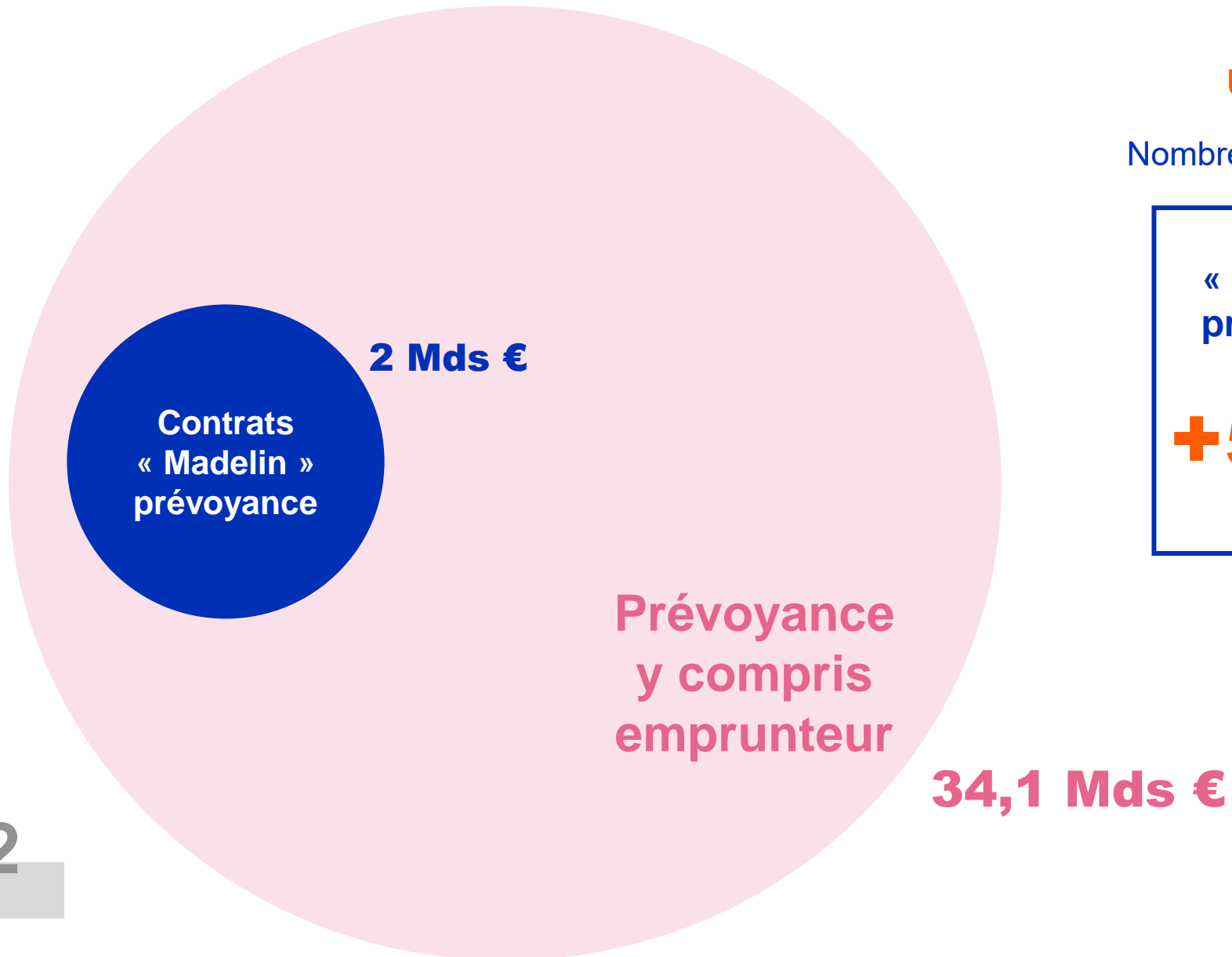


Prévoyance Pro

Quel potentiel en 2023 ?

