

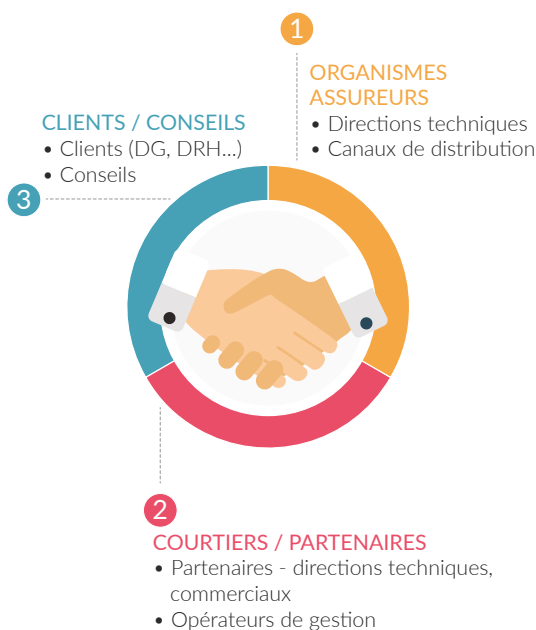

 MARS
2023

COMPTES DE RÉSULTATS EN SANTÉ & PRÉVOYANCE COLLECTIVE

Faites d'une contrainte une opportunité *business* ●

Le métier de la santé-prévoyance collective est tout à fait singulier. Le suivi de l'équilibre des contrats est partagé entre l'assureur et le client - employeur (et le courtier éventuel) à des fins de pilotage technique. Les parties - employeur, assureur, partenaires - cherchent conjointement à optimiser les garanties des bénéficiaires tout en maintenant un équilibre « sain » du contrat, voire éventuellement constituer des réserves pour des bénéfices ultérieurs ou anticiper d'éventuels « coups durs ». La réduction de la sinistralité - et donc la prévention - sont donc au centre d'une relation privilégiée entre les actuaires, les commerciaux et les responsables de l'entreprise - et **les points d'échange autour de la présentation des comptes constituent des rendez-vous clés dans la relation commerciale.**

- Les comptes de résultats au centre de la relation commerciale



La **production des comptes de résultats** en santé / prévoyance collective - baromètre de la santé économique du contrat constitué des cotisations & frais, prestations & provisions - **demeure une obligation légale** (cf. article 15 de la loi Evin¹). Pour peu que l'assureur dispose d'un portefeuille conséquent, la production de ces comptes nécessite des investissements importants en termes de :

- **données**: gouverner, sécuriser la qualité des données, alimenter des infocentres, mettre en place des flux avec des délégataires, etc.
- **process**: permettre la mise en place de *workflow* entre les directions commerciales & actuariat. Puis avec les clients et leurs conseils au travers de canaux d'échanges sécurisés ;
- **outils**: outiller les processus, faciliter les calculs de provisions, s'intégrer éventuellement avec les processus d'inventaire, permettre la génération de rapports *ad hoc* contrat par contrat, etc.

Pour autant, en concevant « intelligemment » ses outils et ses processus, l'assureur a la **capacité de faire de cette obligation réglementaire une double opportunité stratégique.**

Opportunité #1: faire de la production des rapports de comptes de résultat, un levier de fidélisation, voire de conquête et d'accompagnement RH, en proposant aux entreprises une offre de services complète; voire innovante :

- expliquer les évolutions de sinistralité et les causes d'une amélioration ou d'une dégradation de l'équilibre du contrat ;
- analyser la sinistralité au regard de *benchmarks* ;
- proposer des baromètres santé ;
- proposer des actions de prévention et des offres face à des analyses ciblées (taux d'absentéisme, etc.) ;
- améliorer l'offre de garanties (par exemple autour de la médecine douce, ou se substituer aux désengagements de la sécurité sociale sur certains postes).

