

METLIFE LANCE SON PREMIER BAROMETRE EN ASSURANCE EMPRUNTEUR EN PARTENARIAT AVEC CSA

Paris, le 15 septembre 2022 – MetLife France, spécialiste de la prévoyance individuelle, et acteur historique de l'assurance crédit depuis 50 ans en France, présente les résultats de son premier Baromètre en assurance emprunteur. Effectué par CSA auprès de courtiers en crédit, courtiers en assurance et agents généraux d'assurance, cette étude a été réalisée par téléphone auprès de 200 intermédiaires du 11 au 28 juillet 2022.

5 items clés ont été abordés dans le cadre de cette étude :

➤ **L'assurance emprunteur pour les intermédiaires : un faible poids dans leur activité**

Celle-ci représente en effet à peine **10% du chiffre d'affaires des intermédiaires**, soit **4 contrats par mois en moyenne** avec une forte disparité entre les courtiers en crédit qui réalisent 5,6 contrats contre 3,5 pour les agents généraux.

C'est une activité qui ne représente donc pas le cœur de métier des distributeurs, avec finalement très peu de dossiers assurance-crédit réalisés par mois. Ainsi, la formation et l'accompagnement des courtiers et agents sur les produits et les outils semblent être ici essentiels pour faciliter l'acte de vente auprès des assurés.

La part de la délégation (lors de la souscription du prêt) et de la résiliation en cours de prêt s'avère identique dans l'activité assurance emprunteur des intermédiaires (50% pour chacune des délégations), sauf pour les courtiers en crédit (62% délégation – 38% résiliation)

➤ **Quel profil type pour la délégation ?**

Dans le cadre de la délégation, lors de la souscription du prêt, les agents et courtiers en assurance déclarent avoir majoritairement des **emprunteurs âgés de 35 à 45 ans (68%)** qui empruntent pour un **montant inférieur à 400 000 € dans 85% des cas :**

33% des emprunts de 0 à moins de 200k€, 52% des emprunts entre 200 et 400k€.

A noter que les courtiers en crédit assurent des montants un peu plus faibles que la moyenne (94% sont inférieurs à 400k€), tandis que les agents généraux assurent des montants un peu plus élevés (79% « seulement » des montants inférieurs à 400k€), les courtiers en assurance étant dans la moyenne.

*L'accompagnement des intermédiaires prend encore plus de sens pour les dossiers aux montants très élevés, qui sont rares. Dans ce contexte **la cellule nationale VIP MetLife** dédiée aux capitaux supérieurs à 1M€ et aux montages complexes joue pleinement son rôle. Les distributeurs bénéficient d'un accompagnement spécifique très largement plébiscité par ces derniers.*

➤ **Quel profil type pour la résiliation ?**

- ✓ **61% des emprunteurs ont entre 35 et 45 ans**
- ✓ La **durée restante** du prêt en moyenne est de **29% entre 5 et 10 ans et 30% entre 11 et 15 ans**
- ✓ Le **Capital restant dû** est de **57%** pour les prêts inférieurs à **200k€** et **32%** pour les prêts compris **entre 200 et 400k€**

Des montants plus élevés pour les courtiers en assurance : 49% « seulement » ont des capitaux inférieurs à 200k€, versus 69% pour les agents généraux. C'est donc l'opposé de la délégation.

➤ **Quels sont les freins à la délégation et à la résiliation ?**

- ✓ Sans surprise, **le premier frein est clairement la résistance des banques : 71%** sur la délégation et **66%** lors de la résiliation.
- ✓ **Le 2^{ème} frein cité est le process de souscription complexe** : 36% pour la délégation et 40% lors de la résiliation.

Cela est surtout vrai pour les agents généraux : 49% en délégation et 56% en résiliation – des distributeurs peut-être moins expérimentés avec un volume d'affaires emprunteur plus faible.

➤ **Loi Lemoine : quel impact ?**

71% sont optimistes quant à l'impact de la loi Lemoine sur le changement d'assurance emprunteur, en particulier les *agents généraux d'assurance à hauteur de 80%*, les *courtiers en assurance pour 69%* et les *courtiers en crédit de l'ordre de 62%*.

Une loi réellement génératrice de business additionnel ?

