

ASSURANCE SANTÉ

Contrats responsables / ANI / objets connectés :
quel nouveau modèle économique pour la complémentaire santé

- Contrats responsables, panier de soins minimum, accords de branche... quelle offre proposer
- Avec quelles stratégies de distribution conquérir le marché des entreprises
- Seniors, TNS, fonctionnaires : quel choix offensif sur le marché individuel
- E-santé : comment se préparer pour saisir les opportunités de la santé connectée

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Pierre FRANÇOIS
Directeur général
SWISSLIFE
PRÉVOYANCE ET SANTÉ



Isabelle HEBERT
Directrice générale adjointe
assurance
MGEN



**Pierre-Alain
DE MALLERAY**
Directeur général
SANTIANE

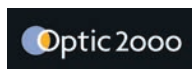


**Christian
SCHMIDT DE LA BRELIE**
Directeur général
KLESIA

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Jean-Martin COHEN SOLAL, *Délégué général, MUTUALITÉ FRANÇAISE*
- Jean-Michel COURTANT, *Directeur marketing et développement, MACIF-MUTUALITÉ*
- Thomas FOURNIER D'HENNEZEL, *Directeur des études économiques, COVEA SANTÉ ET PRÉVOYANCE*
- Anne-Sophie GODON, *Directrice prévention et nouveaux services, MALAKOFF MÉDÉRIC*
- Nathalie THOOL, *Directrice santé, prévoyance, emprunteur et dépendance, ALLIANZ FRANCE*

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formations complémentaires

Mardi 18 et mercredi 19 novembre 2014

CONTRATS RESPONSABLES

Maîtriser la création et la gestion des nouveaux contrats santé

Lundi 1^{er} et mardi 2 décembre 2014

LES COMPLÉMENTAIRES SANTÉ FACE À L'ANI

Comment tirer parti des mutations du marché

Redéfinition des contrats responsables, généralisation de la complémentaire santé, ACS... c'est une véritable réforme de la complémentaire santé qui se prépare... et qui se décline en cinq décrets.

En parallèle, la bataille des parts de marché fait rage sur le marché du collectif, avec la conquête des entreprises, et sur l'individuel, où acteurs historiques et nouveaux entrants se disputent TNS, seniors, fonctionnaires...

Dans ce contexte, et alors que les marges se réduisent, comment redéfinir le modèle économique de la complémentaire santé ? La prévention, les services et la santé connectée seront-ils les nouveaux relais de croissance d'un marché en pleine révolution ?

Autant d'enjeux à anticiper pour faire les bons choix tactiques :

- Contrats responsables, panier de soins minimum, accords de branche... quelle nouvelle offre proposer
- Avec quelles stratégies de distribution conquérir le marché des entreprises
- Seniors, TNS, fonctionnaires : quel choix offensif sur le marché individuel
- E-santé : comment se préparer pour saisir les opportunités de la santé connectée

Pour en débattre, ***L'Argus de l'assurance vous donne rendez-vous à Paris le jeudi 13 novembre 2014 pour les 12^e Rencontres de l'Assurance Santé***, rendez-vous désormais incontournable de la profession. Une édition à ne pas manquer, en présence d'un plateau exceptionnel de dirigeants.

Afin de maîtriser toute l'actualité du secteur, nous vous invitons également à participer à l'une de ces deux formations :

- Les 18 et 19 novembre 2014 : « Contrats responsables : maîtriser la création et la gestion des nouveaux contrats santé » ;
- Les 1 et 2 décembre 2014 : « Les complémentaires santé face à l'ANI : comment tirer parti des mutations du marché ».

En me réjouissant de vous y accueillir,

Jean-Christophe PUJOS

Chef de projets conférences | L'Argus de l'assurance

LES RENCONTRES **L'ARGUS** de l'assurance

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.

