

METLIFE ANNONCE LES RESULTATS DE SON BAROMETRE CSA sur la Prévoyance des TNS et dirigeants de TPE

Paris, le 28 juin 2022 – MetLife France, spécialiste de la prévoyance individuelle, présente les résultats de son Baromètre effectué par CSA auprès de Travailleurs Non-Salariés (TNS) et dirigeants de TPE sur leurs préoccupations et attentes en matière de prévoyance. Cette enquête on-line a été menée auprès de 400 répondants du 9 au 17 mai 2022.

Hormis les questions récurrentes posées chaque année, 2 axes ont été ajoutés sur cette étude 2022 : les attentes envers les distributeurs de prévoyance et les contrats d'assurance, ainsi que la réévaluation des besoins en prévoyance des TNS déjà équipés et donc de leurs contrats.

L'étude menée chaque année auprès de TNS (Travailleurs non-salariés) et dirigeants de TPE a pour objectif d'évaluer la perception et les motivations des indépendants par rapport à la prévoyance, et aussi de mesurer leur taux de souscription :

- En appréciant l'évolution grâce à certaines questions récurrentes
- En évaluant 2 nouveaux axes que sont :
 - les attentes envers les distributeurs de prévoyance et les contrats d'assurance, d'une part
 - le suivi des contrats de prévoyance concernant les TNS déjà équipés, d'autre part.

Les principales conclusions du Baromètre

- **L'optimisme et les préoccupations des dirigeants :**

Nous assistons à un retour aux résultats pré-pandémie, avec **un optimisme évalué à 59%** et des TNS qui considèrent **la santé financière de leur entreprise comme un point d'importance majeure pour le futur (58%)**.

Le maintien des revenus, en cas d'arrêt de travail, semble un peu moins préoccupant à leurs yeux : 49% versus 62% en 2021, tandis que **la préparation des retraites est un sujet qui augmente**. On voit donc ici clairement l'impact de l'actualité sur les préoccupations clés des TNS.
- **Rien de nouveau sur la Prévoyance :**
 - ✓ **Le sentiment de protection** : celui-ci semble en très légère baisse versus 2021, mais il reste néanmoins encore élevé par rapport à la réalité.
51% se sentent en effet bien protégés en cas de décès, 43% en cas d'invalidité et 40% en cas d'arrêt de travail (contre 46% sur cet item en 2021).
 - ✓ **Une connaissance des Régimes Obligatoires** toujours aussi faible : *décès 21%, invalidité 17%, arrêt de travail 32%.*

- ✓ **Un taux d'équipement stable : 46%**
Celui-ci reste très dépendant du niveau des revenus : 39% de personnes équipées pour les professionnels ayant moins de 40 K€ de revenus face à 69% pour ceux ayant plus de 60k€. Le taux d'équipement est clairement supérieur pour les professions libérales et les dirigeants de TPE : 64% pour les 2 catégories.
- ✓ **La distribution** : un poids majoritaire et encore grandissant des agents généraux d'assurance (64%), et une part faible et plutôt en recul concernant les courtiers en assurance (16%) et les CGP (3% pour les Conseillers en Gestion de Patrimoine).

Les nouveaux axes

- **Les attentes des entrepreneurs :**
 - ✓ **Envers l'intermédiaire d'assurance** : avoir **la meilleure solution compte-tenu de leur situation** semble être l'axe le plus important pour les TNS et dirigeants de TPE (41%). En revanche, l'analyse en elle-même de leurs besoins, l'explication des garanties ou le choix entre plusieurs contrats les intéressent beaucoup moins !
 - ✓ **Envers le contrat en lui-même :**
 - Sans surprise : « **un bon rapport qualité/prix** » arrive en tête (58%), puis suivent le paiement des sinistres (46%) et le fait d'avoir accès à des garanties complètes et adaptables (41%).
 - *A noter : concernant les TNS déjà équipés, la priorité est clairement le paiement des sinistres.*
- **Le suivi des contrats de prévoyance : peut mieux faire !**
 - ✓ **43% des TNS déclarent que leur contrat n'est jamais revu** et seulement 19% qu'il est revu tous les ans (sur la totalité de la distribution).
 - ✓ **Les courtiers et CGP semblent proposer un meilleur service, même s'ils peuvent également progresser sur le suivi** : 30% d'entre eux seulement revoient les contrats souscrits par leurs clients de façon annuelle.
- ✓ **Une fidélité chez les courtiers ou CGP : pour les professionnels qui font appel à un courtier ou CGP**, 78% d'entre eux souhaitent uniquement modifier les garanties du contrat, et 22% seulement challengent leur assureur pour en changer.

