



STRATÉGIE

L'horizon est dégagé pour les comparateurs d'assurances

Le secteur profite de différents leviers, notamment réglementaires. Adoptée il y a trois ans, la loi Hamon porte ses fruits.

PAR VIRGINIE DENEUILLE

Évolutions réglementaires, environnement de taux bas poussant à aligner l'assurance et dès lors réduire son poids relatif dans un emprunt, changements de comportement des assurés, etc. : autant d'opportunités qui s'offrent aux comparateurs d'assurances. Cet environnement devrait ainsi permettre à ce secteur de voir son activité croître de 3,5 % à 4 % par an entre 2017 et 2020, contre une hausse annuelle moyenne de 3 % sur la période 2013-2016, selon les prévisions du cabinet Xerfi.

Trois ans après son adoption, la loi Hamon, qui permet d'assouplir la procédure de résiliation d'un contrat d'assurance, commence en effet à porter ses fruits. En assurance-emprunteur notamment, où cette loi offre la possibilité de résilier librement son contrat dans un délai d'un an à compter de la souscription, les effets ont été lents à se manifester, comme le souligne le courtier spécialisé Magnolia.fr. Ainsi, en 2015 et 2016, seuls respectivement 8 % et 15 % de son activité ont été générés par cette loi. Toutefois, « 2017 a marqué un tournant », ce pourcentage atteignant 27 % en moins de six mois, observe le courtier. Une tendance qui devrait s'accroître, Magnolia.fr prévoyant que 50 % des dossiers en 2018 seront engendrés par l'amendement Bourquin. Allant plus loin que la loi Hamon en permettant une résiliation annuelle sur toute la durée du prêt, cet amendement s'appliquera dès le 1^{er} janvier 2018 à l'ensemble des contrats en cours.

Dans cet environnement réglementaire propice aux comparateurs, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) a par ailleurs

émis fin juin une série de recommandations et demandé aux banques et assureurs de mieux accompagner leurs clients dans le libre choix de l'assurance emprunteur.

Repenser l'offre

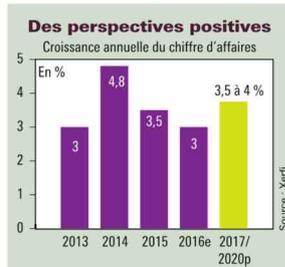
Au-delà, « le développement continu de la masse assurable, le comportement de plus en plus opportuniste des Français (...) ont fait et feront le reste » de la croissance du secteur, estime Xerfi. L'offre des comparateurs pourrait toutefois gagner à évoluer. « Le modèle des comparateurs repose aujourd'hui principalement sur une approche financière, consistant à acheter du trafic sur internet pour capter des prospects dans le but de vendre ensuite des contacts ("leads") à des assureurs ou des intermédiaires. Pour ceux-ci, le prix de revient d'un client par cette voie est in fine très élevé, compris entre 300 et 500 euros, car le taux de transformation est faible (6 % à 8 % en moyenne) », relève Cyril Chartier-Kastler, fondateur de Facts & Figures. A ses yeux, les assureurs ont dès lors tout intérêt à générer par eux-mêmes leurs prospects, en faisant évoluer leur propre site internet ou en montant des événements marketing locaux. « Ce qui aura de l'avenir, c'est un comparateur à valeur ajoutée qui, sans se limiter aux tarifs, proposera un vrai conseil en termes de qualité des couvertures, des plafonds et des garanties, apportera un véritable contenu sur son site et rentrera dans le contenu des garanties », juge Cyril Chartier-Kastler, qui a créé en 2012 « Good

Value for Money », prescripteur proposant aujourd'hui une cinquantaine de contrats sélectionnés sur une centaine de critères.

A leur manière, les comparateurs revisitent leur offre afin de séduire les assureurs. Selon Xerfi, les généralistes ont ainsi choisi de se positionner sur des niches, à l'image du précurseur Assurland.com, contrôlé par Covea, qui s'est positionné sur l'assurance annulation voyages. D'autres, comme Lelynx.fr, se sont ouverts aux produits bancaires. « Pour améliorer l'expérience client et fluidifier le parcours d'achat, la profession développe également de nouveaux outils », poursuit Xerfi, citant l'exemple du groupe LesFurets.com qui a mis à disposition du grand public des modèles de lettre pour faciliter la résiliation.

Alors que les comparateurs d'assurances doivent réaliser de lourds investissements en publicité pour gagner en notoriété et augmenter le trafic de leur site, « l'intérêt des fonds d'investissement apparaît comme une aubaine », estime parallèlement Xerfi. Ardian a ainsi pris une participation l'été dernier dans Jexchange.fr. Après avoir acquis en 2012 Comparadise, groupe au sein duquel ont par la suite été intégrés Hyperassur.com, Mutuelle-Conseil.com, Misterassur.com ou encore Kredity, BlackFin Capital Partners a repris le courtier Santiane.

Dès lors, dans cet environnement, si le poids des comparateurs dans l'assurance en ligne demeure limité en France (de l'ordre de 30 % en 2015 contre des taux de 39 % et 84 % en Espagne et en Grande-Bretagne), cet écart semble appelé à se réduire au cours des prochaines années. ■



30 %
c'est le poids des comparateurs dans l'assurance en ligne en France.