

## La santé et la prévoyance : un marché en pleine transition

### Intervenantes :

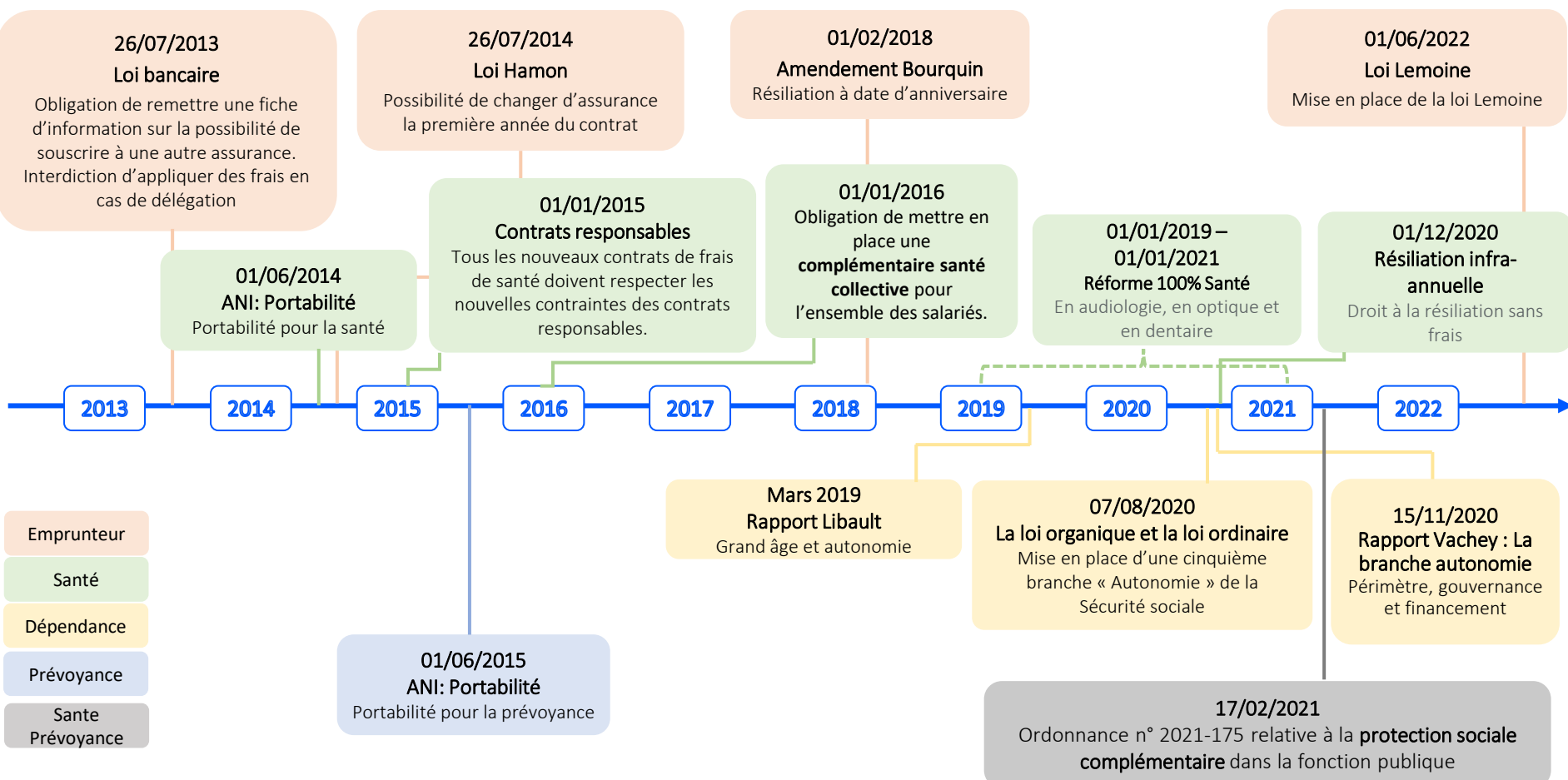
**Chloé Parfait**



**Laure Vitré**



# Une réglementation en constante évolution et contraignante



Revue régulière en prévoyance et en santé des accords de branche, des clauses de recommandations...

## L'actualité Emprunteur : la loi Lemoine

Le 28 février dernier, la Loi Lemoine n° 2022-270 a été promue, « pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur »

### Résiliation infra-annuelle

- Possibilité de résilier son contrat d'assurance emprunteur à **tout moment**
- But : Augmenter la **concurrence** pour faire baisser les coûts des assurés
- À partir du **1er juin 2022** pour les nouveaux contrats, et à compter du 1er septembre 2022 pour les contrats existants
- Prêt **immobilier** uniquement
- **Plus de préavis**
- L'assureur possède un délai de **10 jours** pour effectuer l'avenant
- Obligation **d'informer annuellement** l'assuré sur la possibilité de résiliation

