

RÉINVENTER L'ASSURANCE OBSÈQUES : MUTUALISATION, PROTECTION ET ADAPTATION AUX ENJEUX DE DEMAIN

NEVES Christophe

VALLON Martin

ELAROUI Mohamed

SUZAT Joffrey

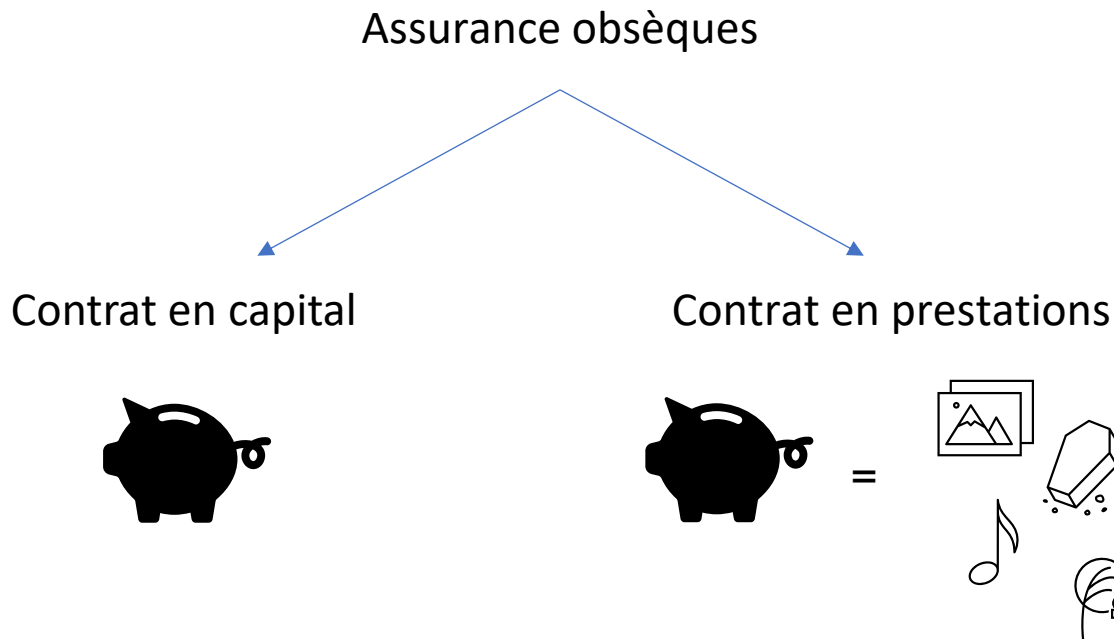
- 1 | Panorama de l'assurance obsèques
- 2 | Des défis croissants et structurants
- 3 | L'assurance obsèques de demain : enjeux sociaux et sociétaux
- 4 | Illustration

1

Panorama de l'assurance obsèques

PANORAMA DE L'ASSURANCE OBSÈQUES

Fonctionnement et rôle des contrats obsèques



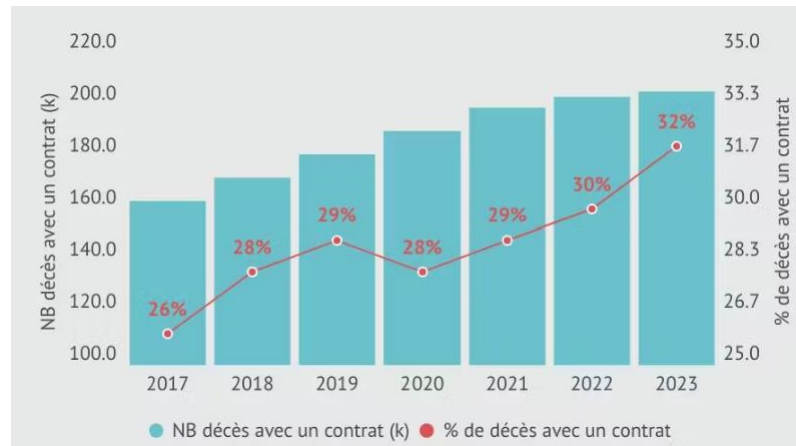
PANORAMA DE L'ASSURANCE OBSÈQUES

Evolution du marché et attentes des souscripteurs



Le marché des contrats de prévoyance obsèques : un marché conséquent en expansion...

