

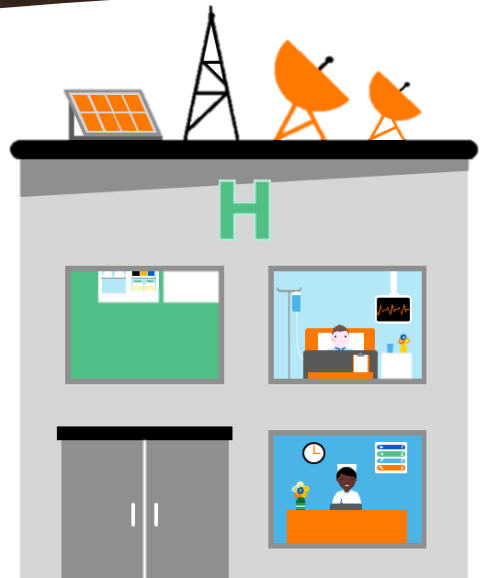
Dans quelle mesure le marché des OCAM se réinvente ?

Mai 2020

orange™ Business Services

Orange Consulting





OCAM : késako ?

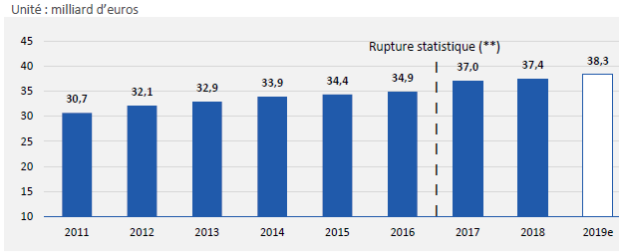
Orange Consulting

Business Services

OCAM: Organismes Complémentaires d'Assurance Maladie
Désigne tous les organismes de couverture complémentaire individuels ou collectifs. Ces organismes assurent la prise en charge d'une partie ou de la totalité des frais de santé, en complément des prestations de l'Assurance Maladie obligatoire.

CA en assurance santé des OCAM :





37,4 milliards d'€ de CA en 2018

Source: Etude Xerfi, L'assurance santé

3 familles historiques d'acteurs

LES INSTITUTS DE PRÉVOYANCE
spécialistes de la protection sociale, et gèrent principalement des contrats collectifs d'entreprises.

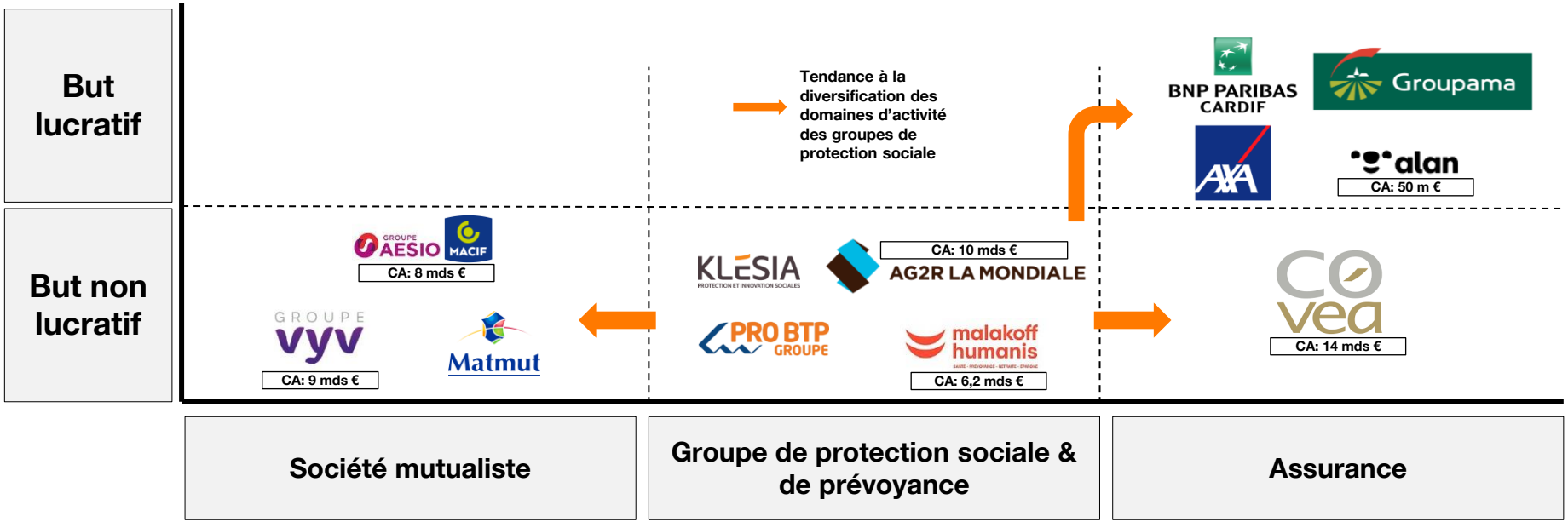
LES SOCIÉTÉS MUTUALISTES
reposent sur le principe de solidarités entre les sociétaires et font partie de l'Economie Sociale et Solidaire.

