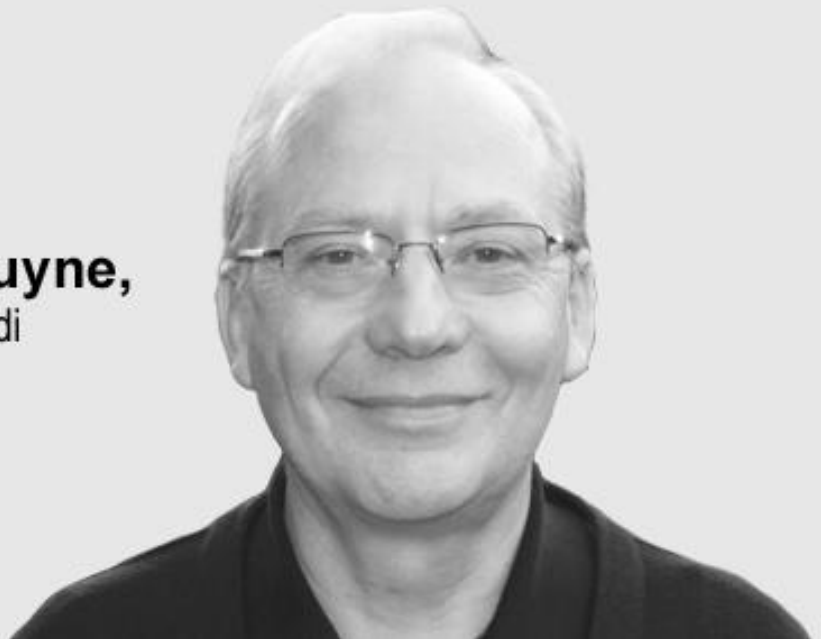
DROIT & TECHNIQUE

L'assurance non vie (2007-2015) tire son épingle du jeu !