### Droit à l'oubli

- Le droit à l'oubli passe de 10 ans à **5 ans** après la fin du protocole, quelque soit l'âge auquel la pathologie a été diagnostiquée
- Droit à l'oubli étendu à **l'hépatite C** en plus de tous les cancers
- Economies pour l'assuré puisque la période pendant laquelle des coûts supplémentaires peuvent être appliqués est divisée par deux.
- Obligation d'engager des négociations sur les **pathologies autres que cancéreuses** d'ici le 31 juillet 2022 pour les signataires de la convention AERAS
- (En septembre 2020, la convention AERAS étendait le droit à l'oubli de 18 à 21 ans : Les assurés ayant eu un cancer avant leurs 21 ans, dont le protocole thérapeutique est terminé depuis 5 ans et n'ayant entraîné aucune rechute, peuvent s'abstenir de déclarer ce cancer)

### Suppression du questionnaire de santé

- Terme du prêt qui intervient avant **le 60e anniversaire** de l'emprunteur
- Capital assuré inférieur à **200 000 €** par quotité, **tout encours cumulé**

## Dans un contexte de dérive suite à une crise sanitaire et à la mise en place du 100% Santé

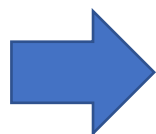
Allongement de la durée des  
Arrêts de Travail

Hausse des arrêts de travail

Hausse significative de la fréquence  
des prothèses auditives

Hausse des dépenses sur le poste  
dentaire

Augmentation des risques  
psychosociaux



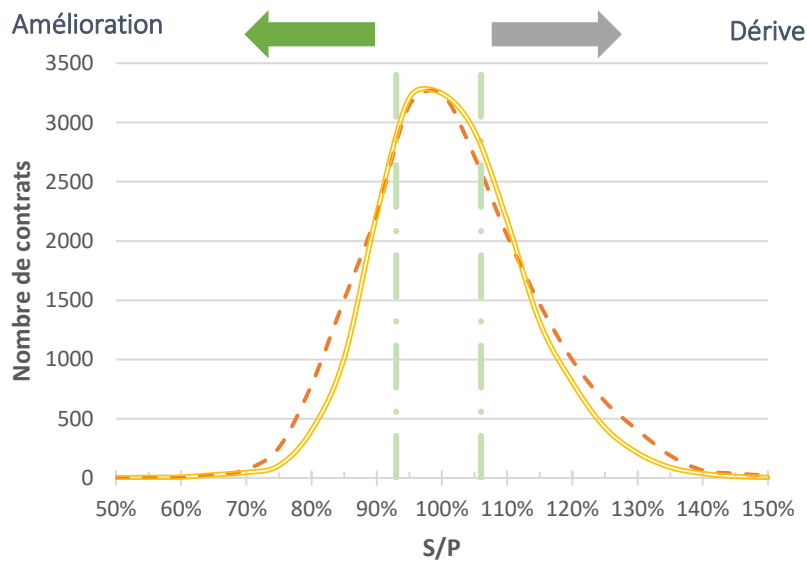
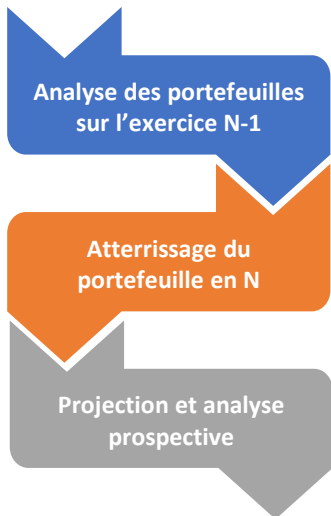
Nécessite de suivre son risque régulièrement et finement afin de maintenir un équilibre, voire une rentabilité, de plus en plus difficile à atteindre dans un environnement en constante évolution, fortement concurrentiel avec des coûts qui augmentent

## Partie 2 : la maîtrise technique du risque

# Indicateurs de sinistralité : le ratio S/P

- Le **ratio S/P** peut être calculé à différents niveaux (portefeuille, produit, critère de tarification, apporteur d'affaire)

$$S/P = \frac{\text{Prestations + provisions}}{\text{Cotisations nettes}}$$



## En Collectif



S/P < 100%

- Baisser les tarifs et/ou
- Augmenter les prestations



S/P = 100%

- A l'équilibre



S/P > 100%

- Augmenter les tarifs et/ou
- Baisser les prestations

## Indicateurs de sinistralité : suivi du taux d'incidence et de la prévalence



### TAUX D'INCIDENCE

Correspond à la **probabilité de sinistralité** d'un contrat en portefeuille notamment le nombre d'arrêt de travail

Il s'appuie sur le nombre de contrats sinistrés sur l'exercice (du 01/01/N au 31/12/N), ainsi que sur le nombre moyen de contrats sur cette période.

$$\text{Taux d'incidence} = \frac{\text{Nombre de contrats sinistrés}}{\text{Nombre moyen de contrats}}$$



### PRÉVALENCE

Correspond, à un instant donné t, au **nombre total de personnes entrant en arrêt de travail divisé par la population totale** à ce même instant.

