

Les groupes de prévoyance en pleine reconfiguration

PRECEPTA vient de publier une étude approfondie, après plusieurs mois d'enquêtes, sous le titre :

« **Les groupes de prévoyance – A l'heure des choix stratégiques** »

Auteur de l'étude : **Sabine Gräfe**

Voici les principaux enseignements de cette analyse de 220 pages :

Les groupes de prévoyance n'en finissent pas d'être bousculés. De fait, **la liste des éléments qui complexifient le pilotage de leurs activités, concurrentielles et non-concurrentielles, est longue.** Citons l'environnement économique et financier délicat et incertain depuis le début de la crise, les évolutions des attentes des clients ou encore une actualité réglementaire particulièrement chargée et encore loin d'avoir produit tous ses effets. C'est d'ailleurs bien ce qu'illustrent l'entrée progressive en fiscalité, les réformes successives des régimes de retraite et de santé, l'entrée en vigueur de Solvabilité II début 2016 ou encore les accords nationaux interprofessionnels (ANI) de 2013.

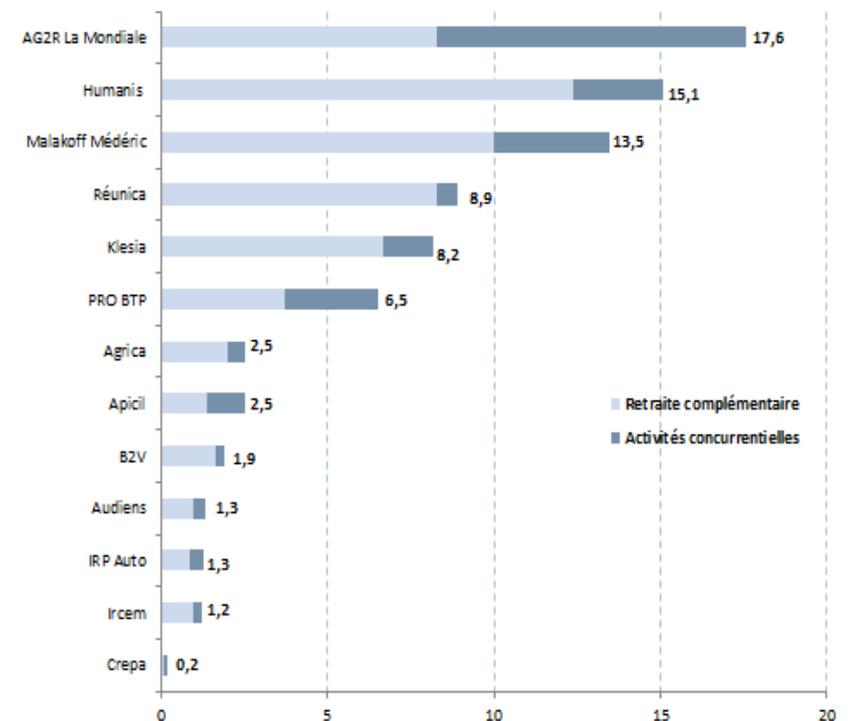
Le big bang de l'ANI...

L'ANI du 11 janvier 2013 est un véritable big bang pour le monde de la complémentaire santé. En effet, il **organise un transfert massif du marché de la complémentaire santé individuelle vers celui de la santé collective.** Plus encore, il **reconfigure le marché autour de l'entreprise et des partenaires sociaux.** Initialement donnés grands gagnants, les groupes de prévoyance ne le seront finalement pas tant que ça, de l'avis des experts de Precepta.

Censuré par le Conseil constitutionnel, le principe de la désignation dans les accords de branche a finalement été remplacé par celui de la recommandation. Il entérine par ailleurs le libre choix des entreprises quant à leur fournisseur santé à condition qu'elles se conforment au cahier des charges défini par les accords de branche. **De tels choix exposent les groupes de prévoyance à la concurrence sur le marché du renouvellement et du primo-équipement.** Cela les encourage

L'activité des principaux groupes de prévoyance

Unité : cotisations en milliards d'euros



Mise en forme **Precepta**, d'après les données publiées par les opérateurs (données non disponibles pour Lourmel), 2013

à rechercher la taille critique, à mettre en œuvre des complémentarités et à trouver des synergies entre leurs activités. L'ampleur des chantiers à mener annonce en effet la poursuite du mouvement de consolidation.

... va accélérer le mouvement de consolidation...

D'ailleurs, cette tendance concerne l'ensemble des acteurs de la protection sociale. **De plus en plus, les rapprochements s'affranchissent des frontières du paritarisme et les partenariats se multiplient.** Peu nombreux sont en effet les acteurs qui peuvent aujourd'hui prétendre disposer de tous les avantages concurrentiels indispensables à une exploitation efficace des opportunités offertes par la généralisation de l'assurance santé complémentaire à l'ensemble des salariés du privé.

