

**Le Pôle de Compétence
Optimind Winter Santé, PCOW,**
revient sur une évolution structurante
du marché français de la santé



LES SURCOMPLÉMENTAIRES SANTÉ



L'Accord National Interprofessionnel de 2013 a permis le développement du marché des surcomplémentaires santé, marché qui était jusque-là relativement restreint.

EN BREF //

- Le marché de la surcomplémentaire est un marché en pleine expansion suite à l'ANI et à la réforme des contrats responsables
- Des offres difficiles techniquement à tarifier au juste prix du fait de l'anti-sélection
- A garanties équivalentes, un surcoût de 20 à 30% en moyenne par rapport à un régime obligatoire

A VENIR //

Les PCOW traiteront prochainement du « droit à l'oubli ». De votre côté, malgré des congés éventuels bien mérités, ne nous oubliez pas et retrouvez-nous le 30 juillet sur notre application !

Renforcé par la récente réforme du contrat responsable qui limite les remboursements sur les consultations et les honoraires médicaux et encadre les remboursements en optique, ce marché a de quoi aiguïser l'appétit des organismes assureurs, même si la concurrence est quelque peu déséquilibrée. En effet, les organismes qui couvrent la partie obligatoire de la couverture santé d'une entreprise sont fortement avantagés.

En complément du régime de base, ils peuvent proposer un contrat facultatif dont l'adhésion et surtout la gestion sont facilitées pour l'assuré. Ce dernier peut ainsi bénéficier de l'automatisation du remboursement des prestations du contrat obligatoire, fonctionnement ne pouvant être constaté si l'organisme assureur de la surcomplémentaire est différent du régime de base, une seule liaison pouvant être ouverte entre les caisses d'assurance maladie et les organismes assureurs. Une exception peut exister dans le cas où les organismes assureurs ont le même gestionnaire, néanmoins ce phénomène ne sera pas courant.

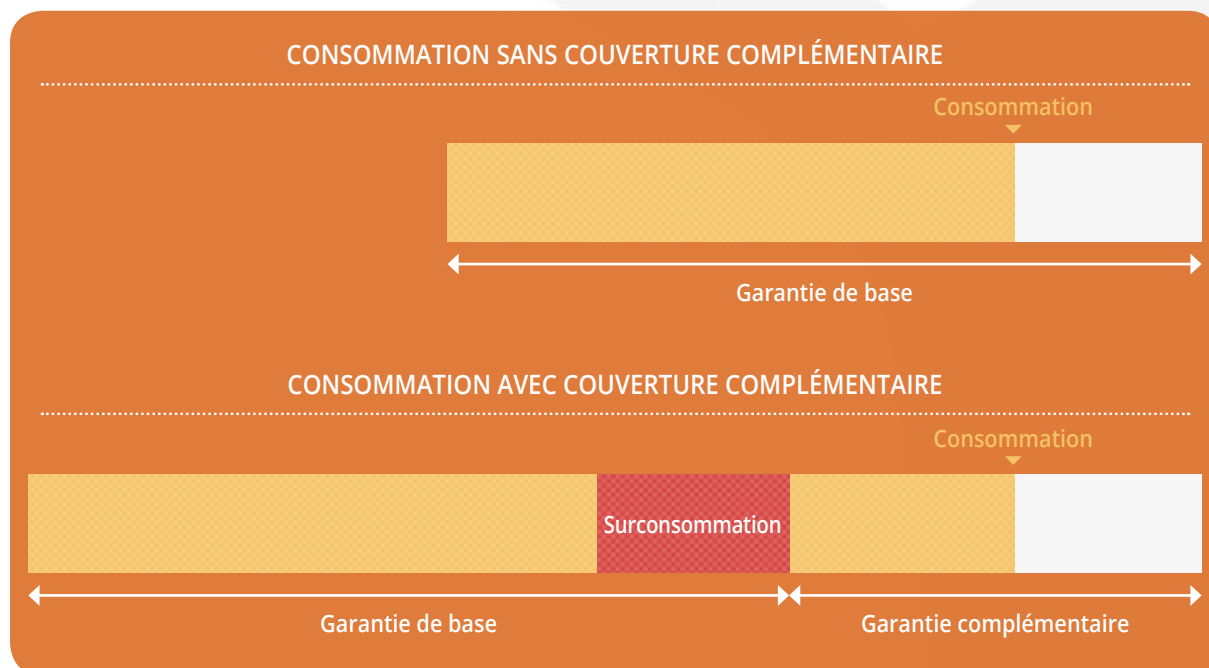


Bien que cet avantage soit important, il ne rend pas captif le marché. Les assurés sont généralement très attentifs au prix de leur couverture. Et, sur ce marché de la surcomplémentaire, les prix sont généralement le grand écart du fait de la difficulté à tarifier ces offres.

Cette difficulté est avant tout technique. Il est très difficile de prévoir la sinistralité de la population souscrivant une surcomplémentaire à cause de l'effet anti-sélectif du mode d'adhésion. L'adhésion étant facultative, les personnes optant pour une surcomplémentaire sont des personnes qui ont besoin de ces couvertures. Et, au contraire d'un régime obligatoire où la consommation des populations les plus à risque peut être mutualisée avec les populations les moins consommatrices, aucune mutualisation n'est envisageable dans le cas présent, les populations les moins consommatrices n'adhérant généralement pas à ce type de dispositif peu rentable au regard de leur situation.

Cette mutualisation entre personnes ayant un risque important induit qu'à couverture équivalente, les surcomplémentaires ont en moyenne un coût 20 % à 30 % supérieur à un régime obligatoire, ce qui a pour conséquence d'alimenter le cercle vicieux de l'anti-sélection et aboutit en fin de compte à une seule chose : un dispositif difficile à rentabiliser pour les organismes assureurs.

