

ASSURANCE : DÉCRYPTAGE DES ACTUALITES DU MOIS

L'assurance face à ses défis :
tensions sur l'emprunteur, IA pour le climat,
l'ACPR resserre la vis



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 TENSIONS SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR !

- ▶ LA LOI LEMOINE (2022) A SUPPRIMÉ LE QUESTIONNAIRE DE SANTÉ POUR LES PRÊTS DE MOINS DE 200K€ ET INSTAURÉ LA RÉSILIATION INFRA-ANNUELLE, CRÉANT UNE DOUBLE PRESSION SUR LES ASSUREURS. LE SECTEUR SE DIVISE PROFONDÉMENT SUR LES CLAUSES D'EXCLUSION POUR PATHOLOGIES PRÉEXISTANTES : DES MUTUELLES LES DÉFENDENT POUR MAINTENIR LEUR RENTABILITÉ FACE À UN DOUBLEMENT DE LA SINISTRALITÉ, TANDIS QUE D'AUTRES Y VOIENT UNE ATTEINTE À L'ESPRIT DE LA LOI.
- ▶ EN PARALLÈLE, DE NOUVEAUX ACTEURS COMME CARREFOUR EN PARTENARIAT AVEC LE COURTIER MAGNOLIA ENTRENT SUR LE MARCHÉ – INTENSIFIANT LA PRESSION CONCURRENTIELLE SUR LES BANCASSUREURS ET ACTEURS TRADITIONNELS.



Source 'Argus de l'assurance' : Carrefour : le géant de la grande distribution veut bousculer le marché de l'assurance emprunteur en tirant parti de la réforme Lemoine | [Exclusif] Assurance emprunteur : ce débat sur les clauses d'exclusion qui empoisonne les relations entre assureurs, mutuelles et intermédiaires

NOTRE ANALYSE DES LEVIERS À ACTIONNER

- **Déployer des contrôles automatisés de détection de fraude / déclarations suspectes** (délai court entre souscription et sinistre, incohérence dans les dossiers médicaux, historique de résiliations multiples, ...).
- **Former les équipes commerciales et sinistres** : sensibiliser les gestionnaires aux techniques de détection de fraude, argumentaires de ventes face aux contrats de la concurrence « low-cost ».
- **Proposer aux clients existants une offre alternative en selfcare** pour éviter les résiliations sortantes (comparateur interne d'offre, montée en gamme, ajustements des garanties, ...).
- **Créer des offres « low-cost » pour renforcer la rétention** : gamme spécifique compétitive pour concurrencer les nouveaux entrants avec un parcours 100% digital et des tarifs attractifs.
- **Mettre en place un programme de fidélisation attractif** : bonus fidélité, services additionnels (bilan patrimonial, ...).
- **Développer des partenariats stratégiques avec de nouveaux distributeurs** : grande distribution, fintechs, etc.
- **Ajuster les modèles de tarification** : revoir les grilles tarifaires en fonction des comportements observés (profils qui résilient rapidement, sinistralité par canal de distribution, ...) pour éviter de sous-tarifier les risques et préserver les marges.

CHIFFRES CLÉS*



| | |
|-----------|--|
| 75,5 % | Part de marché emprunteur des contrats groupes bancaires en 2024 (7% contrats alternatifs bancaires, 17,5% alternatifs purs) |
| 25 à 60 % | Proportion de fausses déclarations dans les refus d'indemnisation en ITT (2023-2024) |
| 11,8 Md€ | Primes brutes par an (2025) |
| 200 K€ | Seuil de prêt en dessous duquel le questionnaire de santé est supprimé |
| 59 % | Des primes du marché par les 3 premiers acteurs (CAA, CNP, Crédit Mutuel Alliance Fédérale) |



VOUS ACCOMPAGNE

Notre expertise :

- Etude d'opportunité du déploiement de l'offre Assurance des emprunteurs
- Digitalisation des parcours en Assurance
- Étude fraude en assurance
- Renforcement des dispositifs de lutte contre la fraude

2 MAÎTRISER LE CHOC CLIMATIQUE : L'IA AU SECOURS DE L'ASSURANCE RÉCOLTE

- ▶ L'INTENSIFICATION DES ALÉAS CLIMATIQUES IMPOSE AUJOURD'HUI UNE RÉPONSE INNOVANTE, PASSANT D'UNE APPROCHE TRADITIONNELLE DE RÉPARATION À DES MODÈLES PRÉDICTIFS ET PARAMÉTRIQUES GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET L'INTERNET DES OBJETS (IOT).
- ▶ CETTE MUTATION EST PROPULSÉE PAR LE BESOIN D'ADAPTER LES MODÈLES DE SOUSCRIPTION, AFIN DE VIABILISER LA COUVERTURE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES TOUT EN RESPONSABILISANT LES ASSURÉS FACE AUX NOUVELLES RÉALITÉS MÉTÉOROLOGIQUES.