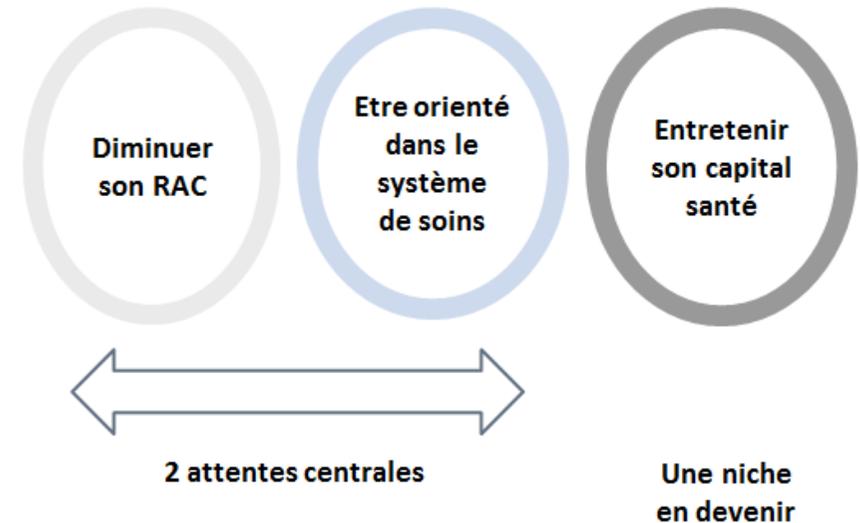
En janvier 2015, le rapprochement entre AG2R La Mondiale et Réunica est devenu effectif. Celui de Malakoff Médéric et du groupe mutualiste La Mutuelle Générale devrait suivre. Moins spectaculaire, l'adossement de mutuelles du Code de la mutualité aux groupes de prévoyance prend de l'ampleur jusqu'à conduire à la formation de pôles mutualistes d'envergure tel que l'UGM Humanis.

Toujours dans une logique de coopération, les groupes de prévoyance intensifient leurs partenariats techniques (informatique, gestion des contrats...), industriels (réseaux de soins, services à la personne, épargne salariale...) ou encore commerciaux. Ils s'allient donc bien sûr avec des groupes de prévoyance mais également avec des assureurs et mutuelles d'assurance, des opérateurs de services ou des mutuelles du Code de la mutualité.

... et faire évoluer le métier des groupes de prévoyance

Cette reconfiguration du paysage concurrentiel ouvre un champ d'opportunités sans précédent aux groupes de prévoyance. Parmi celles-ci figurent l'ouverture du segment collectif aux TPE et PME, la refonte des contrats responsables ou encore le recentrage de l'individuel sur des cibles restreintes comme, entre autres, les seniors,

Les attentes des assurés



Source : Precepta

les TNS et les professionnels. Un tel champ des possibles pose en creux la question de l'évolution du métier des groupes de prévoyance.

Sur le front du collectif, les TPE-PME se retrouvent donc au cœur des offensives. Vaste ensemble hétérogène aux spécificités marquées, ce marché appelle des réponses marketing adaptées. **Cela se traduira par des offres marketées « sur mesure » mais qui restent standardisées dans les process pour préserver la rentabilité. Au-delà du produit, la capacité à mettre en place des services à valeur ajoutée pour accompagner les entreprises,** notamment en termes de gestion des risques, de programmes de prévention et de dépistage, de prestations dédiées aux salariés **sont différenciants.**

Sur le marché de l'individuel, les défis sont tout aussi importants et les problématiques rejoignent en grande partie celles soulevées par la

conquête des TPE-PME. Le constat se vérifie tout particulièrement pour la clientèle des TNS. Organisation et optimisation de la proximité, adaptation des offres, mise à disposition d'outils et de services dans une logique d'accompagnement et de simplification des démarches, expertise ou encore approches sectorielles sont en effet indispensables.

Sur les TNS, les possibilités de multiéquipement sont en outre très intéressantes et la mise en place d'approches globales qui jouent l'interconnexion entre vie privée et vie professionnelle offrent de belles perspectives.

Du côté des seniors, les problématiques de proximité relationnelle et d'adaptation des offres sont tout aussi prégnantes. Les baby-boomers, qui arrivent à la retraite, entendent bien profiter de celle-ci et ne pas se priver. Ils attachent en effet une attention particulière à leur bien-être et au bien vieillir, à leur autonomie. Ces attentes et les besoins qui s'y rattachent offrent de réelles perspectives en termes de multiéquipement dans le large champ de la protection des personnes.

Dans ces conditions, **l'exploitation efficace de ces opportunités nouvelles passera par l'abandon d'une logique « produits » en faveur d'une approche centrée sur les besoins de l'assuré individuel.** Avec tout ce que cela implique en matière de prévention, d'accompagnement des assurés, d'adaptation des offres et de développement d'outils d'information, de conseils et d'orientation dans le système de soins adapté aux nouveaux usages.

CONTACT PRESSE :

presse@xerfi.fr

ou standard 01.53.21.81.51

QUI SOMMES-NOUS ?

PRECEPTA, division du groupe Xerfi, est un cabinet d'analyse indépendant, qui mène des études stratégiques, publiées à sa propre initiative.

Il apporte à ses lecteurs, par son expertise professionnelle, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, l'accès à la connaissance actualisée des évolutions sectorielles, des stratégies des acteurs économiques et de leur environnement.

Les études **Precepta** fournissent des clés pour mieux comprendre les enjeux d'un secteur, les rapports de forces qui s'opèrent et les axes stratégiques en cours, ceci dans le but d'éclairer le changement stratégique.