L'autre difficulté technique des surcomplémentaires est leur revalorisation lors des campagnes de renouvellement. Lorsque sa couverture est activée, la surcomplémentaire engendre forcément une consommation totale de la couverture de base. Couplée au fait que les individus étant mieux couverts, ceux-ci consomment plus souvent et pour plus cher - effet d'aléa moral - la consommation des régimes de base est plus importante pour des individus ayant une surcomplémentaire que pour ceux n'en ayant pas.



Source : Optimind Winter



Il est donc nécessaire de pouvoir évaluer la surconsommation des régimes de base liée à la couverture surcomplémentaire, tâche parfois très difficile à réaliser notamment lorsque les prestations sont liquidées sans distinction des régimes. Ensuite il faut arbitrer entre une imputation totale de cette surcharge aux personnes bénéficiaires d'une surcomplémentaire, quitte à renchérir fortement son prix et conduire à des résiliations, ou à une imputation partielle, le reste étant mutualisé sur les régimes de base. Les assurés n'ayant pas de surcomplémentaire se voient ainsi financer la surconsommation de ceux qui en bénéficient, ce qui est particulièrement inéquitable.

Le dernier point de vigilance est la fiscalité. En effet, suite à la parution le 5 février 2015 de la circulaire de la Direction de la Sécurité sociale précisant les règles

de bénéfices des aides sociales et fiscales du contrat responsable, lorsque la surcomplémentaire n'est plus responsable, celle-ci se voit alors appliquer un taux de taxation de 14 % en lieu et place du taux de 7 % pour les contrats responsables. Par conséquent, les organismes assureurs doivent veiller à ce que ce renchérissement n'impacte pas fortement les adhésions, un tarif technique élevé étant amplifié par cet effet taxe.

« Il est nécessaire de pouvoir évaluer la surconsommation des régimes de base liée à la couverture surcomplémentaire... »



En conclusion...

Les organismes assureurs doivent donc prendre en compte l'ensemble de ces paramètres afin de pouvoir bénéficier au mieux de ces nouvelles perspectives.

Ces perspectives s'annoncent d'ailleurs florissantes : 30 % en moyenne des salariés nouvellement couverts par un accord collectif adhérent à une surcomplémentaire. Il est donc nécessaire que l'ensemble des forces vives des organismes assureurs, département technique, marketing et réseaux commerciaux en tête, soient mobilisés afin de

pouvoir capter le maximum d'adhésion à ce type de dispositif.

Pour les personnes en charge de tarifier ces offres, c'est notamment l'occasion de relever un challenge technique intéressant : arriver à les équilibrer tout faisant en sorte qu'elles restent commercialement attractives pour les assurés.

Publication réalisée par Nicolas Le Berrigaud, actuaire et Practice Leader Santé, avec la collaboration du PCOW Santé.



C'est à vous...

Un contrat de surcomplémentaire est un contrat :

- A adhésion facultative
- A adhésion obligatoire
- Aucun des deux

Dans le cas où la surcomplémentaire est non responsable, quel est son taux de taxation ?

- 7 %
- 9 %
- 14 %

Quel phénomène bien connu rend la tarification des surcomplémentaires difficile ?

- L'anti-sélection
- L'antipode
- L'antilope

La Practice Optimind Winter //

Structurée pour une couverture matricielle des besoins en expertises liés à nos interventions, notre Practice est construite autour de 12 Pôles de Compétence Optimind Winter, mêlant :

- Expertises et savoir-faire produits et systèmes d'information sur les problématiques métiers/produits.
- Aptitudes transverses nécessaires à l'exercice de notre activité de conseil couvrant l'ensemble de la chaîne de gestion des risques.

Composés chacun de 10 à 15 managers et consultants de séniorités diverses, ces Pôles :

- assurent la veille réglementaire, le suivi de la presse spécialisée et identifient les sujets émergents,
- étudient l'impact des réformes sur les processus de gestion des risques et l'offre produits,

- participent à nos efforts de R&D et d'innovation et aux projets internes Optimind Winter,
- contribuent à la valeur ajoutée apportée par nos consultants au cours de leurs interventions en leur permettant de disposer d'un support expert et d'un accompagnement méthodologique,
- contribuent à la préparation de nos communications, événements et formations.

Chaque PCOW est encadré par un Practice Leader qui est le garant des travaux réalisés par son Pôle et le porte-parole d'Optimind Winter sur son domaine d'expertise. Accompagné ou non d'un animateur, le Practice Leader encadre les membres de son PCOW et dispose d'une latitude importante quant à l'organisation de leurs travaux.



optimind winter:::

Leader de l'Actuariat Conseil et de la Gestion des Risques



Actuariat Conseil



Protection Sociale



Risk Management



Finance & Performance



Business Transformation



Digital

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site www.optimindwinter.com

Vos contacts /

Éric Gaubert / directeur du développement / eric.gaubert@optimindwinter.com

Emmanuel Berthelé / actuaire - responsable Practice / emmanuel.berthele@optimindwinter.com

Nicolas Le Berrigaud / actuaire et Practice Leader Santé / nicolas.leberrigaud@optimindwinter.com

T / +33 1 48 01 91 66

Optimind, SAS au capital de 400 950 euros, 46 rue La Boétie - 75008 PARIS. Siret : 418 861969 00099 - Code APE : 7022Z.

Document commercial à caractère non contractuel. Tous droits réservés. Reproduction interdite sans l'autorisation de la société Optimind SAS. Réalisation : Optimind Winter. Crédit photo : Shutterstock