Afterwork - juillet 2023

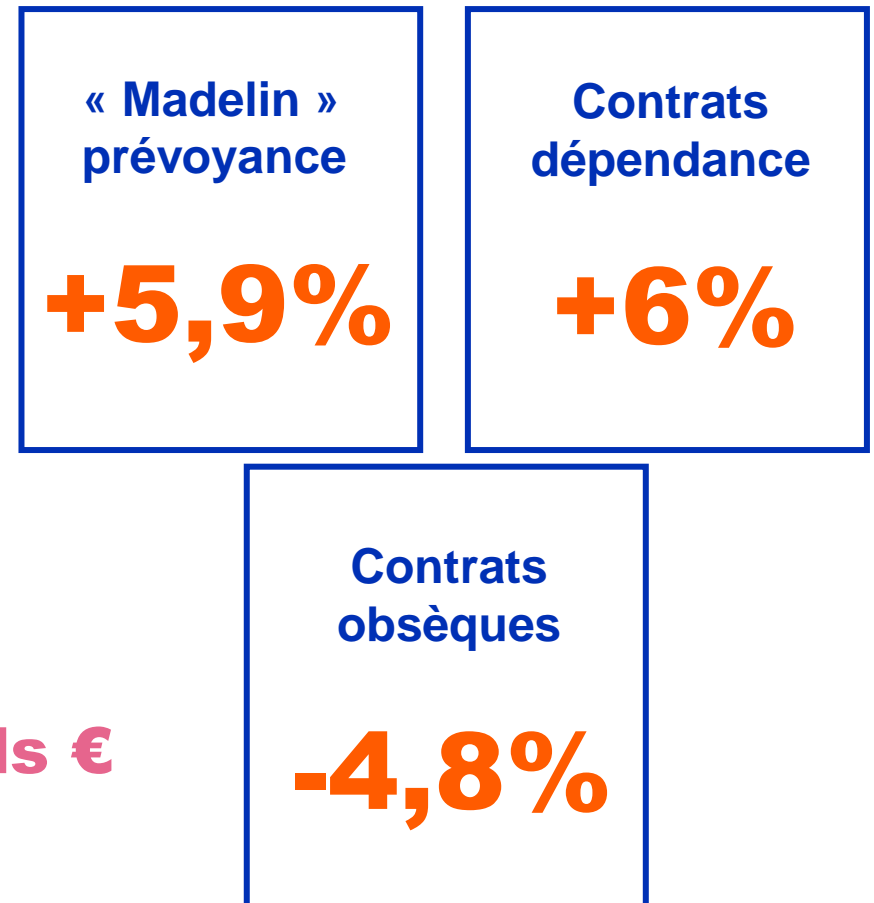




Une dynamique positive

Nombre d'affaires nouvelles 1^{er} semestre 2022





1^{er} semestre 2022 / 1^{er} semestre 2021





I
**LES
TRAVAILLEURS NON
SALARIÉS: UNE
POPULATION
HÉTÉROGÈNE D'ACCÈS
DIFFICILE**

DES DYNAMIQUES ET DES PROFILS DIFFÉRENTS PAR GRANDES CATÉGORIES DE TNS DIVERSEMENT ATTRACTIFS

	 ARTISANS ET COMMERCANTS	 PROFESSIONS LIBÉRALES	 AUTO- ENTREPRENEURS	 EXPLOITANTS AGRICOLES
2021/2020 EFFECTIFS	-3,5% 1 M	-1,0% 0,8 M	+15,3% 2,2 M*	-2,1% 0,4 M
SALAIRE MOYEN	31 k€	68 k€	6 k€	30 k€
AGE MOYEN	43 ans	48 ans	37 ans	50 ans
% DE FEMMES	35%	50%	40%	25%

*économiquement actifs : 1,6 Mo (71%)

Des démographies spécifiques

13

 régimes obligatoires spécifiques


Les artisans, commerçants et les professions libérales non réglementées dépendent de la Sécurité Sociale des Indépendants



santé
famille
retraite
services

La Mutuelle Sociale Agricole couvre les exploitants agricoles

Les professions libérales réglementées sont segmentées en 11 caisses, dont 10 regroupées sous la CNAVPL



Chirurgiens-dentistes et sages femmes



Médecins



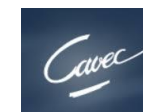
Auxiliaires médicaux



Vétérinaires



Agents généraux d'assurance



Experts-comptables et commissaires aux comptes



Officiers ministériels, officiers publics ...



Pharmaciens

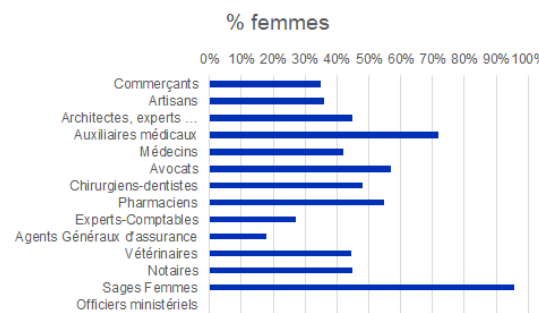
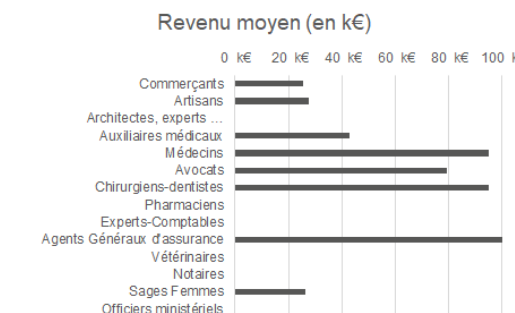
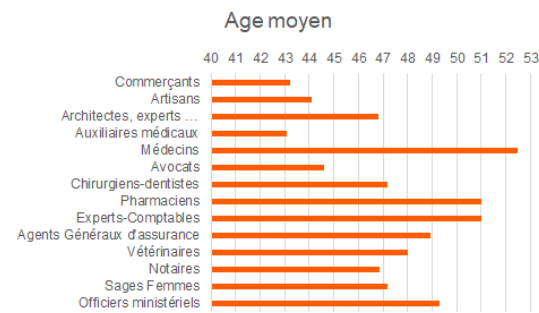
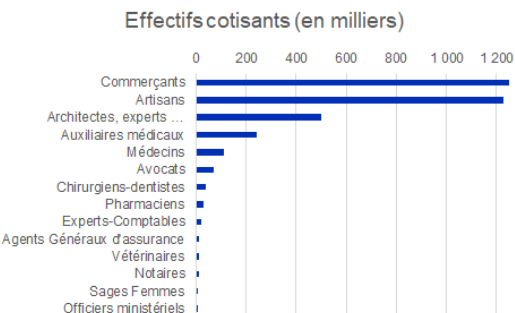


Architectes, géomètres, experts, conseils ...