Source 'Argus de l'assurance' : Comment l'intelligence artificielle et les objets connectés transforment l'assurance

NOTRE ANALYSE DES LEVIERS À ACTIONNER

- **Passer d'une logique indemnitaire à une logique prédictive** en exploitant l'intelligence artificielle, les données climatiques et les capteurs IoT. Cette approche modélise finement les risques à l'échelle parcellaire et anticipe les pertes. L'assureur réduit drastiquement son incertitude technique, ajuste sa tarification dynamiquement, segmente son portefeuille et incite l'exploitant à la prévention pour sécuriser ses marges.
- **Intégrer la prévention active dans le calcul du risque** en diminuant les tarifs pour les agriculteurs qui utilisent des capteurs IoT et l'IA. Sur le terrain, ces technologies autonomes déclenchent d'elles-mêmes les alertes (gel, grêle) au moment critique. En incitant financièrement à cette proactivité, l'assureur transforme l'exploitant en acteur de sa couverture, fait chuter l'intensité des sinistres avant impact et sécurise son ratio combiné.
- **Développer l'assurance paramétrique pour accélérer les indemnisations** via des déclencheurs objectifs (seuils de température, pluviométrie). L'automatisation transforme radicalement la structure de coûts en supprimant les expertises terrain et en réduisant massivement les délais de gestion. L'assureur propose ainsi des garanties sur les événements extrêmes tout en fluidifiant le parcours client et en réduisant ses coûts.
- **Intégrer et réactualiser les scénarios climatiques complexes** en croisant les projections macroscopiques avec les données de terrain (IoT) à chaque renouvellement de contrat. Ce pilotage dynamique corrige les modèles théoriques par la réalité. L'assureur évite ainsi les concentrations de risques et rééquilibre son portefeuille avec précision.

CHIFFRES CLÉS*



20 %

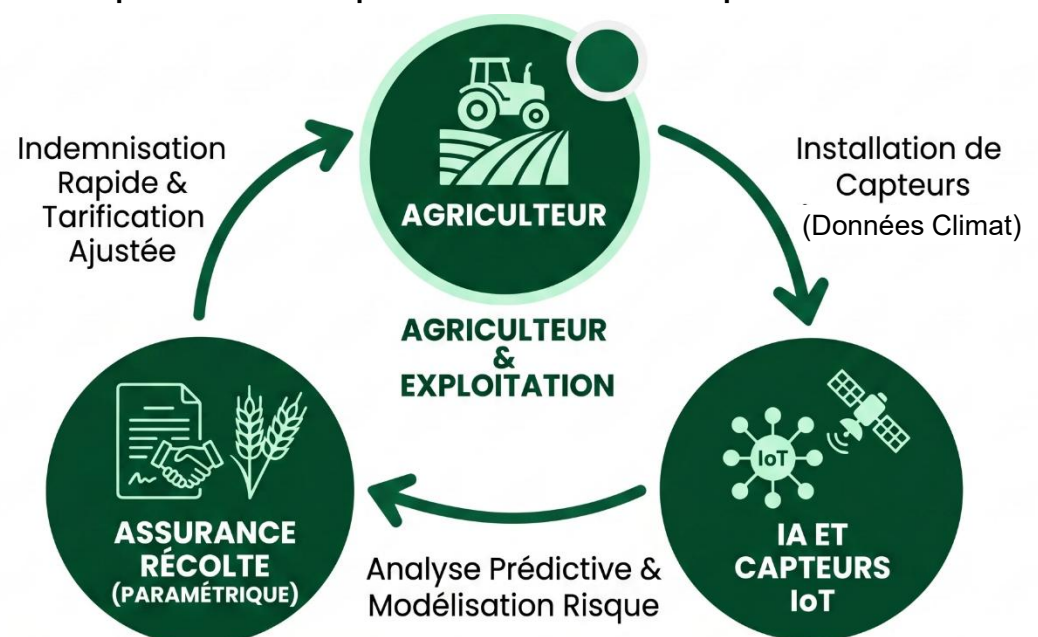
Seuil de pertes assumées directement par l'agriculteur avant intervention de l'assurance MRC subventionnée