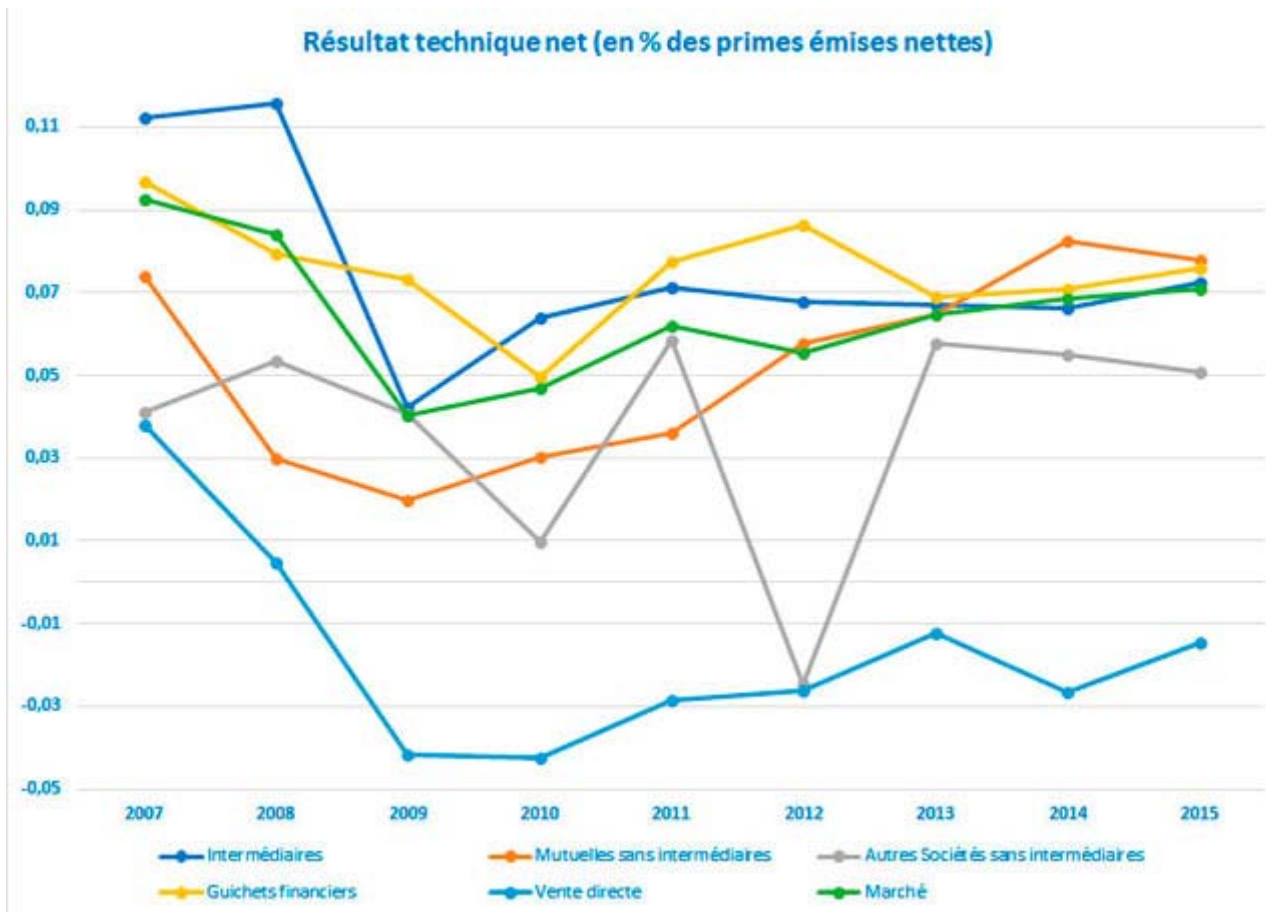
PAR HENRI DEBRUYNE, PRÉSIDENT & CEO DU MEDI - LE 07/03/2017