$$\text{Prévalence} = \frac{\text{Nombre d'assurés sinistrés}}{\text{Nombre d'assurés couverts}}$$

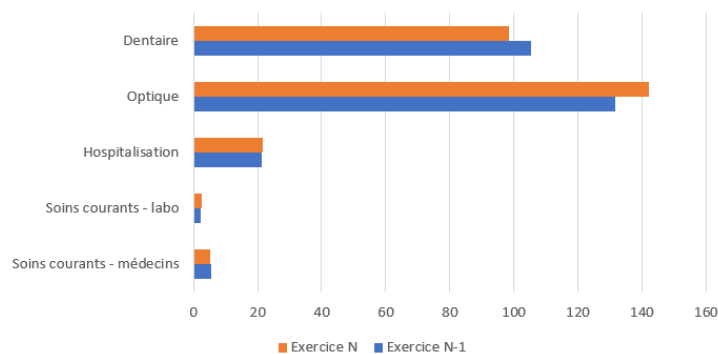
## Indicateurs de sinistralité : suivi du coût moyen et de la fréquence

Le suivi peut s'effectuer de façon générale à l'aide d'une approche **coût/fréquence** :

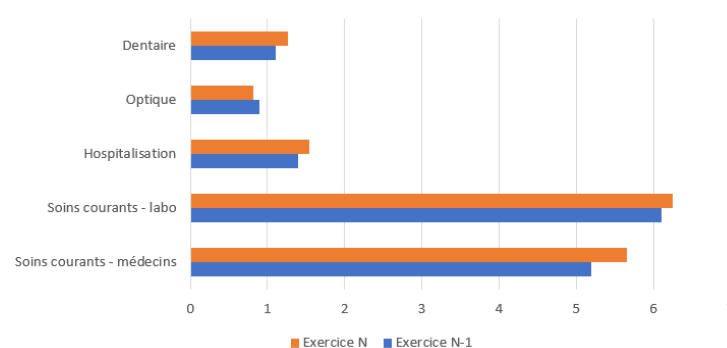
- Le suivi de la **dérive de consommation** doit s'accompagner du suivi de la **dérive des fréquences et des coûts moyens**

Ces suivis doivent être réalisés pour chacun des postes de consommation et pour chaque exercice.

Remboursement moyen par famille d'acte



Fréquence par famille d'acte





## Autres indicateurs : suivi des taux de souscription et résiliation



### TAUX DE SOUSCRIPTION

Correspond au nombre de **nouveaux contrats intégrant le portefeuille** entre le 01/01/N et le 31/12/N au regard du nombre de contrats déjà en portefeuille

$$\text{Taux de souscription} = \frac{\text{Nombre de nouveaux contrats}}{\text{Nombre de contrats en portefeuille}}$$



### TAUX DE RÉSILIATION

Correspond au nombre de **contrats quittant le portefeuille** entre le 01/01/N et le 31/12/N au regard du nombre de contrats déjà en portefeuille

$$\text{Taux de résiliation} = \frac{\text{Nombre de contrats résiliés}}{\text{Nombre de contrats en portefeuille}}$$

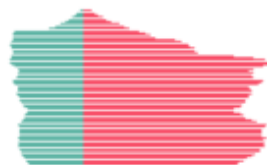
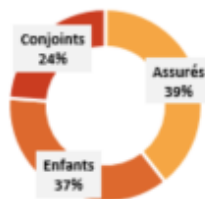
NB : Le taux de résiliation ne prend pas en compte les renoncations et les résiliations à l'initiative de l'assureur.

## Autres indicateurs : suivi de la démographie assurée

- La répartition de la population par tranche d'âge, de revenus, de composition familiale et selon l'activité professionnelle permet **d'identifier le poids de chaque sous-population** présente dans le portefeuille et de suivre leur évolution.
- Les sous-populations ont des habitudes de consommation différentes, en particulier en termes de frais de santé.

