

L'ARGUS

de l'assurance
EVENTS

8^{ES} RENCONTRES MUTUELLES

Mardi 4 décembre 2018

8^E ÉDITION

Partenariat, innovation & valeurs mutualistes : comment se distinguer dans cet environnement concurrentiel ?

Avec la participation exceptionnelle de :

François VENTURINI
Directeur général
GROUPE VYV

Alain MONTARANT
Président
GROUPE MACIF

Maurice RONAT
Président
GROUPE AESIO

En partenariat avec :

Deloitte



ITESOFT



fnim
Association nationale
indépendante des mutualistes



Roam

Avec le soutien de :

Avant-propos

A l'environnement concurrentiel déjà très tendu du milieu mutualiste vient s'ajouter une actualité réglementaire en renouvellement permanent. A peine les mutuelles ont elles eu le temps de se relever des chocs Solvabilité 2 et ANI, que le gouvernement annonce la mise en place du RAC 0 pour 2021.

Alors que faire ? Il semblerait que la réponse soit unanime dans le paysage mutualiste : l'union fait la force. Groupe Vyv, Macif - Aesio, Matmut - AG2R... en un an, la consolidation du secteur mutualiste a définitivement basculé dans une autre dimension.

La diversification est le nouveau leitmotiv des mutuelles : prévoyance, emprunteur, voire même IARD pour certains... les opportunités ne manquent pas et les partenariats permettent de s'établir sur un marché que l'on maîtrise moins. Mais arrivera un jour où cela ne suffira plus pour rester sur le devant de la scène : les modèles relationnels évoluent au même rythme que notre environnement technologique, et ceux qui n'y consacrent pas ou peu de moyens seront vite dépassés.

Pour faire face à ces défis de taille, *L'Argus de l'assurance* vous propose un rassemblement exceptionnel autour du modèle mutualiste, ses contraintes et ses valeurs. Au programme :

- **La frénésie des partenariats, à la recherche de la performance et de la diversification** : focus sur le remaniement du paysage mutualiste, et les ambitions des leaders nouvellement constitués avec des témoignages du Groupe Vyv, d'Aesio et de la Macif
- **Les valeurs mutualistes à l'épreuve de la transformation** : les métiers et les process changent, les organisations aussi ! Mais comment éviter d'y « perdre » son ADN mutualiste ?
- **Innover dans un environnement concurrentiel, se différencier pour survivre** : prévention, automatisation et personnalisation de la relation client, comment jouer sur ses atouts mutualistes pour répondre aux besoins de ses adhérents ?

En me réjouissant de vous y accueillir,

Cécile PERRIER
Chef de projet conférences,
L'Argus de l'assurance

Un événement créé pour vous !

- Présidents • Directions générales • Administrateurs • Directions commerciales, marketing et communication • Directions de la stratégie et du développement • Directions innovation • Directions financières • Directions juridiques • Consultants •
- Mutuelles du Code de la Mutualité • Mutuelles d'assurance • Institutions de prévoyance • Compagnies d'assurance, de bancassurance et de réassurance • Courtiers • Cabinets de conseil • Cabinets de gestion d'actifs • Réseaux de soins • Prestataires santé • Editeurs logiciels et prestataires informatiques •

L'ARGUS
de l'assurance
EVENTS

A l'heure de la transformation du secteur, notre mission est de vous proposer :

- un décryptage de l'actualité avec l'intervention de personnalités reconnues,
- des rendez-vous incontournables qui sont autant d'opportunités de rencontres d'affaires et de nouveaux partenariats,
- des débats de haut niveau sur vos métiers (gestion de sinistres, santé, IARD,...) et sur vos problématiques clés (expérience clients, digital, big data...),
- des remises de trophées pour valoriser les initiatives innovantes et partager les bonnes pratiques dans un format convivial, favorisant le networking



Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

INFOPRO
digital

Journée animée par François LIMOGE, Rédacteur en chef délégué de *L'Argus de l'assurance* et Sabine GERMAIN, Journaliste pour *L'Argus de l'assurance*

8H30 **Accueil des participants**

LA FRÉNÉSIE DES PARTENARIATS : À LA RECHERCHE DE LA PERFORMANCE & DE LA DIVERSIFICATION

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - VYV : la naissance d'un champion mutualiste**

- 1 an après : retour sur ce choix d'une UMG aux liens financiers et stratégiques forts
 - Une organisation commune pour des entités aux cultures distinctes : quel fonctionnement ?
 - Chorum, Arcade, ... focus sur une stratégie de développement qui ne se concentre pas seulement sur l'assurance
- > François VENTURINI - GROUPE VYV

9H30 **FACE À FACE - MACIF-AESIO : du partenariat en prévoyance à la constitution d'un groupe prudentiel**

- A l'heure de la diversification : prévoyance, IARD, santé collective, emprunteur, ... vers un nouveau groupe à la complémentarité parfaite ?
 - UGM, UMG, Sgam, ... quel modèle de gouvernance pour respecter les intérêts des différents partis
- > Alain MONTARANT - GROUPE MACIF
> Maurice RONAT - GROUPE AESIO

