



ASSURANCE SANTÉ

9^e édition

QUELS PARTENARIATS INITIER POUR MAÎTRISER LES DÉPENSES DE SANTÉ

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE :



Thierry BEAUDET
Président,
MGEN
Président,
ISTYA



Claude ÉVIN
Ancien Ministre de la Santé,
Directeur général,
ARS ILE-DE-FRANCE



Christian LAJOUX
Président,
LEEM
Président,
SANOFI-AVENTIS FRANCE

ET NOTAMMENT LE TÉMOIGNAGE DE :

- Agnès BOCOgnANO, Directrice déléguée chargée de la Santé, **MUTUALITÉ FRANÇAISE**
- Valérie BROUCHOUD, Présidente, **DOCTISSIMO**
- Jean-Pierre FOURCADE, Ancien Sénateur des Hauts-de-Seine et ancien Président de la commission des affaires sociales
- Jean-Luc GUILLOTIN, Président, **KALIVIA**, Directeur Santé, **HARMONIE MUTUELLES**, Directeur général délégué, **PRÉVADIÈS**
- Mathilde LIGNOT-LELOUP, Directrice déléguée à la Gestion et à l'Organisation des soins, **CNAM**
- Philippe SAUVAGE, Directeur économique et financier, **ASSISTANCE PUBLIQUE - HÔPITAUX DE PARIS**

15-16 NOVEMBRE 2011

FORMATION PRÉALABLE

PARIS

Comment innover en fonction des attentes et des moyens de vos clients

ANIMÉE PAR : Anne MARION, Présidente, ACTUARIELLES

18 NOVEMBRE 2011

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

PARIS

Comment mettre en place et gérer un réseau de prestataires en santé

ANIMÉE PAR : Xavier LEDUCQ, Avocat à la Cour, CRTD & ASSOCIES

A l'heure des mesures d'austérité prônées par le gouvernement, les complémentaires santé sont mises à contribution. Votée par le Parlement, la taxation des contrats solidaires et responsables passe à 7 % dès le 1^{er} octobre. Les niches fiscales et sociales des contrats collectifs sont dans le collimateur de la Cour des comptes. Quant aux réglementations en cours pouvant aider le secteur à se réguler – sur les réseaux ou le secteur optionnel –, celles-ci peinent à aboutir.

Alors que la part des dépenses de santé dans le budget des ménages ne cesse d'augmenter, l'accès à l'assurance santé et le niveau de couverture des foyers français pourraient donc bien encore diminuer.

Dans ce contexte, il est urgent et nécessaire pour la profession de trouver de nouveaux leviers de croissance et d'innovation.

- Quel avenir pour les partenariats public-privé (ARS, négociations tripartites...)
- Relation assureurs-assurés : quelles interactions pour atteindre un mix parfait entre garanties, prix et services
- Comment collaborer avec les fournisseurs de soins : les réseaux, l'hôpital et la politique du médicament

Pour en débattre, *L'Argus de l'assurance* a réuni pour vous, le **17 novembre prochain à Paris, lors de ses 9^e Rencontres « Assurance Santé »**, les principaux décideurs du marché. De nombreux assureurs, experts de la santé, industriels et acteurs du secteur public seront ainsi présents pour anticiper avec vous les principales réformes du secteur.

Nous vous invitons également à participer aux deux journées de formation préalable, les 15 et 16 novembre, sur « **Comment innover en fonction des attentes et des moyens de vos clients** » et à la formation complémentaire du 18 novembre, « **Comment mettre en place et gérer un réseau en santé** ».

