



Assurance obsèques

L'assurance obsèques : un marché à fort potentiel....sous l'œil des régulateurs....



L'assurance obsèques s'impose aujourd'hui comme une solution de prévoyance incontournable pour anticiper le financement et l'organisation de ses funérailles. Face à l'augmentation du coût des obsèques et au vieillissement de la population, de **plus en plus de Français choisissent de souscrire ce type de contrat afin de soulager leurs proches des démarches administratives et financières au moment du décès**. Le marché, en pleine croissance, propose des offres variées permettant soit de constituer un capital dédié, soit de prévoir dans le détail le déroulement des obsèques selon les volontés du souscripteur.

Cependant, ce secteur dynamique attire également **l'attention des autorités de régulation**. Les régulateurs multiplient les recommandations pour garantir la transparence des contrats, limiter les frais cachés et protéger les souscripteurs contre certaines clauses restrictives ou des délais de carence parfois longs. Ainsi, si l'assurance obsèques représente un **marché à fort potentiel**, elle évolue désormais sous un contrôle accru pour assurer la sécurité et la clarté des offres proposées aux consommateurs.

Sommaire

1. Un marché de l'assurance obsèques porté par l'évolution démographique et les nouvelles attentes sociétales
2. Un secteur sous surveillance accrue des régulateurs
3. Présentation de nos références en assurance obsèques

Un marché de l'assurance obsèques porté par l'évolution démographique et les nouvelles attentes sociétales

Un marché en croissance ces 10 prochaines années, porté par les évolutions démographiques

Chiffres clés

+4-5%

Croissance annuelle moyenne des cotisations obsèques en France jusqu'en 2030, les portant entre 2 374M€ et 2 539M€

540 000

Nombre moyen de nouveaux contrats d'assurances obsèques souscrits depuis 2023

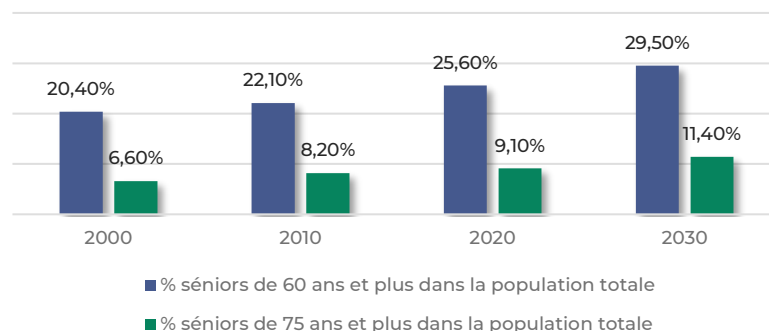
4 090 €

Montant moyen du capital garanti

32%

Part des décès couverts par une assurance obsèques en 2024

PART DES SENIORS DANS LA POPULATION EN FRANCE (%)



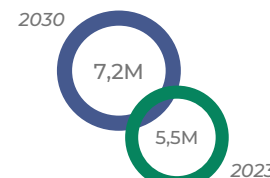
PROJECTIONS DE CROISSANCE DU MARCHE EN FRANCE (2030 vs 2023)

Scenario optimiste



**Cotisations totales
+40,74%**

Scenario optimiste



**Nb de contrats en
circulation
+30,91%**

Une dynamique de marché bien orientée

Porté par le vieillissement de la population, le marché de l'assurance obsèques poursuit sa croissance et pourrait atteindre près de 2 milliards d'euros de cotisations dans les prochaines années.

Avec plus de 30 % de la population française âgée de plus de 60 ans d'ici 2030, la clientèle cible continue de s'élargir.

Une hausse tendancielle du nombre de décès couverts par une assurance obsèques

Les Français ont été de plus en plus nombreux à financer et à organiser leurs obsèques à l'avance. La profondeur du marché reste élevée pour conquérir et fidéliser de nouveaux clients.

Sources : INSEE, INED, Commission Européenne Projection 2030, Secrétariat général du CCSF, France Assureurs

Un marché de l'assurance obsèques porté par l'évolution démographique et les nouvelles attentes sociétales

Évolution des pratiques funéraires et nouvelles attentes des seniors

Génération « silencieuse »

(6 millions de seniors âgés de 75 ans et plus fin 2022)

- Nés entre la Grande Dépression et la Seconde guerre Mondiale
- Génération aux valeurs proches des générations précédentes :
 - ✓ Engagement
 - ✓ Altruisme
 - ✓ Transmission
 - ✓ Tradition
 - ✓ Economie
 - ✓ Famille
 - ✓ Résignation au vieillissement

Génération « baby-boom »

