

SUJET N°5

A l'aide de vos connaissances et du document joint vous présenterez les différents modes de distribution de l'assurance en France, et vous mettrez en évidence les raisons du succès de la bancassurance.

B.P.	Spécialité : ASSURANCE	Code Spécialité :	Durée : 20 mn + 20 mn	Session 2005
Épreuve : E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)			Coefficient:	Folio 1 / 2
N° sujet : 05-1652				

Les bancassureurs écrasent tout

En 2003 encore, les bancassureurs ont fait mieux que le marché en vie comme en IARD. À l'aune des premières tendances constatées pour le premier semestre 2004, ils devraient encore renouveler leur exploit cette année. Vont-ils continuer encore longtemps à avaler des parts de marché à la vitesse actuelle ? Si l'on s'en tient aux objectifs annoncés à moyen terme, la réponse est clairement positive. De même, la proximité des banques avec des clients au faible taux d'équipement, leur excellente connaissance de leur portefeuille ou même la façon dont ils s'approprient certains produits (Perp, Gav) concourent à penser qu'ils vont continuer à faire du tort aux acteurs actuels.

NATHALIE HENRY ET ANGELA ENRIQUEZ
L'ARGUS DE L'ASSURANCE N° 6899 – OCTOBRE 2004

En vie les bancassureurs profitent à fond de la reprise des marchés vie, tant en 2003 qu'en 2004. Ils s'arrogent 85 % de la production des nouveaux Perp, alors que du côté des multisupports, une timide reprise des unités de compte est constatée.

En affichant une croissance de leur chiffre d'affaires de 11 % en 2003 et de 19 % au premier semestre 2004, les bancassureurs vie continuent à grignoter des parts de marché. Ils font sensiblement mieux que le marché français, lequel a progressé de 8 % en 2003 et de 18 % sur les six premiers mois de 2004. Après deux années de pause, en 2001 et 2002, ils profitent pleinement de la reprise de l'assurance vie – elle suit un nouveau cycle de croissance à deux chiffres – et s'attendent que 2004 et 2005 soient également de bons crus. « Les fondamentaux permettant d'assurer durablement une croissance de l'assurance vie sont réunis, comme la sortie de la crise boursière et une baisse de la rémunération de l'épargne réglementée », analyse Frédéric Jacob-Peron, DGA de Sogecap. En outre, les campagnes de commercialisation autour du Perp contribuent à dynamiser la collecte sur les contrats vie classiques.

Les bancassureurs raflent 85 % du marché.

En dommages les bancassureurs IARD continuent de gagner des parts. Mais il y a les leaders qui réalisent de belles performances et les suiveurs. Pourtant, tous enregistrent des progressions meilleurs que le marché.

Avec un taux de croissance à deux chiffres presque unanime, la part de marché des bancassureurs a encore sensiblement progressé en 2003, et ils affichent leur volonté de maintenir encore longtemps la cadence en puisant dans leur trésor de guerre la clientèle captive de leur maison mère. De quoi faire trembler les assureurs. En auto, ce ne sont pas moins de 251 700 contrats (en net de résiliations) qui sont tombés dans les filets des neuf bancassureurs dommages. En MRH, c'est encore mieux, avec 356 191. Mais c'est dans le domaine de la Gav qu'ils « s'éclatent » le plus, avec 364 316 nouveaux contrats.

Conséquence directe de cette amélioration, la plupart des bancassureurs annoncent des diminutions de tarifs. Natexis réduit ses prix de 5 % dès 2004, la fréquence ayant sensiblement baissé en 2003, affirme Marcel Pizzini. Les Caisses d'épargne ont annoncé dès avril une baisse viagère (tant que l'assuré est client) de 7 % sur le contrat auto si la MRH est déjà souscrite auprès de l'Écureuil.

Pour l'avenir, les bancassureurs envisagent de poursuivre le chemin qu'ils ont tracé au cours de la dernière décennie.

Cet objectif paraît réaliste car les taux de pénétration de la clientèle bancarisée peuvent être améliorés. La bataille sur le marché ne sera donc pas seulement tarifaire, elle sera également commerciale.

NATHALIE HENRY
L'ARGUS DE L'ASSURANCE N° 6899 – 8 OCTOBRE 2004

B.P.	Spécialité : ASSURANCE	Code Spécialité : N° 5	Durée : 20 mn + 20 mn	Session 2005
		Épreuve : E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)	N° sujet : 05-1652	Coefficient: Folio 2 / 2