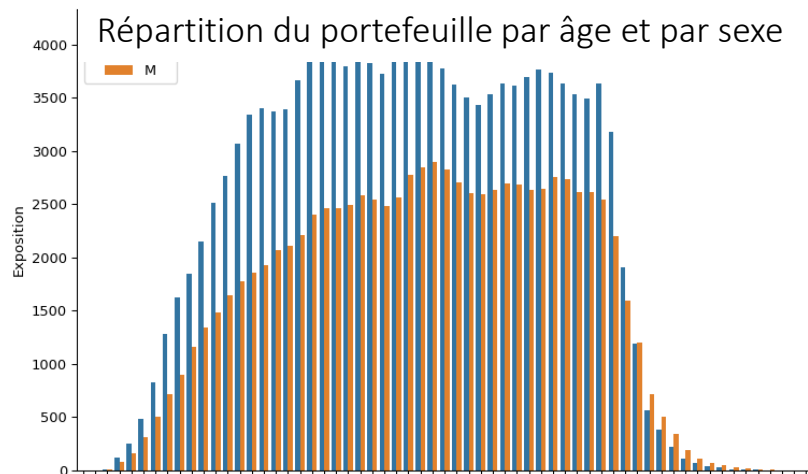


### TYPE DE BENEFICIAIRES

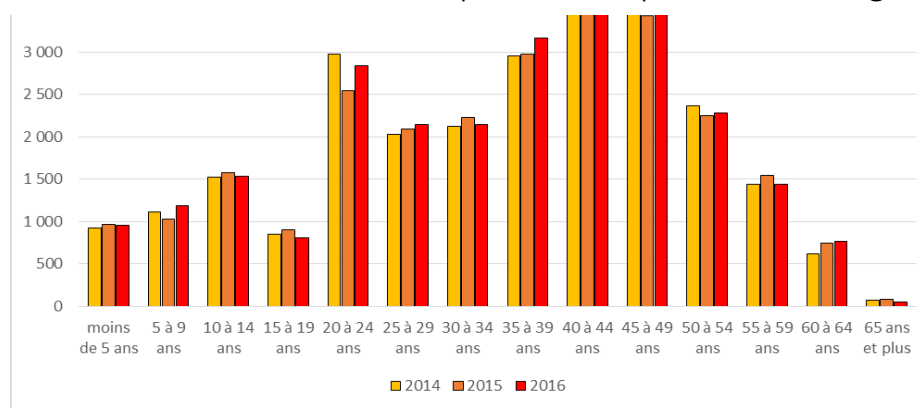


■ Hommes ■ Femmes

Répartition du portefeuille par âge et par sexe



Evolution des bénéficiaires du portefeuille par tranche d'âge



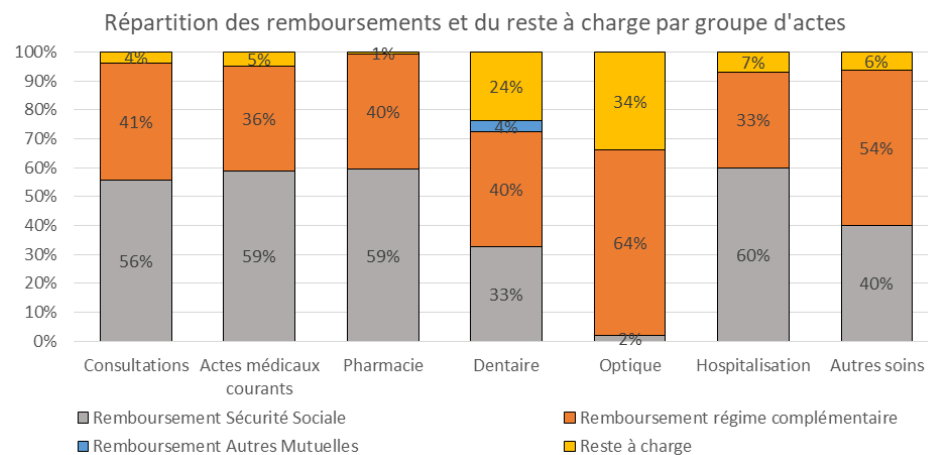
## Autres indicateurs : niveau de couverture, ...

En **Santé**, le taux de couverture est un indicateur qui permet d'évaluer la part des dépenses prises en charge par l'organisme assureur

Il doit être calculé à différents niveaux :

- Selon le type de couverture (Base seule / Option 1, Option 2,...)
- Selon le type de bénéficiaires
- Poste par poste et par groupe d'actes

	Montant des prestations				
	Frais Réels	Remboursement Sécurité Sociale	Remboursement Autres Mutuelles	Remboursement régime complémentaire	RàC
Consultations	4 502 €	2 500 €	0 €	1 829 €	173 €
Actes médicaux courants	3 108 €	1 827 €	0 €	1 129 €	152 €
Pharmacie	6 526 €	3 872 €	0 €	2 597 €	57 €
Dentaire	7 890 €	2 578 €	278 €	3 147 €	1 887 €
Optique	4 829 €	89 €	0 €	3 103 €	1 637 €
Hospitalisation	2 000 €	1 200 €	0 €	659 €	141 €
Autres soins	1 300 €	520 €	0 €	700 €	80 €



# Partie 3 : Au-delà de la maîtrise technique du risque de l'assuré

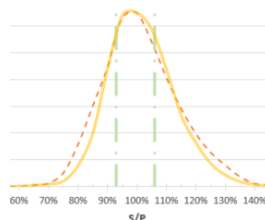
## Le suivi du risque suffit-il ?

### CONTRAT SUR-MESURE SANTÉ

10 000 têtes

S/P > 110%

Marge de gestion > 1 M€



### CONTRAT PRÉVOYANCE

10 000 assurés

S/P > 90%

Coûts de distribution >> ressources

Nécessite d'aller au-delà d'une vision technique pour avoir une **vision complète de la rentabilité d'un produit / activité** en intégrant :

- **les frais** : frais d'acquisition, de gestion, etc.
- **et les produits financiers**



## Les indicateurs de suivi de performance

- Le **Ratio Combiné** (Combined Ratio)

Calcul du Ratio Combiné :

$$\text{Ratio combiné} = \frac{\text{Technique} + \text{Frais}}{\text{Cotisations}}$$

Ce ratio permet de déterminer si un produit/une activité est rentable ou non en vision globale.