Stabilité, rentabilité et resserrement des écarts ! Sur près d'une dizaine d'années (2007-2015), le marché de l'assurance non vie, sous la pression de la concurrence, a adopté des comportements similaires. Le secteur n'a toutefois pas retrouvé le niveau de rentabilité qui était le sien avant la crise.

Par Henri Debruyne,
président & CEO du Medi



I - L'assurance de dommages est sans nul doute une activité difficile et sujette à des ajustements constants, mais c'est une activité qui demeure globalement rentable. Pour la troisième année consécutive et avant la dégradation annoncée pour 2016, le résultat technique net du secteur (affaires directes France) affiche en effet un léger redressement pour atteindre 7,1 % des primes nettes en 2015, après 6,9 % et 6,5 %, respectivement en 2014 et 2013.



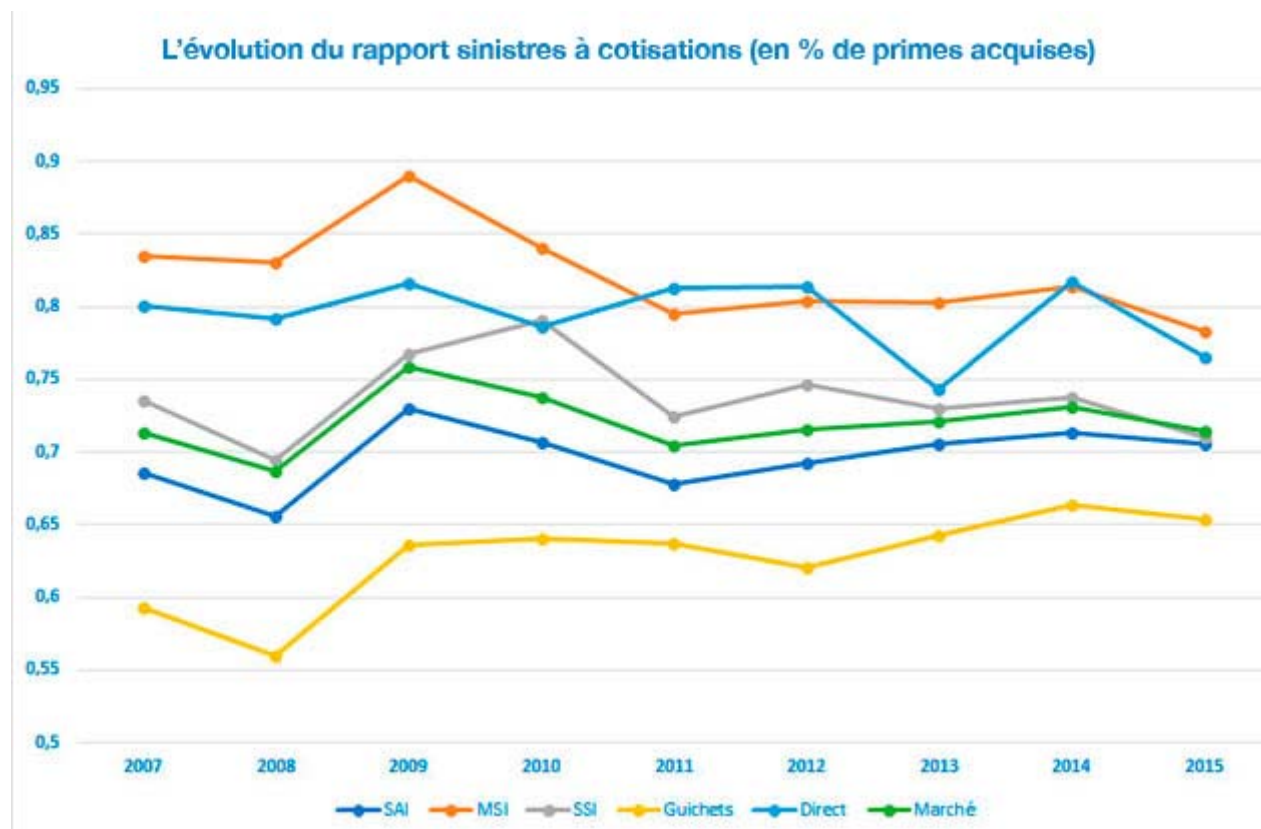
Ci-dessus : le résultat technique est égal aux cotisations nettes perçues auxquelles s'ajoutent les produits financiers nets et desquels sont déduits les sinistres payés et les frais généraux.

Cette bonne résistance en dépit d'un environnement peu porteur est principalement le fait des mutuelles sans intermédiaires (MSI), des filiales de banque et des sociétés avec intermédiaires (SAI). En revanche, les autres sociétés sans intermédiaires (SSI), notamment les Caisses régionales de Groupama lourdement affectées par la crise financière, affichent des résultats très volatils d'une année sur l'autre, tandis que la vente directe, fidèle à son habitude, continue de générer des pertes.

Toutefois, en dépit de ce maintien, la performance technique des sociétés non vie ne parvient toujours pas à retrouver les niveaux de rentabilité observés avant la crise financière. Une situation qui s'explique par l'effet combiné de trois principaux facteurs : la recrudescence de la sinistralité d'origine catastrophique qui se traduit par une tendance à la dégradation du ratio des sinistres à cotisations (S/C) ; le contexte concurrentiel qui limite fortement l'amplitude des corrections tarifaires nécessaires pour endiguer ce surcroît de sinistralité ; enfin, la crise financière et notamment la persistance d'un environnement de taux d'intérêt bas qui se traduit par un tassement de la contribution financière au résultat technique. De plus de 9 % en 2007, cette contribution n'a en effet cessé de baisser pour tomber à 6 % en 2015, soit une perte de 3 points de pourcentage.