Notaires

Les avocats disposent d'un dispositif spécifique

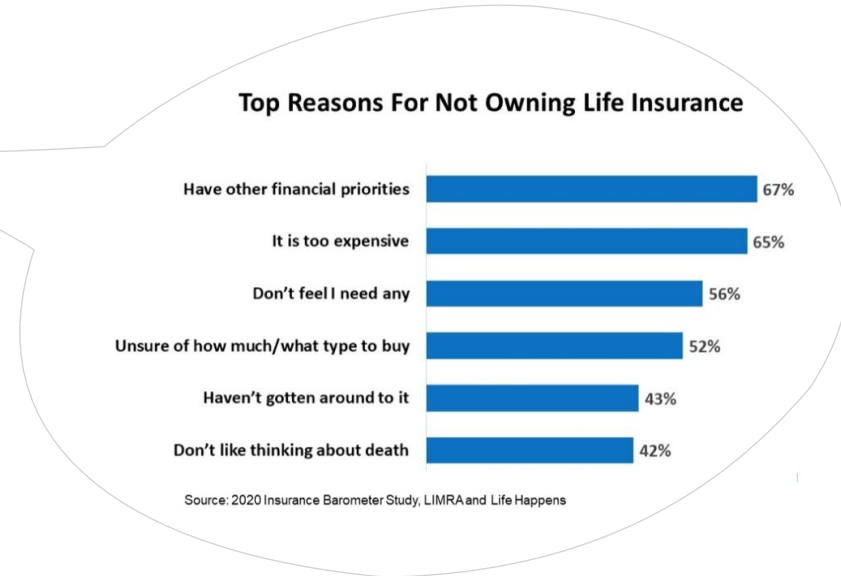


UN SOUS-ÉQUIPEMENT CHRONIQUE DE CES POPULATIONS EN PRÉVOYANCE MALGRÉ UNE PRISE DE CONSCIENCE RÉCENTE

n'est pas couvert en prévoyance

Un problème commercial et technique

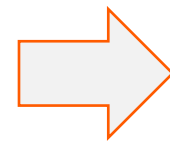
Difficultés structurelles de vente..partout !



La crise sanitaire a mis en évidence cette faible couverture et a suscité une prise de conscience concrète ..

..des populations cibles

des caisses vis-à-vis de leurs adhérents



Hausse du taux d'équipement depuis 2019

Cotisation supplémentaire instaurée par la CNAVPL⁽¹⁾

DECES

Tous les RO proposent des garanties décès, et dans la majorité des cas une rente éducation

Pour la moitié des caisses, le capital ne dépasse pas 50 k€

INCAPACITE

6 caisses du périmètre de la CNAVPL ne prévoient aucune couverture ij après les 90 premiers jours (Architectes et experts, Pharmaciens, Vétérinaires, Notaires, Officiers Ministériels, Agents généraux d'assurance)

Le montant d'indemnisation du RO se situe généralement autour de 50% du salaire moyen

INVALIDITE

Tous les RO proposent une garantie invalidité

Seuls 2 prévoient des prestations pour des taux d'invalidité inférieurs à 66%

Seuls 4 prévoient un montant de rente annuel supérieur à 30 k€



Les besoins sur le risque incapacité restent les plus prégnants !

CE POTENTIEL D'ÉQUIPEMENT INEXPLOITÉ DES TNS CONDUIT À UNE MOBILISATION DE TOUS LES ACTEURS...

Les généralistes :



Un sujet d'actualité

... le lyonnais a collecté près de **25 M€ de primes** sur ses marchés cibles que sont la santé individuelle, l'emprunteur et la prévoyance des professionnels, en particulier des **travailleurs non-salariés (TNS)** ...



... Ainsi le courtier a démarré un recentrage de son activité « sur trois lignes : la santé prévoyance des TNS et du collectif, le particulier et le patrimoine.

Les spécialistes :



Dans le même temps, la gamme de prévoyance professionnelle d'AG2R La Mondiale dédiée aux indépendants sera proposée aux clients Maif, le groupe cherchant aujourd'hui à se développer auprès des TNS.



En parallèle de ce marché de la collective, Génération accélère son développement sur le segment des particuliers et des TNS tant en santé qu'en prévoyance.

Les bancassureurs :



Pour autant, Entoria a la conviction que ce marché peut s'ouvrir plus largement aux distributeurs de proximité. Nous avons beaucoup travaillé à favoriser l'investissement des courtiers et des agents sur ce risque.



« RÉVOLUTIONNER » LE MARCHÉ

- «Être entrepreneur aujourd'hui est déjà un signe de bonne santé» : supprimer la sélection médicale !
- Assurer la portabilité des droits en cas de cessation d'activité
- Permettre un devis en trois clics
- Offrir une réduction pour les jeunes créateurs



POUSSER À UN CHANGEMENT DE RÉGLEMENTATION POUR TRANSFORMER LE MARCHÉ PAR LA RÉGLEMENTATION

- Livre blanc VYV
- Etude Mercer



TRANSFORMER LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION GÉNÉRALISTES EN « MULTISPÉCIALISTES »

- Grands assureurs multi-réseaux
- Assureurs mutualistes (ex: Groupama, COVEA, MACIF, Pronoé Prévoyance)
- Bancassureurs



RENDRE LES PROCESSUS DE SOUSCRIPTION PLUS FLUIDES

- Aide à la vente
- Parcours 100% digital (DigiPrévTNS, Cover protection pro, ..)



