

ASSURANCE : DÉCRYPTAGE DES ACTUALITES DU MOIS

Face aux contraintes renforcées du
PLFSS 2026, l'innovation produit
s'impose comme un levier clé de
diversification pour les assureurs



TOUS LES MOIS, NOS CONSULTANTS VOUS LIVRENT LEUR LECTURE ÉCLAIRÉE SUR L'ACTUALITÉ



Chaque mois, un éclairage sur une sélection d'articles : **actualités sectorielles** en assurance, **évolutions réglementaires**, ou focus sur des **sujets majeurs** pour le marché



Une analyse, par nos équipes, des **enjeux**, assortie de **leviers concrets à activer** par les assureurs



Une présentation **de nos savoir-faire** pour **vous accompagner sur VOS sujets d'actualité**

Bonne lecture

1

BROUILLARD FISCAL : PILOTER L'ACTIVITÉ SANTÉ FACE AUX TRANSFERTS DE CHARGES

- LORS DE LA 35^e ÉDITION DE REAVIE, LES PRÉSIDENTS DE FRANCE ASSUREURS, DE LA MUTUALITÉ FRANÇAISE ET DU CTIP ONT MANIFESTÉ LEUR DÉSACCORD AVEC LES PROJETS GOUVERNEMENTAUX DE TRANSFERTS DE CHARGES ET DE RÉFORMES DU FINANCEMENT DE LA SANTÉ.
- TOUS APPELLENT À UNE COOPÉRATION PLUS CLAIRE AVEC LES POUVOIRS PUBLICS POUR ÉVITER DES DÉSÉQUILIBRES SYSTÉMIQUES ET PRÉSERVER LA SOUTENABILITÉ DU MODÈLE FRANÇAIS.



Source 'Argus de l'assurance' : Reavie 2025 - les présidents des fédérations de la complémentaire santé s'opposent aux transferts et fausses solutions des pouvoirs publics

NOTRE ANALYSE DES LEVIERS À ACTIONNER

- **Sécuriser les marges contre l'incertitude fiscale du PLFSS.** Intégrer une provision pour "risque fiscal et réglementaire" dans le calcul des cotisations pour absorber le choc de la potentielle future taxe santé annoncée dans le PLFSS.
- **Assurer l'équilibre global par la diversification.** Accélérer le développement des offres d'épargne retraite, prévoyance, dépendance, pour diluer l'exposition au risque réglementaire du marché santé.
- **Mettre en place un contrôle de pertinence AMC en sus de l'AMO.** Déployer des systèmes d'analyse pour détecter les soins inadéquats et redondants et bloquer la liquidation de la part AMC sur les prestations non justifiées, indépendamment du remboursement de l'AMO.
- **Contrer le transfert de charges sur les ALD et les arrêts de travail.** Déployer des outils de diagnostic pour modéliser les causes d'arrêts longs et courts en entreprise et segmenter les populations à risque d'ALD, afin de déclencher des programmes de prévention active (ex: coaching santé, audits ergonomiques, soutien au retour à l'emploi) avant la dérive des coûts.
- **Justifier le coût de la cotisation.** Afficher sur chaque décompte le montant que l'assuré aurait *réellement payé* de sa poche sans sa complémentaire (reste à charge évité)
- **Industrialiser la lutte anti-fraude.** Implémenter des solutions d'IA pour la détection d'anomalies et, parallèlement, obtenir le point d'appui légal requis pour l'interopérabilité des données de suspicion avec l'AMO.

CHIFFRES CLÉS*



13,8 M

Nombre de personnes en ALD en 2022

1,71 Md€

Fraude aux prestations d'assurance maladie estimée pour 2024

0,5 Md€

Transferts de charges de l'AMO vers l'AMC en 2024

-0,4%

Marge technique des complémentaires santé en 2023



VOUS ACCOMPAGNE

- **Etude d'impact et cadrage réglementaire** (veille, analyse d'impact, définition trajectoire).
- **Stratégie de développement, diversification et innovation** (opportunité de croissance, business model innovant).
- **Expertise Data et Gouvernance** (valorisation des données, data strategy, gouvernance, BI, intelligence artificielle).

2

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR BOUSCULE LES CODES... SOUS L'ŒIL DES AUTORITÉS

- LE SECTEUR DE L'ASSURANCE EST EN PLEINE EFFERVESCENCE. UTWIN ET MILTIS MISENT SUR UNE OFFRE 100% DIGITALE ET INCLUSIVE POUR SÉDUIRE LES JEUNES EMPRUNTEURS, TANDIS QUE CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES INNOVE EN SUPPRIMANT LES SURPRIMES ET EXCLUSIONS DE SES CONTRATS POUR LES PERSONNES TOUCHÉES PAR UN CANCER.
- DANS LE MÊME TEMPS, LA DGCCRF A SANCTIONNÉ PLUSIEURS BANQUES POUR NON-RESPECT DU DÉLAI LÉGAL DE 10J OUVRÉS LORS DE LA RÉSILIATION D'UNE ASSURANCE EMPRUNTEUR, POINTANT DES PRATIQUES LIMITANT LA CONCURRENCE SUR UN MARCHÉ ENCORE LARGEMENT DOMINÉ PAR LES BANQUES.



