

ASSURANCE SANTÉ

Après le choc de l'ANI, comment tirer parti des mutations du marché

- Quelles nouvelles stratégies pour conquérir le marché des entreprises
- Le nouveau visage du marché individuel : comment repenser son positionnement
- Rationalisation / réseaux de soin / gestion du risque santé : comment préserver sa rentabilité
- « L'ANI n'est qu'une étape » : et après ? A quelles nouvelles réformes se préparer ?

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



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



Jean-Pierre GALLET
Directeur général
ADREA MUTUELLE



Catherine KERREVEL
Directrice générale
LA BANQUE POSTALE
ASSURANCE SANTÉ



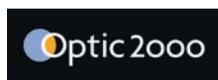
Guillaume SARKOZY
Délégué général
MALAKOFF MÉDÉRIC

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Jean-Luc GUILLOTIN, *Directeur général adjoint*, HARMONIE MUTUELLE
- Annick MOREL, *Présidente*, HAUT CONSEIL POUR L'AVENIR DE L'ASSURANCE MALADIE (HCAAM)
- Frédéric ROUSSEAU, *Directeur général*, RADIANCE, *Directeur marché des particuliers, des professionnels et des entreprises*, HUMANIS
- Christian SCHMIDT DE LA BRELIE, *Directeur général*, KLESIA

Conférence en partenariat avec :

EUROGROUP
CONSULTING



Viamedis Santé
SERVICES ET SOLUTIONS MUTUALISÉS

Et avec le soutien de :

GEMA
ASSUREURS
MUTUALISTES



Formations complémentaires

12 et 13 novembre 2013

ASSURANCE SANTÉ INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE
Après l'ANI, quelle offre innovante proposer

21 et 22 novembre 2013

ANI ET COMPLÉMENTAIRE SANTÉ
Comment tirer parti des mutations du marché

De l'ANI du 11 janvier 2013 au PLFSS 2014 débattu à l'automne, la complémentaire santé est cette année au cœur de l'actualité ! Pour les assureurs, l'heure est maintenant, après l'ANI, au repositionnement stratégique pour conquérir le marché des entreprises et résister sur le marché individuel. Pour l'exécutif, le prochain rendez-vous est celui du PLFSS 2014, avec un objectif, l'équilibre des comptes publics : va-t-on refondre les exonérations fiscales et sociales sur les contrats collectifs ? Redéfinir le contrat responsable ? Avec quel nouveau cahier des charges ?

Autant d'enjeux à anticiper pour faire les bons choix sur un marché en plein bouleversement :

- Quelles nouvelles stratégies pour conquérir le marché des entreprises
- Le nouveau visage du marché individuel : comment repenser son positionnement
- Rationalisation / réseaux de soin / gestion du risque santé : comment préserver sa rentabilité
- « L'ANI n'est qu'une étape » : et après ? A quelles nouvelles réformes se préparer ?

Pour en débattre, **L'Argus de l'assurance vous donne rendez-vous à Paris le 14 novembre 2013 pour les 11^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 :

- « Assurance santé individuelle et collective : après l'ANI, quelle offre innovante proposer », animée par Anne Marion, Présidente du cabinet Actuarielles ;
- « Les complémentaires santé face à l'ANI : comment tirer parti des mutations du marché », animée par Edith Bocquaire, Economiste et actuaire.

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 évènements 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

Après le choc de l'ANI, comment tirer parti des mutations du marché

Journée co-animée par Claire BODIN, Membre du Collège des Économistes de la Santé et François LIMOGÉ, Rédacteur en chef délégué, L'ARGUS DE L'ASSURANCE