Les rencontres de L'Argus de l'Assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

ASSURANCE SANTÉ

Contrats responsables / ANI / objets connectés : quel nouveau modèle économique pour la complémentaire santé

Journée coanimée par François LIMOGÉ, Rédacteur en chef délégué, L'ARGUS DE L'ASSURANCE
et Sabine GERMAIN, Journaliste, L'ARGUS DE L'ASSURANCE

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

- Organisation des soins, prévention, droit des patients : qu'attendre de la Stratégie Nationale de Santé
- 10 milliards d'euros d'économie d'ici 2017 : les conséquences du désengagement de la Sécurité sociale pour les organismes complémentaires
- Contrats responsables / panier de soins / accords de branche : comment appliquer les décrets d'application

Jean-Martin COHEN SOLAL | Délégué général | **MUTUALITÉ FRANÇAISE**

DE L'INDIVIDUEL AU COLLECTIF, COMMENT GAGNER LA BATAILLE DES PARTS DE MARCHÉ

9h30 **Santé – prévoyance : quelle offre, pour quelle demande ? Les stratégies des acteurs sur le collectif**

- Quel rôle pour les branches dans les couvertures santé ? Quels enjeux pour les négociations d'entreprises
- Comment salariés et employeurs voient-ils l'avenir de la couverture santé – prévoyance ? Le point sur leurs attentes respectives
- Quelles réponses de la part des organismes complémentaires ?
- Le multi-équipement, clé de la rentabilité ? Quelles alliances initier pour proposer des offres croisées

Introduction : Michel COLLOMBET | Associé | **EUROGROUP CONSULTING**

Alain DELUC | Secrétaire confédéral en charge du parcours de soins | **CFDT**

Pierre FRANÇOIS | Directeur général | **SWISSLIFE PRÉVOYANCE ET SANTÉ**

Yan LE MEN | Président de la Commission assurances collectives | **CSCA**

Christian SCHMIDT DE LA BRELIE | Directeur général | **KLESIA**

10h30 Pause

11h00 **Troisième niveau de garantie / SURCOMPLÉMENTAIRE : vers la création d'un nouveau marché ?**

- A quoi ressemblera la couverture santé des Français en 2020 ? Le risque d'une complémentaire à deux vitesses existe-t-il
- Pourquoi la demande de surcomplémentaires devrait croître rapidement ? Quelle stratégie pour se positionner dès aujourd'hui sur ce marché à forte rentabilité
- Comment limiter l'impact financier des surcomplémentaires sur les régimes de base
- Le défi de la gestion informatique des contrats : vers une « usine à gaz » ? Faut-il créer une plateforme de gestion commune

Nathalie THOOL | Directrice santé, prévoyance, emprunteur et dépendance | **ALLIANZ FRANCE**

11h30 **TABLE RONDE – Seniors, TNS, fonctionnaires : quelle stratégie offensive sur le marché individuel**

- Contrats responsables, ANI, ACS, tiers payant : quelles incidences sur le marché de l'individuel ? Comment s'adapter pour mettre en œuvre ces nouvelles dispositions
- Avec quelles stratégies se différencier sur ce marché en pleine mutation ? Quels publics viser en priorité
- Santé, dépendance, épargne... le marché des seniors peut-il tenir toutes ses promesses

Norbert BONTEMPS | Directeur assurances des particuliers | **GROUPAMA**

Jean-Michel COURTANT | Directeur marketing et développement | **MACIF-MUTUALITÉ**

Isabelle HEBERT | Directrice générale adjointe assurance | **MGEN**

Pierre-Alain DE MALLERAY | Directeur général | **SANTIANE**

12h30 Déjeuner

14h00 **TABLE RONDE – OPTIQUE / DENTAIRE : après le contrat responsable, le rôle des RESEAUX DE SOINS est-il affaibli ?**

- Quel nouveau rôle pour les réseaux de soins dans la maîtrise des dépenses de santé
- Limitation de la prise en charge, ouverture à la concurrence... les prix de l'optique vont-ils baisser
- Face à un processus progressif d'encadrement des tarifs, que vont devenir les plateformes de santé

Marianne BINST | Directrice générale | **SANTECLAIR**

Anne GEORGIEFF | Directrice | **LIGNE CLAIRE**

Yves GUENIN | Secrétaire général | **OPTIC 2000**

PRÉVENTION, ASSISTANCE, SANTÉ CONNECTÉE... LES NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE ?

14h45 **PRÉVENTION ET SERVICES : des leviers d'innovation devenus incontournables ?**

- L'entreprise va-t-elle devenir un territoire de santé ? Est-elle le nouveau lieu privilégié de la prévention
- Quelles leçons tirer des expériences menées dans le domaine de la prévoyance
- Face à l'érosion annoncée des marges, comment investir dans la prévention ? Pour quel ROI

Introduction : Michel COLLOMBET | Associé | **EUROGROUP CONSULTING**

Thomas FOURNIER D'HENNEZEL | Directeur des études économiques | **COVEA SANTÉ ET PREVOYANCÉ**

Anne-Sophie GODON | Directrice prévention et nouveaux services | **MALAKOFF MÉDÉRIC**

15h30 **TABLE RONDE – E-SANTÉ : Quelles stratégies d'alliance entre assureurs et acteurs de la SANTÉ CONNECTÉE**

- Les assureurs peuvent-ils avoir un rôle central dans le nouvel écosystème de la santé connectée
- Géants du Web, acteurs des objets connectés, opérateurs télécom... partenaires de demain des assureurs ?
- De la méfiance à la demande de services personnalisés, quelle appétence des Français pour le recueil et l'exploitation des données personnelles
- Encadrement éthique, gouvernance : quels garde-fous mettre en place
- Vers une tarification des contrats en fonction du comportement des assurés ? Quelles autres implications pour la chaîne de valeur de la complémentaire santé

Hervé FRANCK | Direction d'activité santé collectives | **AXA FRANCE**

Alexis NORMAND | Directeur du développement santé | **WITHINGS**

Délia RAHAL-LÖFSKOG | Juriste spécialiste des données de santé, Direction des affaires juridiques | **CNIL**

16h15 **De la nanomédecine au séquençage de l'ADN, à quoi ressemblera la SANTÉ DE DEMAIN ?**

- Médecine de l'infiniment petit / défi de l'allongement de l'espérance de vie : quels sont les enjeux de la médecine du 21^e siècle
- Du mythe à la réalité, quelles avancées peut-on vraiment attendre

- Quel rôle pour les assureurs dans l'écosystème qui se dessine

Laurent LEVY | Président | **NANOBIOTIX**

17h00 Fin de la manifestation

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Amélie TAUGOURDEAU
ataugourdeau@infopro-digital.com
Tél. : +33 (0)1 77 92 94 76

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Marianne BINST | Directrice générale | **SANTECLAIR**

Norbert BONTEMPS | Directeur assurances des particuliers | **GROUPAMA**

Jean-Martin COHEN SOLAL | Délégué général | **MUTUALITÉ FRANÇAISE**

Michel COLLOMBET | Associé | **EUROGROUP CONSULTING**

Jean-Michel COURTANT | Directeur marketing et développement | **MACIF-MUTUALITÉ**

Alain DELUC | Secrétaire confédéral en charge du parcours de soins | **CFDT**

Thomas FOURNIER D'HENNEZEL | Directeur des études économiques | **COVEA SANTÉ ET PRÉVOYANCE**

Hervé FRANCK | Direction d'activité santé collectives | **AXA FRANCE**

Pierre FRANÇOIS | Directeur général | **SWISSLIFE PRÉVOYANCE ET SANTÉ**

Anne GEORGIEFF | Directrice | **LIGNE CLAIRE**

Anne-Sophie GODON | Directrice prévention et nouveaux services | **MALAKOFF MÉDÉRIC**

Yves GUENIN | Secrétaire général | **OPTIC 2000**

Isabelle HEBERT | Directrice générale adjointe assurance | **MGEN**

Laurent LEVY | Président | **NANOBIOTIX**

Pierre-Alain DE MALLERAY | Directeur général | **SANTIANE**

Yan LE MEN | Président de la Commission assurances collectives | **CSCA**

Alexis NORMAND | Directeur du développement santé | **WITHINGS**

Délia RAHAL-LÖFSKOG | Juriste spécialiste des données de santé, Direction des affaires juridiques | **CNIL**

Christian SCHMIDT DE LA BRELIE | Directeur général | **KLESIA**

Nathalie THOOL | Directrice santé, prévoyance, emprunteur et dépendance | **ALLIANZ FRANCE**

Mardi 18 et mercredi 19 novembre 2014

CONTRATS RESPONSABLES

Maîtriser la création et la gestion des nouveaux contrats santé

Objectifs de la formation :

- ✓ Se préparer à la redéfinition des contrats responsables
- ✓ Anticiper les impacts techniques et les incidences sur l'offre produits
- ✓ Adapter vos contrats et continuer à innover pour se différencier
- ✓ Faire le point sur les conventionnements ACS et la réforme du tiers payant

Formation animée par :



Édith BOCQUAIRE
Économiste et Actuaire
STYL CONSULTANTS



Laurence CHREBOR
Avocate associée
FROMONT BRIENS

JOUR 1

8h30 Accueil des participants

- **Contrats responsables : serez-vous prêts le 1^{er} avril 2015 ?**
Contrats responsables : analyse des planchers, des plafonds et de l'encadrement des dépassements d'honoraires
Quelle articulation avec l'ANI et son panier de soins minimum ? Et avec la CMUc
Comment intégrer le financement de la portabilité à la tarification de vos produits
PLFSSR 2014 / 10 milliards d'économie d'ici 2017: les conséquences des mesures d'économie de la Sécurité sociale sur vos contrats

- **Décryptage juridique**

Avec le témoignage de :

Laurence CHREBOR, Avocate associée, FROMONT BRIENS

Nouveaux contrats responsables : les incidences sur le cadre fiscal et social / les modalités d'application d'ici le 1^{er} avril 2015
ANI : les clauses de désignation ont-elles vraiment vécu
Anticiper les conséquences du décret sur les catégories objectives
> *Cas pratique : la gestion du calendrier des obligations réglementaires d'ici 2016*

17h30 Fin de journée

JOUR 2

8h30 Accueil des participants

- **ANI / Contrats responsables : comment adapter vos contrats individuels et collectifs**
Anticiper les impacts techniques du nouveau contrat responsable
Avec quelle offre produits se différencier ? Pour toucher quel(s) public(s)
Troisième niveau de garantie : quel contrat surcomplémentaire développer

Avec le témoignage de :

Fadi FARAH, Co-fondateur, EASY-VERRES

- **Conventionnement ACS**

La procédure de sélection par mise en concurrence
Comment devenir conventionné ? Avec quels types d'offres

- **Anticiper la généralisation du tiers payant**

État d'avancement de la réforme en cours
Comment s'y préparer dès maintenant

17h30 Fin de journée

Lundi 1^{er} et mardi 2 décembre 2014

LES COMPLÉMENTAIRES SANTE FACE À L'ANI

Comment tirer parti des mutations du marché

Objectifs de la formation :

- ✓ Bien cerner les enjeux de l'ANI et toutes ses conséquences sur le marché
- ✓ Maîtriser les outils et méthodes pour gagner des accords de branche
- ✓ Sans accord de branche, adopter le bon positionnement pour remporter les appels d'offres

Formation animée par :



Édith BOCQUAIRE
Économiste et Actuaire
STYL CONSULTANTS

JOUR 1

8h30 Accueil des participants

- **Analyse du marché et potentiel de développement suite à l'ANI**
L'offre "produit" aujourd'hui en individuelle et collective, la CMUc, l'ACS
Le point sur l'ANI du 11 janvier 2013 : menaces et opportunités pour chaque type d'acteur

12h30 Déjeuner

- **Comment gagner un accord de branche**

Le point sur les accords de branche en France / L'état du droit
Le financement de la portabilité et ses conséquences
Comprendre et maîtriser le cahier des charges de la mise en concurrence
Savoir mener les négociations avec les partenaires sociaux
Comment répondre à un appel d'offre pour le gagner

17h30 Fin de journée

JOUR 2

8h30 Accueil des participants

- **Sans accord de branche, comment se positionner**
Comment répondre à un appel d'offre
Avec quel produit ? Santé et / ou prévoyance ? Pour quelle cible : TPE / PME / secteur...
L'offre produit demain : paniers de soins, contrats responsables, surcomplémentaires d'entreprise

12h30 Déjeuner

- **Quel positionnement stratégique adopter**

Avec le témoignage de :

David FARCY, Associé, PERICLES GROUP

Positionnement marketing et commercial / Les premiers retours d'expérience
Mutuelles : faut-il se regrouper ? Avec qui
Force et faiblesses des différents types d'acteurs
> *Cas pratique : Études de cas sur les stratégies post ANI des mutuelles, IP, assureurs, bancassureurs*

17h30 Fin de journée

■ Conférence

Judi 13 novembre 2014

HÔTEL D'EVREUX

19 Place Vendôme

75001 Paris

Parking Vinci Place Vendôme

Méto : Madeleine (lignes n°8-12-14)

Opéra (lignes n°3-7-8)

■ Formations complémentaires

Mardi 18 et mercredi 19 novembre 2014

CONTRATS RESPONSABLES

Lundi 1^{er} et mardi 2 décembre 2014

LES COMPLÉMENTAIRES SANTÉ FACE À L'ANI

Les formations se tiendront à Paris,
le lieu exact vous sera précisé sur votre convention
envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

[http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-
assurance-sante-2014-713,programme](http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-assurance-sante-2014-713,programme)

Onglet Informations et tarifs

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr

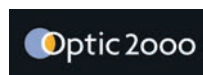
Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv>

En partenariat avec :

**EUROGROUP
CONSULTING**

Groupe de conseil volontairement européen et indépendant, EUROGROUP CONSULTING accompagne ses clients, depuis plus de 30 ans, dans la réalisation de leurs ambitions stratégiques. EUROGROUP CONSULTING est un des leaders du conseil dans le monde de la protection sociale complémentaire. Nos équipes interviennent auprès de l'ensemble des acteurs du secteur (assureurs, mutuelles, institutions paritaires, courtiers) pour les accompagner dans chaque étape de leurs grands projets d'évolution.

www.eurogroupconsulting.fr



Le groupe Optic 2000 est engagé, depuis plusieurs années, dans une démarche active de partenariat avec les complémentaires santé concrétisée par près de 400 accords. Soucieuse de valoriser le professionnalisme, l'enseigne Optic 2000 s'est investie dans une démarche de certification Afnor « Qualité en optique » avec l'ambition de faire certifier ses 1200 points de vente fin 2013. La taille et le maillage du groupe lui permettent d'offrir de nombreux avantages à vos adhérents : proximité prix compétitifs, offres commerciales innovantes, services performants... Et de s'investir pour soutenir des actions de solidarité, de prévention et la recherche.

www.Optic2000.com

Avec le soutien de :



Fédération
Française
des Sociétés
d'Assurances



Pôle
Santé



VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

- Compagnies d'assurance • Mutuelles • Institutions de prévoyance • Sociétés de bancassurance, de réassurance, de services à la personne et d'assistance • Sociétés de courtage • Cabinets de conseil • Organisations professionnelles • Industriels et professionnels de santé •

Fonctions

- Présidents • Directions générales • Directions du développement • Directions santé • Directions prévoyance • Directions techniques • Directions des risques • Directions marketing • Directions commerciales • Directions juridiques • Actuaire • Courtiers •

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance
Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle - BP 20156 - 92186 Antony Cedex

☐ Mme ☐ M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :



Je m'inscris et je choisis :

- ☐ La Conférence ASSURANCE SANTÉ du 13 novembre 2014
- ☐ La Formation CONTRATS RESPONSABLES des 18 et 19 novembre 2014
- ☐ La Formation LES COMPLÉMENTAIRES FACE À L'ANI des 1^{er} et 2 décembre 2014

Tarif Normal		
☐ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	☐ 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	☐ 3 Jours 2 195 € HT / 2 634 € TTC

Tarif Non assureurs		
☐ 1 Jour 1 195 € HT / 1 434 € TTC	☐ 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	☐ 3 Jours 2 195 € HT / 2 634 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

☐ Je joins un chèque de€ TTC à l'ordre du GISI

☐ J'enverrai mon paiement à réception de la facture

☐ J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires

☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise