

METLIFE France propose un nouveau parcours de tarification pour la prévoyance des TNS

Paris, le 22 mai 2025 – Face au constat d’une couverture insuffisante des Travailleurs Non-Salariés (TNS) par leur Régime Obligatoire, MetLife France, spécialiste de la prévoyance individuelle, leur propose l’offre Supernovaterm Prévoyance, pour garantir leur niveau de vie et celui de leur famille en cas d’aléas de la vie. Soucieux de permettre aux intermédiaires d’assurance de les conseiller au mieux, MetLife France lance un nouveau parcours de tarification optimisé, qui permettra à ses partenaires de proposer des recommandations adaptées de manière très rapide.

Un parcours plus ergonomique pour des propositions en temps réel

Face aux aléas de la vie, force est de constater que les TNS (Travailleurs Non-Salariés) sont mal couverts par leur Régime Obligatoire. Il est donc capital pour eux de souscrire une prévoyance individuelle complémentaire pour garantir leur niveau de vie et celui de leur famille. Toutefois, pour que cette prévoyance soit efficace, elle doit être adaptée à la situation professionnelle, personnelle et patrimoniale de l’assuré.

Pour répondre à ces problématiques, **MetLife propose désormais un nouveau parcours de tarification de prévoyance TNS afin de faciliter et d’améliorer cette étape pour les courtiers et conseillers en gestion de patrimoine (CGP)** qui établissent des devis pour le compte de leurs clients.

Ce parcours dispose de plusieurs atouts :

- **Plus ergonomique et fluide**, il soumet des questions optimisées
- **Il permet d’établir très facilement plusieurs devis**, avec des options et des niveaux de couverture différents
- **Il affiche à l’écran ces différents devis simultanément**, ce qui permet une comparaison optimale.

Ce parcours permet au distributeur d’établir **un réel dialogue commercial avec ses clients** et de **construire une solution vraiment adaptée à leur situation** en toute simplicité, avec une recommandation pertinente.

Il arrive en effet souvent qu’un TNS exprime une demande à l’intermédiaire qui ne corresponde pas forcément à son vrai besoin :

Pour exemple, un TNS demande régulièrement des Indemnités Journalières avec une franchise relativement courte. Et pourtant, s’il possède un minimum de trésorerie et a des enfants en âge scolaire, il sera plus judicieux de lui proposer des Indemnités Journalières avec une franchise plus longue (donc moins coûteuse), et de rajouter une rente éducation par exemple. Le parcours permet d’établir très simplement une comparaison entre les 2 devis, afin que la meilleure solution puisse être sélectionnée.

L'innovation pour les formalités médicales :

Au-delà de proposer une efficacité accrue dans l'étape de tarification, il est indispensable de simplifier également la souscription pour les assurés, souvent perçue comme chronophage, d'autant que les TNS ont des emplois du temps surchargés.

Grâce à l'expertise de ses équipes et son savoir-faire, acquis depuis plus de 50 ans sur l'activité de la prévoyance individuelle, **MetLife propose depuis la fin de l'année 2024 des allègements inédits de formalités médicales**, que ce soit pour son offre de prévoyance comme pour son offre d'assurance emprunteur.

Il est dorénavant possible de **souscrire avec un Simple Questionnaire de Santé** :

- pour les moins de 56 ans jusqu'à 1 million d'euros de capital
- pour les 56-85 ans jusqu'à 400k€ de capital

Ces allègements, en plus de ce nouveau parcours de tarification, permettent ainsi de faciliter l'ensemble de ces démarches pour des entrepreneurs dont l'agenda est particulièrement rempli, et qui ne peuvent donc consacrer que peu de temps à celles-ci.

Agnès Bruhat, Directrice Général de MetLife France précise : « *La prévoyance est une assurance souvent perçue comme complexe, y compris par les intermédiaires – alors qu'elle est indispensable pour protéger les TNS, et que ces derniers ne sont pas assez couverts (toujours moins d'un sur deux selon notre dernier baromètre CSA 2024). En tant que spécialiste de la prévoyance individuelle, notre rôle est de proposer des solutions qui facilitent l'équipement des entrepreneurs et qui soient adaptées à leur réels besoins. Outre l'innovation en termes de formalités médicales pour la souscription, il nous apparaissait essentiel de permettre à nos partenaires distributeurs de conseiller leurs clients au mieux et en toute simplicité. Nous sommes particulièrement heureux de leur proposer ce nouveau parcours de tarification, grâce auquel ils pourront rapidement faire des recommandations optimisées.* »

A propos de MetLife

MetLife, Inc. (NYSE : MET), ses filiales et ses sociétés affiliées (« MetLife »), proposent des assurances, des rentes et des services de prévoyance salariés et de gestion des actifs à leurs clients particuliers et institutionnels, afin de les aider à construire un avenir plus serein. Fondée en 1868, la société MetLife, présente dans plus de 40 pays du monde entier, se positionne comme un des leaders du marché aux États-Unis, en Asie, en Amérique latine, en Europe et au Moyen-Orient. (Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.metlife.com)

En France depuis plus de 50 ans, **MetLife** et ses 185 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** a tissé également depuis plus de 20 ans des liens de partenariats forts dans les secteurs variés tels que l'énergie, l'e-commerce, le crédit ou avec des Fintechs très dynamiques et en pleine expansion en proposant des solutions personnalisées de Ventes Directes ou d'offres affinitaires en marque blanche. **MetLife** opère également en marque propre sur le web.

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 5 Place de la Pyramide, 92800 Puteaux. 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 5 Place de la Pyramide, 92800 Puteaux. 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 Teboulle Vassen

Directrice

Tél. +33(0)7.86.71.71.36

Email : laurateboulle@ltvcommunication.com

METLIFE

Valérie Brillat

Directrice Communication

Email : valerie.brillat@metlife.fr