

Le juste prix du panier ANI - interview de Pierre-Alain Boscher, d'Optimind Winter



Le 15/12/2014 - [Marchés](#)

A la suite de notre rapide compte-rendu du colloque organisé par Harmonie, Pierre-Alain Boscher, directeur de la prévoyance chez Optimind Winter, a accepté de répondre à quelques questions de Courtagement Network sur le juste prix du panier ANI.

- 1° Pierre-Alain, vous avez récemment donné quelques estimations de tarif pour le panier de soins "ANI". Pouvez-vous nous les détailler?

La fourchette des prix rencontrés sur le marché est relativement large : entre 16 et 25 Euros pour la plupart des offres, voire même au-delà de 25 Euros pour certaines populations et pour les acteurs qui prennent le soin d'anticiper les effets de l'article 4 de loi Evin (poursuite de la couverture notamment pour la population des futurs retraités).

Du côté d'Optimind Winter, et contrairement à ce qui a pu être écrit dans un précédent article paru sur Courtagement Network, nous estimons qu'un tarif en dessous de 20 Euros ne permet pas d'assurer l'équilibre technique du contrat, sauf cas spécifique de populations particulièrement jeunes.

- 2° selon vous, à partir de quel pivot de prix les acteurs pratiquent-ils du dumping?

Difficile dans l'absolu de définir un prix pivot, 20 Euros pourrait sembler une bonne référence mais il faut forcément tenir compte des coefficients d'abattement ou d'aggravation liés à la démographie, à la localisation géographique et aux catégories socio-professionnelles de la population à assurer.

Nous conseillons aux entreprises de comparer les offres de plusieurs opérateurs et d'éliminer celles qui se positionneraient largement en dessous des concurrents, afin d'éviter l'effet dumping et les inévitables redressements tarifaires à venir qui l'accompagne.

Au-delà de l'incontournable couple garanties/tarifs, il semble bon également de rappeler l'importance de la prise en compte de la qualité de la gestion et des services dans le cadre de la comparaison des offres.

- 3° quel taux de chargement moyen devrait être pratiqué sur le marché?

Dans le cadre de la bataille commerciale que se livrent aujourd'hui les acteurs de l'assurance collective, les taux de chargement ne sont pas épargnés pour améliorer la compétitivité des tarifs proposés. Même si les structures de coût des organismes assureurs et des distributeurs n'ont pas soudainement évolué, des efforts réels sont observés pour transformer le niveau des chargements en un argument commercial.

Néanmoins, il est intéressant de constater que les taux de chargements pratiqués sur les branches (traditionnellement parmi les dispositifs les plus optimisés sur ce plan) suivent le chemin inverse par le double effet :

- d'une grille de garantie souvent proche du panier de soins, et donc d'un poids relatif des coûts de gestion dans le tarif plus important

- de la nécessité de devoir distribuer les offres de branches, et donc rémunérer un réseau de distributeur, dans le cadre de la fin des désignations.

- 4° pensez-vous que le marché de la surcomplémentaire se développera?

Il est indéniable que la demande est réelle, notamment sur les entreprises en primo-équipement qui choisissent des niveaux de couverture minima, proches du panier de soins ANI. Perçu par beaucoup d'acteurs comme un nouvel « eldorado » potentiel, les offres sont multiples et se déclinent sous deux formes :

- des options proposées dans le cadre collectif de l'entreprise,

- des surcomplémentaires individuelles.

Le succès de ces dispositifs réside dans la capacité à les distribuer auprès des salariés. Dans ce cadre, les démarches commerciales liant contrat socle collectif/obligatoire et contrat surcomplémentaire (en option ou en individuel) auront plus de chance d'attirer l'attention des salariés. En d'autres termes, pour vendre de la surcomplémentaire mieux vaut commencer par être l'assureur du contrat socle collectif et être organisé pour proposer aux salariés immédiatement au moment de leur affiliation au contrat, une amélioration de leur niveau de couverture.

D'un point de vue réglementaire, toutes les questions concernant les surcomplémentaires ne sont pas levées à ce jour. La circulaire liée au décret sur le contrat Responsable et en cours de préparation devrait apporter un certain nombre de précisions. A surveiller avec attention.