(25 millions dont 8 millions de seniors âgés de 75 ans et plus fin 2022)

- Nés entre 1946 et 1974
- Génération aux valeurs distinctes des générations précédentes :
 - ✓ Liberté
 - ✓ Rupture / changement
 - ✓ Mobilité / évasion
 - ✓ Droits sociaux
 - ✓ Famille
 - ✓ Ecologie
 - ✓ Hédonisme



Les nouveaux comportements de consommation des seniors de la génération « baby-boom »

- € Consommation structurellement supérieure
- 🛡️ Comportements d'anticipation, de prévention, d'adaptation
- 📱 Appropriation progressive des nouvelles technologies
- 💎 Appétence pour les produits innovants et originaux
- 🌱 Regard porté sur le respect de l'environnement et l'humain
- 🕒 Volonté « d'économiser » son temps et de ne rien gâcher

Des contrats obsèques pour des attentes qui évoluent

- Soulager leurs proches : financement anticipé, organisation facilitée, accompagnement administratif.
- Éviter les conflits familiaux : volontés clairement exprimées à l'avance.
- Simplifier les démarches : versement rapide des fonds, pas d'avance à faire
- Se prémunir de charges imprévues : un capital constitué à l'avance, sans effort d'épargne ponctuel ou à la charge des proches.
- Bénéficier d'un contrat souple : services personnalisables et modulables selon les besoins

Un secteur sous surveillance accrue des régulateurs

Caractéristiques des contrats d'assurance obsèques & état des lieux de la réglementation

3 types de contrats obsèques

- **Contrat de type épargne** : Les cotisations constituent un capital égal au cumul des versements nets de frais, revalorisé chaque année
- **Contrat de prévoyance** : En capital ou en prestations. Le capital garanti sert à financer les funérailles ou à bénéficier de prestations définies
- **Garantie incluse dans d'autres contrats** : Par exemple, une assistance obsèques incluse dans un contrat de prévoyance

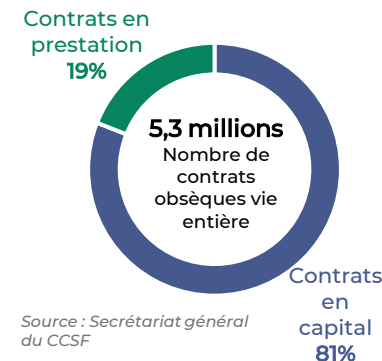
1. Le contrat en prestations

- Permet, par avance, de personnaliser et de choisir l'ensemble des prestations de ses funérailles, du paiement à l'organisation. Prise en charge de l'organisation des obsèques par l'opérateur funéraire désigné
- Versement du capital directement à l'opérateur funéraire au décès de l'assuré
- Délai de carence moyen de 12 mois
- Paiement par prime unique, périodique ou viagère

2. Le contrat en capital

- Permet de laisser à ses proches un capital variable destiné à couvrir tout ou partie des frais d'obsèques, sans engagement sur l'organisation
- Versement du capital destiné au bénéficiaire désigné au décès de l'assuré (l'entreprise de pompes funèbres ayant réalisé les obsèques ou la personne ayant payé la facture)
- Délai de carence moyen de 12 mois
- Paiement par prime unique, périodique ou viagère

Répartition des contrats obsèques en France, 2023



Devis de prestation funéraire :

Depuis l'arrêté du 23 août 2010, les devis funéraires doivent suivre un modèle type obligatoire, clair et lisible, détaillant prestations obligatoires, prestations optionnelles et frais avancés dans un tableau à trois colonnes



La loi du 26 juillet 2013 impose que le capital soit utilisé exclusivement pour financer les funérailles, interdit les prestations standardisées au profit de contrats personnalisés, et permet au souscripteur de modifier à tout moment la nature, le contenu ou l'opérateur des obsèques



La recommandation de l'ACPR du 18 février 2021 renforce l'information précontractuelle sur l'usage du capital et les risques, et impose un devoir de conseil adapté à la situation de l'assuré



Slide suivante

L'avis du CCSF de octobre 2024 impose plus de transparence sur les garanties, limite le délai de carence à un an et oblige les assureurs à proposer des cotisations temporaires



Devis de prestation funéraire :

Depuis le 1er juillet 2025, un nouveau devis type doit être utilisé pour mieux distinguer les prestations obligatoires des options proposées

2010

2011



Par la recommandation du 6 mai 2011, l'ACPR renforce la protection des assurés en imposant une meilleure lisibilité des contrats, un devoir de conseil adapté et une surveillance accrue pour garantir des produits clairs et appropriés

