

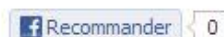
<http://www.newsassurancespro.com/artdossiers/les-ip-sont-elles-bien-placees-pour-remporter-le-marche-sante-collectif/0169268818>

Dossier : Les IP sont elles bien placées pour remporter le marché santé collectif ?



Magali Vogel

Le 29 Mars 2013.



Avec 41% de part de marché en santé collective, peut on dire que les IP ont le monopole du marché ? Avec l'ANI les passions entre mutuelles-assureurs et IP sont relancés. D'un côté, on n'a peur que l'ANI renforce les copinages entre groupes paritaires (branches et IP) et que ces dernières se voient octroyer le monopole de la santé collective.

Les branches doivent ouvrir au mois d'avril des négociations pour encadrer les garanties complémentaires santé qu'elles proposeront à leurs entreprises. De fait, une grosse bataille va s'engager entre mutuelles, assureurs et IP.

Chacun se tire dans les pattes et surtout les assureurs et les mutuelles craignent que les branches qui sont gouvernées par des organismes paritaires favorisent leurs petits copains IP. Alors les IP vont-elles être vraiment favorisées dans ce combat ? *"Je n'aime pas le mot favoriser. Je sais bien qu'il ressort souvent en ce moment. Je dirais que nous sommes bien placés pour remporter des accords de branches car il est dans notre ADN de mettre en place des régimes de santé collectif. Nous avons la capacité de nous déployer sur le territoire national grâce à nos coûts de distribution bas et nos coûts de gestion très industrialisés."* explique Philippe Tremoureux directeur marché des entreprises chez Humanis. Et de poursuivre : *"beaucoup disent que les IP ont le monopole du marché collectif mais c'est totalement faux"*. La FFSa répond dans ce sens : *"Les institutions de prévoyance n'ont pas le monopole du marché de la santé collective. Ce marché se répartit de la façon suivante : 36 % pour les mutuelles, 34 % pour les institutions de prévoyance et 30 % pour les sociétés d'assurance. Néanmoins, lorsqu'un accord santé est conclu au niveau de la branche, dans 70 % des cas, il contient une clause de désignation et dans ce cadre, les institutions de prévoyance sont majoritairement présentes puisque dans 84 % des cas, la gestion du régime leur est confiée, contre 14 % pour les mutuelles ou groupements de mutuelles et 2 % pour les sociétés d'assurance."*

Les IP qui ont déjà beaucoup des accords de branches en prévoyance auront forcément plus de facilité à conquérir les mêmes branches en santé. *"Forcément quand on est implanté dans une entreprise, il y a un avantage incontestable, souligne Henri Martinez DG d'Adeis. En revanche, dans le cadre de l'ANI et de la transposition législative, les partenaires ont souhaité qu'il y ait une mise en concurrence et, d'ailleurs, nous attendons la loi qui devrait intervenir fin avril et le décret qui fixera les conditions de cette mise en concurrence. Elle permettra à l'ensemble des organismes de pouvoir répondre au cahier des charges d'une branche professionnelle"*.

Les IP plaident donc la confusion quant on les attaque. Quand à l'accointance entre groupes paritaires (IP et branches), les IP bottent en touche et parlent d'abord de l'intérêt de l'assuré.

Pour eux, pas question de se faire de cadeau entre amis. Une théorie dont doutent certains : *"Chaque partie étant paritaire, forcément, elles vont être tentées de se choisir entre elles. Il ne faut pas dire que les IP remportent les accords de branche juste parce qu'elles sont meilleures"*, explique Olivier Arroua, associé de Selenis. Henri Martinez monte au créneau , *"Ce ne sont pas les organismes assureurs qui prennent en main les organismes professionnels. Dans les accords des grandes entreprises ce sont des accords paritaires aussi, il n'y a pas que les branches. Ce que je constate c'est que les organismes assureurs dans le passé et principalement les compagnies d'assurance ont délaissé pendant un moment les grands accords collectifs et les branches ainsi que les IP en ont fait leur cœur de métier"*.

Yanick Philippon, directeur du marché des entreprises collectives Generali, répond à Monsieur Martinez : *" Il a raison au global. Après ça dépend des assureurs. Pour Generali nous sommes plus présents en collectif qu'en individuel. Historiquement les IP ont très souvent été désignées par les accords de branche quand il y en avait, on va se mettre en situation de participer aux appels d'offre et d'en gagner"*.