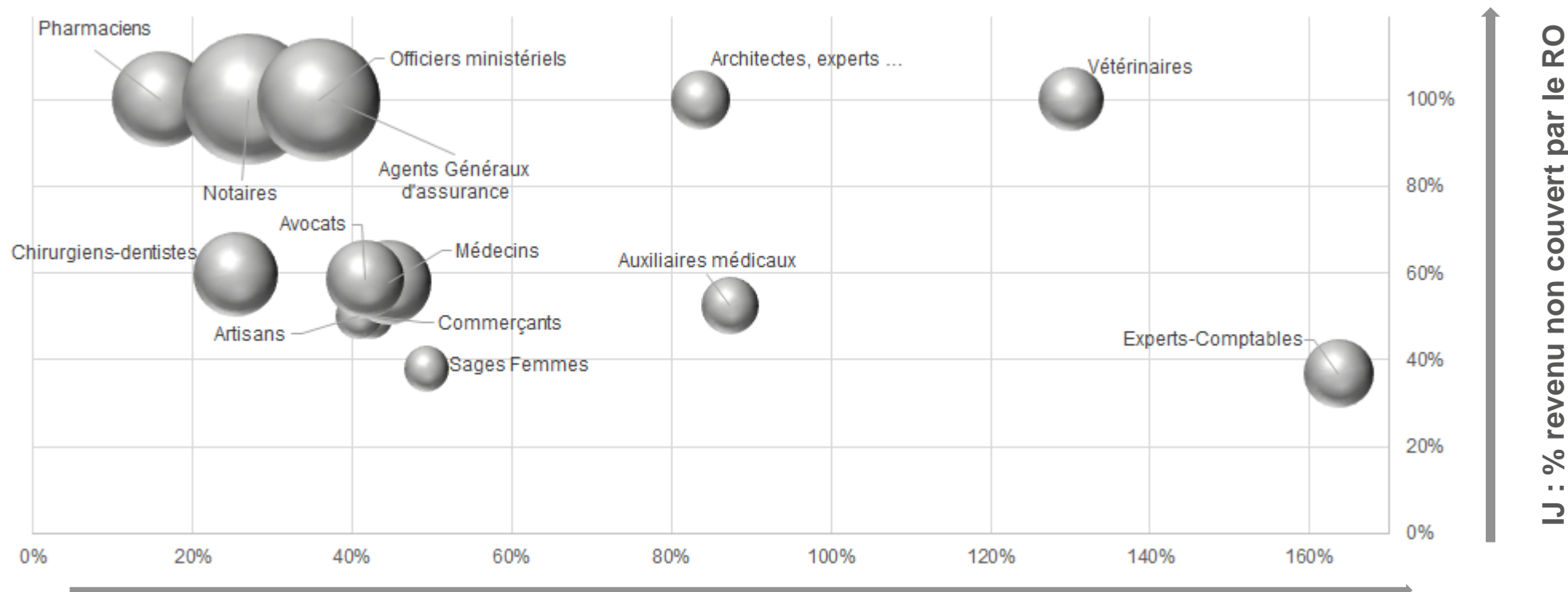
DÉVELOPPER DE NOUVEAUX SERVICES

- Soutien psychologique
- Prévention
- Aide gestion administrative en cas d'incapacité ou d'invalidité temporaires





II
**CRÉER LES
CONDITIONS D'UNE
DYNAMIQUE DES
VENTES RÉUSSIE**

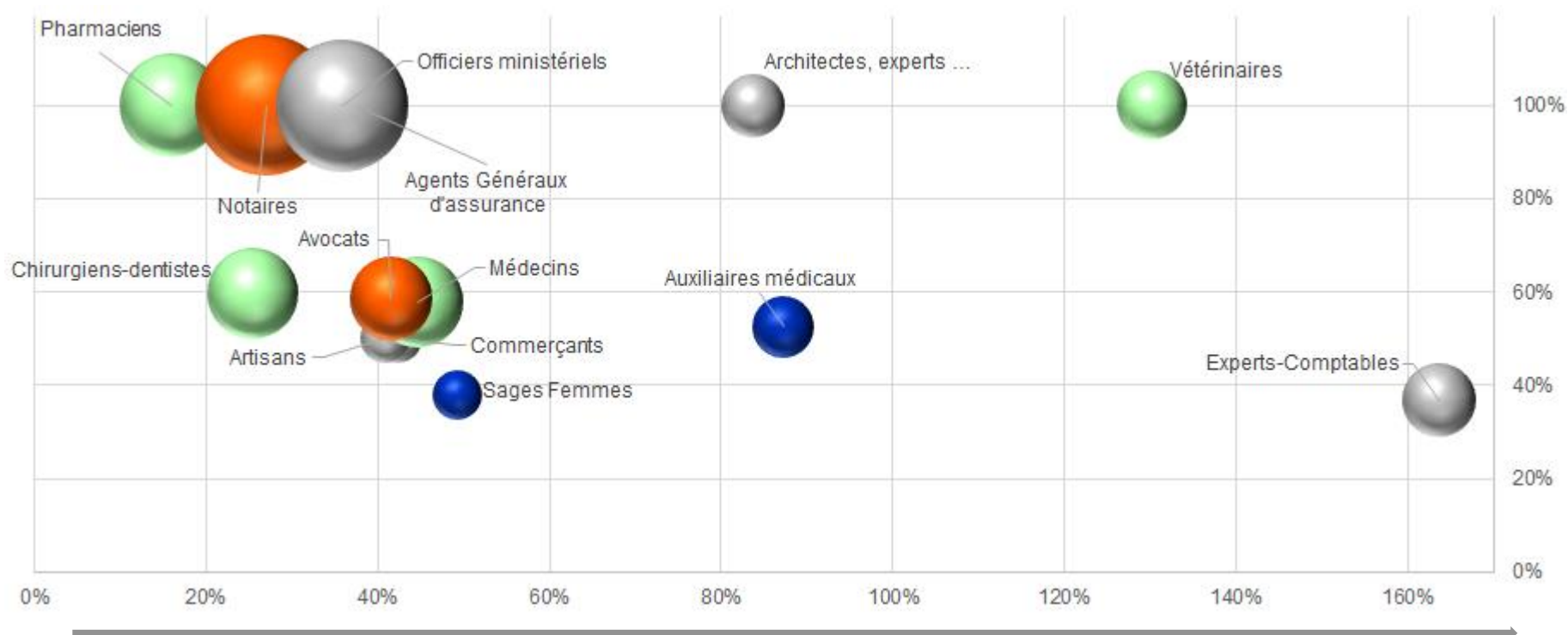


Moyenne Capital décès et Rente annuelle invalidité rapportée au revenu moyen

(Largeur de la sphère : revenus moyens)



Des besoins très spécifiques par métiers et des potentiels par revenus moyens



IJ : % revenu non couvert par le RO

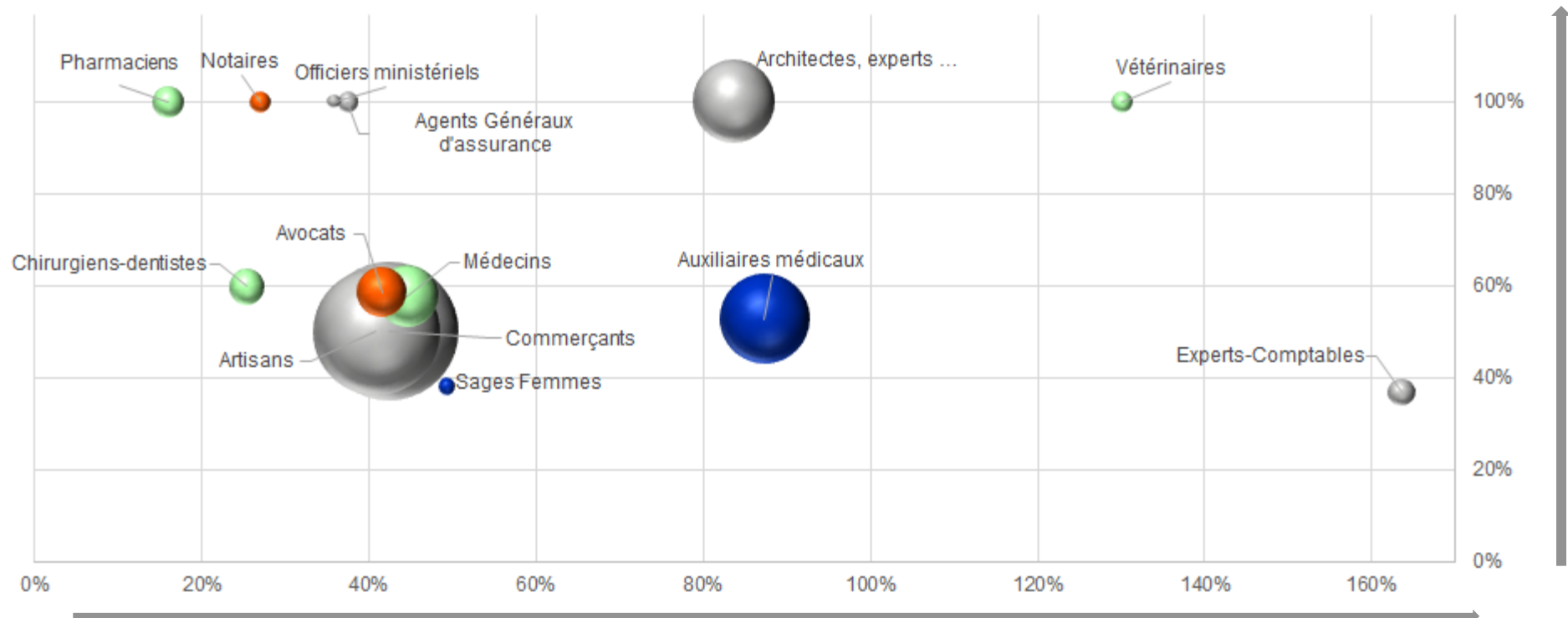
Paramédicaux : de nombreux spécialistes, risque important sur ce segment

Courtier spécialisé en lien avec l'organisation professionnelle

Métiers médicaux : besoins spécifiques, de nombreux spécialistes sur le marché

Moyenne Capital décès et Rente annuelle invalidité rapportée au revenu moyen

(Largeur de la sphère : revenus moyens)



IJ : % revenu non couvert par le RO

Paramédicaux : de nombreux spécialistes, risque important sur ce segment

Courtier spécialisé en lien avec l'organisation professionnelle

Métiers médicaux : besoins spécifiques, de nombreux spécialistes sur le marché

Moyenne Capital décès et Rente annuelle invalidité rapportée au revenu moyen

(Largeur de la sphère : effectifs)

Quelle typologie de produit



PRODUIT DE MASSE

- Produit standard
- Pas forcément dédié aux TNS
- Peu d'options
- Prestations forfaitaires
- « Pack » prévoyance santé

vs.



PRODUIT MODULAIRE

- Adapté aux différentes professions
- Multiples choix de combinaisons, niveaux et options dans les garanties
- Restrictions selon les professions



PRODUIT SUR MESURE

- Offres déclinées par professions
- Multiples choix de combinaisons, niveaux et options dans les garanties



PRODUIT CIBLÉ

- Garanties et Services spécifiques à une cible
- Homme clé

Réseaux généralistes

Réseaux spécialistes TNS


Accès affinitaire



Des caractéristiques de produit variables

TYPE DE TARIFICATION	<i>Age atteint</i>	✓	✓	Prix initiale compétitif – Techniquement adapté	Augmentations annuelles
	<i>Mixte</i>	✓	✓	Compromis	Compromis
	<i>Age à l'adhésion</i>		✓	Cotisations constantes (en théorie)	Prix initial élevé – Pilotage technique nécessaire
FUMEUR – NON FUMEUR	<i>Tarifification distinguée</i>	✓	✓	Segmentation du risque	Argumentation du tarif fumeur Fausses déclarations
	<i>Tarif unique</i>	✓	✓	Simplicité	Risque d'antisélection
TYPE DE GARANTIES AT	<i>Forfaitaire</i>	✓	✓	Simplicité	Non adapté aux besoins
	<i>En complément RO Sous déduction RO</i>		✓	Adapté aux besoins	Complexité
CHOIX DE GARANTIE	<i>Sur Mesure</i>		✓	Adaptabilité	Complexité
	<i>Sur Mesure Multiple des revenus</i>		✓	Simplicité et offre d'un choix	Personnalisation limitée
	<i>Choix limité (options et montants)</i>	✓		Simplicité	Ne répond pas à tous les besoins