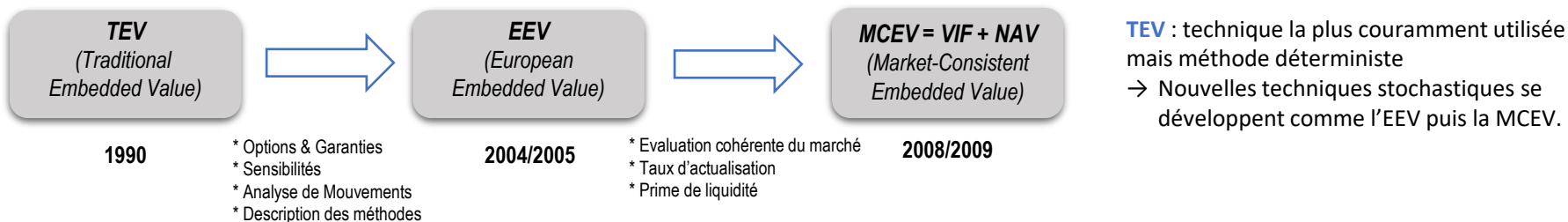
Les frais intègrent les frais d'acquisition et de gestion, internes et externes, notamment les indemnités ou commissions payées aux partenaires, et peuvent également intégrer les frais internes relatifs aux locaux, à la masse salariale, etc.

Ce ratio peut également prendre en compte les produits financiers issus du placement des provisions notamment.

Ce ratio peut être vu en vision instantané ou projeté afin d'anticiper le gain à plus long terme notamment dans le cas d'un lancement de produit qui peut être coûteux en acquisition sur les premières années.

## Les autres indicateurs de suivi de performance

- L'**Embedded Value (EV)**, correspond à une valeur économique du portefeuille de contrats existants. Elle permet à la société d'assurance de faire des anticipations sur la valeur présente des profits à venir.



- La **Value in Force (VIF)** correspond à la valeur actuelle probable des profits dégagés dans le futur par les contrats en stock