2013

2019



Dans un communiqué de 2019, l'ACPR a alerté sur des pratiques abusives de démarchage téléphonique, en particulier auprès des personnes âgées, rappelant l'obligation de protection des clients et de contrôle de la qualité des ventes

2021

2023



Dans un communiqué du 3 novembre 2023, l'ACPR a constaté de nombreux manquements à la recommandation de 2021 après 300 visites mystères. Des contrôles sont annoncés en 2024, et certains acteurs doivent engager des travaux de mise en conformité

2024

2025



L'arrêté ministériel du 3 décembre 2024 relève le plafond de prélèvement sur le compte bancaire du défunt destiné à financer ses obsèques à 5910€, avec une entrée en vigueur au 1er janvier 2025

Un secteur sous surveillance accrue des régulateurs

Caractéristiques des contrats d'assurance obsèques & état des lieux de la réglementation

Les principales défaillances observées par l'ACPR lors de ses 300 visites mystères auprès de 16 réseaux de distribution en 2023

Questionnement

- **Insuffisance dans la collecte des informations concernant la situation financière et familiale :** opportunité ou non de rédiger une clause bénéficiaire personnalisée, capacités financières du client
- **Insuffisance dans la collecte des objectifs clients :** organiser leurs obsèques (inhumation/crémation, modèle de cercueil, etc.) ou seulement les financer ; montant à allouer aux obsèques

Information précontractuelle

Manquement à la présentation des caractéristiques essentielles du contrat obsèques notamment :

- Le capital garanti n'est utilisé que pour financer les obsèques ; possibilité qu'il soit insuffisant pour couvrir l'intégralité des frais d'obsèques
- Les limites de garantie, délai de versement du capital, libre choix de l'opérateur funéraire, existence ou non d'un délai de carence, rachat possible

Documentation et devoir de conseil

- Absence du rappel sur les « fiches conseil » de la **faculté de prélever des fonds directement sur le compte bancaire du défunt pour régler les frais d'obsèques**
- **Absence de personnalisation du conseil** n'expliquant pas comment le contrat proposé répond spécifiquement aux besoins de l'assuré



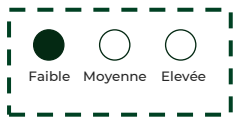
Avis du CCSF 2024

Un engagement de place est entré en vigueur au **1er juillet 2025** pour améliorer la transparence et la protection des consommateurs. Les mesures proposées :

- Création de **tableaux d'exemples standardisés** pour comparer les offres
- **Limitation des délais de carence** et **réduction des clauses d'exclusion**
- Proposition systématique de **cotisations temporaires**
- **Amélioration de l'information aux familles** (tableaux accessibles sur les sites des assureurs)

Un secteur sous surveillance accrue des régulateurs

4 leviers clés pour renforcer la conformité



	Objectifs	Actions à mettre en œuvre	Qualifications et implications	Difficulté d'ajustement
Qualité de l'information précontractuelle	Garantir une information claire, complète et comparable avant souscription	➤ Mettre à jour le DER et la plaquette produit ➤ Intégrer les tableaux standardisés ACPR/ORA ➤ Vérifier systématiquement les mentions obligatoires	➤ Réduit le risque de commercialisation abusive ➤ Facilite la comparaison marché ➤ Conforte la gouvernance produit	● ● ○
Conseil documenté et transparence contractuelle	Fournir un conseil personnalisé, traçable et transparent sur les caractéristiques et coûts du contrat	➤ Créer une fiche-conseil unique (distributeur / profil client / recommandation) ➤ Remettre une synthèse des coûts (primes, frais, options)	➤ Permet de garantir la conformité réglementaire et le respect du devoir de conseil tout au long du parcours de souscription ➤ Limite les litiges clients	● ● ●
Suivi et actualisation du conseil	Maintenir l' adéquation du contrat aux besoins du client pendant toute sa durée de vie	➤ Calendrier de revues ➤ Envoi d'un bilan de situation (capital, frais) ➤ Proposition d'ajustements (capital, cotisations, bénéficiaires) ➤ Prise de rdv avec l'assuré au cours de la vie du contrat pour ne pas limiter l'interaction à la souscription	➤ Améliore la satisfaction et la rétention ➤ Sécurise la « conformité vie du contrat » ➤ Anticipe les réclamations	● ● ○
Formation continue et gouvernance des compétences	Garantir un niveau de compétence à jour et homogène dans les réseaux	➤ Élaborer un plan de formation DDA/ACPR et technique obsèques ➤ Tenir un registre des preuves de suivi et évaluer les acquis (quiz, scoring) ➤ Coupler audits, coaching terrain	➤ Renforce la qualité du conseil ➤ Valorise l'image professionnelle du réseau	● ● ○