Sources : 'UTWIN' : Emprunteur : UTWIN et Miltis misent sur les jeunes avec un système de cotisations spécifique

'Magnolia' : 3 autres banques sanctionnées par la DGCCRF
'Crédit Agricole' : Crédit Agricole Assurances élargit son offre emprunteur

NOUVELLES OFFRES

- **Développer des garanties modulables et inclusives** en ciblant les **segments à forte croissance** l'instar du modèle UTWIN/Miltis (réduction des surprimes, suppression d'exclusions) pour mieux répondre aux besoins des jeunes emprunteurs et des profils à risque.
- **Digitaliser le parcours de souscription** et de substitution, réduire les irritants et fluidifier les échanges afin d'améliorer la satisfaction client : questionnaire de santé simplifié, suppression des exclusions injustifiées.
- Communiquer sur l'**engagement sociétal** et l'**équité d'accès**, ce qui renforce l'image de marque et la confiance.

CONFORMITÉ

- **Renforcer les dispositifs de conformité** et les processus internes pour éviter les amendes et protéger la réputation. **Former les équipes** commerciales et relation client aux bonnes pratiques de résiliation et de substitution.
- **Mettre en place des indicateurs de suivi** sur le respect des délais légaux, identifier les écarts, et ajuster les processus pour prévenir toute sanction.
- **Simplifier et digitaliser les parcours clients** : proposer des démarches 100% en ligne, rapides et intuitives (résiliation, nouvelle adhésion et suivi).
- **Renforcer la transparence et la communication** auprès des clients : mieux informer les clients sur leurs droits pour renforcer la confiance.

CHIFFRES CLÉS*



11,8 Md€

Cotisations en 2023

+4%

Croissance annuelle française en moyenne

85%

Part de marché détenue par les bancassureurs

95%

Des demandeurs de prêts, présentant un risque de santé aggravé, ont reçu une offre d'assurance adaptée

898 K€

Montant total des amendes infligées par la DGCCRF pour non-respect de la loi Lemoine



VOUS ACCOMPAGNE

- Etude d'opportunité du **déploiement de l'offre Assurance des emprunteurs**.
- **Harmonisation des processus clés** de l'assurance emprunteur.
- **Expérience et parcours assuré** (digitalisation et design des solutions).
- **Mise en place de la signature électronique pour le parcours Assurance Emprunteur**.

3 LES ASSURANCES POUR ANIMAUX SÉDUISENT DE PLUS EN PLUS DE PROPRIÉTAIRES

- ▶ LES ASSURANCES POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE PRENNENT PROGRESSIVEMENT DE L'IMPORTANCE EN FRANCE, MÊME SI LEUR ADOPTION RESTE ENCORE LIMITÉE PAR RAPPORT À D'AUTRES PAYS. LE MARCHÉ SE DIVERSIFIE AVEC DES CONTRATS ALLANT DU SIMPLE REMBOURSEMENT DES SOINS CHIRURGICAUX À DES COUVERTURES PLUS COMPLÈTES, INCLUANT FRAIS MÉDICAUX ET HOSPITALISATION.
- ▶ IL EST ESSENTIEL D'ADAPTER LES GARANTIES AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DES ANIMAUX ET DE SENSIBILISER LES PROPRIÉTAIRES À L'IMPORTANCE DE CETTE PROTECTION POUR LEURS COMPAGNONS.



Source 'Argus de l'assurance' : Assurance chats et chiens : faire de l'animal un assuré comme les autres

NOTRE ANALYSE DES LEVIERS À ACTIONNER

- **Profiter de la dynamique du marché :** Diversifier l'offre et renforcer la proximité en enrichissant les garanties avec des services complémentaires comme la téléconsultation vétérinaire, l'assistance 24/7 et la mise en place de solutions de prévention.
- **Développer une culture de l'assurance animale :** Sensibiliser en mettant en place des campagnes d'information grand public sur les bénéfices économiques des assurances pour les animaux de compagnie. La mise en place d'offres découvertes ou de mois gratuits permettrait d'abaisser la barrière à l'entrée et d'acculturer progressivement les propriétaires.
- **Renforcer les relais de distribution :** Intégrer les vétérinaires, toiletteurs, animaleries et éleveurs comme prescripteurs naturels de l'assurance et développer la vente en ligne et les applications pour capter une clientèle jeune et connectée.
- **Optimiser la tarification :** Tenir compte de l'âge, de la race et des habitudes de soins de l'animal, tout en s'appuyant sur les données comportementales et médicales pour mieux cerner le profil de risques. Les comportements préventifs, comme les vaccinations à jour, peuvent ainsi être récompensés par des tarifs adaptés.

CHIFFRES CLÉS*



80 M

D'animaux de compagnie en France en 2025 soit + de 1 foyer / 2

Entre 7,5 et 15M

Estimation du nombre de chiens (7,5M) et de chats (15M) en France en 2025

1000 à 1300€

De dépenses vétérinaires : 1307€/an pour un chien contre 1028€/an pour un chat

+ 8%

Estimation du taux de croissance annuel du marché français jusqu'en 2030

Différents niveaux de maturité sont observés sur le marché européen. Ci-dessous le **taux de couverture des animaux de compagnie** :



Suède :

91%



UK :

25%



France :

5%

Nous contacter :



Géraldine GUITARD

Directrice Associée Assurance

geraldine.guitard@ailancy.com



Charlène SESSEGOLO

Manager Assurance

charlene.sessegolo@ailancy.com



Othman BENNIS

Manager Assurance

othman.bennis@ailancy.com



Karl CHKEIBAN

Consultant senior

karl.chkeiban@ailancy.com



Sarah DANIEL DE ROLAND

Consultante senior

sarah.daniel-deroland@ailancy.com



Antoine PENEAU

Consultant

antoine.peneau@ailancy.com