« Cette année encore et malgré les crises successives et l'impact que celles-ci peuvent avoir sur nos modes de vie et de consommation, nous ne constatons pas de changement majeur de perception et d'attitude des indépendants à l'égard de la prévoyance.

En outre, nous notons un suivi souvent insuffisant mis en œuvre par les intermédiaires. Or, il est crucial de proposer des solutions adaptées à chaque étape de la vie des indépendants en matière de prévoyance. C'est pourquoi, il est capital de vérifier chaque année que les garanties sont toujours en phase avec les attentes et les besoins de leurs clients, cela fait partie de leur devoir de conseil.

Notre mission en tant qu'assureur est donc d'accompagner nos partenaires distributeurs pour qu'ils fassent inlassablement preuve de pédagogie envers les entrepreneurs, mais également qu'ils pensent à revoir la couverture de leurs clients régulièrement.

*C'est le rôle de nos 35 inspecteurs répartis sur tout le territoire, qui leur apportent accompagnement, formation et expertise. » Indiquent **Alfred Dittrick et Karim Boukni, Directeurs Commerciaux de MetLife France.***

###

A propos de MetLife

Fondé en 1868, **MetLife** est un acteur international de premier plan en assurance-vie et en prévoyance salariés avec près de 100 millions de clients à travers 50 pays et occupe une position de leader aux États-Unis, au Japon, en Amérique Latine, en Asie, en Europe et au Moyen-Orient. En France depuis plus de 40 ans, **MetLife** et ses 300 collaborateurs proposent des offres de prévoyance à des hommes et des femmes, particuliers, professionnels et entreprises. Grâce à sa capacité à prendre des risques et à sa parfaite maîtrise des circuits de distribution, **MetLife** offre des solutions adaptées et performantes pour répondre aux particularités de chacun. En s'appuyant sur des milliers de courtiers indépendants, **MetLife** commercialise de l'assurance emprunteur individuelle et des garanties de prévoyance. Son savoir-faire commercial, médical et financier lui permet d'apporter des réponses personnalisées à ses clients, notamment en cas de problème de santé, d'âge ou de capitaux élevés, de sport ou profession à risque.

MetLife Europe d.a.c. Société de droit irlandais, constituée sous la forme de « Designated Activity Company », immatriculée en Irlande sous le numéro 415123. Succursale pour la France 100 Esplanade du Général de Gaulle, 92400 Courbevoie. 799 036 710 RCS Nanterre. MetLife Europe Insurance d.a.c. Société de droit irlandais, constituée sous la forme de « Designated Activity Company », immatriculée en Irlande sous le numéro 472350. Succursale pour la France 100 Esplanade du Général de Gaulle, 92400 Courbevoie. 798 956 314 RCS Nanterre. Siège social de MetLife Europe d.a.c. et MetLife Europe Insurance d.a.c. : 20 on Hatch, lower Hatch Street, Dublin 2, Irlande. MetLife Europe d.a.c. et MetLife Europe Insurance d.a.c. (agissant toutes deux sous le nom commercial MetLife) sont réglementées par la Central Bank of Ireland.

www.metlife.fr

Contacts Presse :

AGENCE LTV COMMUNICATION

Laura Teboule Vassen

Directrice

Tél. +33(0)7.86.71.71.36

Email : laurateboule@ltvcommunication.com

METLIFE

Valérie Brillat

Responsable Communication & Brand

Email : valerie.brillat@metlife.fr