

Marché de la prévoyance : Où en est-on ?

L'étude Siltea de 2016 faisait état d'un secteur attractif et en croissance.

Qu'en est-il 2 ans plus tard ?

Au-delà du marché individuel, nous avons élargi notre analyse au marché des indépendants. Quels enseignements tirer sur un marché au potentiel décrit comme si prometteur ?

La prévoyance en 2018 : quels constats ?

Les résultats 2016 laissent présager d'un dynamisme pour les années à venir

L'étude réalisée par Siltea en 2016 révélait des résultats prometteurs.

Concernant les chiffres du marché, les différents segments étudiés présentaient tous un fort potentiel de croissance.

La GAV voyait ses cotisations tirées par les produits labellisés et l'appétit de nouveaux entrants, tandis que la dépendance et le décès bénéficiaient d'une croissance de leur cœur de cible, et d'un taux de pénétration qui restaient modeste. Seule l'assurance obsèques faisait l'objet d'une stagnation constatée tant en termes de croissance que d'innovation produits.

Cette bonne santé des différents marchés s'était traduite par l'arrivée de nombreux acteurs, signe du dynamisme et de l'attrait de la prévoyance individuelle :

- Les assureurs, majoritaires en termes de parts de marché, tiraient leur épingle du jeu avec des innovations plus nombreuses que la moyenne.
- A l'inverse, les mutuelles 45, nouvelles venues, conservaient une forte marge de progression.

Cet état des lieux positif incitait alors à la confiance pour les années à venir.

Evolutions 2018 : un marché qui reste en bonne santé, mais des évolutions produits décevantes

Premier constat : sur les deux dernières années, le marché de la prévoyance individuelle reste sur une bonne dynamique.

La GAV, dont les cotisations poursuivent leur augmentation, continue de voir sa croissance tirée par les

contrats labellisés. De même, les marchés de l'assurance obsèques et du décès ont connu un rythme de croissance annuelle des cotisations supérieur à 4%.

Seule la dépendance voit son rythme de croissance se réduire (+2%), avec un nombre de contrats qui se stabilise.

Deuxième constat : si le dynamisme des cotisations se maintient, peu de nouveaux produits.

Sur le terrain de l'innovation produits, le comparatif des benchmarks 2018 et 2016 met en avant un marché atone, et ce quel que soit le segment étudié : en deux ans, seuls 23 nouveaux produits ont été recensés, tous segments confondus.

En termes de couverture, peu de nouveautés également :

Des produits globalement plus couvrants, avec notamment des prestations d'assistance élargies, mais des tarifs qui s'en ressentent.

Sur l'ensemble des 4 segments étudiés, le coût des nouveaux produits est toujours supérieur à la moyenne observée sur l'ensemble du benchmark.

Le marché des TNS

Un marché attractif pour les assureurs

Pour rappel, le marché des TNS regroupe trois catégories d'indépendants :

- Les artisans
- Les commerçants
- Les professionnels libéraux

Ce marché, en croissance régulière ces dernières années, reste aujourd'hui un des plus attractifs pour les acteurs de l'assurance.

Plusieurs raisons à cela :

- Un taux de pénétration encore faible et qui ne progresse pas : Selon les chiffres de la FFA, 1,7 millions sur les 3 millions d'indépendants français étaient couverts par un contrat Prévoyance Madelin à fin 2017, un chiffre stable sur les cinq dernières années.

Le taux d'équipement de ces 1,7 millions reste très modeste, en particulier sur l'incapacité / invalidité (38%) et le décès (30%).

- Un niveau de sinistralité moindre relativement aux autres marchés de la prévoyance. Au-delà de ce taux de sinistralité inférieur à la moyenne nationale, il est à noter que le niveau des charges de prestations reste stable en 2017.

- Un point d'entrée pour des contrats futurs. Autre attrait pour les assureurs, le type de clientèle que représentent ces contrats. Dans la plupart des cas, les TNS sont en réalité des chefs d'entreprise, dont le besoin de couverture dépasse la seule prévoyance. La souscription d'un contrat Prévoyance Madelin peut donc servir de porte d'entrée pour accéder à une gamme de produits plus large.

Quel produit moyen pour les TNS ?

Trois catégories sont intégrées dans notre étude :

- Artisans et commerçants
- Professionnels libéraux
- Professionnels médicaux

En termes de niveau de couverture, les principaux enseignements sont les suivants :

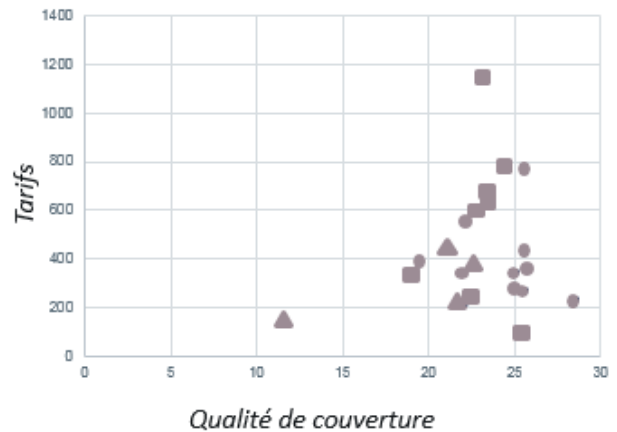
- Globalement, l'analyse des produits ouverts à la vente rejoint celle faite lors de notre étude sur la prévoyance individuelle : le niveau de couverture proposé est de bonne qualité, et ce pour tous les acteurs.

A titre d'exemple, nous constatons des délais de franchise maladie et accident réduits, des prestations d'assistance élargies couvrant la rente d'éducation, au bénéficiaire et

au conjoint, et une invalidité reconnue comme professionnelle et fonctionnelle pour l'ensemble des professions en dehors du corps médical.

- A l'inverse, l'analyse tarifaire des produits fait ressortir une disparité forte entre le niveau de prix pratiqués et le niveau de couverture.

Exemple sur les artisans & commerçants :



- Enfin, l'analyse du positionnement des acteurs fait ressortir un constat clair : toutes catégories confondues, les compagnies d'assurance restent les plus cohérentes en termes de rapport qualité / prix. A l'inverse, les courtiers ferment la marche avec des positionnements disparates et le plus souvent dans la moyenne basse.

L'OFFRE TALAN CONSULTING

Dotée d'une expertise prévoyance, Talan Consulting réalise depuis plusieurs années un benchmark du marché et de ses évolutions. A travers ses nombreuses expériences, l'équipe dédiée au sein du cabinet peut vous accompagner sur vos différents enjeux :

1. Accompagnement de Directions métier pour le développement de nouveaux produits
2. Pilotage de projet de transformation de votre activité prévoyance
3. Accompagnement au changement et définition de l'organisation dans le cadre de partenariats
4. Gestion d'équipes en charge des outils d'aide à la vente

CONTACTS

Une équipe mixte qui maîtrise les secteurs de la prévoyance :

Vincent Meslin, Associé
Vincent.meslin@talan.com
06 74 97 86 47

Franck COUAILLIER, Directeur
Franck.couaillier@talan.com
06 84 39 34 68

Alexandre Touloum, Consultant senior
Alexandre.touloum@talan.com
06 17 38 64 54