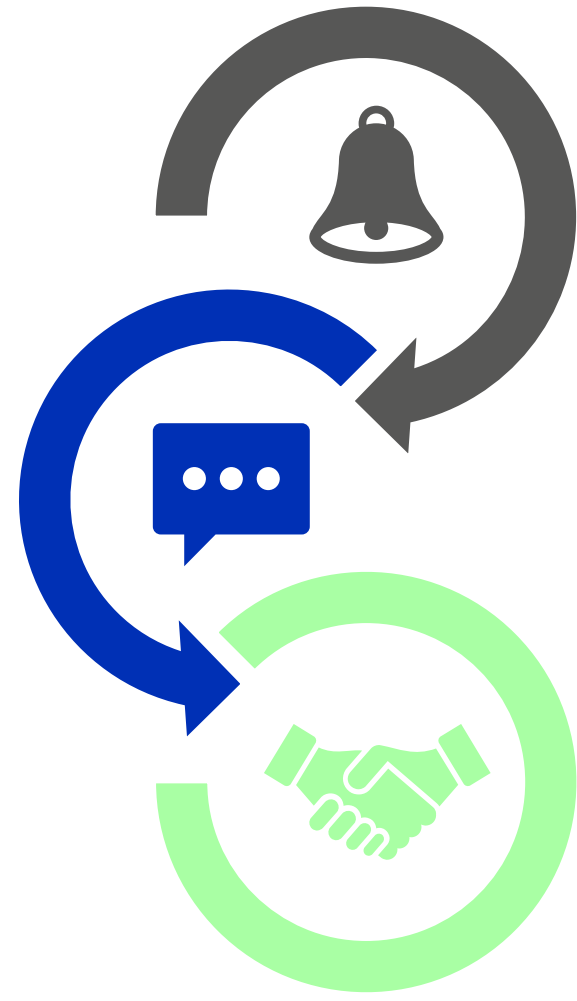
3 SOUSCRIPTION: VERS UNE SELECTION DES RISQUES PLUS DIGITALE, PLUS AGILE ET PLUS ADAPTÉE AU PROSPECT



Disposer de parcours de souscription fluides

API  Open Data 

Aide à la vente  Vente en un temps 



PROVOQUER

<i>Réseau généraliste</i>	<i>Spécialiste TNS</i>	<i>Affinitaire</i>
<i>Perso</i>	<i>Pro</i>	<i>Associatif</i>

CONVAINCRE

*Mettre en avant le besoin
Clarté et adaptation de l'offre
Points forts de l'offre*

CONCLURE

*Sélection médicale
Outils digitaux
Prix et remises*



Imaginer la sélection des risques de demain 

 Comportemental

Médical 

 Technologie


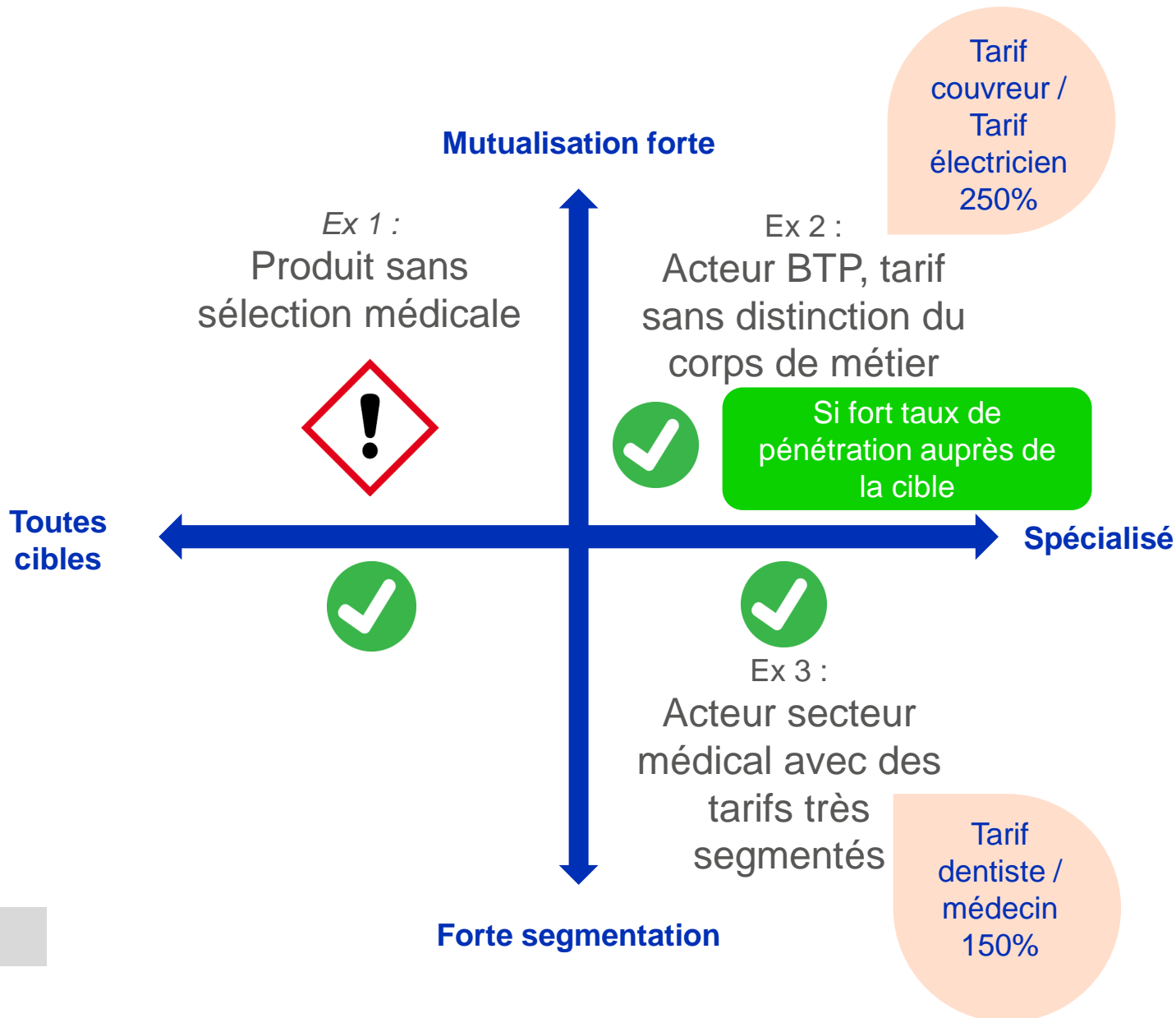
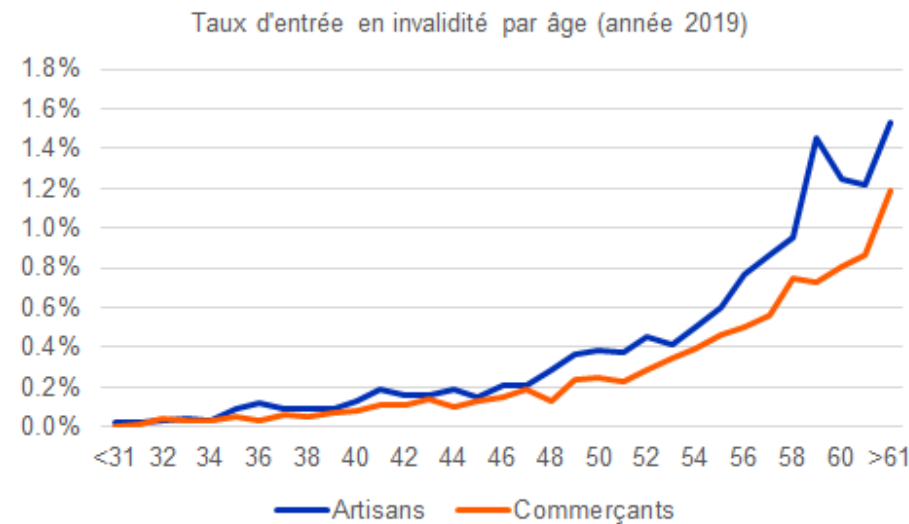
Habitudes de vie 