Présentation de nos références en assurance obsèques

Deux retours d'expérience témoignant de notre expertise

Conception d'une nouvelle offre obsèques pour un grand acteur mutualiste



Enjeux de la mission

L'assurance obsèques est confronté à plusieurs défis : hausse des coûts liés aux prestations funéraires, complexité du parcours de souscription, attentes croissantes des souscripteurs en matière de lisibilité et de qualité de service. Notre client, la Direction Assurances et Protection Sociale d'un acteur mutualiste, a exprimé le besoin de :

- Repositionner l'offre obsèques pour rester compétitif et pertinent dans un marché en évolution
- Simplifier et fluidifier le parcours de souscription
- Mieux articuler les rôles entre l'assureur, les distributeurs et les partenaires (assisteurs, opérateurs funéraires)
- Définir une trajectoire produit, organisationnelle et IT cohérente et durable



Description de notre intervention

Notre intervention s'est articulée autour de 4 volets :

- **Analyse stratégique de l'existant** (offre, données de portefeuille, comportements clients, benchmark concurrentiel)
- **Animation d'ateliers multi-acteurs** pour co-construire les contours de la nouvelle offre
- **Travaux techniques** : modélisation de l'impact de l'inflation funéraire, analyses actuarielles, étude des comportements (rachat, mortalité)
- **Définition d'une cible opérationnelle et IT**, avec déclinaison des impacts organisationnels et outils à prévoir pour le déploiement



Résultats

- Une nouvelle offre obsèques plus compétitive, intégrant l'inflation funéraire et adaptée aux besoins des souscripteurs
- Une refonte du parcours de vente permettant de réduire significativement le taux de refus des préconisations en simplifiant le discours produit et en outillant les conseillers
- Une organisation cible clarifiée, alignant les rôles entre assureur, distributeur et gestionnaire pour un pilotage plus fluide
- Une trajectoire IT définie, permettant d'assurer la mise en œuvre opérationnelle et l'évolutivité de la nouvelle offre

Présentation de nos références en assurance obsèques

Deux retours d'expérience témoignant de notre expertise

Etude stratégique pour un acteur de référence du secteur financier



Enjeux de la mission

L'objectif de notre intervention était d'accompagner le Groupe dans ses réflexions stratégiques à horizon 5 ans pour imaginer les chemins possibles pour élargir / différencier son offre obsèques et développer de nouveaux relais de croissance.



Description de notre intervention

Notre intervention s'est déroulée en trois phrases :

- 1) Analyse de l'environnement interne et externe
 - Analyse du marché de l'assurance obsèques et du funéraire
 - Analyse interne du Groupe
- 2) Définition des objectifs stratégiques, identification et instruction des scénarios
- 3) Qualification des projets du scénario retenu et déclinaison de la feuille de route opérationnelle



Résultats

- Bilan et enseignements des ateliers de co-constructions réalisés
- Synthèse du scénario préconisé : présentation des leviers retenus par axes stratégiques
- Description des éléments qualitatifs et quantitatifs (gains, investissements...) et des impacts organisationnels, humains et techniques
- Qualification des projets à engager (objectifs, porteurs, contributeurs)
- Priorisation des projets et feuille de route (quick wins, projets à moyen terme et long terme)

Ailancy, un cabinet qui met son expertise au service de ses clients

Des missions personnalisées et adaptées à l'environnement de chacun

Chez Ailancy, nous mobilisons notre expertise du secteur pour accompagner les enjeux spécifiques de l'assurance obsèques. Voici les 4 atouts clés de notre approche.



Ailancy, un cabinet leader du marché du conseil sur les services financiers

- Ailancy est un **cabinet leader** sur le **marché français** du conseil en management dédié aux services financiers (200 consultants, dont une trentaine en assurance)
- Nous avons une **excellente connaissance de l'assurance de personnes** : ses spécificités, ses codes, ses acteurs et son langage



Maîtrise pointue des enjeux spécifiques à l'assurance obsèques

- Nous avons de nombreuses références sur des **projets de conception et de mise en marché d'offres en Obsèques**
- Nous avons accompagné de grands acteurs de l'assurance et de la mutualité sur des projets stratégiques et opérationnels liés à la à l'obsèques



Intervention sur toute la chaîne de valeur

- Capacité à intervenir sur l'ensemble de la chaîne de valeur (**stratégie produit, efficacité opérationnelle et accompagnement au changement...**)



Une étude d'envergure sur le cœur de cible clients des contrats obsèques (2023)