En me réjouissant de vous y accueillir,

Cécilia LHOSTE
Chef de projets conférences,
L'Argus de l'assurance

EN PARTENARIAT AVEC

EUROGROUP
CONSULTING

ET



AVEC LE SOUTIEN DE



FORMATION PRÉALABLE 15-16 NOVEMBRE 2011

COMMENT INNOVER EN FONCTION DES ATTENTES ET DES MOYENS DE VOS CLIENTS

Journée animée par **Anne MARION**, Présidente, **ACTUARIELLES**

OBJECTIFS

- Cartographier les besoins et les moyens des clients
- Répondre aux arbitrages entre besoins médicaux et moyens financiers
- Anticiper les dérives du risque santé
- Maîtriser l'impact du risque réglementaire

JOUR 1 - MARDI 15 NOVEMBRE 2011

9h00 DÉBUT DE LA FORMATION

Actualités du marché de l'assurance complémentaire santé

- **Sur quels critères construire le produit idéal**
 - Répondre aux arbitrages entre efficacité médicale et moyens financiers
 - Cas pratiques : intégrer les budgets de vos clients dans la conception « produit »
 - Quelles sont les couvertures les plus essentielles au regard de la santé
- ▶ **Intervention de :**
Jean-Luc PATUREL, Directeur médico-social, LIGNE CLAIRE
- **Quelle mesure des risques à moyen et long terme**
 - Quelle méthodologie de projection des risques, des besoins et des moyens
 - Quel est l'impact du désengagement de la Sécurité sociale
- **L'approche cyndinique dans la conception des produits complémentaires**
 - Quelle prévention, pour quelle efficacité
 - Du « tout transfert » au « juste assez » : quels avantages présentent les franchises

De la solvabilité des assurés... à Solvabilité II

- **Quel avenir pour l'assurance complémentaire santé en fonction de la solvabilité des assurés**
 - Qu'est-ce qu'un client solvable / comment le recruter / le fidéliser
- **Solvabilité II : quelles approches retenir pour l'analyse des risques**
 - L'approche analytique / opérationnelle / stratégique et relationnelle

17h30 FIN DE LA 1^{ÈRE} JOURNÉE DE FORMATION

JOUR 2 - MARDI 16 NOVEMBRE 2011

9h00 DÉBUT DE LA FORMATION

Comment faire de l'innovation en santé

- **Peut-on innover en responsabilisant l'assuré**
- **Vers où s'orienter si l'on souhaite innover**
- **Limitation des prestations : pour quels arbitrages opter**
 - Faut-il conserver les garanties optiques dans toutes les gammes santé
- ▶ **Intervention de :**
Gilles OSTER, Responsable des partenariats santé, AFFLELOU
- **La complémentaire santé et l'assurance dépendance : vers un mariage de raison ?**

Le cycle d'études des produits complémentaire santé

- **Quelle conception produit ? Pour quelle cible ?**
- **Quelle argumentation dans la commercialisation et la mise en gestion**
- **Comment organiser le suivi du risque**
 - Quelle est l'importance des données
 - Cas pratique : étude des P/C par tranche d'âge et par produit
- **Comment prévoir l'ajustement produit / prix / cible**

17h30 FIN DE LA FORMATION



Anne MARION,

est Présidente du cabinet ACTUARIELLES qu'elle a fondé en 1996. Actuaire depuis 1989, elle est experte dans la formation technique et générale à l'actuariat et aux négociations de prévoyance collective.

Quels partenariats initier pour maîtriser les dépenses de santé

Journée animée par Claire BODIN, Membre du collège des économistes de la santé

8h30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

9h00 Allocution d'ouverture

- L'articulation du régime obligatoire / régime complémentaire au service d'une politique de santé publique
- Thierry BEAUDET, Président, MGEN, Président, ISTYA

Quel avenir pour les partenariats public-privé

9h30 Deux ans après leur création, quel bilan peut-on dresser des Agences régionales de santé (ARS)

- Quels impacts des ARS sur la relation régime de base et régime complémentaire
- Éducation thérapeutique, maisons de santé, télémédecine... quels exemples de collaborations réussies
- Claude ÉVIN, Ancien Ministre de la Santé, Directeur général, ARS ILE-DE-FRANCE
- Philippe TRÉMOUREUX, Directeur général adjoint, Directeur Assurance des Personnes, VAUBAN HUMANIS

