

Salon de l'auto: une aubaine pour

Voici quelques exemples de promotions accordées lors de cette édition 2011.

ASSURANCES AUTOMOBILES

Reportage : Laurent Feiner

Dans le cadre d'une assurance automobile, on peut distinguer deux grandes couvertures. A vous d'évaluer si seule la première vous suffit...

- a) le volet Responsabilité Civile (RC) : obligatoire légalement, il couvre les dommages matériels occasionnés au véhicule tiers et les dommages corporels aux tiers ainsi qu'aux passagers de son propre véhicule ;
- b) la couverture des dégâts occasionnés à son propre véhicule est couverte grâce à la garantie Omnium (garantie Dégâts matériels). Cette garantie assure l'assuré contre tous les dégâts faits à son véhicule par lui-même (qu'il soit en tort ou non).

Et là, force est de constater que les disparités au niveau de cette garantie sont importantes d'un assureur à l'autre : le système de franchises (*cf. infra*), les taux d'amortissement, l'assurance des accessoires, etc.

Dans ce cadre, on distinguera Omnium et Mini-omnium :

- a) la garantie Mini-omnium (ou Multirisques) couvre l'incendie, le vol, le bris de vitrage, les dommages dus aux forces de la nature ou à la collision avec un animal (et non plus seulement avec le gibier) ;
- b) la garantie Omnium ajoute la couverture des dégâts matériels, quelle qu'en soit la cause, en ce compris le vandalisme.

Primes à la carte

En fait, une politique du « sur-mesure » est clairement appliquée par les assureurs au niveau des paramètres qui permettent de tarifer, d'un point de vue général, une assurance automobile :

- la valeur à assurer : les assureurs exigent que soit déclarée la valeur à neuf hors TVA du véhicule, telle qu'elle figure dans le catalogue de l'importateur officiel de la marque, ainsi que tous les accessoires et options dont le véhicule est pourvu au moment de la souscription du contrat. De cette valeur, aucune remise ne peut être déduite, sous peine de subir la règle de proportionnalité des montants ;
- la qualité de la personne (physique ou morale) qui détermine l'entrée dans le système de personnalisation *a posteriori* ;
- l'âge du conducteur habituel, l'ancienneté du permis de conduire, sa situation familiale (marié avec enfant en bas âge ou, au contraire, en âge de conduite) ;
- le lieu du domicile du conducteur habituel ou la zone

de résidence principale (repris dans un répertoire de zones géographiques dont la détermination varie fort d'un assureur à l'autre) ;

- l'activité professionnelle, d'où découle l'usage du véhicule ;
- le nombre d'années sans sinistre ;

Les assureurs jouent de plus en plus une politique du sur-mesure.



les assureurs... et les assurés!

- la marque et le type du véhicule ;
- le caractère du véhicule (sportif ou non) ;
- l'importance de la franchise, etc.

Pour ne prendre que l'exemple de la franchise, les assureurs jouent de plus en plus une politique du sur-mesure. Voici quelques exemples :

- a) Le système le plus traditionnel est le choix de la franchise : celle-ci varie de 1,50% à 10% : plus la franchise est élevée, moins la prime payée par l'assuré est élevée.
- b) Une franchise « 0% » est également possible : dans ce cas, l'assuré sera remboursé intégralement en cas de sinistre, à partir du premier franc.
- c) L'application d'une franchise anglaise : si le sinistre atteint un montant spécifique, l'assuré ne paie plus sa franchise et le dommage est remboursé en totalité.

Salon de l'auto

Cette politique du sur-mesure est encore accentuée lors du Salon de l'auto, le « must » pour les amoureux de l'automobile.

En effet, de plus en plus, les assureurs auto proposent des promotions alléchantes en lien avec des événements comme le Salon de l'auto : suppression de la franchise, instauration d'une franchise anglaise, extension (ou la gratuité limitée dans le temps) de certaines garanties, autres modalités d'amortissement, etc.

Tous les assureurs ne prévoient pas des promotions spécifiques pour le Salon de l'auto.

C'est peu dire que ce Salon de l'auto de Bruxelles constitue, en termes de fréquentation, un grand succès. A ce titre, il constitue, sans aucun doute, une très belle opportunité pour les assureurs de faire connaître leurs nouveautés et leurs promotions.

Et dans le passé, ils ne s'en sont pas privés. En voici quelques exemples :

- réduction de **10%** de l'Omnium pour un véhicule écologique pour autant que le véhicule soit assuré durant une date spécifique ;
- réduction de 10% sur les formules Omnium avec franchise ;
- réduction du tarif sur la couverture conducteur ;
- réduction de 75% pour les motards sur l'assurance Responsabilité Civile et Protection Juridique, etc ;
- facilités accordées au niveau du financement auto ;
- etc.

Quelques exemples

Mais qu'en est-il pour cette année ? Si certains assureurs désiraient encore attendre quelque peu avant de communiquer leur offre « Salon de l'auto » (*AG Insurance, Touring*, etc.), tous les assureurs ne prévoient pas, pour autant, des promotions spécifiques pour le Salon de l'auto : c'est le cas, entre autres, d'Axa Belgium, Corona Direct, Federale Assurance, Generali Belgium, ING, etc. ►



→ a) Ainsi, *Corona Direct* continue à faire de la publicité pour son produit assurance au kilomètre.

Selon ce système, le preneur d'assurance paie une prime qui est fonction du nombre de kilomètres réellement parcourus. Précisons toutefois que d'autres assureurs appliquent également une philosophie similaire au niveau de leur tarification (*Actel Direct*, *Axa Belgium*, *Ethias*, *ING*, *P&V Assurances*, *Touring Assurances*, etc.).