II - Sur des marchés matures où la concurrence est forte, l'enjeu majeur reste la maîtrise de la sinistralité, en fait, du rapport sinistres à cotisations. En effet, si le marché évolue autour d'un étiage de 71,5 % entre 2007 et 2015, le ratio des SAI oscille entre 68,6 % et 70,6 %, et celui des MSI s'améliore de plus de 5 points de pourcentage à 78,3 %. En revanche, au cours de la même période, les filiales de banque voient leur ratio de charge des prestations se dégrader de plus de 6 points de pourcentage à

65,3 %, tout en restant cependant le ratio le plus faible du marché. Ce qui signifie que leur portefeuille de contrats, en s'étoffant, les rapproche de la réalité du marché.

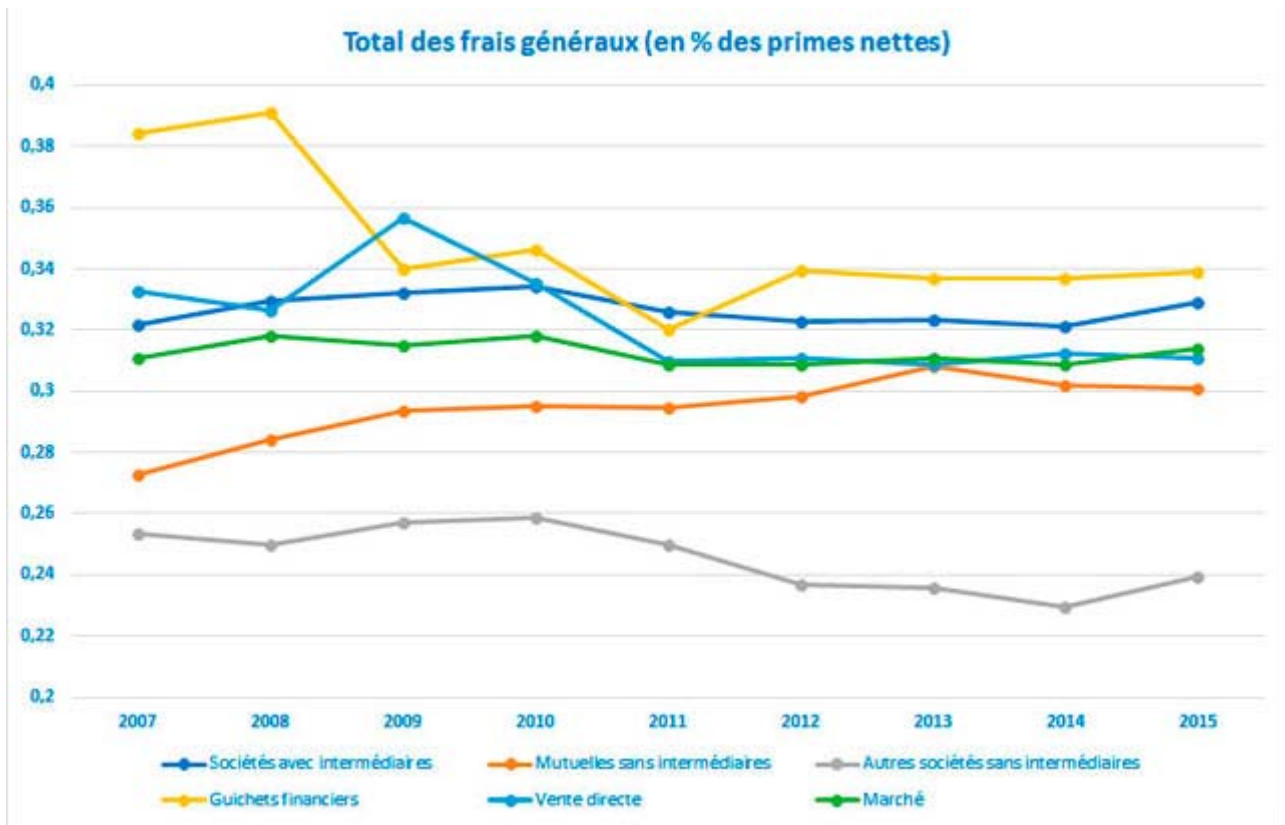


Ci-dessus : le S/C des différentes typologies d'opérateurs se resserre tout au long de la décennie écoulée.

