

La nouvelle donne sur le marché de l'assurance santé et les projections 2020

ANI, contrats responsables, réforme ACS, contrats senior : premiers bilans et perspectives d'impact du Big Bang réglementaire

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude sur le marché de l'assurance santé, bouleversé par de profondes transformations réglementaires. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Precepta**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des facteurs de mutation de l'offre et de la demande, ainsi que des stratégies des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à l'horizon 2020.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



*Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com*

Avec le code étude 6ABF74

Julien Pillot
Directeurs des Synthèses
Stratégiques
Precepta

La nouvelle donne sur le marché de l'assurance santé et les projections 2020

ANI, contrats responsables, réforme ACS, contrats senior : premiers bilans et perspectives d'impact du Big Bang réglementaire

Edition Novembre 2016

300 pages

Un réexamen des conditions d'attractivité du marché s'impose

Le marché de la complémentaire santé n'a pas terminé sa métamorphose. Les « effets de second tour » des nouveaux schémas de régulation apparaissent de plus en plus au grand jour. Et ils entraînent le marché vers une reconfiguration globale, dans un sens allant parfois à l'encontre des objectifs initiaux poursuivis par les décideurs publics : segmentation des publics, nivellement par le bas du marché, hausses de restes à charge, inadaptation de l'offre aux besoins. À l'origine, les évolutions réglementaires étaient sous-tendues par une ambition forte : celle de faire accéder l'ensemble de la population française à une couverture de qualité à un prix contenu. En réalité, cette nouvelle donne réglementaire entraîne, par effet de chaîne, une reconfiguration des comportements des assurés et des entreprises, ainsi que de la nature du jeu concurrentiel, avec notamment l'arrivée de nouveaux venus du monde de l'expertise comptable. Les premiers impacts de ces transformations sont encore loin d'avoir révélé toute leur portée. En toute logique, ces bouleversements ont des incidences fortes sur les stratégies des acteurs du marché. Des incidences qui touchent aux modes de satisfaction des publics (renforcement du critère prix, besoins de personnalisation, leviers de limitation des restes à charge) et, par voie de conséquence, à la mise en place de leviers de différenciation pertinents permettant de contrer les nouvelles pressions déflationnistes (relation client distinctive, services innovants autour des parcours de santé...). Plus globalement, la nouvelle donne concurrentielle impose un réexamen complet des conditions d'attractivité du marché.

Les points clés de l'étude

- **La recomposition du marché de l'assurance santé et notre scénario prévisionnel pour 2020**

Chiffres-clés et perspectives du marché à l'horizon 2020, grille de lecture exclusive des impacts et implications stratégiques des nouvelles réglementations (ANI, contrats responsables, réforme ACS, contrats senior), évaluation de l'attractivité du marché et des leviers de développement soutenables pour les opérateurs.

- **Une grille d'analyse inédite du jeu concurrentiel et notre vision sur les changements du jeu concurrentiel.**

État des lieux complet de la concurrence en 2016 et des premiers impacts concurrentiels du Big Bang réglementaire, décryptage des repositionnements de 22 acteurs-clés, analyse prospective du jeu concurrentiel (consolidation, nouveaux entrants, potentiels exclus, etc.).

- **Le décryptage des stratégies des acteurs et les grands défis à relever**

La transformation des modèles économiques des acteurs, les stratégies d'optimisation et d'industrialisation, les axes de différenciation pour contrer les pressions déflationnistes, les nouveaux leviers d'action sur l'offre de soins et sur les parcours santé...

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

NOS PREVISIONS

Xerfi vous propose sa vision prospective du marché de l'assurance santé à l'horizon 2020. Celle-ci repose sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte le nouveau contexte réglementaire ainsi que les axes de développement pour les opérateurs. Notre analyse s'est concentrée sur deux tendances contradictoires déterminantes : d'un côté, tout un champ de nouvelles opportunités à saisir (mobilité des publics, surcomplémentaires...), et, de l'autre, l'accentuation des menaces de nivellement par le bas des prix et des garanties au sein du marché.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention sur les nouveaux facteurs de risques pesant sur l'attractivité économique du marché de l'assurance santé. Nous souhaitons attirer votre attention sur les sources de tensions concurrentielles associées au nouveau cadre réglementaire (uniformisation des offres, spirale déflationniste, menace de nouveaux entrants). Dans ce contexte, plus que jamais, l'attractivité du marché doit être resituée dans le cadre d'une vision stratégique élargie. Elle doit s'inscrire, au-delà du produit complémentaire santé, dans une approche pertinente et renouvelée de l'approche client.

