

La Prévoyance des TNS un risque en pleine transition



Stéphanie Ruault

SCOR

Souscriptrice Réassurance
Economie Sociale du Marché Français



Chloé Parfait

Accenture

Managing Director Risk Insurance

Sommaire

Partie 1 : Le marché des TNS et ses spécificités

Partie 2 : Un marché évolutif avec des enjeux divergents

Partie 3 : Pilotage d'un risque en pleine transition

Quelques questions pour commencer ...

<https://kahoot.it/join>

Partie 1

Le marché des TNS et ses spécificités

1.1 Population et contexte réglementaire

UNE POPULATION AVEC SES PROPRES SPÉCIFICITÉS

Un marché à part entière :

- **4,1M** de TNS en France
- **14%** de la population active

Des statistiques démographiques spécifiques à la population non salariée :

- Une proportion d'hommes plus importante (**+60%**)
- **Âge moyen élevé** parmi les TNS, supérieur à celui de la population salariée
- Un **salaire moyen plus élevé**, et plus de **disparités salariales**

Un contexte légal qui favorise l'équipement en prévoyance pour les TNS, et un marché en croissance depuis les années 2010, qui ouvrent des opportunités pour les assureurs.

Le contexte légal : la **Loi Madelin** et une **harmonisation des régimes**

La **loi Madelin** facilite l'accès des TNS à leur **propre protection sociale** pour compléter le RO. Elle permet aux TNS de bénéficier de déductions fiscales. 4 types de contrats : **retraite, prévoyance, santé** et garantie **perte d'emploi**.

Ses avantages fiscaux en santé et prévoyance :

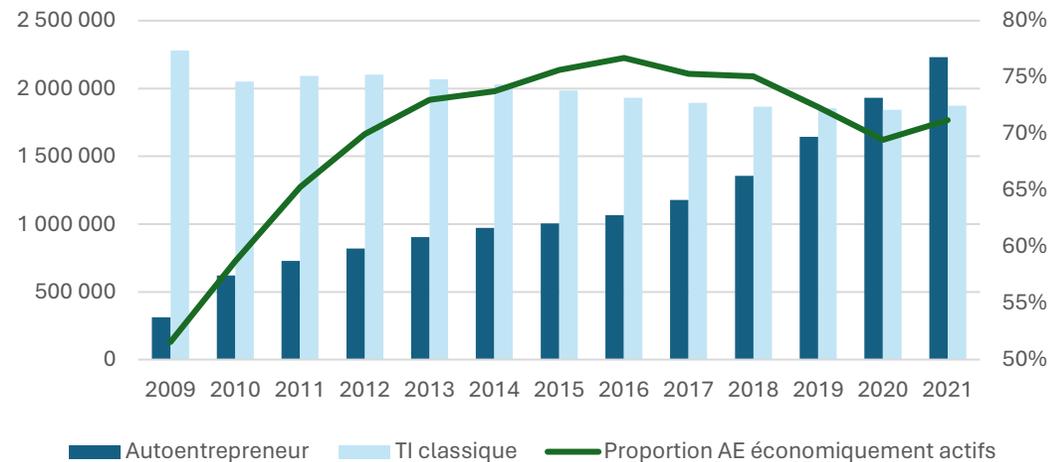
- Une **déductibilité des cotisations**
- Le **plafond de déductibilité** fixé à 3,75% du revenu professionnel, augmenté de 7% du PASS (dans la limite de 3% de 8 PASS)

En parallèle, le souhait étatique d'une **homogénéisation des régimes obligatoires existants et de la prévoyance des différents secteurs d'activité** : en place pour l'ensemble des professions libérales affiliées à la CNAVPL, depuis 2021.