- **Enquête exclusive ODOXA** pour Ailancy réalisée sur un **panel de 621 séniors** pour comprendre leurs attentes et leurs besoins en matière de santé, épargne, logement, loisirs...
- **Benchmark des offres et des acteurs** de la silver-économie en France

Ailancy en quelques mots



Le Groupe Ailancy : 4 marques, 7 entités, 4 sites



France Paris (siège social) + 180 consultants

Luxembourg Luxembourg + 10 consultants

Maroc Casablanca + 10 consultants



France Paris (siège social) + 90 consultants

Tunisie Tunis + 10 consultants



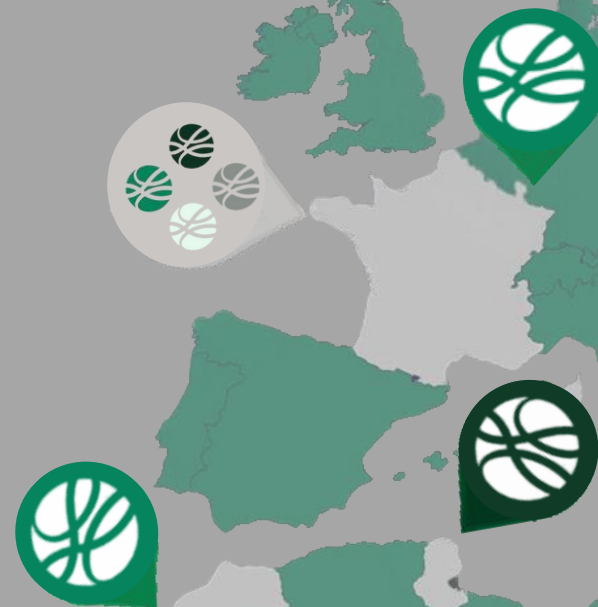
+ 7 consultants

France Paris (siège social)



+ 6 consultants

France Paris (siège social)





[JE M'ABONNE](#)

En 15 ans, Ailancy est devenu un acteur de référence du conseil en transformation, organisation et management dédié aux Services Financiers. En tant que leader déterminé à repenser les codes du secteur, le cabinet entretient depuis sa création une veille constante sur l'actualité et conduit des travaux de prospective de l'évolution du secteur Banque, Finance et Assurance en y associant des consultants, des doctorants chercheurs, des experts et professionnels du secteur.

A travers des études, des notes de convictions, des newsletters, des tables rondes, des clubs, des webinaires et des conférences, Ailancy décrypte les grandes transformations qu'elles soient sociétales, technologiques ou réglementaires.

A travers ses évènements, publications et ses différentes interventions, Ailancy s'engage dans les transformations impactantes et durables de l'industrie financière.

Au-delà des travaux de recherche par secteur d'activité (Banque, Finance et Assurance), trois tribus étudient transversalement des transformations majeures :

La finance durable

- Comment assurer la transition vers une économie bas carbone ?
- Comment intégrer des critères ESG dans les décisions d'investissement ?
- Comment lutter efficacement contre le risque de greenwashing ?
- Comment promouvoir une transparence accrue pour encourager des pratiques financières responsables et durables ?
- Comment intégrer les exigences de la finance durable dans l'organisation et accompagner les clients dans leurs transitions ?

Les IA Génératives

- Quels sont les grands enjeux des IA génératives dans les services financiers ?
- Comment mettre en place une organisation favorisant l'adoption de cette nouvelle rupture technologique aussi bien côté IT que métier ?
- Comment acculturer les équipes aux enjeux des Gen AI ?
- Comment protéger les données sensibles, garantir la transparence et l'explicabilité des décisions automatisées ?
- Quel encadrement des usages des IA dans les services financiers ?
- Quelle est la place de l'humain et des IA ?

L'Open Finance

- Post-DSP2, où en sommes-nous de l'open banking, des modèles BaaS (Bank as a Service) et BaaP (Bank as a Platform) ?
- Quelle différence entre l'Open Banking et l'Open Finance ?
- Quelles sont les menaces et opportunités offertes par FiDA (Framework for Financial Data Access) et cette nouvelle économie de la donnée ?
- Faut-il et comment collaborer avec les fintechs ?
- Comment gérer l'interopérabilité entre les systèmes via les APIs ?

Vos contacts



➤ **FAUVEAU Sébastien**
Associé Assurance
sebastien.fauveau@ailancy.com
+33 6 29 76 09 25



➤ **Othman BENNIS**
Manager Assurance
othmane.bennis@ailancy.com



➤ **Justine Louvard**
Manager Assurance
Justine.louvard@ailancy.com
+33 7 81 88 73 44



32 rue de Ponthieu
75008 Paris
contact@ailancy.com