MARCHÉ & STRATÉGIES

1. LA NOUVELLE DONNE RÉGLEMENTAIRE : MENACES ET OPPORTUNITÉS

1. LE DECRYPTAGE DES NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS

- Un tournant dans l'articulation entre régime obligatoire et organismes complémentaires (OC)
- Des « effets secondaires » inattendus : analyse des nouvelles opportunités et menaces (ANI / Réforme de l'ACS / Nouveau contrat responsable / Contrats senior labellisés)
- Focus sur la cible senior : les spécificités pour les OCAM et l'impact futur du vieillissement sur les territoires

2. LE PREMIERS IMPACTS SUR LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ ET SUR LES POSTES DE CHARGES DES OC

- La dynamique des cotisations d'assurance santé et des tarifs des complémentaires santé (2001-2016)
- Les impacts sur les remboursements par poste de dépenses (optique, dentaire, médecins, médicament, hôpital...) et par famille d'OCAM (mutuelles du Code de la mutualité, IP, sociétés d'assurance) (2012-2015)

3. LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ D'ICI 2020

- Le contexte macroéconomique, les évolutions démographiques, les marges de manœuvre tarifaires, l'échéance présidentielle de 2017

2. LA NOUVELLE DONNE CONCURRENTIELLE : PREMIERS BILANS ET DÉFIS STRATÉGIQUES

1. LES NOUVEAUX ENJEUX CONCURRENTIELS

- L'entreprise, lieu renforcé de polarisation du marché

- La bataille autour d'une cible spécifique : les TPE/PME
- Les logiques de nivellement par le bas (tarifs / garanties)
- Les facteurs de segmentation du marché
- L'essor des restes à charge
- La normalisation des offres
- Les marges de manœuvre tarifaires des OC
- Les experts comptables, menace et partenaires potentiels

2. LE PREMIER BILAN DES IMPACTS CONCURRENTIELS

- L'évolution des parts de marché des acteurs : les gagnants et les perdants dans la phase initiale
- Les accords de branche : bilan provisoire des positions
- L'analyse des grandes opportunités et menaces par familles d'opérateurs : mutuelles, IP, assureurs

3. LES DÉFIS STRATÉGIQUES

- Réévaluer l'attractivité économique des segments du marché (TPE/PME, options / sur-complémentaires, seniors, fonctionnaires...)
- Contrer les pressions déflationnistes
- Intégrer le produit assurance santé dans une approche renouvelée de l'approche client
- Renforcer ses leviers d'action sur l'offre de soins et sur les parcours santé

FORCES EN PRÉSENCE & BUSINESS MODELS

3. COMPRENDRE LE SECTEUR

1. LES FONDAMENTAUX

- Les déterminants du marché de la complémentaire santé
- Les modes de couverture des Français et l'évolution de la place des OCAM au sein du système de santé
- L'analyse des forces environnementales : clients, fournisseurs, substituts, nouveaux entrants, etc.

2. LES SPÉCIFICITÉS DES FAMILLES D'ACTEURS

- Les caractéristiques structurelles des différentes catégories d'OCAM (mutuelles du Code de la mutualité, institutions de prévoyance, sociétés d'assurances) : statuts et régimes juridiques, structure de coûts, modèles économiques

LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée des premiers impacts des bouleversements réglementaires sur les positions des acteurs. Les transferts initiaux au sein du marché ont sans doute été surestimés, mais les positions sont encore loin d'être figées. Les trajectoires très variables des opérateurs au sein même des différentes familles (mutuelles, IP, assureurs, bancassureurs) tendent surtout à démontrer l'impact des stratégies suivies, de l'engagement des équipes dirigeantes, et de la mise en place de stratégies d'alliance pertinentes.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les experts de Xerfi ont identifié et décrypté les leviers de développement pour les opérateurs. Un réexamen des stratégies de croissance apparaît incontournable face au double mouvement de renforcement des pressions déflationnistes et de segmentation des publics. En contrepoint des logiques de volume axées sur l'industrialisation et l'optimisation des coûts, plus que jamais, les stratégies de différenciation devront valoriser un relationnel distinctif et des services innovants autour des parcours de santé.

4. L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

1. L'ÉTAT DES LIEUX DE LA CONCURRENCE

- L'analyse des critères de segmentation stratégique : statut / gouvernance, taille, spécialisation, modes de distribution
- La recomposition des forces au sein des familles d'opérateurs (mutuelles du Code de la mutualité, groupes de protection sociale, assureurs...)
- Les classements des leaders du marché (affaires directes, totales, santé individuelle, santé collective)

2. L'ÉVOLUTION DES PARTS DE MARCHES DES ACTEURS

- L'évolution des positions des opérateurs par segment (santé collective/individuelle) en 2015
- L'évolution des positions par famille d'opérateurs en 2015 : mutuelles du Code de la mutualité, groupes de protection sociale, assureurs et mutuelles d'assurance, bancassureurs

5. LES FICHES D'IDENTITÉ D'ACTEURS

Présentation des grands acteurs du marché de l'assurance santé : données clés et présentation du groupe, stratégie de distribution, présentation des activités et de l'offre en assurance santé, services et dispositifs de gestion du risque en santé (réseaux de professionnels de santé, prévention, orientation des assurés, etc.), événements récents