- Un chiffre d'affaires de €1.841Mdrs en 2023 en croissance (+7% par rapport à 2022), porté par le vieillissement démographique, l'augmentation des coûts funéraires et une plus grande pénétration de l'assurance décès
- 32% des décès couverts en 2023 (638000)
- 5,4 millions de contrats – 539000 contrats souscrits en 2023 vs 427000 en 2020 (point bas – crise sanitaire)
- 80% des contrats en capital – 20% en prestations (stock – nombre) / 72% - 28% de la charge des prestations en 2028
- Pompes Funèbres distribuent majoritairement des contrats en prestations (63%) et les réseaux bancaires ou des assureurs, majoritairement des contrats en épargne



PANORAMA DE L'ASSURANCE OBSÈQUES

Place des différents acteurs



Qui porte ces contrats ? Deux logiques qui s'opposent souvent



Banques & Assureurs

→ *Logique financière, gestion du capital*

- Majoritairement présents sur les **contrats en capital**
- **Offres standardisées**, vendues comme un produit de placement
- Peu d'implication dans l'organisation concrète des obsèques
- Risques :
 - Capital figé, non revalorisé
 - Manque d'information pour les proches
 - Rupture entre le contrat et la réalité des prestations



Opérateurs funéraires (PF)

→ *Logique terrain, accompagnement humain*

- Principalement sur les **contrats en prestations**
- Connaissance directe du coût réel des obsèques et des besoins des familles
- Possibilité de **personnaliser** les cérémonies
- Risques :
 - Dépendance à un assureur tiers pour la partie financière
 - Moins de maîtrise sur les aspects réglementaires/financiers du contrat



Constat commun : manque de coordination

- Contrats souvent conçus **en silo**
- Familles **mal informées** ou mal accompagnées au moment du décès
- **Défi à venir** : articuler logique financière et logique opérationnelle

« On signe un contrat à la banque, mais au moment du décès... on ne sait plus qui appeler. »

