



Value for Money

**Le défi de la valeur
perçue en assurance
État des lieux & attentes 2026**

Mars 2026



Sommaire

01. Contexte

02. Point de départ réglementaire

03. Épargne : initiatives

04. Épargne : information client

05. Extension du périmètre supervisé

06. Exemples de démarche VFM

Value for Money

I Contexte

En 2024, seuls **45% des consommateurs européens** estiment que leur **produit d'épargne assurantiel** (ex : assurance-vie, PERin) offre un bon équilibre entre le prix facturé et la qualité de service rendu, en cause :

- La **difficulté d'accès à une information** standardisée compréhensible pour comparer plusieurs produits
- Le **manque de culture financière** pour appréhender les risques et les avantages/inconvénients liés aux produits
- Le **déficit de confiance** envers les réseaux de distribution pour agir au mieux dans leur intérêt
- L'impact de la **structure de frais** global sur le retour sur investissement
- Le partage sur les **médias sociaux de conseils financiers superficiels**

Ce **manque de confiance dans les marchés de l'Union Européenne** se traduit par la détention significative du patrimoine des ménages en dépôts bancaires (83%) et l'abandon d'un projet de souscription ou de renouvellement d'un produit d'épargne assurantiel (15%).

Cette situation **freine** autant l'épargnant dans son **objectif de constitution d'un capital** sur un horizon long terme (gains historiques substantiels sur les marchés financiers) que **l'économie globale** de l'Union Européenne dans ses objectifs d'investissement productif et de compétitivité (43% d'actifs financiers chez les ménages aux Etats-Unis contre 17% en Union Européenne).

Ce sujet en épargne assurantielle est depuis quelques années bien identifié et traité dans les différentes strates réglementaires sous l'acronyme **VFM « Value For Money »** avec des premières actions et résultats concrets chez les compagnies d'assurance dans leurs offres d'épargne.

Le **renforcement de l'attention sur le rapport qualité prix** s'étend à présent aux autres produits non-vie et assurance de personnes proposés par les compagnies d'assurance, bien que le niveau de confiance accordé par les consommateurs européens leur soit supérieur (70% versus 45% en épargne). Pour ces produits, l'assureur doit apporter de la **valeur dans le service rendu** pour éviter de facturer au client des couvertures surestimées ou des garanties dont il n'a pas connaissance. Constat étant que certains produits affichent une **sinistralité extrêmement faible** sur longue période, **remettant en cause l'équilibre de la relation contractuelle**.

Value for Money

I Point de départ réglementaire avec DDA

La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) adoptée le 20.01.16 et entrée en vigueur le 01.10.18 a pour objectif d'harmoniser et d'améliorer la distribution des produits d'assurance au sein de l'Union Européenne.

En adhérence avec le bon équilibre entre prix facturé et service délivré, cette Directive prévoit pour l'assureur :

- **D'agir dans l'intérêt du client (art. 17)**
| Un produit inutile ou très cher pour le client n'a aucun intérêt pour ce dernier → vise directement la structure de frais/rémunération mais également les produits avec un S/P faible, voire nul ou encore les cumuls de garanties
- **D'analyser les besoins des clients (art. 20)**
| Un produit doit être adéquat au besoin du client pour lui apporter une valeur
- **De définir des règles de gouvernance pré-commercialisation (art. 25)**
| L'assureur doit mettre en place un Process d'Approbation des Produits (PAP) pour garantir la cohérence des frais avec le marché cible du produit
- **D'encadrer les rémunérations (art. 17, 28)**
| Limiter les incitations à proposer un produit/support qui profiterait au distributeur

Value for Money

I Épargne individuelle - Panorama des initiatives

Référencement des gammes UC

- **1 prise de position de France Assureur (07.12.22)** : déréférencement des UC avec des frais supérieurs de plus de 50% avec examen de la performance nette de frais par rapport aux UC de même catégorie. Réduction du seuil à 33% pour les futurs référencements
- **2 recommandations ACPR (17.07.23 et 19.06.24)** : introduction pour les UC de la notion de bon rapport qualité/performance lorsque les coûts sont proportionnés aux bénéfices du marché cible et raisonnables. Description d'une méthodologie de référencement sur une base comparative avec des benchmark nationaux par indicateur de risque réglementaire et catégorie
- **3 publications EIOPA (2021 à 2024)** : proposition de méthodologie des indicateurs de la Value for Money
→ **Résultat sur le marché français : ~10% des 14 200 fonds disponibles ont été déréférencés**