Illustration : activités sportives

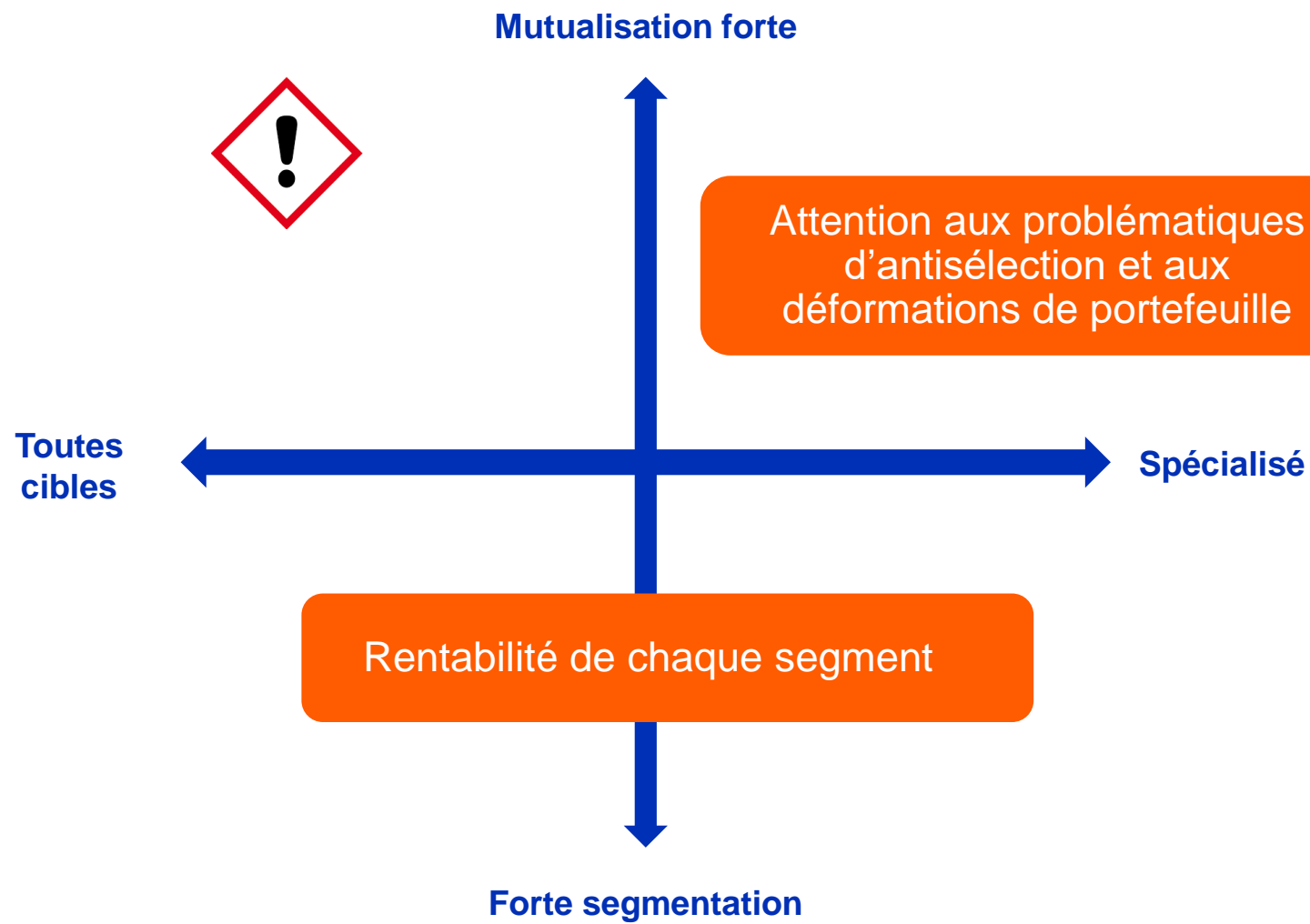




Les bases: travailler sur un groupe homogène

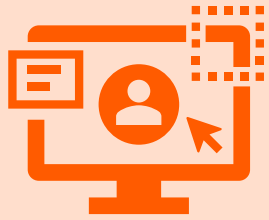


... vraiment homogène !





SOUSCRIPTIONS



- Structure de la population souscrite (âge, profession, région,..) par point de vente
- Structure des garanties souscrites



Analyse de la cohérence avec la cible
Détection d'éventuelles souscriptions opportunistes



PROJECTION
D'ACTIVITÉ

/

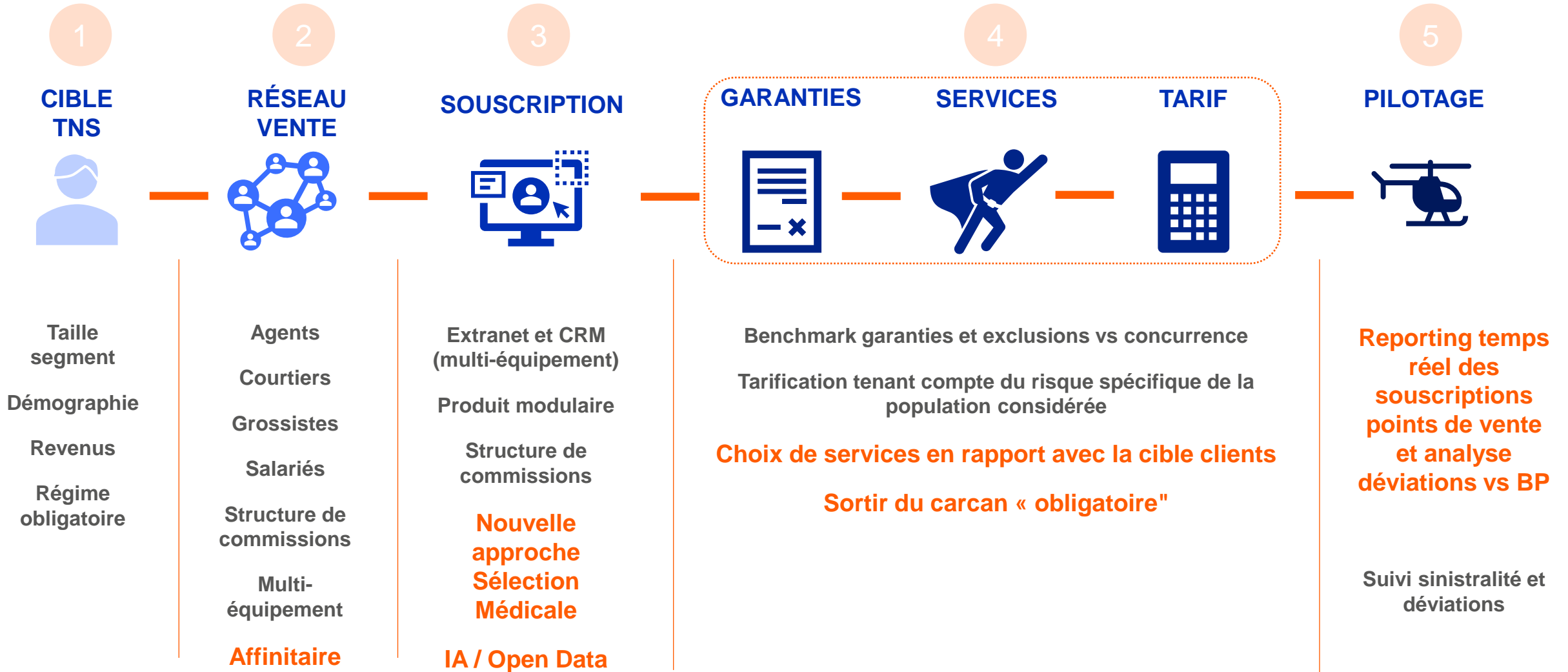
BUSINESS
PLAN



SINISTRALITÉ

- Mesure de l'écart entre la sinistralité réelle, le risque théorique (bases techniques) et le risque tarifé
- Correction des perturbations (ex: crise sanitaire 2020-2021 pour les auxiliaires médicaux, en particulier pour les infirmiers)
- Correction du provisionnement (ex: tables BCAC non adaptées)
- Intégration des révisions réglementaires (ex: mise en place d'ij 90 jours pour les professions libérales (CNAVPL, 1er juillet 2021) ou refonte des prestations prévoyance de la CIPAV (1er janvier 2023))

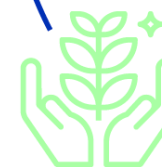
UNE DYNAMIQUE DE VENTE ET DE RENTABILITÉ QUI REQUIERT UN ALIGNEMENT SUR TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR





actélior

Le partenaire catalyseur de toutes vos ambitions



Actélior Paris

12 rue Beccaria
75012 Paris
Tél. 01 43 40 47 34

Actélior Lyon

7 bis rue des Aulnes
69410 Champagne au Mont d'Or
Tél. 04 78 66 30 00



actelior@actelior.com



actelior.com