LES ASSURANCES
proposent différents types de produits assurantiels, dont les complémentaires santé.

Les OCAM sont composés d'acteurs santé aux périmètres d'activité historiques, avec quelques géants

Orange Consulting — orange Business Services

Répartition et segmentation des acteurs OCAM en France (exemple non exhaustif)



Source : Etude Xerfi : L'assurance santé, Site groupe Allianz, L'Argus de l'Assurance







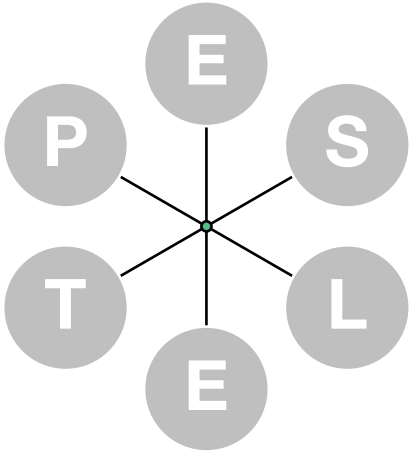
L'analyse du marché démontre un environnement macroéconomique tendu pour les OCAM

Orange Consulting — orange Business Services

Economique :
- **Crise COVID-19 :** Nouvelles couvertures en cas d'évènements sanitaires & télé consultation
- **Multiplication des partenariats** entre mutualistes, fabricants d'objets connectés, et acteurs du numérique
- **Pression concurrentielle très forte & arrivée d'acteurs disruptifs** (Alan et les Gafam)
- **Précarisation de l'emploi :** incertitude sur les contrats collectifs, augmentation du coût des arrêts de travail
- **Crise sanitaire :** Explosion des coûts de Santé potentiels

Politique :
- **PLFSS 2020 :** Rééquilibrage du budget qui pousse des remboursements vers les mutuelles
- **Remboursements des actes de TM** et de médicalisation par téléphone
- **PLFSS 2020 :** augmentation du nb d'actes et de risques à couvrir
- **Réforme des Retraites :** possible reprise de la gestion des cotisations par l'ACOSS
- **Fusions** : l'Etat pousse les acteurs solides à fusionner avec les plus fragiles

Technologique
- **Maturité des technos « usuelles »** : baisse des coûts de mise en œuvre
- **Emergence de technologies innovantes pour les services liés à la Santé :** IA, Big data et analytics, blockchain, 5G
- **Raccourcissement des cycles technologiques :** réactivité et compétences des OCAM traditionnels limités face aux GAFAM + coûts plus élevés
- **Nouvelles technos :** questions éthiques sur le rôle des OCAM



Social :
- **Vieillissement de la population** : Augmentation du coût des soins
- **Prise de conscience et responsabilisation Santé croissante :** baisse des risques
- **Digitalisation Santé :** usages digitaux croissants de la population
- **Augmentation des coûts pour les OCAM**
- **Pression des partenaires sociaux**
- **Développement des nouveaux modes de fonctionnement au travail**

