

ASSURANCE MRH MULTIRISQUE HABITATION

Baromètre Edition 2023

Février 2023



Les chiffres du marché de l'immobilier en France

Nombre de logements 37,2 millions

dont 82% de résidences principales, 10% de secondaires et 8% de vacants

○ Type de logements :

- Part des maisons individuelles: 56,6%
- Part des logements dans un immeuble collectif: 43,4%
- Nombre de déménagements par an: 3 millions (*soit 10 % du parc*)
- Taille moyenne des logements: 91 m²

○ La collocation / le coliving

Cette tendance se confirme avec 2,5 millions de français vivant en collocation comprenant des étudiants (58%), des salariés (36%) mais aussi des retraités (6%) et des familles monoparentales

Source : Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires et LocsService



Chiffres et tendance de l'assurance MRH

Prime annuelle moyenne 263€ HT (260€ en 2020)

Total primes collectées 11,7 Md€



Ratio combiné en 2021 après réassurance 99,8% (98,1% en 2020)

Cette dégradation s'explique par une hausse du coût des dommages depuis 10 ans et un nombre de dégâts des eaux qui a bondi de 13% en 2021.

L'année 2022 devrait confirmer sans aucun doute cette tendance de hausse de la sinistralité avec le nombre très élevés de TGN (*tempête, grêle, neige*), 4,5 milliards d'euros jusqu'en août 2022.

Source : France Assureur donné clef 2021



L'assurance MRH est un marché mature soumis à de fortes pressions concurrentielles et de sinistralité. L'offre MRH est un produit d'appel dans une logique de multi-équipements : assurance emprunteur, services additionnels télésurveillance, téléassistance aux personnes...

Les principaux enjeux du marché de la MRH pour les années à venir



Maintien de la marge et du positionnement tarifaire

Une majoration des primes à 3 niveaux en 2023* :

- Une **hausse de base moyenne de 3%** au titre de **l'inflation** (matériaux et main d'œuvre)
- Une **majoration « quasi-forfaitaire »** de l'ordre de 10€ au titre du **risque climatique**
- Une **majoration moyenne additionnelle située entre 3% et 5%** pour les biens les plus exposés au risque climatique



Optimisation de l'expérience client digitale

Concurrence accrue des assurtechs qui ont l'expertise et l'expérience pour s'adresser à des digital natives :

- **des parcours de souscriptions en selfcare** : fluidité et rapidité, full digital
- **une communication** qui se veut plus directe, plus transparente, plus claire avec mise en exergue des avis clients



Exploitation de la data

La data collectée permet de mieux comprendre les besoins et les attentes des clients ainsi :

- D'anticiper les signaux faibles de résiliations
- D'améliorer la performance commerciale en proposant des produits en adéquation avec les attentes des clients
- Offrir une expérience unique par assuré



Intégration du changement climatique

Il s'agit de :

- **mieux intégrer le risque climatique dans le modèle de risque**
- **d'encourager les comportements vertueux**

Par exemple des garanties spécifiques pour les maisons à énergie positive ou en favorisant le recours aux énergies renouvelables, mise en relation avec des artisans pour rendre par exemple le bien plus résilient



Intégration des objets connectés

Intégration des équipements connectés de **prévention et de détection** des risques, comme des détecteurs de fumée ou de mouvement.

Aurexia Les grandes tendances des offres MRH

Un produit mature qui laisse peu de place à l'innovation sur les garanties à proposer. Toutefois, trois axes permettent de se différencier de la concurrence :

Création d'offres utiles pour certaines catégories de clients

- Jeunes** : Propositions personnalisées (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Seniors** : Propositions personnalisées (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Entrepreneurs** : Propositions personnalisées (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

Enrichissement d'une gamme existante

- Propositions complémentaires (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Renforcement des garanties (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Personnalisation (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

Enrichissement ciblé

- Des garanties innovantes** : Ajout de garanties innovantes (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Un meilleur service client** : Amélioration du service client (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Un meilleur prix** : Réduction des prix (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

Aurexia Rétrospective des faits marquants sur le marché de la MRH

2020

- Reprise de la croissance du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

2021

- Stabilité du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

2022

- Stabilité du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

2023

- Stabilité du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

Aurexia La MRH, marché très concurrentiel

Les assureurs proposent de plus en plus de parts de marché

Les assureurs, en développement qui se jouent de la concurrence

- Maif** : Leader du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Maif** : Leader du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)
- Maif** : Leader du marché de la MRH (ex: 100% de couverture, 100€ de bonus, 100€ de prime, 100€ de bonus)

Certains assureurs commencent plus sur leurs engagements sociaux

Mais un équilibre financier qui reste difficile à trouver

Aurexia Les coûts des sinistres en augmentation

Coût moyen des sinistres et leur évolution

Evolution de la fréquence des sinistres

Les coûts des sinistres augmentent continuellement, ce qui pousse les assureurs à augmenter les primes. La fréquence des sinistres diminue d'un tiers, ce qui permet de réduire les primes. L'équilibre est donc difficile à trouver.

Comment Aurexia peut vous accompagner ?