10H10 **INTERVIEW CROISÉE - Partenariats autour du produit : faut-il s'allier pour se diversifier ?**

- Post-ANI : quel retour sur les stratégies d'alliance autour du passage de l'individuel au collectif
 - Auto, prévoyance, emprunteur, ... les mutuelles de taille intermédiaire ont-elles la capacité d'opérer sur toutes les branches ?
 - Est-ce la seule voie possible pour conserver son indépendance ?
- > Jean-Marc AUSSIBAL - TUTELAIRE
> Un intervenant - CCMO MUTUELLE

LES VALEURS MUTUALISTES À L'ÉPREUVE DE LA TRANSFORMATION

10H40 **FOCUS - Comment optimiser sa gestion du risque sans compromettre ses valeurs mutualistes ?**

- L'optique par l'exemple : ophtalmologue, patient, réseau de soins, tiers payant, opticien, verrier, ... et mutuelle ! Comment reprendre la main sur sa gestion des coûts dans une chaîne de valeur aussi opaque
 - Traçabilité intégrale : la solution pour taire les nouvelles inquiétudes de l'adhérent concernant sa prise en charge dans le cadre du RAC O ?
- > Jean-Luc LEVESQUE - EDIEYES VISION CARE

11H00 **Pause**

11H30 **INTERVIEW - Bouleversement des métiers : la conduite du changement « participative » de la MNT**

- Bouleversements sociétaux, mouvements de marché, ... analyse des moteurs à l'origine de cette mutation
 - Une transformation « participative » : la solution pour s'assurer l'adhésion des collaborateurs
 - Une transformation « performante » : face à l'hétérogénéité historique des SI, une simplification indispensable ?
- > Laurent ADOUARD - MNT

INNOVER DANS UN ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL : SE DIFFÉRENCIER POUR SURVIVRE

11H55 **ANALYSE - Étude Santé 2018 : les français en attente de propositions innovantes de la part de leur mutuelle !**

- 1/3 des français estiment leur mutuelle légitime pour intervenir en matière de prévention mais qu'en est-il de leur adoption de ces nouvelles propositions ?
 - Prévention, télémédecine, aide à la personne, ... : panorama des innovations du monde mutualiste
- > Jean-François POLETTI - DELOITTE

12H20 **CÉRÉMONIE DE REMISE DES ARGUS DE L'INNOVATION MUTUALISTE ET PARITAIRE**



13H00 **Déjeuner**

14H30 **INTERVIEW - La prévention et les services : un axe de différenciation à privilégier pour les mutuelles santé ?**

- Dans le cadre du RAC O, l'innovation produit est-elle la réponse au besoin de différenciation face à une tarification maîtrisée ?
 - Difficultés à garder les adhérents captifs, rentabilité « indirecte » du levier marketing, ... Quand pourra-t-on commencer à associer services et ROI ? Est-ce pertinent ?
- > Matthieu GEOFFRAY - ESSILOR

15H00 **EN PRATIQUE - Intrapreneuriat, innovation produit, ... focus sur deux stratégies d'innovation éprouvées**

- Le Covéa Innovation Lab : l'incubateur des collaborateurs
- > Patrice THIRIEZ - GROUPE COVEA
- Assurance complémentaire chômage : une première pour le marché français !
- > Jean-Yves NOUY - MADP ASSURANCES

15H40 **TABLE RONDE - Moderniser sa gestion tout en conservant la proximité avec ses adhérents : au-delà du paradoxe**

- Automatisation, personnalisation et fluidification de la relation client : les opportunités identifiées compensent-elles l'investissement financier nécessaire ?
 - Peut-on se positionner sur ces nouvelles technologies dans un objectif de performance de l'organisation sans compromettre sa dimension éthique
- > Frédéric COME - APIVIA MUTUELLE
> Pascal FELIOT - THELEM ASSURANCES
> Édouard NOURY - ITESOFT

16H40 **Fin de la manifestation**

INTERVENANTS



Laurent ADOUARD
Directeur général
MNT



Jean-Marc AUSSIBAL
Directeur général
TUTELAIRE



Frédéric COME
Directeur développement
et relation client
APIVIA MUTUELLE



Pascal FELIOT
Directeur de l'offre et
des opérations d'assurance
THELEM ASSURANCES



Matthieu GEOFFRAY
Directeur des partenariats
santé et prospective
ESSILOR



Jean-Luc LEVESQUE
Directeur général
EDIEYES VISION CARE



Alain MONTARANT
Président
GROUPE MACIF



Jean-Yves NOUY
Directeur général
MADP ASSURANCES



Édouard NOURY
Directeur des opérations
France
ITESOFT



Jean-François POLETTI
Associé
DELOITTE



Maurice RONAT
Président
GROUPE AESIO



Patrice THIRIEZ
Directeur adjoint Lab Covéa
GROUPE COVEA



François VENTURINI
Directeur général
GROUPE VYV



Un intervenant de
CCMO MUTUELLE

Nos partenaires

Deloitte.