Légal
- **Réforme 100% Santé :** maîtrise des coûts
- **Loi ANI** : nouveaux clients potentiels
- **Regroupement des branches professionnelles :** nouvelles opportunités
- **100 % Santé :** augmentation des coûts d'adaptation
- **Résiliation facilitée des contrats d'assurance Santé & suppression des clauses de désignation**
- **RGPD et règlementation sur les données de Santé**
- **Exigence prudentielle (SII) renforcée**

Environnement
- **Réglementations RSE** (transition énergétique, dév durable, Green IT) : levier d'attractivité pour les OCAMS
- **Règlementation RSE :** coûts d'intégration des contraintes
- **Dérèglements environnementaux et impacts Santé associés**





Légende : **Opportunités** ■ **Menaces** ■



Des tendances structurelles et conjoncturelles qui poussent les OCAM à modifier leurs stratégies

Pression concurrentielle très forte

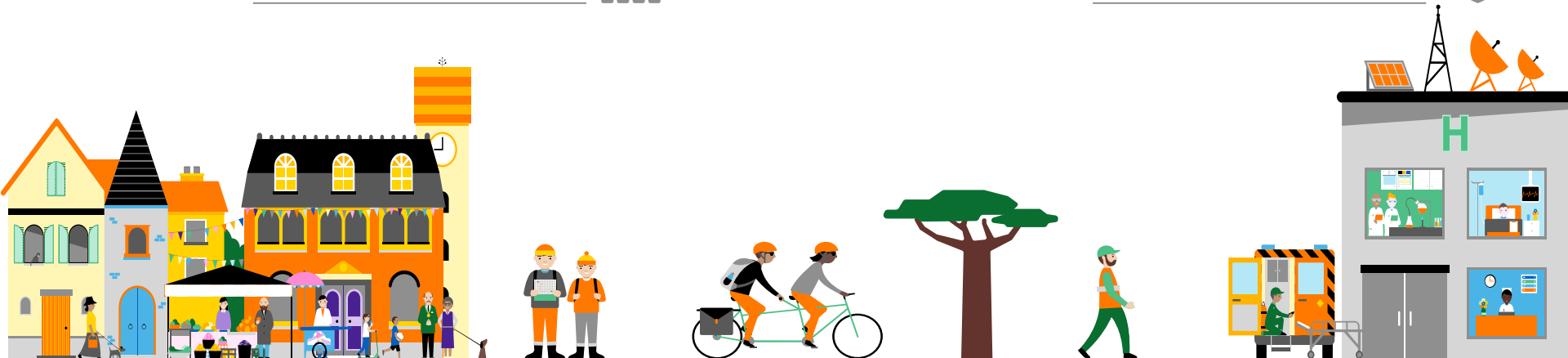
Exigence prudentielle (SII) renforcée

Montée en puissance digital et data

Pression des partenaires sociaux

Evolution des usages en santé (prévention, parcours de soin,…)

Défis règlementaires et coûts associés
généralisation des contrats d'entreprises (ANI) et fin des clauses de désignation



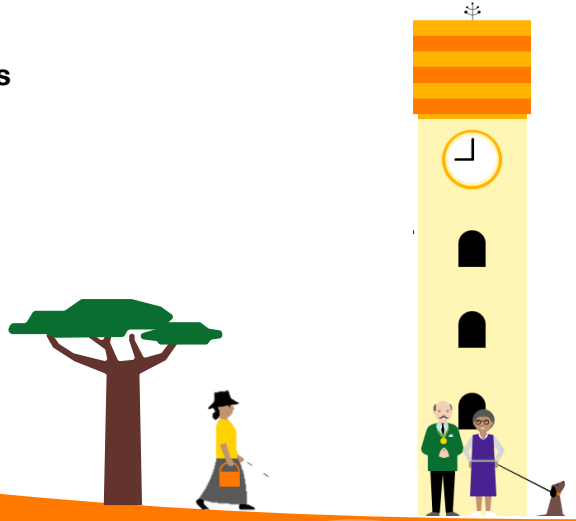
Les OCAM déploient des stratégies à deux niveaux :