130 experts de la banque et de l'assurance à même de vous accompagner sur toutes les phases de vos projets : étude d'opportunité, cadrage d'impact, pilotage et mise en œuvre, accompagnement au changement et déploiement.



Etude d'opportunité business

Benchmark de marché, analyse de portefeuille, définition et mise en œuvre de stratégie défensives / offensives



Optimisation de processus

Distribution / Souscription / Vie du contrat / Sinistres



Mise en conformité réglementaire

Analyse d'impacts & mise en œuvre des travaux



Offre/Produit

Benchmark de marché, création/modification de produits intégrant les nouveaux enjeux du marché



Partenariats

Stratégie & définition de modèles de partenariats possibles



Pilotage de performance en adéquation avec vos objectifs

Définition, spécification et mise en œuvre de KPI et tableaux de bord



Contactez nous pour avoir une présentation détaillée



DAVID VILLARD

Associé

+33 (0)6 75 53 19 47

david.villard@aurexia.com



GEOFFROY VUATRIN

Directeur associé

+33 (0)6 24 76 04 48

geoffroy.vuatrin@aurexia.com

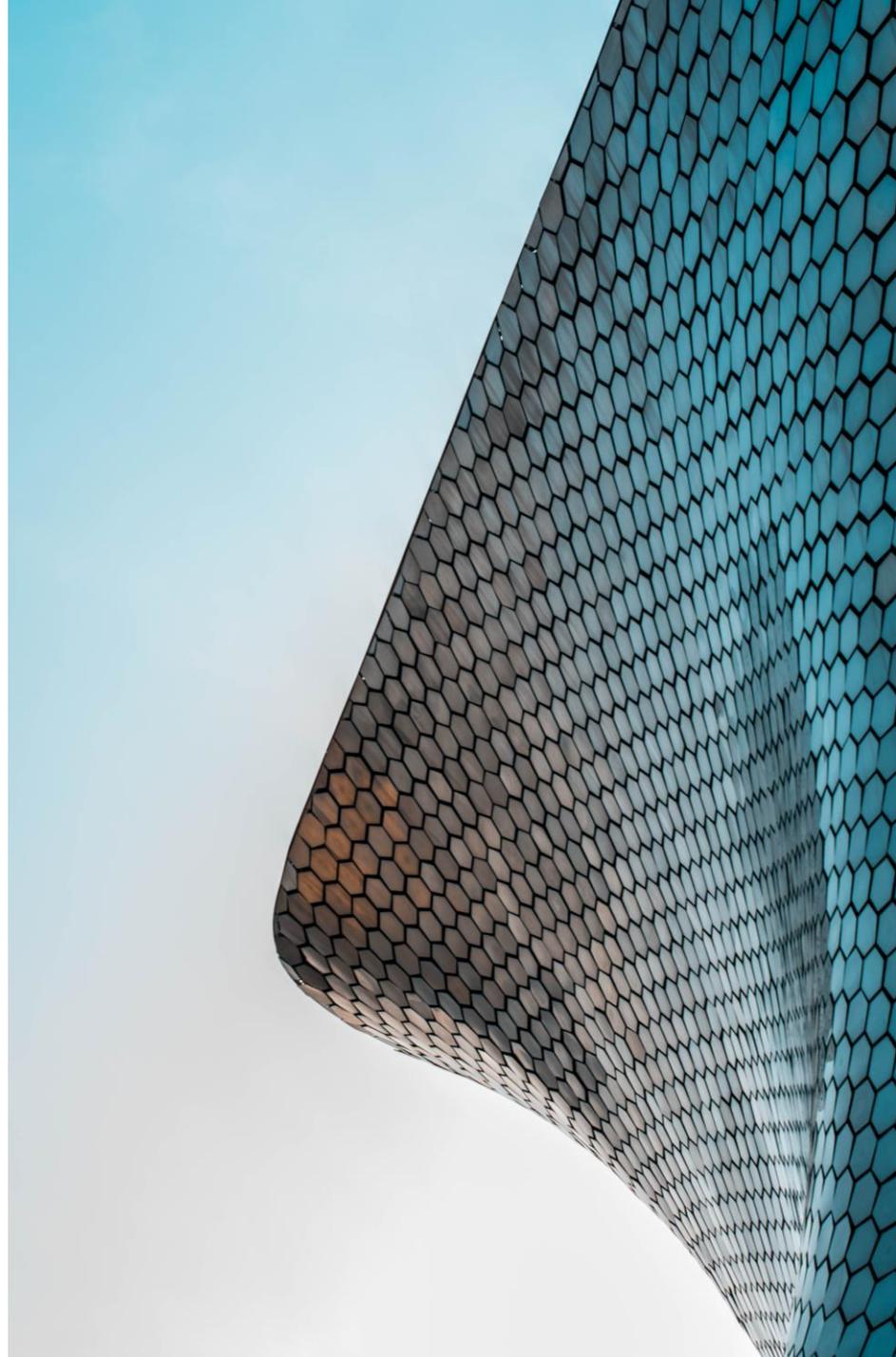


GUILLAUME DU CHALARD

Manager

Tel : + 33 (0) 6 65 01 16 05

guillaume.duchalard@aurexia.com





Aurexia

Bringing value, together