2

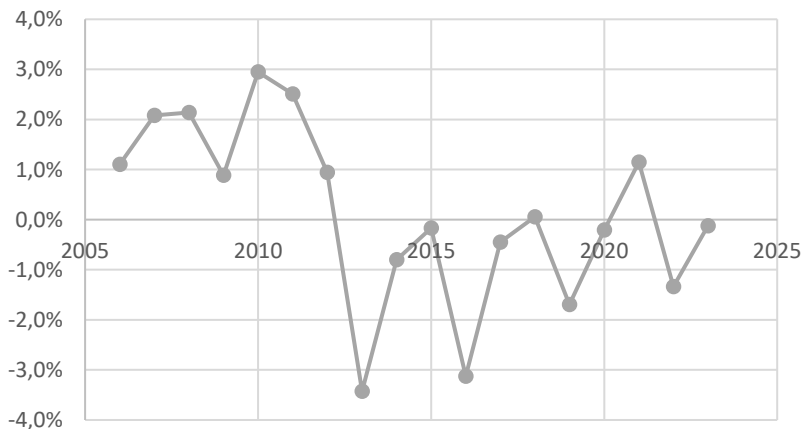
Des défis croissants et structurants

DES DÉFIS CROISSANTS ET STRUCTURANTS

L'impact de l'inflation sur le coût des obsèques

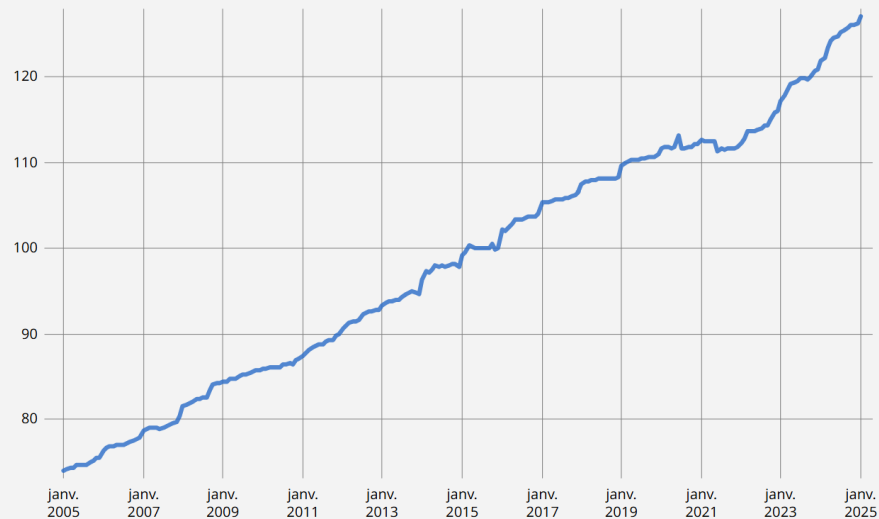


- Une évolution des prix à la hausse.
- Un certain désalignement entre les rendements financiers et l'inflation



Indice des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France métropolitaine - Nomenclature Coicop : 12.7.0.3 - Services funéraires

janvier 2025 : 127,10



DES DÉFIS CROISSANTS ET STRUCTURANTS

Enjeux pour les professionnels du secteur



Pompes funèbres : s'adapter à un nouveau cadre

- Offres souples, claires, ajustables
- Partenariat transparent avec l'assureur
- Recommandations ACPR (2023) :
 - Prestations définies et mises à jour
 - Frais connus à la souscription
 - Contrat tripartite formalisé
 - Suivi régulier du contrat

Enjeu : ne pas se retrouver seul face à la famille au moment du décès.

Familles souscriptrices : deux attentes majeures

- **Inflation : un contrat figé devient obsolète**
 - +25 % sur les coûts en 10 ans
 - Besoin de contrats **indexés**, ajustables, vivants
- **Accompagnement post-décès**
 - Démarches administratives
 - Soutien moral, logistique
 - Clôture numérique, succession, etc.

3

L'assurance obsèques de demain : enjeux
sociaux et sociétaux

L'ASSURANCE OBSÈQUES DE DEMAIN

Pourquoi et comment repenser l'assurance obsèques



- Défis réglementaires :
 - Défaillance dans la commercialisation (devoir de conseil)
 - Besoin d'amélioration de la transparence (information type)
- Protection du consommateur :
 - Manque de compréhension des mécanismes assurantiels
 - Revalorisation au niveau des besoins de la famille

L'ASSURANCE OBSÈQUES DE DEMAIN

Construire une solution flexible, solidaire et transparente



La difficulté de l'offre assurancielle Obsèques réside dans la multiplicité des parties prenantes : assuré, prestataire funéraire, assureur, ayants droits,... et dans le caractère long terme. **Il est donc nécessaire de disposer d'une offre réaliste, sans promettre des garanties inassurables du point de vue du preneur de risque.**

Ainsi, la solution cible doit revêtir les caractéristiques suivantes :

- Respecter la nature « long terme » du risque assurantiel couvert
- Ne pas proposer une garantie illimitée sur l'inflation : en effet, la dérive de l'inflation funéraire est un facteur exogène qui ne peut être couvert de manière totale et illimitée par l'assureur. L'encadrement du risque est nécessaire à la protection du preneur de risque et à l'existence d'une solution d'assurance.
- Assurer tout de même une protection effective pour les ayants droits en cas de hausse « raisonnable » de l'inflation, sans « dénaturer » le produit avec une prime pure dissuasive.

➔ **Les solutions que nous étudions combinent la vision « capitalisation » de l'assurance obsèques Individuelle, avec une proportion « répartition » pour le risque inflation, apportant de l'adaptabilité et du dynamisme grâce à un système de mutualisation intergénérationnel.**

4



Illustration

ILLUSTRATION

Trois modèles pour répondre au défi posé

24^e CONGRÈS DES
ACTUAIRES

BY
INSTITUT
A



Réajustement annuel de la prime selon l'inflation passée observée

La prime que paie l'assuré est ajustée pour refléter l'inflation constatée l'année précédente sur les frais funéraires

Mise en œuvre simple, suivi direct et certain de l'inflation, sans mutualisation

Illisibilité du coût total du contrat à l'entrée, risque d'attrition, charge annuelle alourdie surtout en cas d'inflation durable et non maîtrisée