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Anne ANDRE	Directeur des assurances de personnes Membre du comité exécutif DIOT
Christian BABUSIAUX	Président INSTITUT DES DONNÉES DE SANTÉ (IDS)
Edouard BIDOU	Directeur de l'innovation et du développement GROUPE PREVOIR
Marianne BINST	Directrice générale SANTECLAIR
Edith BOCQUAIRE	Économiste et actuaire
Norbert BONTEMPS	Directeur des particuliers GROUPAMA
Michel COLLOMBET	Associé EUROGROUP CONSULTING
Anne-Marie COZIEN	Directrice générale GROUPE UNEO
Mathieu ESCOT	Chargé de mission santé UFC-QUE CHOISIR
Thomas FOURNIER D'HENNEZE	Directeur des études économiques COVEA SANTÉ ET PRÉVOYANCE
Jean-Pierre GALLET	Directeur général ADREA MUTUELLE
Josette GUENIAU	Associée JGSC
Yves GUENIN	Secrétaire général OPTIC 2000
Jean-Luc GUILLOTIN	Directeur général adjoint HARMONIE MUTUELLE
Catherine KERREVEL	Directrice générale LA BANQUE POSTALE ASSURANCE SANTÉ
Jean DE KERVASDOUE	Professeur titulaire de la chaire d'Économie et Gestion des services de santé CNAM
Véronique LACAM-DENOËL	Directrice Services médicalisés et e-santé MALAKOFF MÉDÉRIC
Dominique LIBAULT	Directeur EN3S (ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE)
Annick MOREL	Présidente HAUT CONSEIL POUR L'AVENIR DE L'ASSURANCE MALADIE (HCAAM)
Patrick PETITJEAN	Directeur général APRIL
Yanick PHILIPPON	Directeur du marché des entreprises collectives GENERALI
Frédéric ROUSSEAU	Directeur général RADIANCE Directeur marché des particuliers des professionnels et des entreprises HUMANIS
Guillaume SARKOZY	Délégué général MALAKOFF MÉDÉRIC
Christian SCHMIDT DE LA BRELIE	Directeur général KLESIA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - La généralisation de la couverture complémentaire santé**

- La complémentaire au cœur de la stratégie nationale de santé
- Quel nouveau cahier des charges pour le contrat responsable
- Vers quelle refonte des aides publiques
- Optique / dentaire / audioprothèse : la gestion du risque confiée aux complémentaires ?

Annick MOREL | Présidente | **HAUT CONSEIL POUR L'AVENIR DE L'ASSURANCE MALADIE (HCAAM)**

APRÈS L'ANI : QUELLES NOUVELLES STRATÉGIES POUR LES COMPLÉMENTAIRES

9h30 **TABLE RONDE - Le choc de l'ANI sur le paysage concurrentiel : quelles stratégies de conquête des entreprises**

- Compagnies, IP, bancassureurs, mutuelles... forces et faiblesses de chaque acteur
- Quelles tactiques de distribution pour conquérir un marché de 5 millions de salariés et leurs ayants-droit
- Avec quelle stratégie d'alliances ou de partenariat réussir sur le marché du collectif
- Quel nouveau rôle pour les réseaux d'agents et les courtiers

Introduction : Michel COLLOMBET | Associé | EUROGROUP CONSULTING

Catherine KERREVEL | Directrice générale | **LA BANQUE POSTALE ASSURANCE SANTÉ**

Yanick PHILIPPON | Directeur du marché des entreprises collectives | **GENERALI**

Frédéric ROUSSEAU | Directeur général | **RADIANCE** | Directeur marché des particuliers, des professionnels et des entreprises | **HUMANIS**

10h30 **TABLE RONDE - Quelles stratégies défensives sur le marché individuel**

- Retraités, TNS, fonctionnaires... comment repenser son positionnement sur le marché de l'individuel
- Les retraités, nouvel eldorado de la santé individuelle ? Quels atouts pour les mutuelles sur ce marché
- Mutuelles interprofessionnelles / de fonctionnaires : quel nouveau modèle économique post-ANI ? Comment faire face à la concurrence
- Diversification : le multi-équipement santé – prévoyance, nouvelle voie pérenne de développement ?

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

Anne-Marie COZIEN | Directrice générale | **GROUPE UNEO**

Jean-Pierre GALLET | Directeur général | **ADREA MUTUELLE**

11h15 Pause

11h45 **Comment mettre en œuvre les mesures sur la portabilité**

- Allongement de la portabilité / obligation de mutualiser : les changements à prendre en compte
- Augmentation du tarif des actifs / baisse des garanties : quels impacts sur les contrats en cours et à venir
- Quelles incidences sur les charges des employeurs ? Et les conséquences globales sur l'offre

Édith BOCQUAIRE | Économiste et actuaire

Anne ANDRE | Directeur des assurances de personnes | Membre du comité exécutif | **DIOT**

COMMENT PRÉSERVER SA RENTABILITÉ SUR LE MARCHÉ

12h10 **DÉBAT - Face à l'érosion annoncée des marges, le temps de la rationalisation est-il venu ?**

- Quelles perspectives de rentabilité en santé individuelle et collective, à moyen et long terme
- Devant la concurrence accrue, comment maîtriser les frais d'acquisition
- Comment concilier maîtrise des coûts et investissements dans des outils de gestion collective performants

