

LES AVANTAGES DE L'ADOPTION DU MODÈLE TIERS PARTIE ADMINISTRATEUR (TPA) POUR LES COURTIERS EN ASSURANCE



INTRODUCTION

Le domaine de l'assurance connaît un changement de paradigme, poussé par un besoin croissant de personnalisation accrue et de réactivité face à un marché en évolution rapide. Bien que le marché de l'assurance collective au Canada ait été traditionnellement dominé par de grands assureurs, un nouvel acteur, Tiers partie administrateur (TPA pour «Third Party Administrator» en anglais), émerge en tant que force redoutable.

La flexibilité et l'adaptabilité des TPA les rendent attractifs pour un large éventail de clients, y compris les petites entreprises qui ont historiquement eu du mal à trouver des programmes d'avantages collectifs sur mesure.

Les courtiers en assurance collective envisageant d'adopter le modèle TPA peuvent bénéficier d'innombrables avantages et efficacités opérationnelles. Allant d'un service client amélioré à la capacité de proposer des programmes incluant : assurance, avantages mieux-être, compte santé, et avantages individuels, le modèle TPA offre un nouveau chemin vers le succès pour les courtiers.



L'essence d'un Tiers Partie Administrateur (TPA)

Les TPA fonctionnent comme des intermédiaires, distincts des assureurs, experts dans l'exécution des tâches administratives et opérationnelles associées aux plans de prestations aux employés. Leur raison d'être découle des complexités croissantes rencontrées dans l'administration des employeurs et des syndicats, allant des protocoles d'éligibilité spécialisés des employés aux systèmes de paye complexes.

Selon les mots de Keith Foot, Président de Automated Administration Services Inc., l'argument de vente unique des TPA est encapsulé comme suit :

«La capacité d'offrir aux employeurs flexibilité et choix pour obtenir la meilleure combinaison de produit, service et prix.»

Dresser la ligne : TPA VS. Assureurs

La distinction entre TPA et assureurs est palpable.

- **Offre diversifiée de produit** : Contrairement aux assureurs, les TPA possèdent rarement des produits exclusifs. Ils élaborent plutôt des offres en combinant divers produits d'assureurs, produisant des programmes collectifs compétitifs. Cette stratégie offre une flexibilité inégalée, aboutissant à des solutions personnalisées plutôt que génériques. En plus, ils ont l'opportunité de proposer des avantages mieux-être et individuels.
- **Excellence du service client** : Leur échelle opérationnelle relativement plus petite permet aux TPA de fournir un service clientèle personnel inégalé. Par exemple, les interactions surpassent les systèmes automatisés, reliant directement les appelants à du personnel humain.

Les avantages primordiaux de s'associer avec un TPA

Alliances stratégiques et conception avantageuse des bénéfices

- **Collaboration avec de grands assureurs** : Les TPA, opérant distinctement des grands assureurs, collaborent avec eux pour élaborer des offres de programme collectif de premier ordre. Ils extraient le summum des garanties de plusieurs assureurs, aboutissant à des programmes sur mesure alignés sur divers besoins organisationnels.
- **Offre diversifiée de produit optimisé** : Les TPA sont synonymes d'offres de programmes collectifs supérieures. En collaborant avec de nombreux assureurs majeurs, les TPA fusionnent des produits haut de gamme, se traduisant par des plans collectifs et individuels redoutables. De plus, les garanties ou avantages étant issues de divers assureurs, fournisseurs santé, mieux-être et individuels, elles peuvent être évaluées indépendamment, évitant les écueils des garanties emballées ou des tarifs majorés.
- **Excellence du service client** : Ancrés dans un service spécialisé et une administration complexe, les TPA ont marqué leur empreinte en assurant adaptabilité et flexibilité. Les clients sont toujours accueillis avec chaleur, professionnalisme et un engagement profond à résoudre les problèmes.



Dans le paysage canadien de l'assurance collective : Le rôle des Tiers partie administrateurs (TPA)

Dans le marché canadien de l'assurance collective, le domaine de la prestation, de l'administration et de l'arbitrage des réclamations a longtemps été dirigé par de grands assureurs. Cependant, émergeant de l'ombre, les TPA ont creusé leur niche et transforment le domaine de l'assurance.



CHOISIR LE BON TPA : CONSIDÉRATIONS CLÉS

Choisir le bon TPA est essentiel. Les TPA diffèrent dans leur gamme de services, certains se concentrant principalement sur l'éligibilité et l'administration des primes tandis que d'autres offrent des services internes complets. Ainsi, il est essentiel de poser plusieurs questions pour atténuer les risques :

- **Services offerts** : Déterminez quels services sont fournis en interne et lesquels sont externalisés. Une compréhension éclairée vous assure de savoir où vos données sont traitées et gérées.
- **Exclusivité du transporteur** : Le TPA a-t-il un partenariat exclusif avec un assureur, ou choisit-il librement en fonction du meilleur intérêt du client ?
- **Relation avec les courtiers indépendants** : Les TPA qui travaillent bien avec les courtiers indépendants indiquent un niveau élevé de service client.
- **Expérience** : Considérez l'ancienneté du TPA sur le marché. Un TPA de longue date indique généralement une solide présence commerciale et une réputation positive.

Aborder le sujet épineux : Les défis pour les TPA

Chaque avantage a son inconvénient. Le principal défi auquel sont confrontés les TPA est le manque perçu de réglementation du secteur, conduisant à une appréhension parmi les assureurs et les employeurs.

Pour apaiser ces préoccupations, plusieurs TPA canadiens ont créé la Third Party Administrators Association of Canada (TPAAC), dans le but de refléter la voix collective des TPA à travers le domaine de l'assurance et les organismes gouvernementaux. Bien que n'étant pas un régulateur formel, la TPAAC applique un code de conduite strict, fournissant à ses membres les ressources nécessaires pour maintenir ces normes.

CONCLUSION

L'avenir des courtiers en assurance est incontestablement lié au modèle TPA. Dans ce paysage tumultueux, les TPA offrent une lueur d'espoir, rationalisant les opérations, renforçant les relations avec la clientèle, et assurant la durabilité. Pour les courtiers hésitant sur la décision, la transition vers le modèle TPA n'est pas qu'un choix - c'est un impératif stratégique.

À PROPOS DE SEGIC

Segic est une entreprise technologique canadienne spécialisée dans le développement d'une plateforme globale pour les avantages collectifs et individuels d'une organisation. La plateforme de Segic permet aux employeurs de proposer des avantages sociaux personnalisés et adaptés à leurs employés, en facilitant l'accès à des avantages volontaires, individuels et d'escompte de groupe sur des services santé, financier et d'assurance.

Pour en savoir plus sur Segic :

CONTACT :

Danny Boulanger, dboulanger@segic.ca, 514 880-7704

VISITEZ NOTRE SITE WEB :

www.segic.ca

COORDONNÉES:

6000, boulevard de la Rome, suite 410, Brossard (Québec) J4Y 0B6

Téléphone: 514 312-9046