$$VIF = PVFP - TVOG - FCRC - CCN$$

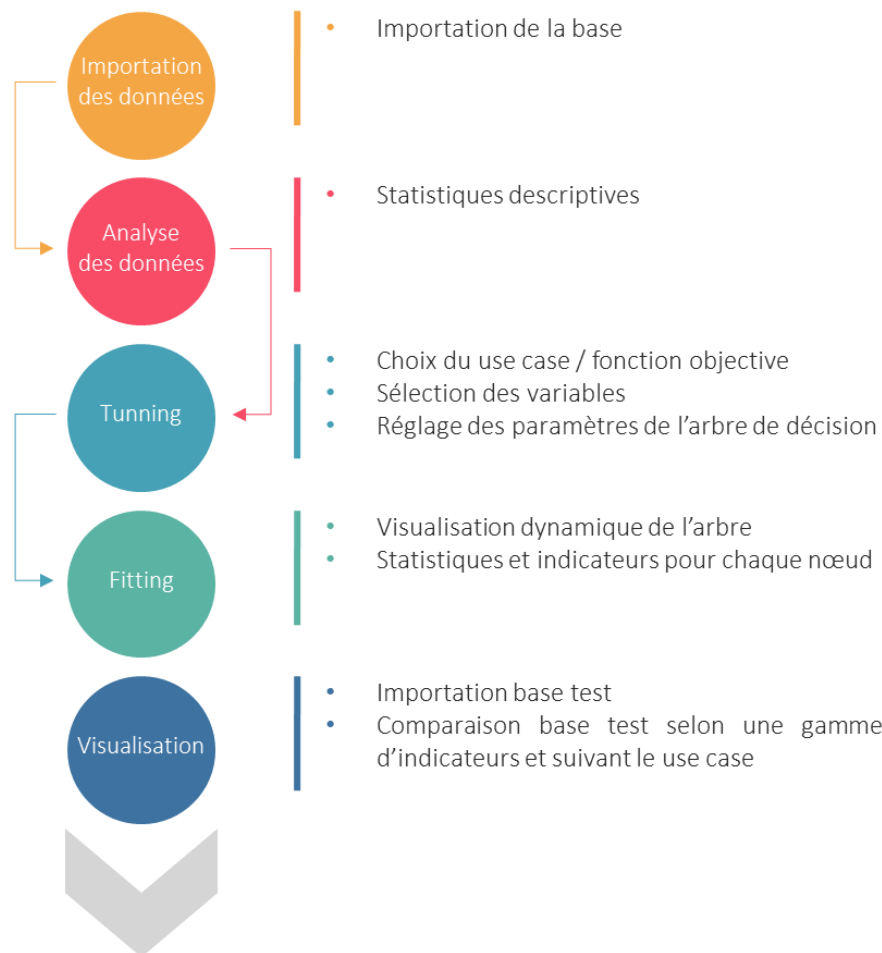
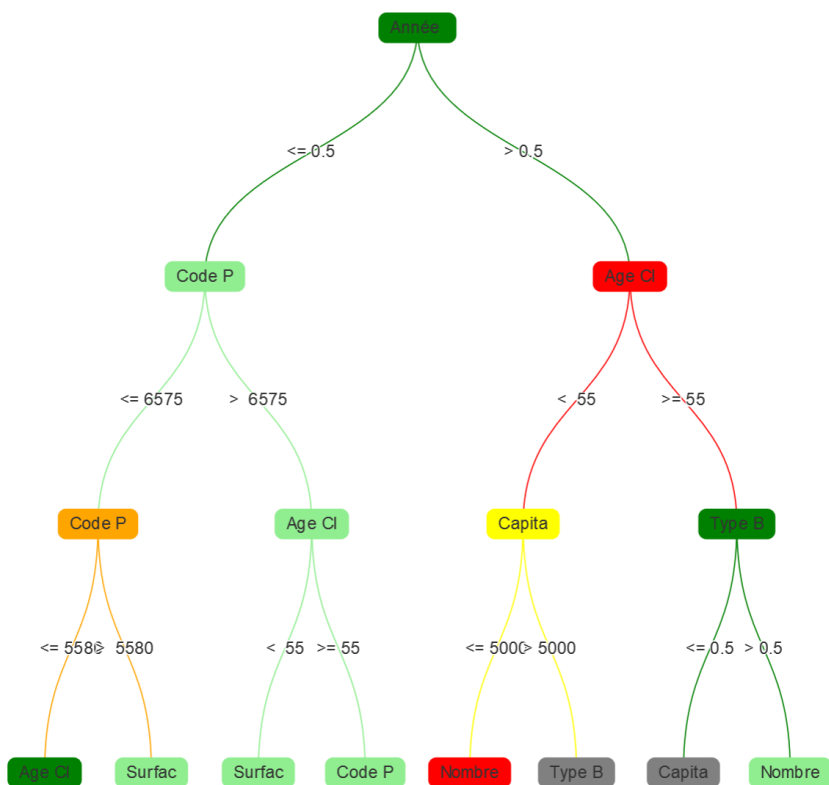
- La **Value of New Business (VNB)** correspond à la valeur actuelle probable des profits dégagés dans le futur par les nouveaux contrats
- D'autres indicateurs peuvent être suivis : ratio NBV / PVFP qui mesure les profits au regard des primes futures, ratio NBV / APE qui mesure la valeur de la nouvelle production par unité de prime annuelle, etc.

# Une autre manière de mesurer la performance : la datascience

La **Datascience** peut permettre d'identifier les poches de dérive / rentabilité et de réaliser un pilotage fin et en continu

## Rentabilité Unitaire à court terme

Arbre issu de l'Apprentissage





# Partie 4 : Retour d'expérience Mutex - Pilotage du ratio combiné

## Piloter le ratio combiné Prévoyance



0

Définir et faire communiquer les mailles / segmentations des travaux entres eux

1

Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
gestion

Structurer le budget  
par activité / ventiler  
les coûts (ABC)

Piloter par la marge  
de gestion

2

Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
technique

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes  
client/rentabilité  
gamme individuelle)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

3

Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
cession

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes de tiers +  
analyse survenance)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

4

Décomposer -  
Connaitre -  
Surveiller le COR  
prévoyance

Segmenter le ratio  
combiné prévoyance

Projeter le ratio  
combiné prévoyance

## 0 Définir et faire communiquer les mailles / segmentations des travaux entres eux

Création d'une maille qui soit :

- Ni trop fine, Ni trop agrégée,
- Adaptée à la tarification des offres et à leur gestion,
- Adaptée au suivi des indicateurs (Affaires Nouvelles, résiliations, renouvellements, S/P, frais,...)
- Intégrable dans les outils d'inventaire et autres

### Axes retenus pour le pilotage du COR:

#### 01 Périmètre

prévoyance collective, prévoyance individuelle, acceptations

#### 04 Distributeur

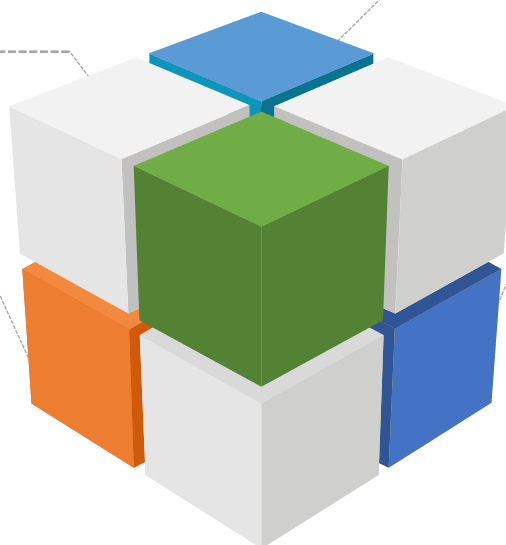
Mutuelles

#### 02 Segment

Regroupement de produits

#### 03 Réseau de vente

Courtage, agence...