Transparence dans la communication des frais

- **Accord de place CCSF (03.02.22)** : tableau synthétique des frais permettant une lecture des frais du produit et une vue moyennée des frais des UC
 - **Loi Pacte**
 - Art. L 522-5 : remise des Documents d'Informations Précontractuels UC (DIP) (performance brute/nette, CPA)
 - Art. L 132-22 (A132-7) : affichage dans les situations de compte des frais €/UC et du benchmark (sur le site de l'assureur pour le fonds €)
 - **Dispositions historiques du code des assurances dans les conditions générales**
 - Art L. 132-5-2 : tableau de valeur de rachat
 - Art A132-8 : Tableau synthétique des frais/fonctionnalités du produit
 - **Réglementation PRIIPS (01.01.18)** : antérieure à DDA, remise des documents d'information clé décrivant l'impact des frais sur le rendement
- **Revue globale en 2026 avec un train de mesures de stratégie en matière d'investissements de détail (RIS) prenant la forme :**
- **D'une Directive pour amender notamment Solvabilité 2 et d'un Règlement pour amender PRIIPS**
 - Le tout pour donner plus de moyens d'action aux consommateurs et à les protéger lorsqu'ils investissent (retour sur investissement, incitations,...)

Value for Money

I Épargne individuelle - Informations remises au client

PRÉCONTRACTUEL

- Transparence des frais avant engagement
- Comparabilité des supports/produits (DIC, DIP)
- Rendement historique fonds euros

Conditions Générales (CG)

- Tableau des frais (entrée, gestion, arbitrage...)
- Tableau des valeurs de rachat

DIP¹ UC

- Caractéristiques des titres de l'UC
- Performances et frais de gestion du produit et supports

DIC² (Produit & supports)

- Tableau des coûts (ponctuels, récurrents, accessoires)
- Niveau de risque, échelle 1 à 7
- Scénarios de performance

Site Assureur

Publication réglementaire des rendements du fonds euros

Tableau transparence des frais

Tableau synthétique des frais du contrat (annuels : gestion du contrat, gestion des UC / ponctuels : versement, arbitrages, rachats)

CONTRACTUEL

- Suivi annuel performance/frais et comparaison
- Décomposition brute / nette
- Traçabilité des opérations

Situation de compte

- Perf. brute/nette UC + Euros
- Comparaison aux performances d'indices de référence
- Montant des frais en € depuis l'origine du contrat

Avis d'opération

A chaque mouvement (rachats, versements) : détails des frais associés

DÉNOUEMENT

- Coût d'opportunité (déshérence – Loi Eckert)
- Impact cumulé sur le capital
- Pénalités et fiscalité de sortie

Coût d'opportunité³

Absence de transmission des capitaux = coût implicite : non délivrance de valeur = valeur perdue

Capital décès/rachat

Montant final perçu, résultat de la performance brute moins l'ensemble des frais cumulés

Pénalités de sortie

Rachat total anticipé des contrats de capitalisation

¹ DIP : Document d'Informations Précontractuelles

² DIC : Document d'Informations Clés

³ Coût d'opportunité : pas un document de remise en tant que tel, mais interprétable comme un frais implicite en cas de non-transmission des capitaux

La transparence sur les frais est aujourd'hui complète d'un point de vue réglementaire... mais elle reste fragmentée, peu consolidée et difficilement exploitable pour une lecture simple de la performance nette.

C'est précisément ce que la Value for Money cherche à réconcilier.

Value for Money

I Extension du périmètre supervisé (1/2)

Si la notion de Value for Money (VFM) a d'abord été formalisée sur le segment de l'assurance-vie et des unités de compte, elle **s'étend désormais à d'autres segments du marché grand public** : assurance emprunteur/obsèques, garanties parabancaires, affinitaires ou encore santé/prévoyance individuelle.

Cette nouvelle orientation du regard n'est pas anodine : ces produits sont souscrits par des millions de consommateurs, souvent dans un contexte de moindre expertise (adossement à un crédit, démarchage téléphonique, vente groupée), et font l'objet d'une vigilance croissante tant au niveau national qu'europpéen.

Des signaux d'alarme convergents chez les régulateurs

Dès son programme de travail 2024, l'ACPR avait annoncé qu'un regard attentif serait porté à l'intérêt économique des produits pour les clients - la Value for Money - et au niveau de frais appliqué, en assurance-vie et en non-vie.