Selon *Corona Direct*, une telle assurance permet des réductions importantes pour certaines cibles bien particulières d'assurés. Entre autres :

- Les navetteurs : ils se rendent à leur travail en transports publics et roulent donc moins que la moyenne des travailleurs.
- Les propriétaires d'une seconde voiture au niveau du ménage : deux ou plusieurs voitures parcourent forcément moins de kilomètres que si un seul véhicule était utilisé pour tous les déplacements de la famille.
- Les pensionnés : plus expérimentés, moins pressés par la vie quotidienne, les pensionnés roulent avant tout pour leur plaisir et causent moins d'accidents.

→ b) *Axa Belgium* a récemment revu son positionnement tarifaire en assurance auto et ne prévoit pas d'action spécifique « Salon de l'auto » à destination de ses assurés.

→ c) *Generali Belgium* ne fera pas non plus d'action promotionnelle à l'occasion du Salon de l'auto. Cet assureur a, en effet, opté pour une politique à plus long terme qui consiste à offrir les meilleurs produits aux meilleurs tarifs possibles tout au long de l'année.

→ d) C'est le cas aussi de *Federale Assurance* qui, également, ne prévoit rien de bien spécifique.

→ e) *ING* : cet assureur n'a pas attendu le Salon de l'auto pour mettre les petits plats dans les grands. L'assuré bénéficie d'une couverture complète sur mesure et d'un tarif très concurrentiel, même s'il n'est pas encore client auprès d'*ING*. L'assureur relève aussi le fait de pouvoir calculer la prime de son assurance auto et souscrire sa police en ligne.

Enfin, à partir de janvier 2011, *ING* offrira également une assurance moto.

Certains assureurs, par contre, profitent de l'occasion pour proposer une nouvelle gamme de couvertures ou rendre plus avantageuse leur gamme existante. Nous repreneons les offres Salon de l'auto 2011 proposées par les acteurs suivants : *Allianz*, *Les AP*, *P&V Assurances*, et *VIVIUM*.

→ *Allianz* : pour tout contrat souscrit entre le 17 janvier et le 17 avril, cet assureur octroie la gratuité pour 2 mois de primes (Responsabilité civile, Omnium). Les conditions sont quelque peu différentes en fonction de la cible recherchée :

a) véhicules personnels et de société : personnes physiques de 45 ans et +, affichant un bonus/malus de -2, véhicule qui affiche une valeur catalogue de moins de 75.000 EUR ;

b) camionnettes : personnes physiques et de société (avec conducteur mentionné) de 30 ans et plus, bonus/malus de moins de 14, etc.

→ *Les AP* : dans le cadre du Salon de l'auto, les AP mettent l'accent sur la qualité de leur produit Omnium. La

formule mise en vitrine est la formule sans dégressivité durant les 48 premiers mois, formule dont les meilleurs profils (clients complets ou ayant 5 ans d'expérience de conduite sans sinistre en Responsabilité civile) peuvent bénéficier au prix de la formule de base (qui prévoit une dégressivité de 1% par mois dès le 7^e mois).

Ces conditions s'appliquent tant aux voitures qu'aux camionnettes (MMA < 3,5 T).

→ *P&V Assurances* : l'offre « Salon de l'auto » de *P&V* se caractérise par une diminution, sous conditions, de la prime de 10% en Omnium.

Signalons aussi que, pour les personnes qui parcourent moins de 10.000 km par an, l'assureur octroie, sous conditions, une réduction de prime de 15% (contre 10% traditionnellement) sur les primes en Responsabilité civile et Dommages au véhicule.

→ *VIVIUM* : à l'occasion du Salon de l'auto, l'assureur lance un tout nouveau produit en assurance auto caractérisé notamment par l'octroi, sous conditions, du degré bonus/malus -2 à vie et par un renouvellement approfondi de son offre en Omnium.

Désormais les assurés pourront choisir entre 2 formules de valeur à déclarer, 4 formules de dégressivité et 4 niveaux de franchise (1,50%, 2,50%, 5% ou 10%).

Ce lancement s'accompagne d'une possibilité de réduction de primes de 10% sur toutes les garanties du contrat, pendant un an (Responsabilité civile, Omnium, protection juridique,...).

Certains assureurs profitent du Salon pour proposer une nouvelle gamme de couvertures ou pour rendre plus avantageuse leur gamme existante.

Toujours innover plus

Voilà donc quelques initiatives affichées par les assureurs. Mais n'oublions pas que les assureurs depuis quelques années font preuve d'innovation pour attirer le chaland (bien souvent, pour autant qu'il soit bon conducteur) tout au long de l'année et non pas uniquement à des moments spécifiques comme le Salon de l'auto. Ceci explique que certains assureurs ne prévoient rien de spécifique en vue du Salon de l'auto prévu en 2011.

Parmi certaines innovations développées durant ces dernières années, on citera entre autres :

- l'introduction d'échelles bonus/malus négatives et la garantie accordée à vie du degré bonus/malus ;
- l'octroi d'un Joker ou d'un Oscar ;
- les tarifs spécifiques réservés aux navetteurs ou aux assurés qui se retrouvent dans les « bouchons » ;
- les tarifs appliqués en fonction du nombre de kilomètres parcourus ;
- les tarifs écologiques pour les véhicules peu polluants ;
- la garantie Bob proposée gratuitement ;
- les tarifs qui font dépendre la prime du comportement du conducteur (via l'introduction d'une boîte noire).

Et cette tendance risque très certainement de perdurer dans les années à venir. Tout profit pour les assurés ? ■