L'amélioration observée résulte en partie d'ajustements tarifaires, les MSI en particulier ont augmenté leurs tarifs de manière plus soutenue que le reste du marché. Ce qui a eu pour effet d'éroder leurs parts de marché.

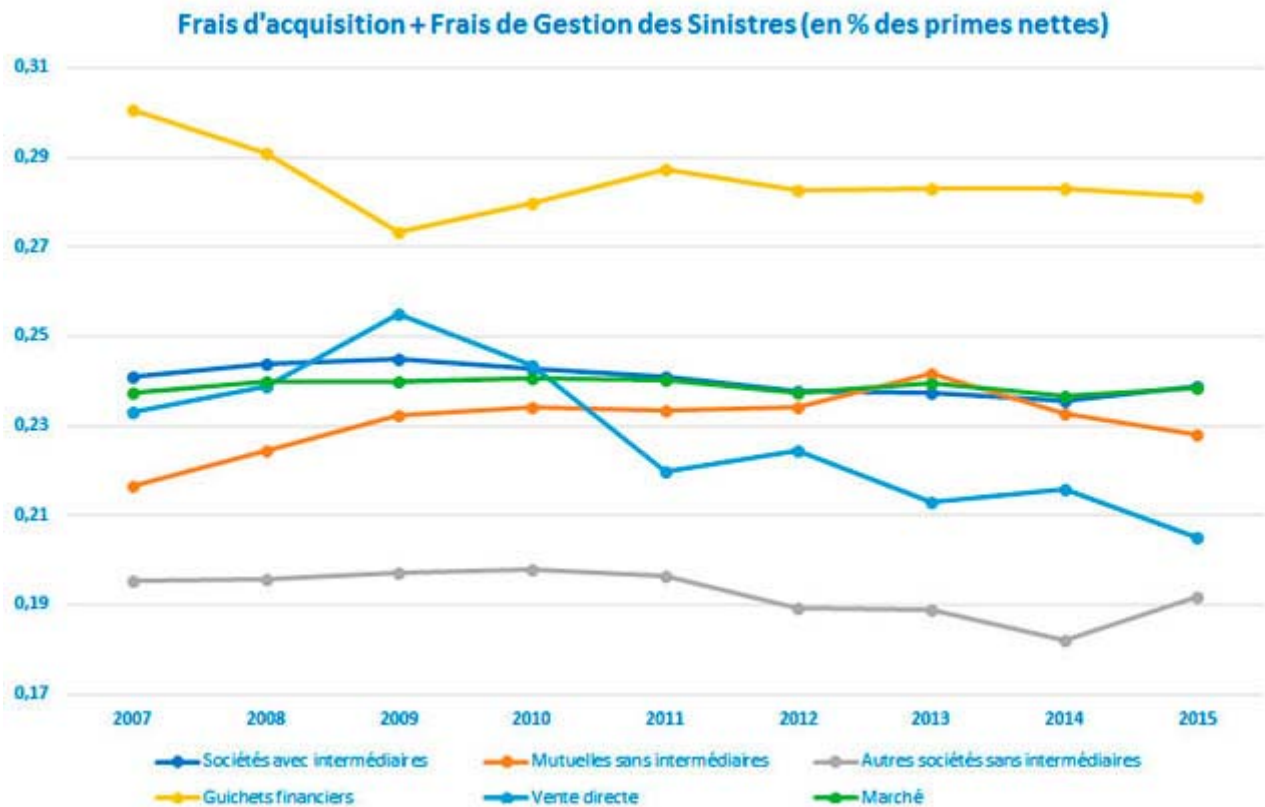
La structure des portefeuilles démontre également qu'elle est une composante de la performance. Plus concentrées sur le risque auto et, dans une moindre mesure, habitation, les MSI et plus encore les sociétés du direct sont comparativement plus pénalisées par le contexte hyperconcurrentiel et la plus grande fréquence de la sinistralité d'origine catastrophique qui affectent ces marchés. A l'inverse, les filiales de banque et, bien sûr, les SAI ont des portefeuilles plus diversifiés et mieux répartis, ce qui les aide à amortir les pertes et donc à maintenir leurs performances.