10h00 Assurance Maladie / Complémentaires / Professionnels de santé : quelles sont les conditions de succès des négociations tripartites

- Face au désengagement de la Sécurité sociale, comment évolue la prise en charge des assureurs
- Dépassements d'honoraires : quelle mise en œuvre du secteur optionnel
- Agnès BOCOIGNANO, Directrice déléguée chargée de la Santé, MUTUALITÉ FRANÇAISE
- Michel CHASSANG, Président, CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS MÉDICAUX FRANÇAIS
- Évelyne GUILLET, Directeur Santé, CTIP
- Mathilde LIGNOT-LELOUP, Directrice déléguée à la Gestion et à l'Organisation des soins, CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE MALADIE
- Alain ROUCHÉ, Directeur Santé, FFSA

11h00 PAUSE

Relation assureurs-assurés : quelles interactions entre l'offre et la demande

11h20 Introduction par : Michel COLLOMBET, Associé, EUROGROUP CONSULTING

11h30 Quelle sensibilité de l'assuré au prix, pour quelles garanties

- Coût d'acquisition / coût de fidélisation : quelle stratégie définir
- Quels résultats peut-on tirer de l'offre promotionnelle des « mois gratuits »
- Jusqu'où peut-on aller dans la modularité des offres
- Vers une remise en cause des contrats responsables
- Norbert BONTEMPS, Directeur Assurance Santé Individuelle, GROUPAMA
- David DORN, Directeur de la Santé, de la Prévoyance et de la Dépendance particulier-professionnel, AXA
- Stéphan REUGE, Directeur institutionnel et stratégique, PRO BTP

12h15 Comment les nouvelles technologies influencent-elles l'assuré dans ses décisions en santé

- Consommation des français en information santé : comment, combien, pourquoi
- Comment les assureurs utilisent-ils les médias sociaux pour plus d'interactivité avec les assurés
- Quelles réalités et quel avenir de la vente sur Internet de l'assurance santé
- Téléconsultations, plateformes de santé... quels services à valeur ajoutée développer
- Valérie BROUCHOUD, Présidente, DOCTISSIMO
- Isabelle HEBERT, Directeur de la stratégie et du marketing Santé et Prévoyance, MALAKOFF MÉDÉRIC
- Marie-Sophie HOUIS VALLETOUX, Directeur Santé Prévoyance, MAAF
- Denise SILBER, Présidente, BASIL STRATÉGIES, Présidente, ASSOCIATION POUR LA QUALITÉ DE L'INTERNET SANTÉ

13h00 DÉJEUNER

Complémentaires santé-fournisseurs de soins : la nécessité de coopérer

14h30 Introduction par : Michel COLLOMBET, Associé, EUROGROUP CONSULTING

14h40 Réseaux de santé et complémentaires : comment concilier les intérêts de chacun

- Quel degré de partenariat envisager avec les fournisseurs de soins et prestataires
- Les plateformes actuelles arrivent-elles à maturité ? Demain, quelle place accorder aux réseaux de santé
- Le cas du dentaire : quel rapport entretenir avec la profession ? Avec quel réseau ?
- Marianne BINST, Directrice générale, SANTÉCLAIR
- Anne GEORGIEFF, Directrice, LIGNE CLAIRE
- Jean-Luc GUILLOTIN, Président, KALIVIA
- Directeur Santé, HARMONIE MUTUELLES
- Directeur général délégué, PRÉVADIÈS
- Avec le témoignage de Jean-Pierre FOURCADE, Ancien Sénateur des Hauts-de-Seine et ancien Président de la commission des affaires sociales