Introduction : Michel COLLOMBET | Associé | EUROGROUP CONSULTING

Patrick PETITJEAN | Directeur général | **APRIL**

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

12h45 Déjeuner

14h15 **DÉBAT - Devant la nécessaire maîtrise des dépenses, quel nouveau rôle pour les réseaux de soins**

- Les conséquences de la loi « Le Roux » sur les réseaux de soins
- Quelle légitimité des garanties en nature face aux revendications de forfaits en euros
- Les réseaux de soins face à l'ANI et aux accords de branche : quels nouveaux partenariats mettre en place
- Optique : quelle évolution des partenariats ? Comment concilier pression tarifaire et qualité de service
- Dentaire : quel impact réel des réseaux sur les tarifs

Mathieu ESCOT | Chargé de mission santé | **UFC-QUE CHOISIR**

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

Jean-Luc GUILLOTIN | Directeur général adjoint | **HARMONIE MUTUELLE**

15h00 **TABLE RONDE - De la gestion du risque financier à la gestion du risque santé : et si c'était le moment ?**

- La prévoyance, laboratoire de l'innovation en matière de gestion du risque ?
- Prévention des maladies chroniques : comment s'impliquer davantage
- Quel business model et quel retour sur investissement en attendre

Édouard BIDOU | Directeur de l'innovation et du développement | **GROUPE PREVOIR**

Josette GUENIAU | Associée | **JGSC**

Véronique LACAM-DENOËL | Directrice Services médicalisés et e-santé | **MALAKOFF MÉDÉRIC**

15h45 **DÉBAT - Accès aux données de santé : quelle utilisation possible des données par les assureurs**

- Après le Médiateur et l'affaire des pilules de 3^e génération... pourquoi « libéraliser » la base d'informations de l'Assurance maladie
- Gestion du risque santé : comment les données permettent de mieux comprendre et gérer le risque
- Encadrement éthique, gouvernance : quels garde-fous mettre en place
- Transmission des données personnelles : anonymisation ou consentement éclairé ?

Christian BABUSIAUX | Président | **INSTITUT DES DONNÉES DE SANTÉ (IDS)**

Marianne BINST | Directrice générale | **SANTECLAIR**

Jean DE KERVASDOUE | Professeur titulaire de la chaire d'Économie et Gestion des services de santé | **CNAM**

16h30 **CONCLUSION - « L'ANI n'est qu'une étape » : et après ?**

- L'ANI facilite-t-il les futures réformes du régime obligatoire
- Quels impacts d'un futur nouveau contrat responsable ? Et de la refonte des aides publiques ?
- Comment va s'organiser la solidarité intergénérationnelle ? Avec quelles conséquences
- Vers une réforme du financement des maladies chroniques ?

Introduction : Michel COLLOMBET | Associé | EUROGROUP CONSULTING

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

Dominique LIBAULT | Directeur | **EN3S (ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE)**

Guillaume SARKOZY | Délégué général | **MALAKOFF MÉDÉRIC**

17h30 Fin de la manifestation

Mardi 12 et mercredi 13 novembre 2013

ASSURANCE SANTÉ INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE

Après l'ANI, quelle offre innovante proposer

Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser les impacts de l'ANI sur vos contrats santé
- ✓ Santé individuelle : identifier et construire le produit idéal en fonction de la cible
- ✓ Santé collective : après l'ANI, déterminer avec quel produit gagner un appel d'offre

Formation animée par :



Anne MARION
Présidente, ACTUARIELLES

Anne MARION est fondatrice du cabinet ACTUARIELLES qu'elle dirige depuis 15 ans. En charge du pilotage d'importants dossiers prévoyance et santé, elle vient en appui stratégique pour la construction, la tarification de gammes santé.

JOUR 1

8h30 Accueil des participants

- **ANI et désengagements de la sécurité sociale : les impacts sur vos produits**

ANI : les conséquences visibles et invisibles
Les impacts du désengagement de la Sécurité sociale sur vos contrats

12h30 Déjeuner

- **Décrypter les incidences de l'actualité réglementaire sur vos contrats**

Avec le témoignage de :
Laurence CHREBOR, Avocate Associée, FROMONT BRIENS

Censure du Conseil constitutionnel : les clauses de désignation ont-elles vraiment vécu
Anticiper les conséquences du décret du 9 janvier sur les catégories objectives

17h30 Fin de journée

JOUR 2

8h30 Accueil des participants

- **Après l'ANI, innover en complémentaire santé individuelle et collective**

Avec le témoignage de :
Dr Jean-Luc PATUREL, Directeur Médico-social, LIGNE CLAIRE