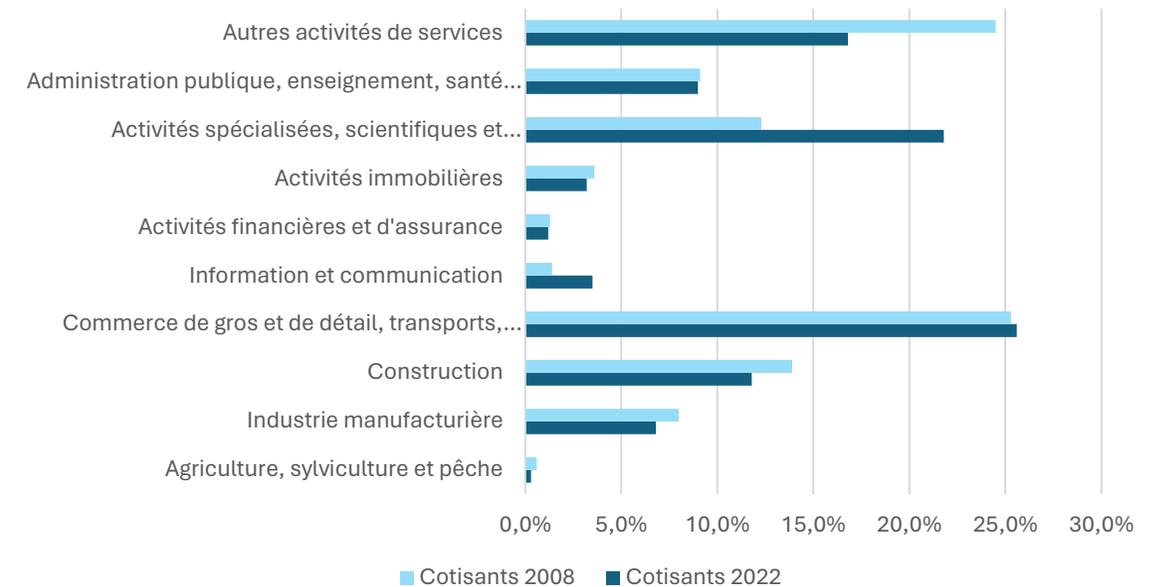
1.2 Evolution de la population TNS

Potentiel de croissance du marché des TNS

Evolution du nombre de travailleurs indépendants et autoentrepreneurs



Répartition des cotisants TNS par regroupement de secteurs d'activité



Le marché des TNS présente de plus en plus de profils différents et ainsi nécessite un produit adapté à cette population avec des besoins hétérogènes, en termes de socle obligatoire, de garanties souhaitées, et de profil de risque assuré.

1.3 Zoom sur l'Assurance Prévoyance des TNS



Garanties

Le marché de l'assurance prévoyance des TNS offre un panel de produits avec de nombreuses garanties disponibles, le souhait de la couverture pouvant varier en fonction de l'activité ou de la situation personnelle de l'assuré.

On peut notamment citer :

- Des garanties en cas de décès de l'assuré :
 - Décès, PTIA, Décès Accidentel, Double Effet, Frais d'Obsèques
 - Des garanties pour les proches (Rente Education, Rente de Conjoint)
- Des garanties en cas d'Arrêt de Travail :
 - Incapacité, Invalidité (classique ou professionnelle)
 - Frais professionnels



Conditions

Cependant, au sein de cette multitude de produits, il existe des différences majeures de couverture, chaque produit proposant des caractéristiques et des conditions très différentes.

On peut notamment citer :

- Les conditions d'hospitalisation
- La typologie de franchises
- La typologie d'invalidité couverte
- Les conditions de couverture des maladies non objectivables (MNO) : délai de carence, durée d'indemnisation, durée d'AT



Propriétés

Les produits proposés doivent s'adapter aux besoins des assurés, en proposant en priorité un maintien adéquat de son revenu en cas d'arrêt de travail et un soutien financier pour sa famille en cas de décès de l'assuré, mais aussi une potentielle couverture de ses frais engagés (loyer, frais de gestion, salariés etc. ...)

Une forte souscription en arrêt de travail est observée dans nos portefeuilles (autour de 90%), avec une représentation significative sur les franchises courtes témoignant d'une réelle volonté de couverture et de besoin.

Ajoutons que la souscription de ces produits peut-être avantageuse fiscalement.

1.4 Evolution d'un portefeuille assuré TNS en Prévoyance

2008



Age Adhésion : **39,7 ans**



Proportion Hommes : **73%**



92% des contrats sur des franchises de 30 jours ou moins
Les femmes sont très représentées sur les franchises 15 jours (**70%**)
Les professions les plus risquées souscrivent essentiellement des franchises 30 jours



Réduction Franchise Hospitalisation : **76%**



Souscription en Madelin : **77%**



Montant moyen souscrit : **81€**



2022



Age Adhésion : **41,1 ans**



Proportion Hommes : **65%**



67% des contrats sur des franchises de 30 jours ou moins
Les femmes sont réparties entre les franchises 15 jours (**45%**) et les franchises 90 jours (**35%**)
Les professions les plus risquées souscrivent essentiellement des franchises 30 jours