Orange Consulting

orange Business Services

Stratégies commerciale / marché

 # Etoffer le portefeuille d'offres et de services, en propre ou avec des partenaires spécialistes
Prévention, téléconsultation et suivi santé
 # Poursuivre la digitalisation des offres
Omnicanialité, innovation : blockchain, IA et chatbot
 # Cibler des segments de marchés et d'offres forts relais de croissances
Dépendance et maintien à domicile
 # Etoffer les offres de services pour les contrats collectifs
Branches professionnelles
 # Pricing : Augmenter le montant des cotisations
Absorber les hausses de coûts



Stratégies de développement internes

 # Initier ou poursuivre des fusions /rapprochements stratégiques entre OCAMS

 # Renforcer la transformation digitale interne et la montée en compétences associées notamment sur les technos émergentes, SI et PF ouvertes avec l'écosystème

 # Participer à des consortiums ou GIP technologiques pour tester des initiatives pertinentes pour le métier

 # Anticiper le futur rôle stratégique des OCAM en Santé Publique (crises sanitaires…) : moyens humains, organisationnels, technologiques et financiers à moyen et long terme

Le marché des OCAM est très concurrentiel et ce depuis 10 ans

Orange Consulting

orange Business Services

4 Facteurs d'influence sur le marché

1 Pression concurrentielle très forte

2 Pression des partenaires sociaux

3 Montée en puissance du digital et de la data

4 Environnement financier inédit avec des taux bas



Enjeux des stratégies de regroupement

- Acquérir une taille critique pour répondre aux exigences en terme de solvabilité et fonds propres de Solvabilité II
- Impact et efficience commerciale: croissance directe du réseau terrain et harmonisation des politiques commerciales
- Diversifier et multiplier les offres: capacité à proposer des offres innovantes en santé
- S'adapter aux défis réglementaires (ANI)
- Accélérer sa transformation digitale (capacité d'investissements plus importants et économies d'échelle)
- Diminuer les coûts (économies d'échelle)



Nous observons une forte tendance à la concentration des acteurs

Les acteurs du marché se regroupent grâce à des opérations de fusions et d'acquisitions



malakoff humanis

Issu de la fusion de Malakoff Médéric et Humanis en 2019.

CA : 6,3 milliards €

VYV

Issu de la fusion de MGEN, Istya et Harmonie Mutuelle en 2017.

CA: 9 milliards €

Tentative de fusion en 2019

Matmut MA VALEUR SÛRE

AG2R LA MONDIALE

Tentative de fusion en 2016

malakoff médéric

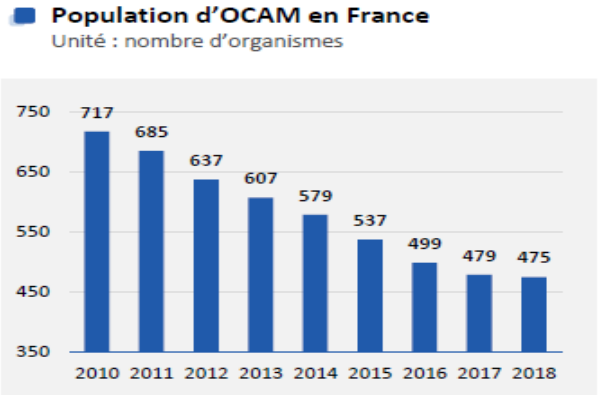
LA MUTUELLE générale

GROUPE AÉSIO MACIF

Fusion du groupe Aesio et de la MACIF en 2020.