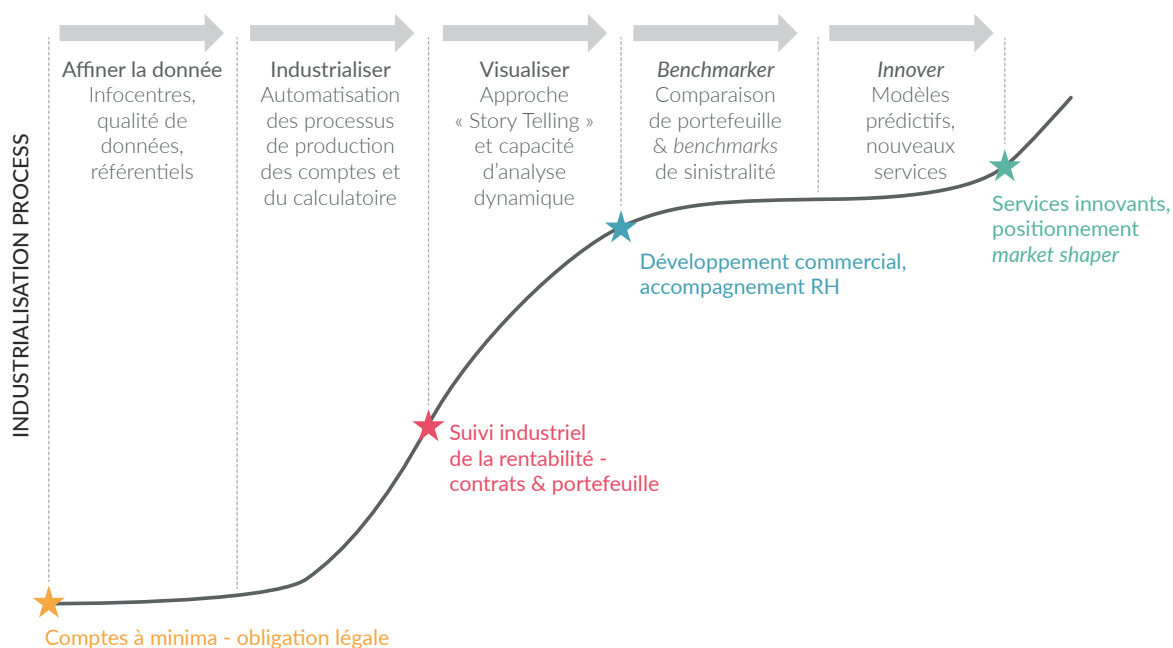
¹ cf. https://www.legifrance.gouv.fr/loda/article_lc/LEGIARTI000006756622.

Opportunité #2: faire de la production des comptes un outil de pilotage de la rentabilité globale du portefeuille, en exploitant les mêmes processus et les mêmes données, à des mailles différentes :

- produire des indicateurs de type « Ratio Combiné » sur base des comptes de résultat globaux sur l'intégralité du portefeuille ou sur des segments de portefeuille;

- définir des objectifs généraux de rentabilité (portefeuilles et/ou groupes de comptes stratégiques), à vocation de *driver* les négociations compte-par-compte, tout en laissant à l'actuariat et aux équipes commerciales de la souplesse dans les moyens d'atteindre les résultats escomptés.

► Courbe de maturité standard des processus de production des comptes clients



Article rédigé par Thibault Gauthier, *senior manager* de la *practice Strategy & Management Consulting*



Optimind, acteur indépendant leader du conseil en gestion des risques, réalise 60 millions d'euros de chiffre d'affaires et réunit plus de 450 collaborateurs autour de cinq *practices* : *Actuarial & Financial Services*, *Financial & Accounting Services*, *Strategy & Management Consulting*, *Corporate Risk Services*, *Risk Management*. Les services d'externalisation de Gestion et de BPO sont adressés par Eosa, société portée par Optimind, dédiée à ces activités.

optimind.com

Optimind accompagne les organismes assureurs, banques et grandes entreprises autour de la définition de la stratégie, de la gestion des risques et de la transformation. Les services proposés couvrent chaque maillon de la chaîne de valeur des clients d'Optimind : *Strategy, Finance, Risk, Compliance, Market, Human Resources, Digital Transformation, Data, BPO*.

Contacts.

Practice Corporate Risk Services

Caroline Albanet - *partner* - caroline.albanet@optimind.com
Arnaud Cadon - *partner* - arnaud.cadon@optimind.com

Presse

Marine de Pallières - *communication & public relations manager*
marine.depallieres@optimind.com