## Piloter le ratio combiné Prévoyance



0

Définir et faire communiquer les mailles / segmentations des travaux entres eux

1 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
gestion

Structurer le budget  
par activité / ventiler  
les coûts (ABC)

Piloter par la marge  
de gestion

2 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
technique

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes  
client/rentabilité  
gamme individuelle)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

3 Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
cession

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes de tiers +  
analyse survenance)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

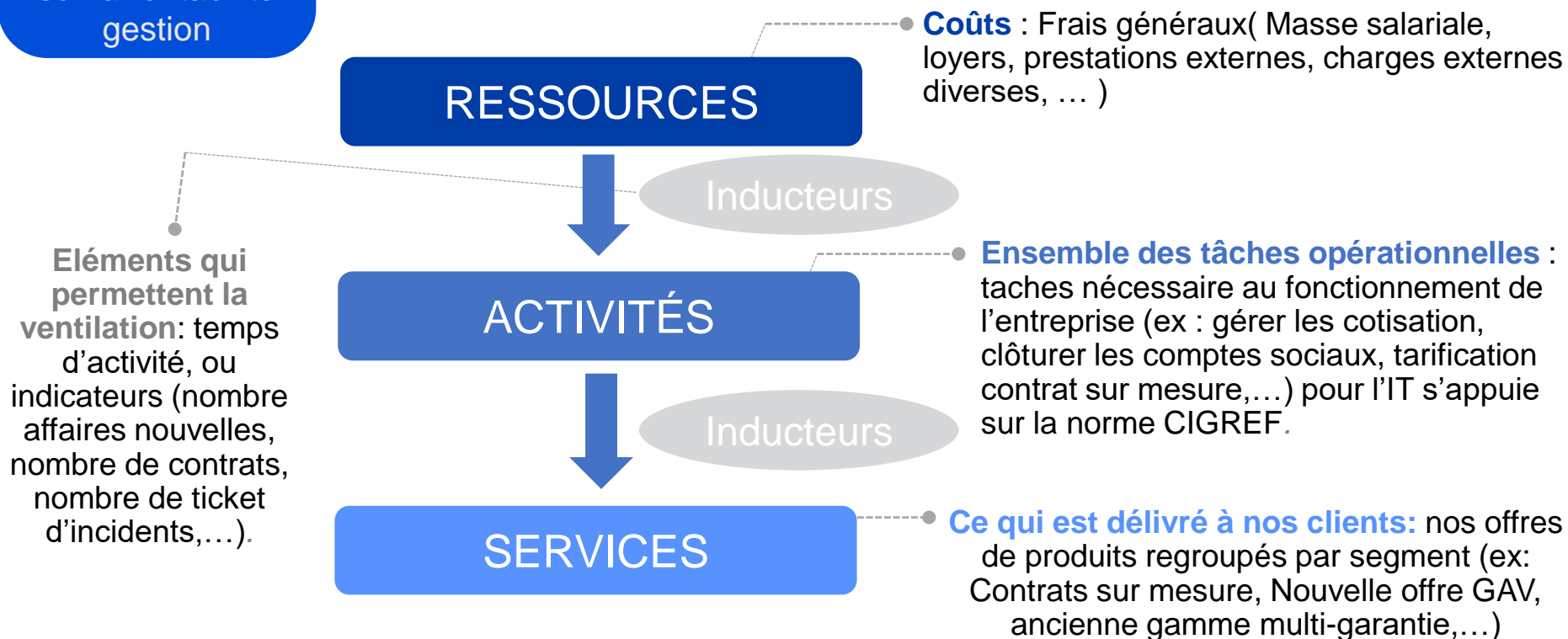
4 Décomposer -  
Connaitre -  
Surveiller le COR  
prévoyance

Segmenter le ratio  
combiné prévoyance

Projeter le ratio  
combiné prévoyance

1 Décomposer - Surveiller – Agir sur la rentabilité gestion

### Déploiement d'un modèle de ventilation de coûts ABC:



## Piloter le ratio combiné Prévoyance



0

Définir et faire communiquer les mailles / segmentations des travaux entres eux

1 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
gestion

Structurer le budget  
par activité / ventiler  
les coûts (ABC)

Piloter par la marge  
de gestion

2 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
technique

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes  
client/rentabilité  
gamme individuelle)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

3 Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
cession

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes de tiers +  
analyse survenance)