15h40 Comment gérer la hausse des frais relatifs à l'hôpital

- Conventonnement des frais hospitaliers : quelle prise en charge de la chambre particulière et de l'ambulatoire
- Vers un contrôle des facturations
- Transferts de charges : quels sont les risques avérés ou futurs
- Comment dématérialiser les échanges entre hôpitaux et complémentaires santé
- Philippe SAUVAGE, Directeur économique et financier, ASSISTANCE PUBLIQUE - HÔPITAUX DE PARIS
- Irène TAUDIN, Économiste de la Santé, Chef de projet secteur hospitalier à la Direction Santé, MUTUALITÉ FRANÇAISE

16h25 Demain, quel rôle pourront jouer les assureurs dans la politique du médicament

- Face au déremboursement des médicaments, quels leviers pour les assureurs
- Les complémentaires pourront-elles influencer le prix des médicaments
- Quels partenariats de service ou de qualité entre laboratoires et assureurs santé
- Quelle place donner au pharmacien d'officine dans ces partenariats
- Anne-Marie COZIEN, Président Directeur général, UNEO
- Philippe GAERTNER, Président, FÉDÉRATION DES SYNDICATS PHARMACEUTIQUES DE FRANCE
- Christian LAJOUX, Président, LEEM, Président, SANOFI-AVENTIS FRANCE
- Christine NONNENMACHER, Directeur Santé Prévoyance Emprunteur et Dépendance, ALLIANZ

17h25 FIN DE LA JOURNÉE

- Thierry BEAUDET, Président, MGEN
- Marianne BINST, Directrice générale, SANTÉCLAIR
- Agnès BOCOIGNANO, Directrice déléguée chargée de la Santé, MUTUALITÉ FRANÇAISE
- Norbert BONTEMPS, Directeur Assurance Santé Individuelle, GROUPAMA
- Valérie BROUCHOUD, Présidente, DOCTISSIMO
- Michel CHASSANG, Président, CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS MÉDICAUX FRANÇAIS
- Michel COLLOMBET, Associé, EUROGROUP CONSULTING
- Anne-Marie COZIEN, Président Directeur général, UNEO
- David DORN, Directeur de la Santé, de la Prévoyance et de la Dépendance particulier-professionnel, AXA
- Claude ÉVIN, Ancien Ministre de la Santé, Directeur général, ARS ILE-DE-FRANCE
- Jean-Pierre FOURCADE, Ancien Sénateur des Hauts-de-Seine et ancien Président de la commission des affaires sociales
- Philippe GAERTNER, Président, FÉDÉRATION DES SYNDICATS PHARMACEUTIQUES DE FRANCE
- Anne GEORGIEFF, Directrice, LIGNE CLAIRE
- Evelyne GUILLET, Directeur Santé, CTIP
- Jean-Luc GUILLOTIN, Président, KALIVIA
- Directeur Santé, HARMONIE MUTUELLES
- Directeur général délégué, PRÉVADIÈS
- Isabelle HEBERT, Directeur de la stratégie et du marketing Santé et Prévoyance, MALAKOFF MEDERIC
- Marie-Sophie HOUIS VALLETOUX, Directeur Santé Prévoyance, MAAF
- Christian LAJOUX, Président, SANOFI-AVENTIS FRANCE
- Mathilde LIGNOT-LELOUP, Directrice déléguée à la Gestion et à l'Organisation des soins, CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE MALADIE
- Christine NONNENMACHER, Directeur Santé Prévoyance Emprunteur et Dépendance, ALLIANZ
- Stéphan REUGE, Directeur institutionnel et stratégique, PRO BTP
- Alain ROUCHÉ, Directeur Santé, FFSA
- Philippe SAUVAGE, Directeur économique et financier, ASSISTANCE PUBLIQUE - HÔPITAUX DE PARIS
- Denise SILBER, Présidente, BASIL STRATÉGIES
- Présidente, ASSOCIATION POUR LA QUALITÉ DE L'INTERNET SANTÉ
- Irène TAUDIN, Économiste de la Santé, Chef de projet secteur hospitalier à la Direction Santé, MUTUALITÉ FRANÇAISE
- Philippe TRÉMOUREUX, Directeur générale adjoint, Directeur Assurances de Personnes, VAUBAN HUMANIS