Cette orientation s'est concrétisée lors de la matinée dédiée à la protection des clientèles du 14 mars 2025, au cours de laquelle le régulateur a dressé un bilan préoccupant sur plusieurs segments avec une mise en garde contre les produits affichant :

- **Des ratios S/P structurellement faibles**
 - sur le marché français, constat d'un S/P de quelques pourcents par exemple pour certaines assurances affinitaires ou produits parabancaires
 - au niveau européen, l'EIOPA avait déjà publié en 2022 une étude sur le marché européen de l'assurance emprunteur (2018-2020), portant sur 145 banques et 174 assureurs dans 22 pays, qui relevait des ratios S/P de 26 % pour l'assurance emprunteur immobilière, de 18 % pour le crédit à la consommation et de seulement 8 % pour les assurances liées aux cartes de crédit
- **Des taux de commissionnement élevés** dépassant 75 %
- **Des taux de refus d'indemnisation élevés** en cas de sinistre dépassant 50 %

Le régulateur précise que le **ratio S/P** de l'assureur doit, pour agir dans l'intérêt du consommateur, se situer **durablement** dans une fourchette :

- Inférieur à 100 % pour ne pas remettre en cause la solvabilité de l'assureur
- **Supérieur à 30 % pour prévenir toute commercialisation injustifiée**

Value for Money

I Extension du périmètre supervisé (2/2)

Un ratio S/P structurellement faible peut trouver son origine

- **Dans des garanties par nature rarement déclenchées**, couvrant des aléas graves mais peu fréquents, et c'est précisément là l'utilité pour le client. Dans ce cas, l'assureur agit pleinement dans l'intérêt du client et respecte son devoir de conseil, tout en tarifant au plus juste ces garanties.
- **Dans un manque de compréhension globale des garanties du produit par le client** (liste exhaustive des garanties, conditions d'exclusion, conditions de déclenchement) qui se traduit par un taux d'activation faible et un taux de refus d'indemnisation élevé. Dans ce cas, l'assureur doit remédier au déséquilibre de sa relation contractuelle avec le client en renforçant la formation des distributeurs, en analysant plus globalement la situation du client et en apportant davantage de culture assurantielle au client.

Quelques illustrations d'équilibre contractuel à étudier par les assureurs en 2026

• Emprunteur

- Crédit consommation : déclenchement rare lié à une durée courte avec un faible montant assuré. Valeur pour le client à justifier selon sa situation et son âge.
- Crédit immobilier : déclenchement rare lié à une faible probabilité de décès les premières années. Valeur pour le client de protéger ses proches en cas de décès (remboursement d'un capital significatif, allègement des charges mensuelles pour le conjoint survivant, etc.). Complexité pour le client à appréhender le contour de cette assurance vis-à-vis de sa situation financière pour éviter une sur-couverture (quotité prêtée, etc.)

• Santé / Prévoyance

- Santé : valeur pour le client de compléter les remboursements et sécuriser l'accès aux soins. Risque de décalage lié à la méconnaissance des garanties et à une possible sur/sous-couverture.
- Prévoyance individuelle : valeur pour le client de protection contre les aléas lourds (décès, invalidité, incapacité). Limites liées à la méconnaissance par le client des conditions de déclenchement, pouvant entraîner un faible recours ou des refus d'indemnisation et une perception de valeur limitée au regard des primes versées.

- **Obsèques** : valeur pour le client de ne pas décharger les frais liés à son décès à ses proches. Complexité pour le client d'appréhender la cohérence entre son âge à la souscription et le capital assuré. Risque de dépassement excessif du cumul des primes par rapport au capital garanti au décès.

- **Parabancaire** : valeur pour le client de se couvrir contre des fraudes bancaires ou rapatriement lors de déplacements par exemple. Complexité pour le client d'appréhender le cumul de garanties et sa double protection sur d'autres contrats détenus.

- **Affinitaire** : valeur pour le client de protéger des objets de la vie quotidienne (ex : téléphone). Complexité pour le client d'identifier de la valeur car chargements et taux de refus d'indemnisation élevés.

Value for Money

I Exemple de démarche VFM – Assurance obsèques

Profil du client

Homme âgé de 60 ans, marié, 2 enfants
Rente mensuelle de retraite attendue du foyer : 3 500€
Patrimoine financier : 50k€ dont 30k€ d'épargne de précaution
Patrimoine immobilier : propriétaire de la résidence principale

Objectif : protéger ses proches

Situation du client : le client souhaite anticiper un capital de 5 000€ pour ses obsèques. Cette somme représente à date une part significative de son excédent d'épargne de précaution (25%). Une constitution progressive est à étudier vis-à-vis de sa capacité d'épargne (pas de loyer/crédit)

Fonctionnement du produit : cotisation unique ou périodique pour lisser l'effort en contrepartie du versement d'un capital de 5 000€ au décès

Avantages : capital prévu sans sollicitation des proches, constitution progressive du capital, hors succession, ...

Inconvénients : illiquidité (sauf rachat anticipé), ...