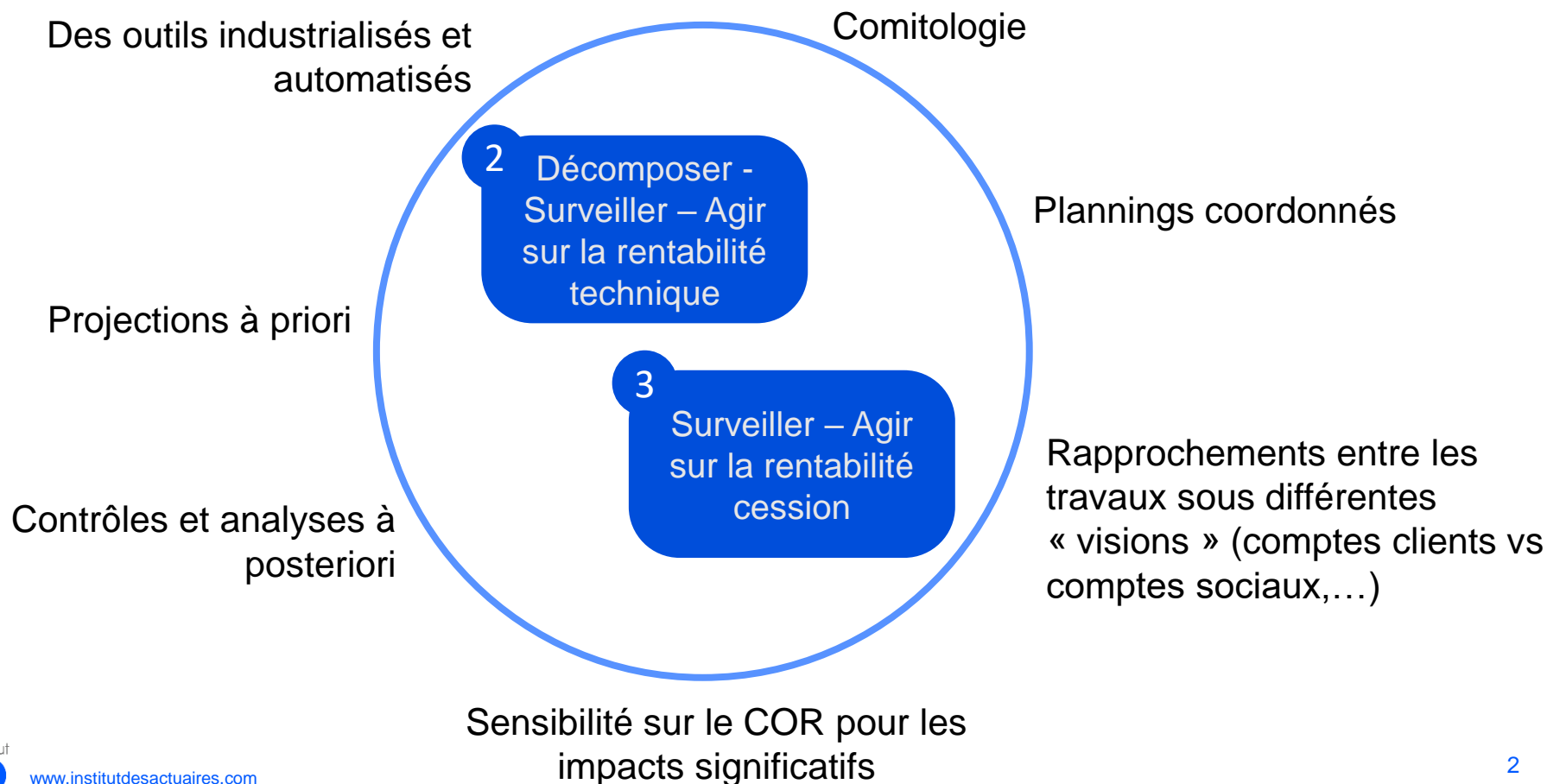
Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

4 Décomposer -  
Connaitre -  
Surveiller le COR  
prévoyance

Segmenter le ratio  
combiné prévoyance

Projeter le ratio  
combiné prévoyance

## Industrialisation et mise en place de processus cyclique:



## Piloter le ratio combiné Prévoyance



0

Définir et faire communiquer les mailles / segmentations des travaux entres eux

1 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
gestion

Structurer le budget  
par activité / ventiler  
les coûts (ABC)

Piloter par la marge  
de gestion

2 Décomposer -  
Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
technique

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes  
client/rentabilité  
gamme individuelle)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

3 Surveiller – Agir  
sur la rentabilité  
cession

Souscription - tarif

Suivi des résultats  
(comptes de tiers +  
analyse survenance)

Révisions tarifaires /  
Renouvellements /  
Résiliations

4 Décomposer -  
Connaitre -  
Surveiller le COR  
prévoyance

Segmenter le ratio  
combiné prévoyance

Projeter le ratio  
combiné prévoyance



4

Décomposer -  
Connaitre -  
Surveiller le COR  
prévoyance

## Mise en place d'un outil de décomposition et de projection du COR: Au niveau de granularité : Périmètre x Segments x Distributeur x Réseau

Et en distinguant les éléments courant de l'exceptionnel