COMMENT METTRE EN PLACE ET GÉRER UN RÉSEAU DE PRESTATAIRES EN SANTÉ

Journée animée par **Xavier LEDUCQ**, Avocat à la Cour, **CRTD & ASSOCIÉS**

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux du marché de la santé
- S'approprier la méthode et le savoir juridique pour la mise en place d'un réseau de partenaires
- Définir votre stratégie et vos objectifs en termes de management de votre réseau
- Identifier les difficultés pour la gestion de votre réseau de santé

9h00 DÉBUT DE LA FORMATION

Maîtriser les données essentielles en matière de frais de santé

- Comprendre l'évolution du marché de l'assurance santé
- Réseau ouvert, réseau fermé, amendement Fourcade... quels sont les enjeux et actualités du marché
- Analyser les intérêts et avantages concurrentiels d'un réseau de partenaires

Comment construire un réseau de prestataires en santé

- Prendre en considération les contraintes juridiques d'un réseau de partenaires santé
- Recenser les besoins de vos clients
- Faire l'inventaire des flux actuels et estimer les flux futurs
- Déterminer les implantations requises (locale / régionale / nationale) et le type de maillage
- Choisir entre le recours aux enseignes nationales, régionales ou aux indépendants
- Définir les critères de sélection géographiques, techniques et financiers

Quelle politique de partenariat mettre en place

- Respecter des engagements réciproques
- Établir une charte de partenariat
- Gérer la confidentialité attachée aux données médicales
- Écrire les dispositions financières, la durée du partenariat et les clauses de sortie

Comment s'organiser en interne pour piloter un réseau de prestataires santé

- Définir des procédures de contrôle et de suivi des partenaires
- Quels outils utiliser
- Comment gérer les incidents
- Exploiter et renouveler le réseau
- ▶ **Témoignage d'Isabelle DEVOUASSOUX, Responsable national des prestataires des domaines juridique et médical chez AXA FRANCE, sur la mise en place d'un réseau national de centres de bilans de santé**

17h30 FIN DE LA FORMATION



Xavier LEDUCQ,

est Docteur en droit, Professeur à l'École nationale d'assurance, Secrétaire général de l'Association des juristes d'assurance et de réassurance, et Avocat au Cabinet CRTD & ASSOCIÉS depuis 2007. Il possède une double expérience acquise dans l'industrie au poste de juriste d'affaires et chez AXA FRANCE en tant que responsable juridique.

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

Mme Mlle M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Pays :

N° TVA Intracommunautaire :

Votre numéro de commande interne :

Raison sociale et adresse de facturation (si différente) :

Tél. : Port. :

Fax :

E-mail : @

**JE M'INSCRIS AUX JOURNÉES « ASSURANCE SANTÉ »
ET JE CHOISIS**

La conférence du
17 novembre 2011

La formation
préalable du
15-16 novembre 2011

La formation
complémentaire du
18 novembre 2011

Tarif

1 jour : 995 € HT
(1 190,02 € TTC)

2 jours : 1 595 € HT
(1 907,62 € TTC)

3 jours : 1 995 € HT
(2 386,02 € TTC)

4 jours : 2 795 € HT
(3 342,82 € TTC)

Je joins un chèque correspondant d'un montant de € TTC
à l'ordre du Groupe Industries Services Info

Fait à le

Signature

Cachet de l'entreprise

Informations programme :
Lamia ZERROUKI
lzerrouki@infopro.fr
Tél : +33 (1) 77 92 99 06

Retrouvez les modalités d'inscription sur le site www.argusdelassurance.com

GISI est un organisme de formation enregistré sous le numéro 11 92 17343 92.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail

INFORMATIONS PRATIQUES

A qui s'adressent ces journées ?