Paiement annuel d'une contre- assurance sur l'inflation future

L'assuré paie une prime additionnelle pour une garantie inflation estimée sur la base d'un scénario d'inflation à venir. Si l'inflation réelle diffère, c'est à l'assureur d'assumer le risque

Externalisation du risque inflation par l'assureur, vision stable et lisible du coût pour l'assuré

Risque technique pour l'assureur, fortement dépendant de la qualité de l'estimation de l'inflation, et des hypothèses de mortalité

Mutualisation de la PB au sein d'un fonds inflation collectif

Toute ou partie de la PB est mutualisée dans un fonds inflation collectif, qui compense l'écart entre la PM individuelle et le capital revalorisé par l'inflation au moment du décès

Mutualisation intergénérationnelle du risque inflation, très efficace sur une large population, lissage dans le temps, équilibrage entre décès précoces et tardifs

Complexité de communication, dépendant de l'équilibre technique du portefeuille et de la gouvernance (règles d'utilisation du fonds commun)

ILLUSTRATION

Modalités de mise en œuvre et impact sur les bénéficiaires

24^e CONGRÈS DES
ACTUARIES



Hypothèses



- > Assuré de 50 ans, Primes périodiques 20 ans
- > Chargement 0%, 3,5% de rendement financier annuel, inflation funéraire : 2,5%
- > Taux technique 0%, TH00-02
- > 85% de PB

Scénarios



- > Prime à payer pour 4 500€ au décès, en moyenne
- > Prime à payer pour 4 500€ au décès (dans 20 ans)
- > Prestation décès avec 1000€ de primes totales

Situations limites

+2%

+0%

2641€

3226€ / 4431€

2515€

4157€

6381€/ 6381€

3370€

1723€

1437€/1041€

1790€

Dépendant au
rendement financier, et
à la réalisation du décès

Très défavorable en
cas d'inflation légère
ou de surmortalité

Dépendant de la
population d'assurés, et
au rendement financier

ILLUSTRATION

Perspectives de déploiement



Certaines difficultés à anticiper quelle que soit la solution en place :

- Montée en compétence des distributeurs, à savoir les pompes funèbres, afin d'assurer les devoirs de conseil nécessaires à la vente d'un contrat d'assurance plus complexe car comportant davantage de garanties
- Nécessité de surveillance de l'inflation funéraire qui peut comporter des composantes très volatiles : cout de la matière première, pénurie de la main d'œuvre qualifiée conduisant à une hausse de la masse salariale, inflation au niveau des prestations correspondant aux dernières volontés des défunts (cérémonies, différents prestataires).
- Proposer un schéma de partage de la valeur cohérent, vertueux, et incitatif pour les pompes funèbres notamment afin qu'elles puissent jouer pleinement leur rôle de distributeur éclairé, et augmenter ainsi le taux de pénétration et donc le taux de protection des ayant droits (optimisation de la structure de mutualisation).

CONCLUSION & OUVERTURE

Synthèse des enjeux et des perspectives



Le risque Obsèques est sous le feu des projecteurs avec un niveau de prestation parfois en décalage avec la promesse implicite client. Il semble nécessaire de proposer des solutions pour résoudre ces écueils et renforcer le taux de pénétration, notamment pour les catégories d'assurés peu familières avec les solutions financières et assurancielles.

Les solutions explorées permettent de régénérer une meilleure adéquation avec l'attente des assurés et éviter ainsi aux ayants droits des difficultés supplémentaires à un épreuve de vie des plus difficiles. La dimension sociétale de la garantie inflation adossée au contrat obsèques est prépondérante, mais induit un niveau de surveillance et de pilotage des risques accru

- L'assureur ne peut accepter un risque illimité
- Une maîtrise de l'inflation funéraire pourrait être facilitée par l'implication des distributeurs (pompes funèbres) dans la vie du contrat d'assurance et le pilotage de la garantie dans le temps
- Un fort niveau de pédagogie auprès des assurés afin de (i) fournir un niveau de transparence sur le degré de couverture inflation des contrats actuels, (ii) la couverture supplémentaire apportée par une solution dédiée inflation funéraire et (iii) sur les limites d'une solution assurancielle (via notamment la production de scénarios favorable, médian et défavorable à l'instar de ce qui est produit en assurance Vie);

QUESTIONS / RÉPONSES