10 à 50 M€

Coût moyen purement logistique (expertises terrain, gestion) supporté par un assureur lors d'un seul épisode climatique régional

~ 25 %

Taux de pénétration actuel de l'assurance MRC en France, laissant un marché de 75 % d'agriculteurs non-assurés



AVANTAGES CLÉS POUR TOUS

- ✓ Couverture plus précise pour l'agriculteur
- ✓ Réduction des risques pour l'assureur
- ✓ Plus grande transparence et réactivité

*Sources : Articles Argus de l'assurance, ministère de l'Agriculture, estimation marché basée sur volumes de sinistres et coûts d'expertise | MRC : Multirisques Climatiques

3 PROTECTION DE LA CLIENTÈLE : L'ACPR HAUSSE LE NIVEAU D'EXIGENCE EN ASSURANCE

- ▶ À L'OCCASION DE SA RENCONTRE ANNUELLE SUR LA PROTECTION DE LA CLIENTÈLE, ORGANISÉE LE 31 MARS 2026, L'ACPR MET EN ÉVIDENCE DES DÉFAILLANCES PERSISTANTES DANS LA DISTRIBUTION ET LA CONCEPTION DES PRODUITS D'ASSURANCE, ET ATTEND Désormais DES ACTEURS UNE MAÎTRISE CONCRÈTE ET DÉMONSTRABLE DE CES ENJEUX.
- ▶ SI LE CADRE EST CONNU, SON EXÉCUTION RESTE INSUFFISANTE, NOTAMMENT SUR LA GOUVERNANCE DES RÉSEAUX, LES VENTES À DISTANCE, LA QUALITÉ DES PRODUITS – EN PARTICULIER LES INDEMNITÉS JOURNALIÈRES HOSPITALIÈRES (IJH) – ET LES PRATIQUES PUBLICITAIRES.



Source : [Matinée de la protection des clientèles des banques et des assurances](#)

NOTRE ANALYSE DES LEVIERS À ACTIONNER

- **Renforcer la maîtrise des réseaux de distribution.** Formaliser des critères de sélection et de pilotage des partenaires. Suivre la qualité des ventes via des indicateurs ciblés (taux de réclamation, taux de chute). Prévoir des dispositifs de contrôle et de sanction en cas de dérives.
- **Sécuriser les modèles de vente à distance.** Garantir un pilotage effectif depuis l'Union européenne. Encadrer le recours aux plateformes hors EEE*. Assurer la traçabilité du consentement et du devoir de conseil.
- **Encadrer les usages de l'intelligence artificielle conforme aux exigences de l'IA Act.** Définir une gouvernance dédiée. Prioriser les cas d'usage à risque. Sécuriser la qualité de l'information.
- **Revoir la gouvernance produit** sous l'angle du « value for money ». Intégrer des indicateurs de performance, tels que le ratio sinistres/primes, les taux de refus d'indemnisation et les taux de résiliation. Mettre en place des mécanismes d'alerte conduisant à des actions correctrices ou à l'arrêt de la commercialisation de certains produits.
- **Renforcer la transparence commerciale.** Aligner les messages publicitaires avec les conditions réelles de mise en jeu des garanties (exclusions, plafonds, délais de carence). Renforcer les dispositifs de validation et de contrôle des supports marketing et des scripts de vente.

CHIFFRES CLÉS**

| | |
|------------------------|---|
| x 2 | Réclamations en assurance sur les 3 dernières années |
| 11 août 2026 | Application du consentement préalable explicite requis pour toute sollicitation téléphonique |
| Près d'1 produit sur 2 | Des produits IJH reversent moins de 10 % des primes en prestations |
| 75 % | Des publicités en assurance accidents de la vie sont non conformes |

Ailancy
ADVISORY

VOUS ACCOMPAGNE

Notre expertise :

- Renforcer le pilotage des réseaux de distribution et le contrôle des pratiques commerciales.
- Sécuriser les ventes à distance et la conformité des parcours de souscription.
- Mettre en conformité les dispositifs commerciaux et encadrer les usages de l'intelligence artificielle.
- Revoir la gouvernance produit et les indicateurs de pilotage.

*EEE : Espace Economique Européen

**Source : Conférence ACPR – Matinée protection des clientèles des banques et des assurances – 31 mars 2026

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



Antoine PENEAU

Consultant
antoine.peneau@ailancy.com



Coraline FLEURY

Consultante
coraline.fleury@ailancy.com