En France et en Afrique francophone, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les ETI et PME. Fort de l'expertise de ses 11 300 collaborateurs et associés, Deloitte est un acteur de référence en audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.

www.deloitte.fr



Forte de plus de 165 ans d'expérience dans le domaine de l'optique ophtalmique, Essilor a pour ambition de concevoir des verres correcteurs innovants de haute qualité, mais également de redonner à chacun le meilleur de sa vision quel que soit son budget et la complexité de ses besoins. De la conception à la fabrication, Essilor investit fortement en France, berceau de l'entreprise. En effet, la société a inauguré en 2014 le plus grand centre de recherche et développement privé en optique ophtalmique au monde en région parisienne et produit + de 400 références de verres sous le label Origine France Garantie au sein de ses 2 usines et 5 laboratoires de prescription implantés sur le territoire national.

www.essilor.fr

ITESOFT

Créé en 1984, ITESOFT est un éditeur de logiciels spécialisé dans la digitalisation des processus et des documents. Grâce à sa plateforme SCPA (Secure Capture and Process Automation), ITESOFT accompagne ses clients dans la transformation digitale de leurs processus (processus clients, processus fournisseurs et processus internes). SCPA est développée autour de 3 piliers : la capture omnicanal, l'automatisation de processus et la détection de fraudes.

Plus de 650 clients dans 35 pays optimisent leurs processus grâce à la Digital Business Platform SCPA. Parmi ceux-ci, des sociétés d'assurance, sociétés de réassurance, mutuelles et unions de mutuelles, institutions de prévoyance, délégataires de gestion, opérateurs de tiers-payant et sociétés d'assistance dont Apivia, April, AXA, Covea, Crédit Agricole Assurances, Gerap, GMF, Inter Mutuelles Assistance, La Mutuelle Générale, Maaf, Macif, Maif, Malakoff Médéric, Marsh, MGEN, MGP, MMA, MNH, Santéclair, Sciacci Saint Honoré, SPB, Suravenir, SwissLife, UGIPS Gestion, Viamedis.

www.itesoft.com/fr/business/secteur-banques-assurances



Mimosa santé est avant tout un bien commun (CopyLeft) de traçabilité intégrale, porté par EdiEyes. L'histoire d'EdiEyes se confond depuis plus de 20 ans avec l'histoire de l'EDI dans l'optique.

Mimosa expose une piste d'audit intégralement digitalisée, protège les données de santé à caractère personnel et estampille les événements (exemple : demande de prise en charge préalable ou non, commande au verrier, bordereau de livraison, dispensation, ...) 100 % dignes de confiance quand ils le sont.

EdiEyes est sans aucun conflit d'intérêt avec les acteurs, parties prenantes, laboratoires, assureurs, mutuelles ou même enseignes de distribution optique.

www.mimosa-sante.fr

Nos soutiens



Informations pratiques

Date et lieu

Mardi 4 décembre 2018

L'événement se déroulera à Paris.

Le lieu exact vous sera communiqué ultérieurement.

Inscription

TARIF GÉNÉRAL ASSUREURS
995 € HT (1 194 € TTC)

TARIF GÉNÉRAL NON ASSUREURS
1 495 € HT (1 794 € TTC)

Inscrivez-vous en ligne sur : conferences.argusdelassurance.com

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

-5% sur chaque inscription dès le 2^e inscrit

-10% sur chaque inscription dès le 3^e inscrit

-15% sur chaque inscription dès le 4^e inscrit

Nous contacter

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

Consultez les conditions générales de vente en ligne sur
<https://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv-evenements>

Nos prochains événements

MATINALE ASSURANCE EMPRUNTEUR

7 novembre 2018, Paris

12^{ème} CONGRÈS DE L'ASSURANCE DIGITALE

14 novembre 2018, Paris

16^{èmes} RENCONTRES DE L'ASSURANCE SANTÉ

20 novembre 2018, Paris

7^{ème} TROPHÉE DE LA FEMME ET DE LA DIVERSITÉ

11 décembre 2018, Paris

5^{èmes} RENCONTRES DE L'IA ET DU BIG DATA

12 décembre 2018, Paris

Nos prochaines formations

COMPLÉMENTAIRES SANTÉ EN 2018

**Développer son portefeuille dans un environnement
bouleversé**

Dates : 5/6 décembre 2018, Paris

FORMATEUR :

Erwin MARZOLF

Gérant, AZURITE COURTAGE

Objectifs de la formation :

- Maîtriser le marché de la complémentaire santé
- Connaître les nouveaux enjeux juridiques
- Adapter vos contrats en fonction des profils
- Apporter une réponse pertinente à un appel d'offres

**Retrouvez tous les événements de
L'Argus de l'assurance sur :
conferences.argusdelassurance.com**