

## Note de conjoncture :

### La prévoyance individuelle est-elle un relai de croissance pour les mutuelles 45 ?



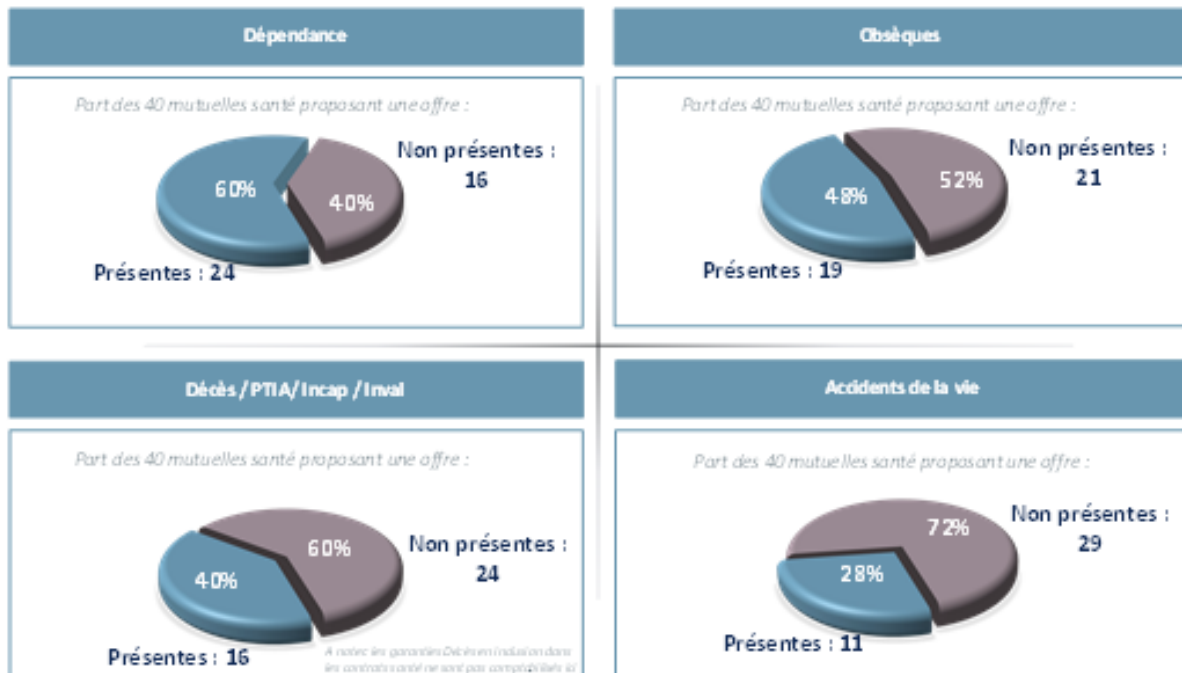
Les mutuelles 45, rattachées au code de la mutualité, réalisent 84% de leur chiffre d'affaires en santé. Leur portefeuille est composé à 75% de contrats individuels. Leur modèle économique peut apparaître fragilisé par les récentes évolutions réglementaires comme l'ANI et le contrat responsable qui tend à unifier les offres et exacerber la concurrence.

Avec un chiffre d'affaires équivalent à celui de la santé, la prévoyance apparaît comme un relais de croissance naturel pour ces acteurs de l'assurance de personne. En effet, outre la proximité avec la santé qui rend ces acteurs naturellement crédibles sur ce segment, les faibles taux d'équipement et la rentabilité de ces produits offre des perspectives intéressantes pour compenser la baisse de rentabilité du marché de la santé.

Dans ce contexte, Siltéa a effectué un tour d'horizon de l'offre prévoyance et a analysé le positionnement de 40 mutuelles sur les segments Décès, Incapacité, Invalidité, GAV et obsèques. L'étude porte sur le taux de couverture des segments et les modalités de distribution. Elle comporte également une analyse détaillée des caractéristiques des produits et de leur positionnement en termes de prix.

## Des mutuelles encore peu présentes sur les segments : décès, incapacité, GAV et obsèques

L'étude révèle que les mutuelles n'ont pas encore investi ces segments puisque seul un intervenant sur 2 propose une offre sur le segment étudié. Seuls les plus gros acteurs couvrent l'ensemble des segments de marché.



## Des offres difficilement accessibles

Concernant la commercialisation, les offres sont peu mises en avant et les fonctionnalités de simulation des cotisations ne sont possibles que dans 30% des cas seulement. Par comparaison, l'étude sur les devis en ligne en MRH et en Auto, réalisée par le cabinet en 2016, montre que les taux avoisinent les 50% sur ces segments.

Quant à la souscription en ligne, elle est inexistante.

## Des offres dans la moyenne du marché mais conforme aux valeurs mutualistes

En ce concerne les caractéristique produits, Siltéa a réalisé une cartographie des offres prévoyance de plus 80 acteurs en évaluant la qualité de la couverture et le tarif pratiqué.

Outre la grande dispersion des résultats qui montre que globalement il n'y a pas de corrélation directe entre le prix et la qualité de la couverture sur le marché, les acteurs mutualistes se distinguent en deux points :



- Des caractéristiques produits favorables à l'adhérent en termes de limites et de franchises, permettant ainsi un accès au plus grand nombre.
- Pour certaines offres, un positionnement parmi les meilleurs rapports qualités/prix du marché.

En synthèse, les acteurs mutualistes n'ont pas, à ce jour, pleinement investis le marché de la prévoyance individuelle. Ainsi, les bancassureurs conservent de grandes marges de manœuvre et continuent de truster le marché avec les assureurs.

Deux freins restent à lever pour conquérir massivement le marché:

- **L'offre qui doit être étendue** > il est aujourd'hui possible de mettre en place sans trop de difficultés des partenariats de distribution et ainsi étoffer son catalogue d'offre (y compris en marque blanche).
- **La montée en compétence de la force de vente** > L'étude révèle la mise en place de cellule spécialisée, experte en prévoyance, qui soit sont destinées à traiter en directe les demandes des prospects, soit interviennent en support des commerciaux "généralistes" pour finaliser les négociations.

## **L'apport de Siltéa**

Cabinet de conseil en management spécialisé dans l'assurance et la banque, Siltéa dispose d'une forte expertise en prévoyance au sein du monde mutualiste, et se propose de vous accompagner:

- Sur le plan marketing, pour l'audit, la refonte ou le lancement de gammes de produits
- Sur le plan de la distribution, pour structurer votre réseau ou accompagner la montée en compétence de vos équipes
- Sur le plan de la gestion, pour optimiser la fonction back-office ou sélectionner et déployer un sous-traitant.

**François DUMAITRE, Manager**

### **Contact :**

Tél : + 33 (0)6 74 97 86 47

Vincent Meslin, Associé  
vincent.meslin@siltea.com

### **Contact :**

Tél : + 33 (0)6 61 40 92 78

François Dumaître, Manager  
[francois.dumaitre@siltea.com](mailto:francois.dumaitre@siltea.com)