III - Les frais généraux sont restés stables autour de 31 % des cotisations pour l'ensemble du marché. Ceci s'accompagne d'un sensible resserrement des écarts entre les acteurs. Si les sociétés avec intermédiaires ont vu les leurs légèrement progresser de 0,7 point à 32,9 % des primes émises entre 2007 et 2015, ceux des MSI sont passés de 27,3 % à 30,1 %, soit tout de même une dérive de près de 3 points de pourcentage sur la même période. Paradoxalement, alors que les réseaux des banques par lesquels elles distribuent sont censés être amortis par leurs activités principales de banque, les filiales de banque présentent le taux de frais généraux le plus élevé du marché, soit 33,9 % en 2015. Ce taux est, toutefois, en réduction de 4,5 points par rapport à 2007 où il s'élevait à 38,4 %. Un ajustement rendu nécessaire pour absorber la dérive de la sinistralité observée sur la période.



Ci-dessus : les frais généraux des filiales assurance des banques s'améliorent sur la période étudiée même s'ils restent les plus élevés du marché.

IV – Les coûts d'acquisitions et les frais de gestion des sinistres, qui reflètent l'impact de la gestion du poste client, sont restés stables autour de 24 % des primes nettes émises. Les écarts entre les opérateurs tendent à se rapprocher, sauf pour les filiales de banque, dont le taux, bien qu'en diminution (- 2 points à 28 %) demeure le plus élevé du marché. Avec un taux de 24 % en 2015, les SAI reflètent le marché, tandis que les MSI ont vu leur ratio dériver pour atteindre un pic de plus de 24 % en 2013. Depuis lors et à la faveur d'un effort réel de maîtrise des frais généraux, le ratio des MSI a amorcé un léger reflux pour s'établir à un peu moins de 23 % en 2015, soit un niveau comparable à celui du direct. Au total, nous assistons donc depuis quelques années à une convergence du coût d'acquisition et de gestion d'un client. Un coût qui varie peu, quel que soit le système qui le gère.



Ci-dessus : les bancassureurs ont certes les coûts d'acquisition les plus élevés du marché mais en parallèle, ce sont eux qui prennent des parts de marché en non vie.

Néanmoins, au-delà de cette relative stabilité, les positions, notamment sur le marché des risques de particuliers, continuent d'évoluer sensiblement au profit des filiales de banques. Quasiment absentes du marché il y a vingt ans, ces dernières n'ont cessé de se renforcer pour devenir un acteur significatif de l'assurance automobile, avec une part de marché de 13 % en 2015. Leur montée en puissance est encore plus nette dans l'assurance habitation où elles contrôlent désormais plus du cinquième du marché, contre moins de 3 % en 1995. Cette conquête remarquable est due à l'agressivité des réseaux bancaires, mais aussi à la moindre résistance des tenants du marché, en particulier les SAI.

Et demain ?

Il est devenu quasiment impossible de faire des prévisions un tant soit peu solides. Les modifications incessantes de l'environnement et l'absence de projections stables brouillent les perspectives. Quoiqu'il en soit, quatre facteurs vont peser très directement sur l'activité et les équilibres financiers des assureurs :

1. la qualité de la maîtrise des risques pour gérer le mieux possible les dérives de la sinistralité ;
2. la réglementation de la distribution va modifier en profondeur les pratiques commerciales ;
3. les politiques de gestion client capables d'améliorer la relation entretenue avec chacun d'eux ;
4. l'évolution des taux d'intérêt. Leur remontée, même modeste, donnera un peu de souplesse. Dans le cas contraire, la persistance de leur atonie continuera de peser sur les résultats.

(Crédit graphiques : Medi)