Risques : longévité (cumul des primes dépasse le capital), rachat (PM < cumul des primes), inflation (couverture partielle des frais au décès), rentabilité (revalorisation faible du capital versus le niveau de frais), ...

Préconisation

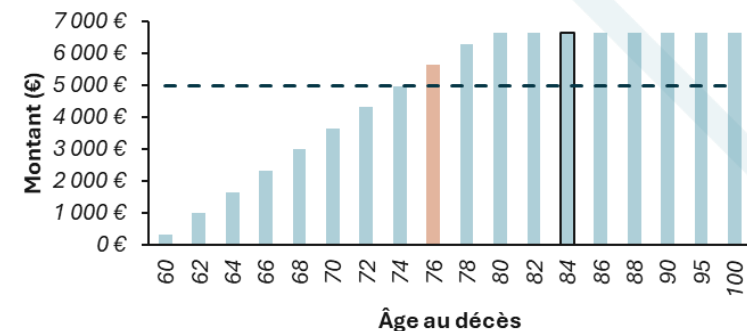
Cotisations périodiques pour lisser l'effort et s'affranchir d'un rachat anticipé
Offre proposée : 27.65€/mois pendant 20 ans pour un capital au décès de 5 000€

Information sur les frais (10%)

Cumul des frais sur versements : 1 an (33€) / 15 ans (498€) / 30 ans (995€)

Information relative à l'espérance de vie

Espérance de vie INSEE de 24 ans (soit 84 ans)



- Assurance obsèques : Effort de 27,65€/mois avec risque de cumul des primes > capital à partir des 76 ans de l'adhérent (+1 600€ par rapport au capital garanti)
- Epargne autonome : Effort de 21€/mois sur 20 ans (-24% vs assurance)

Justification de l'adéquation du produit

Vérification de l'adéquation de la recommandation personnalisée au client vis-à-vis de sa situation, ses objectifs, sa connaissance, durée du produit, sa capacité à subir des pertes

Value for Money

I Exemple de démarche VFM – Assurance emprunteur

Profil du client

Couple âgé de 32 ans, marié, 2 enfants

Revenus annuels du foyer : 100k€ (60k€ Mme. 40k€ M.)

Patrimoine financier : 200k€

Patrimoine immobilier : propriétaire de la résidence principale

Taux d'endettement avant opération : 20%

Objectif : se constituer un patrimoine immobilier

Situation du client : le client souhaite réaliser un investissement locatif portant sur un bien immobilier de 200k€ avec des revenus locatifs attendus de 8 000€/an. Le plan de financement proposé est de 30% d'apports et 70% à crédit sur 25 ans au taux de 3.5%

Avantages : protection des proches avec le remboursement total ou partiel du capital restant dû en cas de décès et le maintien du niveau de vie en cas d'incapacité/invalidité, ...

Fonctionnement du produit : cotisations périodiques en contrepartie du versement d'un capital au décès ou d'une rente en cas d'arrêt de travail

Inconvénients : complexité du contrat (délai de carence, franchise, quotité prêtée, etc.), réduction de la rentabilité du projet, ...

Risques : rentabilité (probabilité de déclenchement faible), sous couverture (changement de situation, ...), sur-couverture, ...

Préconisation (calibrage de la quotité prêtée)

Effort mensuel d'épargne de 35€/mois (= loyers de 666€/mois – crédit de 700€/mois)

Test de la quotité prêtée en cas de décès du conjoint

- Quotité 100%
 - L'assureur rembourse intégralement le capital restant dû (fin du prêt)
 - Le conjoint survivant bascule en phase de revenus complémentaires
- Quotité 50%
 - L'assureur rembourse la moitié du capital restant dû (maintien du prêt)
 - Le conjoint survivant reste redevable de l'autre moitié du prêt mais sans effort d'épargne (+316€ = loyers de 666€/mois – crédit de 350€/mois)

Selon la sensibilité du client, une quotité de 50% peut suffire pour ce projet afin d'éviter une sur-couverture.

Information sur les frais

Coût assurance sur 25 ans ~ 6 022€ (basée sur 0,3% du capital restant dû)

Information relative à l'espérance de vie

Probabilité de déclenchement faible : âge du couple (32 ans) et date de fin de prêt (57 ans)

Justification de l'adéquation du produit

Quelle quotité choisir ? (ex : écart de revenus des conjoints, effort mensuel, du projet, ...)

Couverture incapacité / invalidité ? (ex : capacité d'absorption de la mensualité de prêt par les loyers, ...)



<https://ekla.consulting/>



contact@ekla.consulting

ekla
CONSULTING