

Philosophie de tarification

Objectif principal

Répondre à la grande question suivante :

Comment encadrer les écarts entre la prime visée et la prime chargée individuelle?

Ainsi que les quatre sous-questions suivantes :

1. Comment réajuster les assurés qui ont une prime visée vraiment plus élevée que la prime chargée?
2. Et dans le cas contraire, qu'est-ce qui doit être fait avec les assurés où la prime chargée est nettement supérieure à la prime visée?
3. Lors d'une soumission, pour un client potentiel qui a une prime chargée chez le compétiteur inférieure à la prime visée Beneva, jusqu'où Beneva devrait déroger de la prime visée?
4. Finalement, pour les assurés les plus fidèles (ceux que nos modèles nous indiquent qu'ils ne magasineront pas), qu'est-ce qui doit être fait avec leur prime au renouvellement?

Cadre et hypothèses

Vous êtes un actuaire conseil engagé par Beneva pour déterminer la « Philosophie de tarification en assurance de dommages » de Beneva.

Supposez que vous avez accès aux éléments suivants pour prendre des décisions et écrire votre philosophie.

Les données ne vous sont pas fournies pour écrire la philosophie.

- Modèles disponibles et jugés performants :
 - Prime visée pour chaque assuré
 - Probabilité d'acheter un nouveau produit
 - Probabilité de magasiner au renouvellement
 - Probabilité de renouveler
- Types de données qui seraient à votre disposition :
 - Données du recensement du Canada par code postal
 - Données propres au produit (caractéristiques du véhicule ou de l'habitation)
 - Données propres à l'assuré (âge, cote de crédit, expérience, etc.)

Livrable attendu

En tant qu'actuaire conseil, vous devez bâtir une présentation pour énoncer votre philosophie. La philosophie devra répondre à la grande question et ses questions sous-jacentes sous forme de guides, principes ou directives.

Ensuite, vous pouvez donner des exemples concrets de décisions opérationnelles que Beneva pourrait prendre en se basant sur votre philosophie. Vous pouvez vous inspirer des questions dans la section « Tests d'application ».

Tests d'application

Comment rééquilibrer les taux après un changement de marché?

La COVID a changé les habitudes de conduite et a amené une diminution de la prime visée dans les produits automobiles :

Si nous donnons des plus gros rabais à ceux qui font du télétravail, est-ce que c'est correct pour les autres métiers (infirmières, travailleurs de la construction, etc.)?

Est-ce que nous devons rééquilibrer absolument la prime chargée avec la prime visée en automobile ou nous pourrions en profiter pour baisser la prime chargée en habitation et être correct au global?

Est-ce que nous devrions en profiter pour diminuer la prime chargée dans les régions moins favorisées ou donner des rabais purement commerciaux?

Comment répartir le coût du risque catastrophique?

Les inondations (autant par les pluies que par le débordement de cours d'eau) prennent une part grandissante des pertes au Québec :

Est-ce que nous devrions avoir une charge « catastrophe » répartie égale à tout le monde puisqu'il peut pleuvoir partout?

Est-ce que nous devrions pénaliser les gens qui se sont installés dans des villes avec des systèmes d'égouts désuets?

Est-ce que nous devrions charger le prix qui respecte la cible de rentabilité tout en permettant aux gens d'enlever la protection s'ils ne la veulent pas?

Comment tarifier quelqu'un avec une donnée non fiable?

Permis de conduire d'une autre province ou pays :

Est-ce que nous devrions ignorer l'expérience de conduite au complet?

Données de crédit manquantes (pas de transaction au Québec par exemple) :

Est-ce que nous devrions charger comme si la personne avait une cote de crédit moyenne?

Inspections de bâtiments, couverture par image satellites :

Est-ce que le prix de ces données devrait être chargé aux clients de façon égale?

D'autres idées?

Parcourez les nouvelles pour voir s'il n'y aurait pas des situations où une philosophie de tarification aurait pu améliorer l'enjeu soulevé par la population et les journalistes.

Critères de succès

Une bonne philosophie de tarification rencontre les points suivants :

- Respecte les valeurs fondamentales de Beneva;
- Favorise une croissance durable et une pérennité financière;
- Assure une cohérence (en d'autres mots, les réponses aux tests d'application s'enracinent de la philosophie).

Des questions?

Contactez-nous via LinkedIn ou e-mail :

Nicolas Dubuc :

<https://www.linkedin.com/in/nicolas-dubuc-443891ab/>

nicolas.dubuc@beneva.ca

François Bornais-Doucet :

<https://www.linkedin.com/in/fran%C3%A7ois-bornais-fcas-67877736/>

Zhao Yang Luo :

<https://www.linkedin.com/in/zhao-luo-acia-b9961119a/>

Sources intéressantes

[Hausse des primes en assurance : au-delà des chiffres, comprendre les principes](#)

[CAS : Statement of Principles Ratemaking](#)