Réduction Franchise Hospitalisation : **60%**



Souscription en Madelin : **77%**

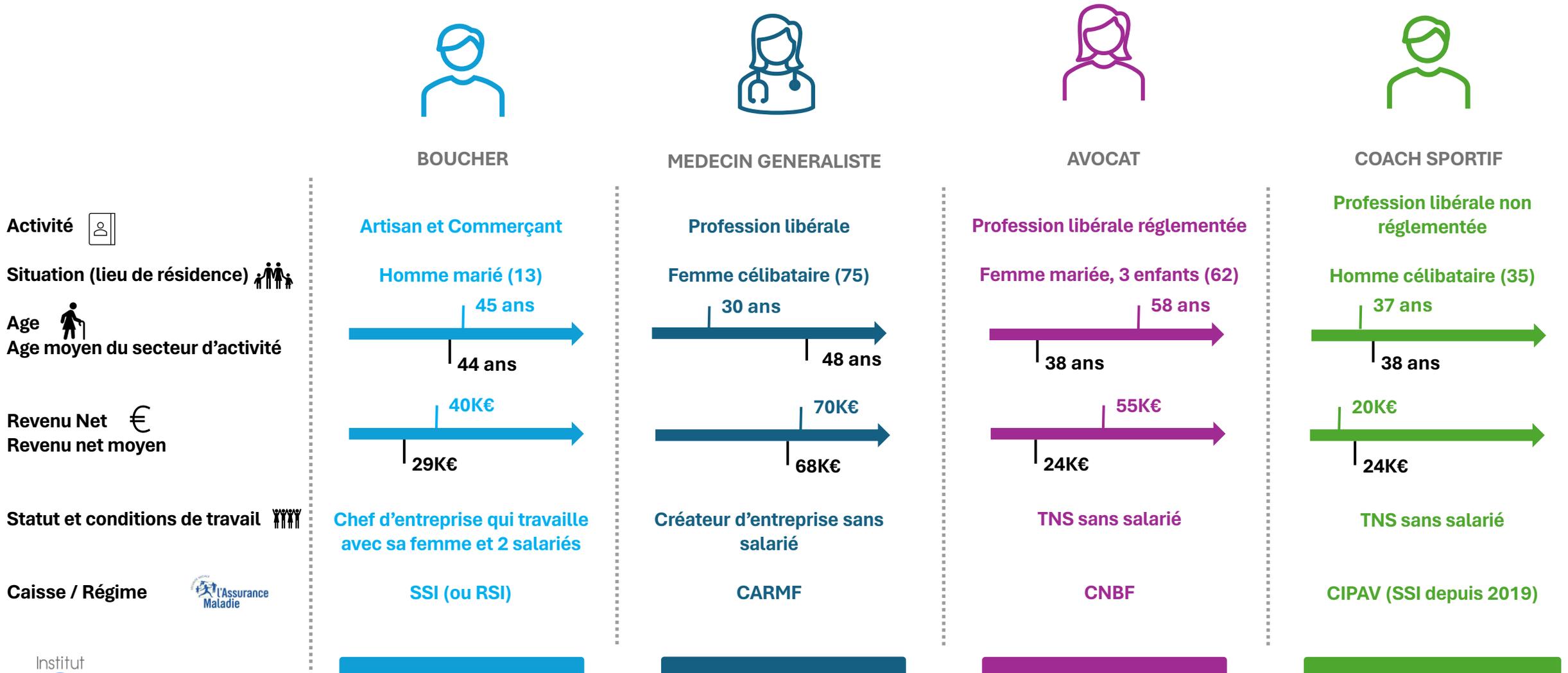


Montant moyen souscrit : **141€**



+74%
Mt Souscrit : +40%
PASS : +24%

1.5 Une variété de profils au sein de la population TNS

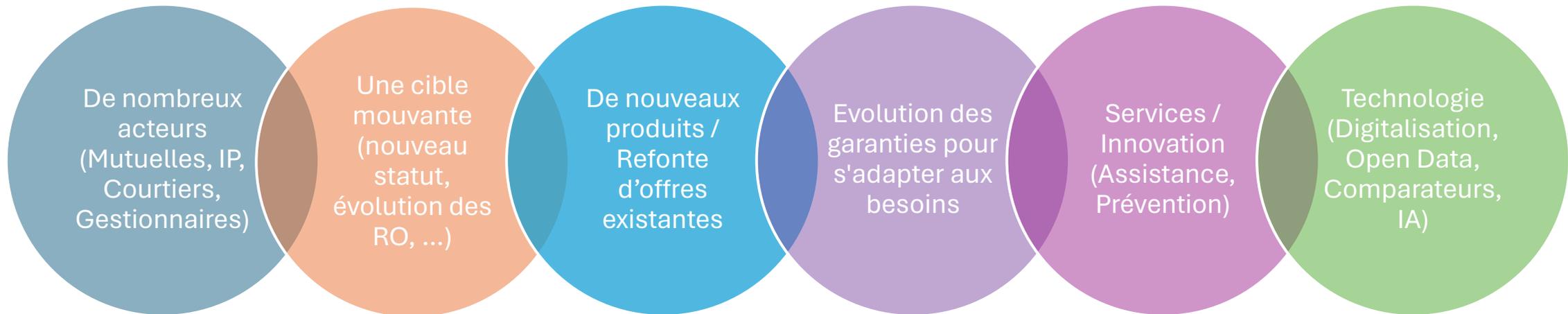


Partie 2

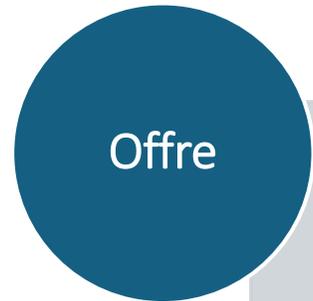
Marché évolutif avec des enjeux divergents

2.1 Un marché évolutif...

Un marché de la Prévoyance TNS en transformation porté par un environnement qui ne cesse d'évoluer