L'étude révèle que les intermédiaires réalisent actuellement assez peu de prospection commerciale sur l'assurance emprunteur, hormis les agents généraux qui ont une démarche active auprès de leur portefeuille clients (47%). Pour les autres intermédiaires, ils se contentent majoritairement de répondre à la demande de clients potentiels, que ce soit pour la délégation ou la résiliation.

Ils auraient probablement tout intérêt à mener une démarche proactive de prospection, au minimum sur la résiliation, afin d'exploiter le potentiel que la loi Lemoine semble laisser présager – d'autant que l'attribution de nouveaux crédits se réduit visiblement, et que le chiffre d'affaires lié à la délégation risque donc de diminuer fortement. Cette activité proactive fait aussi partie de leur devoir de conseil : apporter la meilleure solution à des clients. D'autant plus critique en ces temps de recherche de pouvoir d'achat.

A ce jour il est trop tôt pour observer une accélération de demandes des assurés lors de la résiliation, et il faudra attendre encore quelques mois avant de savoir si l'optimisme lié à la loi Lemoine se transformera en activité additionnelle pour les intermédiaires d'assurance.

« Malgré les nombreuses évolutions réglementaires, la part de la délégation globale en assurance emprunteur a trop peu évolué. Pour faire changer les choses, et exploiter au mieux ce que la loi Lemoine semble laisser présager d'après les intermédiaires, il apparaît plus que jamais crucial de les soutenir. L'expertise forte de MetLife depuis 50 ans en matière d'assurance emprunteur et en particulier celle de nos 35 inspecteurs, répartis sur tout le territoire, permet de leur apporter une formation efficace sur les solutions d'assurance, de fluidifier les offres faites à leurs assurés et de les accompagner dans le développement de leur portefeuille », souligne Alfred Dittrick, Directeur Commercial de MetLife France .

###

A propos de MetLife

Fondé en 1868, **MetLife** est un acteur international de premier plan en assurance-vie et en prévoyance salariés avec près de 100 millions de clients à travers 50 pays et occupe une position de leader aux États-Unis, au Japon, en Amérique Latine, en Asie, en Europe et au Moyen-Orient. En France depuis 50 ans, **MetLife** et ses 200 collaborateurs proposent des offres de prévoyance à des hommes et des femmes, particuliers, professionnels et entreprises. Grâce à sa capacité à prendre des risques et à sa parfaite maîtrise des circuits de distribution, **MetLife** offre des solutions adaptées et performantes pour répondre aux particularités de chacun. En s'appuyant sur des milliers de courtiers indépendants, **MetLife** commercialise de l'assurance emprunteur individuelle et des garanties de prévoyance. Son savoir-faire commercial, médical et financier lui permet d'apporter des réponses personnalisées à ses clients, notamment en cas de problème de santé, d'âge ou de capitaux élevés, de sport ou profession à risque. **MetLife** a tissé également depuis plus de 20 ans des liens de partenariats forts dans les secteurs variés tels que l'énergie, l'e-commerce, le crédit ou avec des Fintechs très dynamiques et en pleine expansion à l'international. **MetLife** propose des solutions personnalisées de Ventes Directes de produits affinitaires en marque blanche et opère également en marque propre sur le web.

MetLife Europe d.a.c. Société de droit irlandais, constituée sous la forme de « Designated Activity Company », immatriculée en Irlande sous le numéro 415123. Succursale pour la France 5 Place de la Pyramide, 92800 Puteaux. 799 036 710 RCS Nanterre. MetLife Europe Insurance d.a.c. Société de droit irlandais, constituée sous la forme de « Designated Activity Company », immatriculée en Irlande sous le numéro 472350. Succursale pour la France 5 Place de la Pyramide, 92800 Puteaux. 798 956 314 RCS Nanterre. Siège social de MetLife Europe d.a.c. et MetLife Europe Insurance d.a.c. : 20 on Hatch, lower Hatch Street, Dublin 2, Irlande. MetLife Europe d.a.c. et MetLife Europe Insurance d.a.c. (agissant toutes deux sous le nom commercial MetLife) sont réglementées par la Central Bank of Ireland.

www.metlife.fr

Contacts Presse :

AGENCE LTV COMMUNICATION

Laura Teboulle Vassen

Directrice

Tél. +33(0)7.86.71.71.36

Email : laurateboulle@ltvcommunication.com

METLIFE

Valérie Brillat

Responsable Communication & Brand

Email : valerie.brillat@metlife.fr