

## Assurances Hausse du coût des soins et de la contribution CMU

# Les tarifs des complémentaires santé vont nettement augmenter

Après deux années de progression contenue, les tarifs des assurances complémentaires santé repartent à la hausse. Les contrats individuels vont augmenter en moyenne de 3 % à 7 %, contre 2 % à 5 % en 2008, tandis que ceux souscrits collectivement, principalement par les salariés du secteur privé, devraient progresser en moyenne de 5 %, contre 3 % l'année précédente.

La quasi-totalité de la population est concernée par ce mouvement, puisque plus de 90 % des Français possèdent une assurance complémentaire santé : 35 millions sont couverts individuellement et 20 millions par un contrat collectif.

Deux explications sont avancées. Tout d'abord la dérive naturelle des dépenses de santé, dues à l'augmentation des coûts des soins en raison des progrès technologiques mais aussi de l'allongement de la durée de vie.

A cette tendance lourde s'ajoute le poids du milliard d'euros pour la contribution à

la couverture-maladie universelle (CMU) en 2009, décidée par le gouvernement durant l'été et votée par l'Assemblée fin octobre. Cela correspond à une augmentation de 2,5 % à 5,9 % de la taxe sur le chiffre d'affaires des complémentaires santé (mutuelles, assurances privées, instituts de prévoyance).

Chaque assureur, selon sa stratégie, répercute plus ou moins ces charges, dont le renchérissement est estimé à près de 8 %, réparti quasi équitablement entre la hausse des dépenses de santé et la nouvelle taxe. Leur politique dépend aussi de leur situation financière, les assureurs étant touchés par la crise avec des portefeuilles qui se sont fortement dépréciés en raison de la chute des cours de Bourse.

« Certains vont étaler cette hausse dans le temps pour ne pas perdre de clients, car ce marché est très compétitif » explique Cyrille Chartier-Kastler, président du cabinet de conseil Facts & Figures, avant de nuancer sa réponse : « En matière d'assurance indi-

### Stabilisation de l'automobile et hausse de l'habitation

En 2009, l'assurance automobile ne devrait pas connaître d'évolution significative à la hausse ou à la baisse. Parmi les facteurs contribuant à la poursuite de cette stabilisation enclenchée en 2008, après les fortes baisses de tarifs des années précédentes, figure la hausse de l'essence. La flambée des prix du carburant a poussé les automobilistes à moins circuler, entraînant de fait une baisse des accidents.

En revanche, les tarifs de la multirisque-habitation (MRH) devraient continuer de progresser entre 4 % et 6 %, un niveau supérieur à l'inflation.

L'inconnue concerne plus l'évolution des tarifs 2010, les assureurs ayant établi une corrélation entre augmentation de la sinistralité et la crise. Ils observent souvent une diminution des efforts de prévention, une recrudescence des incidents dans les entreprises, comme les incendies, mais aussi une augmentation des accidents individuels, voire de la fraude.

« Les gens sont plus stressés et cela accroît le risque de sinistres », souligne Cyrille Chartier-Kastler, président du cabinet Facts & Figures. Il est fort à craindre que l'année 2009 n'échappe pas à cette tendance. »



viduelle, il faut distinguer deux situations : celle des contrats en portefeuille où les majorations devraient être importantes, et celle des nouveaux clients qui bénéficieront de prix d'appels. » Pour cet expert, « le risque est aussi de voir des opérateurs restreindre le niveau de leurs remboursements en santé pour ne pas relever trop leur prix ». Une tendance qui pourrait apparaître dans les contrats collectifs.

La santé est devenue un enjeu majeur pour les assureurs qui sont cependant face à des clients très exigeants n'hésitant pas à résilier leur contrat s'ils ne sont pas satisfaits. Chaque année, 20 % des clients individuels changent de complémentaire, un niveau bien plus élevé que dans l'automobile où le taux de résiliation fluctue entre 5 % pour les meilleures mutuelles et 12 % à 14 % pour les assureurs traditionnels.

Signe de cette compétition, les propositions les plus diverses arrivent dans les boîtes aux lettres ou via Internet, soutenues par d'importantes campagnes de publicité. « Chacun rivalise d'audace, allant parfois

jusqu'à offrir deux à trois mois gratuits », raconte M. Chartier-Kastler, qui insiste sur l'effet pervers de ces promotions pour les assureurs : « Cela amplifie l'instabilité des clients. »

Fait nouveau en matière de santé individuelle, 40 % des affaires nouvelles se font désormais par Internet. Autre évolution, le recours de plus en plus fréquent aux sites comparateurs, tant les offres sont devenues complexes et différentes.

### Produits dépouillés de fioritures

« Quelque 8 % des personnes qui cherchent un contrat d'assurances viennent nous voir », raconte Thierry Boisbouvier, président de KelAssur, un site Internet comparateur d'assurance qui évalue les garanties et les prix. Cela représente sur une année 400 000 devis individuels, chacun d'entre eux étant composé d'une quinzaine d'offres de tarifs.

Il en ressort que « les gens ne veulent pas d'assurance low cost et ne souhaitent plus de gadget. Ils veulent aller à l'essen-

tiel », précise-t-il. Les assurés sont à la recherche de produits dépouillés de fioritures. M. Boisbouvier compare volontiers leur comportement à celui des automobilistes préférant une Logan à une Mégane. « C'est une voiture fiable, de qualité et beaucoup moins chère », explique-t-il.

Cela confirme une tendance observée depuis 2007, où les contrats souscrits ont une valeur moindre que ceux déjà enregistrés. Le niveau des garanties proposées par les mutuelles et les assurances privées est inférieur aujourd'hui à celui d'hier. De même, des personnes ayant acheté une nouvelle assurance préfèrent s'auto-assurer pour certains soins.

Cependant, ceux qui volontairement ne prennent pas de complémentaire santé, comme bon nombre de jeunes, ont tendance à renoncer à une partie des soins nécessaires en matière d'optique et de dentisterie. Ce sont justement sur ce type de remboursements que les assurés sont souvent le moins satisfaits. ■

DOMINIQUE GALLOIS