Santé individuelle : comment construire le produit idéal en fonction de la cible
Santé collective : après l'ANI, avec quel produit gagner un appel d'offre

12h30 Déjeuner

- **Le cycle d'études des produits complémentaire santé**
Modèles et tableaux de bord utiles
La fidélisation est-elle possible / utile ? Avec quel équilibre technique à moyen terme

17h30 Fin de journée

Jeudi 21 et vendredi 22 novembre 2013

ANI ET COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

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

Edith Bocquaire bénéficie de plus de 25 ans d'expérience à des postes de direction en assurances de personnes. Elle est également coauteur de « Assurance santé, acteurs et garanties », publié aux Editions L'Argus de l'assurance.

JOUR 1

8h30 Accueil des participants

- **Analyse du marché et potentiel de développement suite à l'ANI**

Chiffre clés : les positions par type d'acteur, en individuelle et collective
Le point sur l'ANI du 11 janvier 2013 : loi sur la sécurisation de l'emploi et ses conséquences sur le marché
Menaces et opportunités pour chaque type d'acteur

12h30 Déjeuner

- **Comment gagner un accord de branche**

Avec le témoignage de :
Éric VERHAEGHE, Fondateur associé, Cabinet PARMENIDE

Le point sur les accords de branche en France
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
Quelle offre proposer ? En fonction de quels critères
Avec quel produit ? Santé et / ou prévoyance ? Pour quelle cible : TPE / PME / secteur...

12h30 Déjeuner

- **Quelle stratégie d'alliances ou marketing développer**

Mutuelles : faut-il se regrouper ? Avec qui
Force et faiblesses des différents types d'acteurs
>Cas pratique : Études de cas pour une mutuelle, une institution, un assureur, un bancassureur

17h30 Fin de journée

■ Conférence

Jeudi 14 novembre 2013
PAVILLON D'ARMENONVILLE
Allée de Longchamp
Bois de Boulogne
75116 PARIS

Parking privatif
Métro: Porte Maillot (ligne n°1) -
Sortie Av. Charles de Gaulle
RER C : Neuilly-Porte Maillot

■ Formations complémentaires

Mardi 12 et mercredi 13 novembre 2013
Jeudi 21 et vendredi 22 novembre 2013

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 :

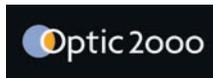
[http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-
assurance-sante-2013-238,tarifs](http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-assurance-sante-2013-238,tarifs)
Onglet Informations et tarifs

Conférence 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



Groupe coopératif, Optic 2000, avec 1200 points de vente répartis dans tous les départements et les DOM TOM, est le leader des enseignes d'optique en France. Le groupe 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 la moitié de ses points de vente, soit 600 magasins, d'ici fin 2013. L'importance du groupe lui permet d'offrir de nombreux avantages : 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

Viamedis Santé
SERVICES ET SOLUTIONS MUTUALISÉS

Viamedis, accélérateur de performance santé.

Viamedis Santé est devenu en 10 ans la référence sur le marché du tiers payant et des services santé. Aujourd'hui, avec la création du premier hub dédié à la gestion en masse des prestations santé, Viamedis Santé apporte une solution qui automatise, garantit et accélère les transactions entre les professionnels de santé, les partenaires techniques et les organismes complémentaires d'assurance maladie.

Avec 25 M€ de CA en 2012, Viamedis Santé compte aujourd'hui 164 salariés dont 40% affectés à l'ingénierie et au développement qui est aujourd'hui un domaine d'excellence et le moteur de son développement.

www.viamedis.fr

Et avec le soutien de :

GEMA
ASSUREURS
MUTUALISTES

HEC
PARIS
ALUMNI

Pôle
Santé

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'Île 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 : 19,6 %. 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.fr/argus/cgv>

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

• Compagnies d'assurances • 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 • Professionnels de santé •

Fonctions

• Présidents • Directions générales • Administrateurs • 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 SANTE du 14 novembre 2013

La formation ASSURANCE SANTE des 12 et 13 novembre 2013

La formation ANI ET COMPLEMENTAIRE SANTE
des 21 et 22 novembre 2013

Tarif assureurs		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 995 € HT / 2 386,02 € TTC

Tarif Non assureurs		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 195 € HT / 1 429,22 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 995 € HT / 2 386,02 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro.fr/argus/>

Je joins un chèque de € TTC

à l'ordre du Groupe Industries Services Info

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.fr/argus/cgv>
et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise