

Prévoyance individuelle : Metlife cible les CGP-CGPI



Metlife, assureur spécialisé en assurance emprunteur, entame un virage vers la prévoyance individuelle des TNS et essaie de se développer en distribuant ses offres via le réseau des conseillers en gestion de patrimoine.

Les récentes évolutions réglementaires sur l'assurance emprunteur ont attiré beaucoup de nouveaux acteurs sur le marché et tiré les prix vers le bas. Si les nouveaux acteurs se positionnent sur la cible des jeunes emprunteurs en bonne santé grâce à des outils digitaux, Metlife en revanche est spécialiste de l'assurance emprunteur haut de gamme, avec un montant de prime moyen de 2.000 euros par an.

L'assureur américain se distingue depuis des années pour couvrir les risques aggravés de santé, les seniors jusqu'à 80 ans, les pratiquants de sports à risques et les très gros capitaux. « *Nous n'avons pas constaté de rotation de portefeuille sur notre cible de clientèle depuis janvier dernier, mis à part la rotation naturelle au bout de 7 ans de détention* », indique Rénald Lair, directeur commercial exécutif de Metlife. La délégation concernerait surtout les emprunteurs de moins de 45 ans et jusqu'à un million de capital. « *A force de baisser les prix, beaucoup de ces nouveaux acteurs risquent de disparaître d'ici 2 à 3 ans* », considère Rénald Lair.

Il y a deux ans, Metlife a décidé de prendre le virage de la diversification. Des garanties homme clé, de la prévoyance familiale et des garanties sur les droits de succession sont désormais commercialisées par son réseau de 50 inspecteurs répartis sur le territoire français. Si aujourd'hui Metlife réalise 90% de son chiffre d'affaires sur l'assurance emprunteur, l'ambition d'ici 2020 est de porter la part du non-emprunteur à 30%. « *Face à la baisse des prix sur le marché de l'emprunteur, les distributeurs sont à la recherche de nouvelles*

sources de revenus. La prévoyance individuelle permet aux courtiers de compenser la baisse de commissions sur l'emprunteur », avance Rénald Lair.

Ajouter un nouveau réseau

La diversification ne se fait pas uniquement sur la palette de produits mais également sur les canaux de distribution. À son réseau historique de 6.000 courtiers et agents généraux, Metlife souhaite maintenant ajouter les conseillers en gestion de patrimoine (CGP-CGPI). Ces intermédiaires sont très présents sur le marché de l'épargne et la retraite des chefs d'entreprise, mais beaucoup moins sur leur prévoyance individuelle. Metlife a conclu des partenariats avec plusieurs fédérations comme Anacofi, CN-CGP ou Fidroit pour infiltrer ces nouveaux réseaux. « *Nous avons formé nos 50 inspecteurs d'un point de vue technico-commercial car sur la prévoyance individuelle, il n'y a pas le même cycle de vente que sur l'emprunteur. Nos conseillers passent beaucoup de temps à faire prendre conscience de la carence et du besoin car l'assurance n'est pas obligatoire, à la différence de l'emprunteur », détaille Rénald Lair.*