

ASSURANCE SANTE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE

Après l'ANI, quelle offre santé innovante proposer

2 JOURS, 14 HEURES

ASSURANCE DE PERSONNES

Objectifs de la formation

- Maîtriser les impacts de l'ANI sur vos contrats santé
- Se préparer à la redéfinition des contrats responsables
- 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

Animée par

- **BOCQUAIRE Edith**
Economiste et Actuaire,
STYL' CONSULTANTS
- **CHREBOR Laurence**
Avocate associée,
FROMONT BRIENS
- **FARAH Fadi**
Co-fondateur d'Easy-verres,
EASY-VERRES

Public concernés

- Aux Directions générales, directions commerciales, directions marketing, directions du développement, directions innovation, directions techniques, directions santé, directions produits / services, directions des études, directions tarification, actuaires, courtiers

Dates

Ne manquez pas cette nouvelle formation de L'Argus de l'assurance !

JOURNÉE 1

Accueil des participants

ANI ET DESENGAGEMENTS DE LA SECURITE SOCIALE : LES IMPACTS SUR VOS PRODUITS

ANI : les conséquences visibles et invisibles

- L'ANI et les risques d'une solidarité inversée : maîtriser l'impact sur les tarifs
- Va-t-on vers un développement des sur-complémentaires ? Avec quelle tarification
- Est-il opportun de mutualiser l'ensemble des salariés au sein d'une branche
- Portabilité : oui, mais à quel prix ?
- Retraités : quelle interaction avec l'article 4 de la loi Evin ?
- Quid du financement de la prévoyance ?

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

CAS PRATIQUE La tarification de l'ANI et des sur-complémentaires

Les impacts du désengagement de la Sécurité sociale sur vos contrats

- Comment travailler les données « 0 » ? Quelles sont les projections envisageables ?

CAS PRATIQUE La projection du régime de base et ses conséquences

Déjeuner

DECRYPTER LES INCIDENCES DE L'ACTUALITE REGLEMENTAIRE SUR VOS CONTRATS

TÉMOIGNAGE Censure du Conseil constitutionnel : les clauses de désignation ont-elles vraiment vécu

- Les impacts indirects de la décision des juges
- Que deviennent les contrats souscrits avant la décision

TÉMOIGNAGE Anticiper les conséquences du décret du 9 janvier sur les catégories objectives

- Quelle justification du principe d'égalité de traitement
- Quelles interactions entre le décret du 9 janvier, la

CAS PRATIQUE la gestion du calendrier
des obligations réglementaires entre
2013 et 2016

Fin de journée

JOURNÉE 2

Accueil des participants

**APRES L'ANI, INNOVER EN
COMPLEMENTAIRE SANTE
INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE**

Santé individuelle : comment
construire le produit idéal

- Retraités, TNS, fonctionnaires, jeunes : identifier les besoins et de ces populations cibles
- Comment prendre en compte les moyens de vos assurés dans la conception produit

TÉMOIGNAGE Quelles sont les
couvertures les plus «
essentielles » au regard de la
santé

- Limitation des prestations : savoir arbitrer entre les garanties

TÉMOIGNAGE Intégrer la spécificité de
son profil de risque santé dans la
(re)construction de son offre

Santé collective : après l'ANI, avec quel produit gagner un appel d'offre

- Besoins / salaires des salariés : quelles considérations prendre en compte
- Quels sont les produits « ANI-compatibles » ? Et les produits en rupture ?

CAS PRATIQUE Quels produits proposer, en fonction de quels critères ?

Déjeuner

LE CYCLE D'ETUDES DES PRODUITS COMPLEMENTAIRE SANTE

Maîtriser la gestion de vos produits

- Modèles et tableaux de bord utiles
- La fidélisation est-elle possible / utile ? Avec quel équilibre technique à moyen terme ?

CAS PRATIQUE Comment prévoir l'ajustement produit / prix / cible ?

CAS PRATIQUE Construction d'un argumentaire de vente sur les nouvelles gammes « essentielles »

Fin de journée