Au sein des compagnies d'assurance et de réassurance, des mutuelles, des institutions de prévoyance, des sociétés de bancassurance, de services à la personne et d'assistance, des sociétés de courtage, des organisations professionnelles, des industriels et professionnels de la santé, ces journées s'adressent aux :

Présidents,
Directions générales,
Directions santé,
Directions du développement,
Directions techniques,
Directions des risques,
Directions marketing,
Directions commerciales,
Experts,
Actuaires,
Courtiers.

Lieu de la conférence

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

Lieux des formations

Paris. Les lieux exacts des formations vous seront précisés sur votre convocation envoyée avant le stage.



Découvrez l'ouvrage plébiscité
par les clients des Editions de
L'Argus de l'assurance

265 € TTC ou **149 € TTC**
au lieu de de **340 € TTC**
l'ouvrage papier
+ l'accès web d'un an

Offre valable jusqu'au 30/11/2011 uniquement.

www.argusdelassurance.com (onglet Edition)

LES RENCONTRES
L'ARGUS
de l'assurance

L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 ANTONY Cedex
Tél. : +33 (0)1 77 92 99 06
Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
www.argusdelassurance.com

UN ÉVÈNEMENT DU GROUPE
INFOPRO
COMMUNICATIONS

EN PARTENARIAT AVEC

EUROGROUP
CONSULTING

Groupe de conseil volontairement européen et indépendant, EUROGROUP CONSULTING accompagne ses clients, depuis près 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.

Pour plus d'informations : www.eurogroupconsulting.fr

ET



Depuis plus de 50 ans, CSC développe un savoir-faire et une expertise dans les métiers du conseil, l'externalisation, ainsi que l'intégration de systèmes et de solutions. Avec son progiciel métier GraphTalk A.I.A., CSC Financial Services propose aujourd'hui une gamme complète de produits dans le domaine de l'assurance Vie, Santé, Prévoyance et IARD. Avec plus de 100 références, CSC est l'un des leaders mondiaux dans le domaine de l'assurance.

Pour plus d'informations : www.csc.com



Depuis 30 ans, le Groupe IMA porte assistance aux personnes près de chez elles ou à l'autre bout du monde.

Ce ne sont pas moins de 1 300 000 dossiers d'assistance ouverts chaque année dont 20 000 transports sanitaires. Des résultats portés par des équipes performantes, parlant couramment 23 langues et présentes 24h/24 et 7j/7. IMA est également un acteur majeur de l'assistance santé à domicile avec 20% de part de marché, 25 millions d'euros de chiffre d'affaires, plus d'une centaine de clients en portefeuille et 80 000 dossiers ouverts en 2010. Aussi, chaque jour, Inter Mutuelles Assistance continue d'IMAGiner des solutions d'assistance pour ses 44 millions de bénéficiaires.

Pour plus d'informations : www.ima.eu

AVEC LE SOUTIEN DE



Le Centre technique des institutions de prévoyance (CTIP) compte 51 membres : institutions et unions d'institutions de prévoyance. Ces institutions paritaires couvrent, à travers 2 millions d'entreprises, 12,7 millions de salariés et d'anciens salariés, au titre de la prévoyance et de la complémentaire santé. Elles proposent également des dispositifs d'épargne retraite. Le CTIP est leur porte parole auprès des pouvoirs publics nationaux et européens. C'est aussi le lieu où elles échangent leurs expériences et mènent ensemble des actions d'intérêt général.

Pour plus d'informations : www.ctip.asso.fr



Créée en 1937, sous forme d'un syndicat professionnel, la Fédération française des sociétés d'assurances regroupe 245 entreprises représentant 90 % du marché français de l'assurance et près de 100 % de l'activité internationale des entreprises de ce marché. Elle réunit des sociétés anonymes, des sociétés d'assurance mutuelle et des succursales de sociétés étrangères pratiquant l'assurance et la réassurance.

Pour plus d'informations : www.ffsa.fr