2.2 ... mais un marché complexe



Offre

Recherche de diversification chez certains acteurs

Création de nouveaux produits avec des offres spécifiques

Un marché qui s'élargit : Courtiers, Start-up

EXPERTISE :

- Adapter le produit à la cible
- Besoin de formation des équipes notamment commerciales
- Equipement : OAV adéquats, parcours digitalisés, systèmes de gestion appropriés



Demande

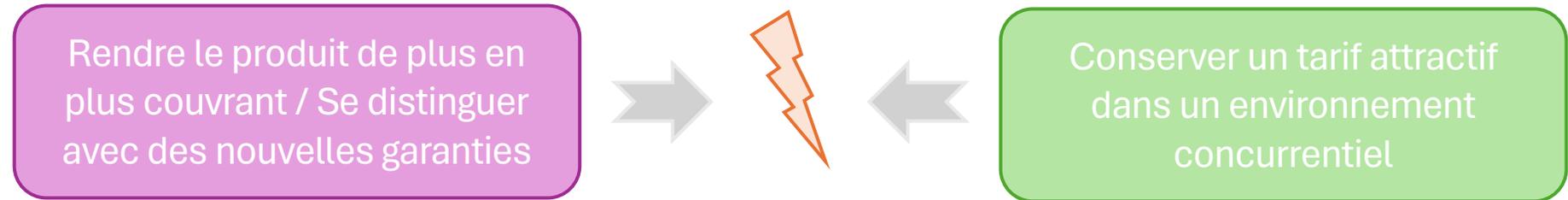
Un marché qui évolue
(+40% en 10 ans)

Un marché qui reste peu équipé en Prévoyance : 50%

La crise Covid-19 qui a provoqué une prise de conscience

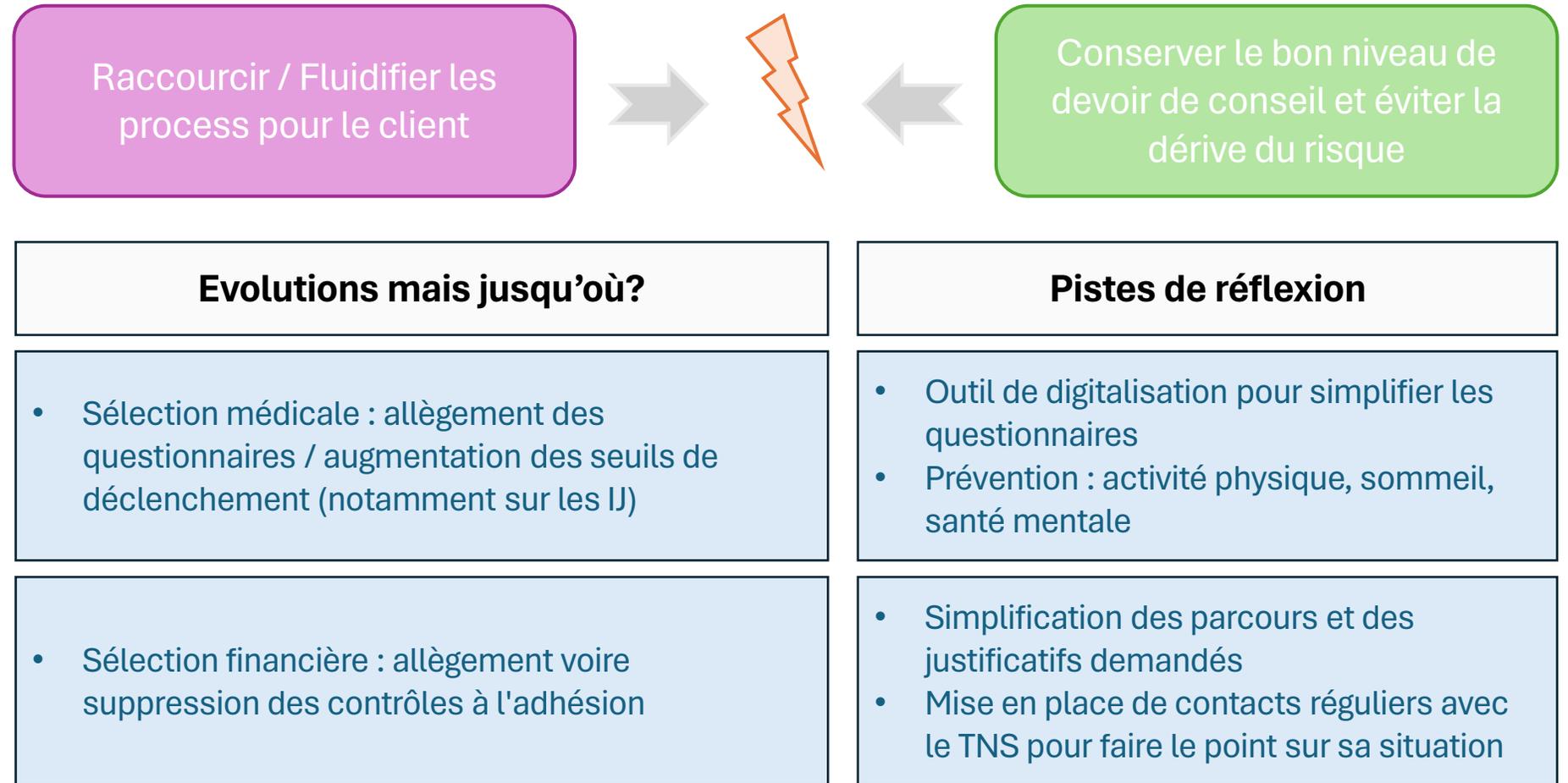
De nouvelles professions exerçant en TNS

2.3 Focus sur les garanties



	Evolutions mais jusqu'où?	Pistes de réflexion
Maladies Non Objectivables (Dos et Psy)	<ul style="list-style-type: none"> • Allègement des conditions de couverture 	<ul style="list-style-type: none"> • Adapter la liste des MNO • Limiter la durée d'indemnisation
Invalidité Professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse des seuils d'intervention • Ouverture de la garantie à de nouvelles professions 	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter une vigilance sur les définitions • Cadrer le process de reconnaissance du sinistre

2.4 Focus sur les process



Sélection des risques

Partie 3

Pilotage d'un risque en pleine transition

3.1 Un équilibre « fragile » entre les enjeux commerciaux et la maîtrise du risque



« le juste prix » est variable selon la cible privilégiée et la stratégie mise en place autant sur le plan commercial que technique notamment sur la sélection des risques (médicale, financière,...)
Cet équilibre « fragile » entre toutes ses composantes qui ont des enjeux parfois contradictoires, nécessite un pilotage fin et dynamique et surtout régulier afin d'anticiper toute dérive potentiellement problématique sur ce type de risque long

Construction des indicateurs pertinents

Fréquence : Annuelle



- Identification des indicateurs classiques à suivre sur le portefeuille assuré et la sinistralité
- Définition des indicateurs spécifiques au regard de la stratégie commerciale

- Analyse par rapport aux hypothèses de tarification
- Analyse par rapport à l'analyse précédente (mois M-1) et à l'année précédente à la même période (N-1)
- Analyse croisée sur plusieurs indicateurs

Analyse de l'évolution des indicateurs

Fréquence : mensuelle



Backtesting

Fréquence : annuelle ou bi-annuelle

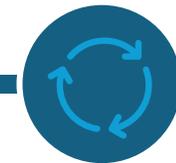


- Evolution du Business Plan au regard de l'évolution du portefeuille assurés réels vs portefeuille assurés de tarification
- Evolution du coût du risque au regard de la sinistralité réelle vs la sinistralité prise en compte dans la tarification

- Evaluation du best estimate du coût du risque
- Revue des normes de tarification au regard de la sinistralité réelle sur chaque garantie et des franchises et exclusions

Evolution du risque au regard de l'expérience

Fréquence : tous les 2 ans sauf si les évolutions suggèrent une revue plus rapide



3.1 Un équilibre « fragile » entre les enjeux commerciaux et la maîtrise du risque



« le juste prix » est variable selon la cible privilégiée et la stratégie mise en place autant sur le plan commercial que technique notamment sur la sélection des risques (médicale, financière,...)
Cet équilibre « fragile » entre toutes ses composantes qui ont des enjeux parfois contradictoires, nécessite un pilotage fin et dynamique et surtout régulier afin d'anticiper toute dérive potentiellement problématique sur ce type de risque long

Construction des indicateurs pertinents

Fréquence : Annuelle



- Analyse par rapport aux hypothèses de tarification
- Analyse par rapport à l'analyse précédente (mois M-1) et à l'année précédente à la même période (N-1)
- Analyse croisée sur plusieurs indicateurs

Backtesting

Fréquence : annuelle ou bi-annuelle



- Evaluation du best estimate du coût du risque
- Revue des normes de tarification au regard de la sinistralité réelle sur chaque garantie et des franchises et exclusions

Exemple

Objectif : capter les – de 35 ans
KPI : Volume réel de souscription sur les tranches en dessous et au-delà de 35 ans

Analyse de l'évolution des indicateurs

Fréquence : mensuelle



- Evolution du Business Plan au regard de l'évolution du portefeuille assurés réels vs portefeuille assurés de tarification
- Evolution du coût du risque au regard de la sinistralité réelle vs la sinistralité prise en compte dans la tarification

Evolution du risque au regard de l'expérience

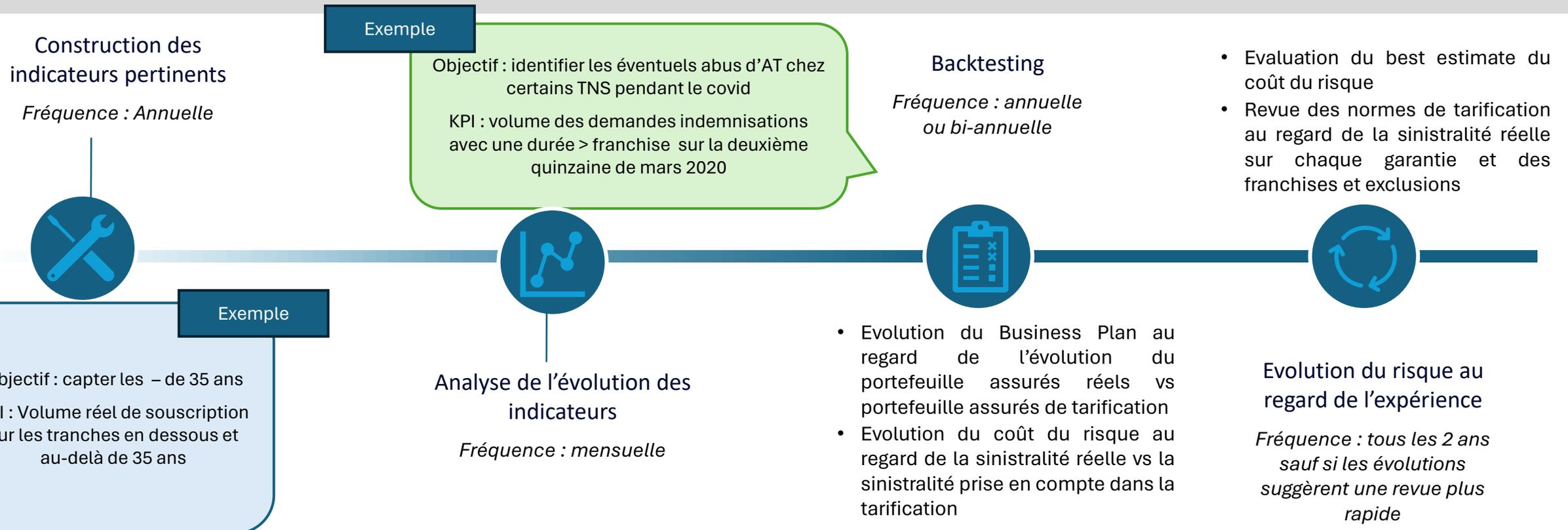
Fréquence : tous les 2 ans sauf si les évolutions suggèrent une revue plus rapide



3.1 Un équilibre « fragile » entre les enjeux commerciaux et la maîtrise du risque



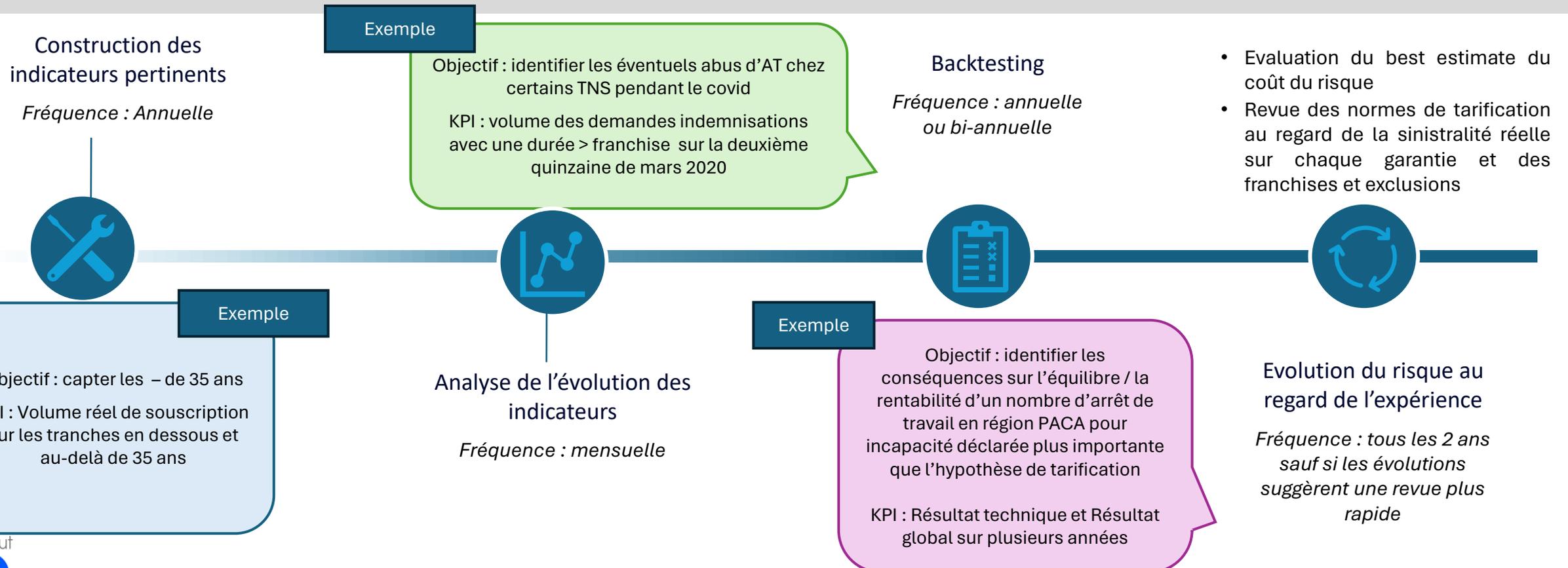
« le juste prix » est variable selon la cible privilégiée et la stratégie mise en place autant sur le plan commercial que technique notamment sur la sélection des risques (médicale, financière,...)
Cet équilibre « fragile » entre toutes ses composantes qui ont des enjeux parfois contradictoires, nécessite un pilotage fin et dynamique et surtout régulier afin d'anticiper toute dérive potentiellement problématique sur ce type de risque long



3.1 Un équilibre « fragile » entre les enjeux commerciaux et la maîtrise du risque



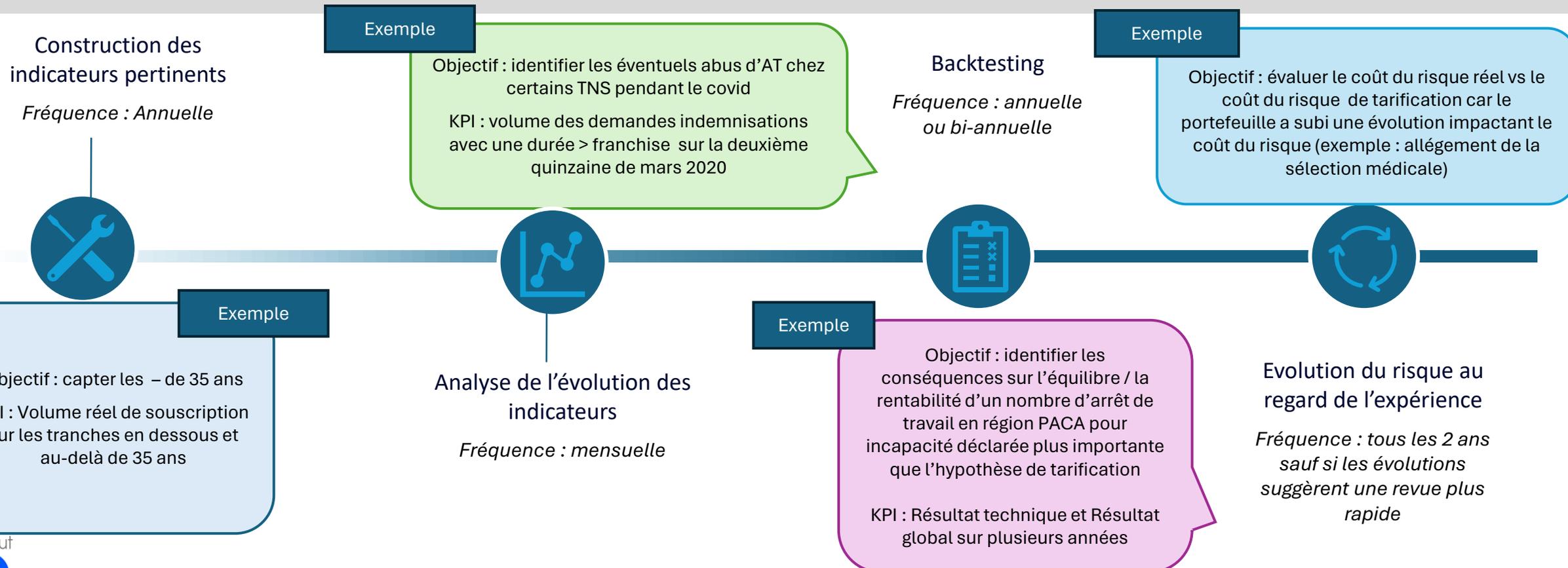
« le juste prix » est variable selon la cible privilégiée et la stratégie mise en place autant sur le plan commercial que technique notamment sur la sélection des risques (médicale, financière,...)
Cet équilibre « fragile » entre toutes ses composantes qui ont des enjeux parfois contradictoires, nécessite un pilotage fin et dynamique et surtout régulier afin d'anticiper toute dérive potentiellement problématique sur ce type de risque long



3.1 Un équilibre « fragile » entre les enjeux commerciaux et la maîtrise du risque

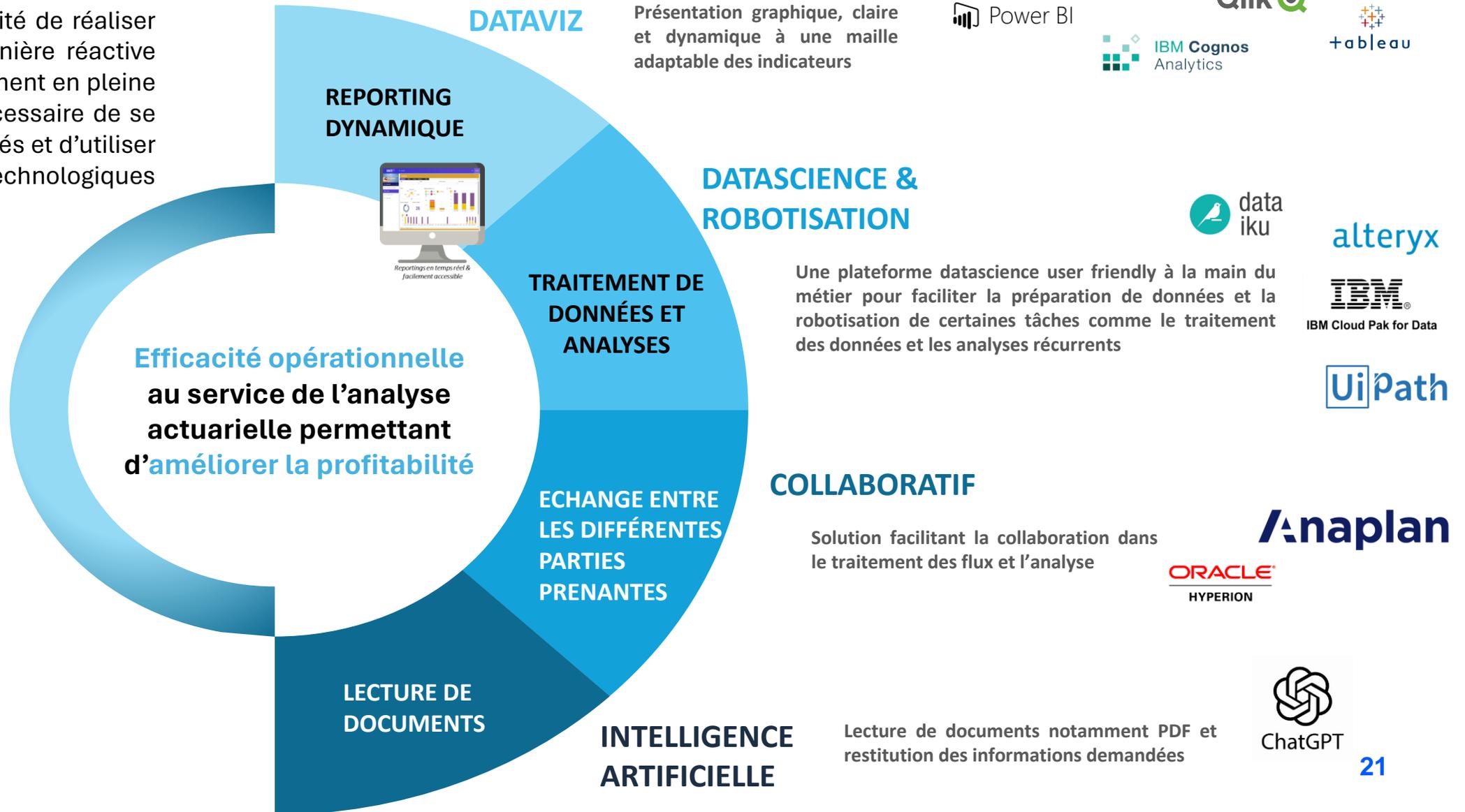


« le juste prix » est variable selon la cible privilégiée et la stratégie mise en place autant sur le plan commercial que technique notamment sur la sélection des risques (médicale, financière,...)
Cet équilibre « fragile » entre toutes ses composantes qui ont des enjeux parfois contradictoires, nécessite un pilotage fin et dynamique et surtout régulier afin d'anticiper toute dérive potentiellement problématique sur ce type de risque long



3.2 Les nouvelles technologies au service d'un pilotage fin, régulier et dynamique

Pour être en capacité de réaliser ces travaux de manière réactive dans un environnement en pleine mutation, il est nécessaire de se doter d'outils adaptés et d'utiliser les nouvelles technologies disponibles



Partie 4

Conclusion

Conclusion

Au-delà de la conception du produit et du pilotage du risque, la digitalisation de l'expérience client a connu une belle avancée ces dernières années et permet de fluidifier les échanges durant la vie du contrat de l'assuré notamment sur les parcours de souscription grâce aux innovations technologiques.



Néanmoins, le taux d'équipement des TNS n'évolue pas aussi rapidement qu'attendu malgré l'accessibilité des produits et l'amélioration de l'expérience client.

Pourquoi ?

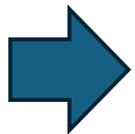
Conclusion

Au-delà de la conception du produit et du pilotage du risque, la digitalisation de l'expérience client a connu une belle avancée ces dernières années et permet de fluidifier les échanges durant la vie du contrat de l'assuré notamment sur les parcours de souscription grâce aux innovations technologiques.



Néanmoins, le taux d'équipement des TNS n'évolue pas aussi rapidement qu'attendu malgré l'accessibilité des produits et l'amélioration de l'expérience client.

Pourquoi ?



Il reste un pas à franchir afin de mieux capter cette population très diversifiée