- | | |
|--|---|
| • LES GROUPES MUTUALISTES :
HARMONIE MUTUELLES,
ISTYA / MGEN,
LA MUTUELLE GÉNÉRALE | • LES ASSUREURS : ALLIANZ, AXA |
| • LES GROUPES DE PROTECTION SOCIALE / IP :
AG2R LA MONDIALE,
HUMANIS, MALAKOFF
MÉDÉRIC, PROBTP | • LES MUTUELLES D'ASSURANCE :
COVÉA (MAAF, MMA, GMF...),
GROUPAMA/GAN |
| | • LES BANCASSUREURS :
CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES,
GACM (CRÉDIT MUTUEL) |

6. LES FICHES D'IDENTITÉ DE PLATEFORMES SANTÉ

Présentation des grandes plateformes de services et de gestion du risque en santé : données clés et présentation, clients, modèle, domaines d'intervention et réalisations, événements récents

- | | |
|-----------------|-----------------------------|
| • CARRÉS BLEUS | • OPTISTYA/AUDISTYA |
| • CARTE BLANCHE | • PRIORITÉ SANTÉ MUTUALISTE |
| • ITELIS | • SANTÉCLAIR |
| • KALIVIA | • SÉVÉANE |
| • LIGNE CLAIRE | |

PRINCIPAUX OPERATEURS CITÉS DANS L'ETUDE (*)

- | | | |
|--------------------|-------------------|--------------------|
| • ACM | • GENERALI | • MNH |
| • ACTIL | • GMF | • MNT |
| • ADREA | • GRAS SAVOYE | • MUTEX |
| • AESIO | • GROUPAMA | • MUTUALITE |
| • AG2R LA MONDIALE | • HARMONIE | • FRANÇAISE |
| • AGMUT | • MUTUELLE | • MUTUALIA |
| • AGRICA | • HARMONIE | • MUTUELLE BLEUE |
| • AGRUME | • MUTUELLES | • MUTUELLE |
| • ALLIANZ | • HENNER | • FAMILIALE |
| • ALLSECUR | • HUMANIS | • OCIAINE |
| • ALMERYS | • IDENTITES | • PACIFICA |
| • ALPTIS | • MUTUELLE | • PASTEUR |
| • APGIS | • INSTITUT MONCEY | • MUTUALITE |
| • APICIL | • INTERIALE | • PREVIFRANCE |
| • APIVIA | • IPECA | • PRIMAMUT |
| • APREVA | • IPSEC | • PRISME |
| • APRIL | • IRCM | • PREVOYANCE |
| • ARIAL ASSURANCE | • IRP AUTO | • PROBTP |
| • ARPEGE | • ISTYA | • PRIORITE SANTE |
| • AUDIENS | • ITELIS | • MUTUALISTE |
| • AVIVA | • KALIVIA | • RADIANCE GROUPE |
| • AXA | • KLESIA | • HUMANIS |
| • BNP PARIBAS | • LA MUTUELLE | • REUNICA |
| • CARDIF | • GENERALE | • SANTECLAIR |
| • CAISSE D'ÉPARGNE | • LA BANQUE | • SANTIANE |
| • CARTE BLANCHE | • POSTALE | • SERVALYS |
| • CIC | • LCL | • SEVEANE |
| • COVEA | • LES MUTUELLES | • SIACI ST HONORE |
| • CREDIT AGRICOLE | • DU SOLEIL | • SMME |
| • ASSURANCES | • LIGNE CLAIRE | • SMI |
| • CREDIT MUTUEL | • LOURMEL | • SOCIETE GENERALE |
| • EOVI MCD | • MAAF | • SOLEAD |
| • FRANCE MUTUELLE | • MACIF | • SOLIMUT |
| • GAN | • MAIF | • SP SANTE |
| • GENERALI | • MALAKOFF | • SWISS LIFE |
| • GMF | • MEDERIC | • TERCIAINE |
| • GRAS SAVOYE | • MATMUT | • UMANENS |
| • GROUPAMA | • MGEFI | • UMC |
| • HARMONIE | • MGEN | • UNEO |
| • MUTUELLE | • MGET | • UNIPREVOYANCE |
| • HARMONIE | • MGP | • VERSPIEREN |
| • MUTUELLES | • MICILS | • VIAMEDIS |
| • HENNER | • MIP | • VIASANTE |
| • FRANCE MUTUELLE | • MMA | |
| • GAN | • MMC | |

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **6ABF74** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISÉES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Les groupes de protection sociale et les institutions de prévoyance : perspectives 2025**
6ABF29 – Août 2016
- **Les mutuelles du Code de la mutualité**
5ABF40 – Octobre 2015

Retrouvez sur le site **xerfi.com** le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BONDE
COMMANDE

A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6ABF74/PTAX/Cial

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/06/2017 (TVA 20,0%).

La nouvelle donne sur le marché de l'assurance santé et les projections 2020

**ANI, contrats responsables, réforme ACS, contrats senior :
premiers bilans et perspectives d'impact du Big Bang réglementaire**

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500 € HT	2 400 € HT	2 795 € HT
2 637,50 € TTC	2 880 € TTC	3 354 € TTC



MODE DE REGLEMENT CHOISI

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris -
RCS Paris B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607