CA: 8 milliards €

Malgré une baisse du nombre global d 'OCAM, le nombre d'assureurs santé augmente

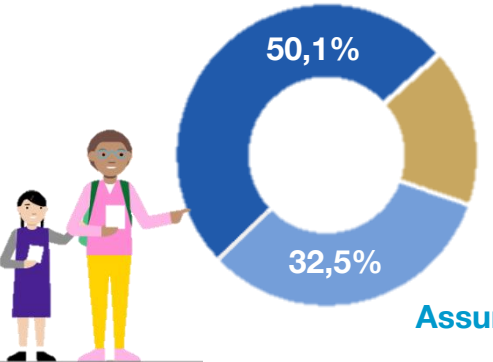


Le nombre d'OCAM a reculé de 40% entre 2010 et 2018



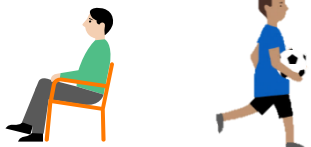
Source: Etude Xerfi, L'assurance santé

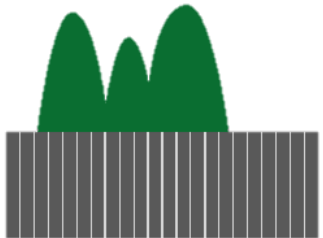
Le nombre d'acteurs Assureurs en santé progresse (+20,4% entre 2007 et 2018) tandis que les Instituts de Prévoyance et Mutuelles se regroupent pour mieux faire face à la concurrence



Organismes complémentaires étrangers 0,1%

Institutions de prévoyance 16,9%



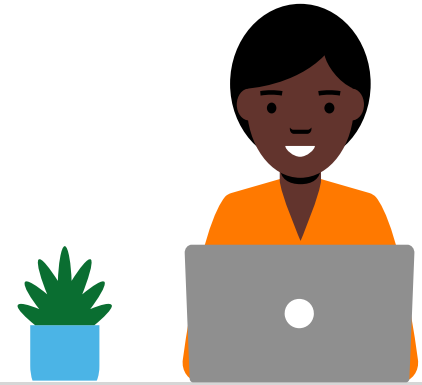








Les objectifs de la réforme du 100% santé ont pour objectif de créer une nouvelle couverture santé…



La réforme

Promesse électorale de E. Macron, afin de permettre au plus grand nombre de ne plus renoncer à certains soins à cause de leurs restes à charge.

Effective depuis le 1er janvier 2020 pour trois grands domaines de prestation de soins: l'optique, l'audio et le dentaire.

Dans chacun de ces domaines, les OCAM sont tenus de proposer des paniers de remboursements dont un avec un reste à charge nul pour les assurés.

Les objectifs

Permettre des remboursements de soins à des gens qui y renonçaient, faute d'un RAC (Reste A Charge patient) trop élevé

Harmoniser et standardiser une partie des conditions de remboursement pour plus de lisibilité des offres

Contrôle et maitrise des dépenses de santé associées à des engagements responsables

Source : Stratégie de compte Malakoff Médéric, Article Réforme sur le 100% santé : quels impacts sur les complémentaires santé?

…Et impactent la feuille de route des OCAM sur le marché…

Orange Consulting

orange Business Services



S1 2019	S1 2020	S1 2021
Prix limites de vente et augmentation progressive des bases de remboursement	Baisse progressive des prix limites de vente et poursuite de l'augmentation des bases de remboursements	Mise en place du 100% santé
	Mise en place du 100% santé pour une partie des prothèses dentaires	Mise en place du 100% santé
	Mise en place du 100% santé	

Les équipements 100% santé comprennent une sélection étendue de produits, de nombreuses fonctionnalités, des prestations de suivi, 30 jours d'essai avant achat, une garantie et 12 canaux de réglage.

La prise en charge par le 100% santé dépend de la localisation de la dent à soigner, du matériel utilisé et du type de prothèse.
Les équipements 100% santé comprennent une gamme étendue de prothèses, plusieurs options de couronnes, des bridges et inlay-core.

Une sélection de montures (prix de vente fixé au max à 30 euros) et plusieurs traitements de verre garantis sont compris dans le 100% santé.
Il est possible de mixer des verres/une monture à tarif libre avec des verres/monture 100% santé.

… et leur imposent des ajustements internes et externes

Quels impacts pour les OCAM?

Impacts internes

- **Mise à niveau des SI**

→ Des outils « front end ou « back-end » doivent être mis à jour, impliquant de nouveaux paramétrages et de nouvelles éditiques à intégrer

- **Nécessité d'adapter le marketing des offres existantes**

→ Nouvelle définition des tableaux de garanties

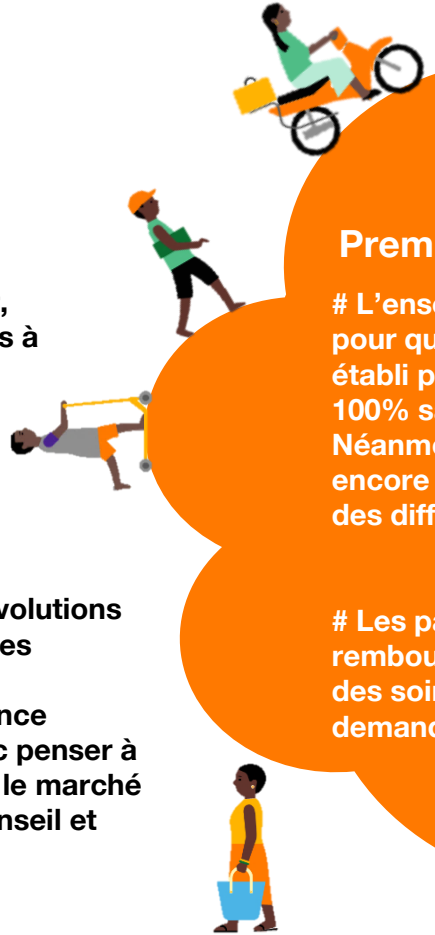
Impacts externes

- **Nouvelles communications pour expliquer aux assurés les évolutions**

→ Nécessité de communiquer de façon claire et pédagogique les changements qu'induisent cette nouvelle réforme

- **Nécessité de différencier ses offres de celles de la concurrence**

→ La réforme favorise la standardisation des offres, il faut donc penser à proposer des contenus différenciant pour rester compétitif sur le marché (propositions et enrichissement de services : ex. posture de conseil et accompagnement personnalisé auprès des assurés).



Premiers constats sur 2020

 # L'ensemble des OCAM se met en marche pour que tout soit conforme au planning établi par l'état sur la mise en œuvre du 100% santé.
Néanmoins, certains acteurs ne sont pas encore totalement au niveau et éprouvent des difficultés à respecter le timing.

 # Les patients ont attendu d'être remboursés à 100% pour avoir recours à des soins, ce qui a engendré un pic de demandes de remboursements début 2020

Source : Stratégie de compte Malakoff Médéric, Article Réforme sur le 100% santé : quels impacts sur les complémentaires santé? , presse

Orange Consulting

Business Services

La crise sanitaire liée au coronavirus suscite des interrogations

Quelles évolutions possibles pour le marché des complémentaires santé ?

Les effets globaux immédiats de la crise

Augmentation des dépenses de santé

Particuliers: impact économique, psychologique et sanitaire

Entreprises: impact économique et sur les relations salariés

Les réponses apportées pendant la crise par les OCAM

MACSF: création d'un fonds de 1 million d'euros pour aider les sociétés

Mutualité française : assure l'accès aux soins (dont à domicile) des plus fragiles, prolongation automatique des droits des bénéficiaires

L'engagement des assureurs de « conserver en garantie les contrats des entreprises en difficulté en cas de retard de paiement suite à la pandémie » durant tout le confinement.

Les paiements des cotisations de complémentaires santé et prévoyance pourraient être reportés sans conséquence

Les potentielles évolutions post crise

Des questions économiques et sociales :
La crise va-t-elle avoir des impacts sur les manières de consommer des soins ?Les dépistages vont-ils rentrer dans une routine de soins ?Le stress lié à la crise va-t-il pousser les consommateurs à revoir leurs contrats ? En changer ? Changer de complémentaire?

Quels impacts et quelles réactions possibles pour les OCAM :
La crise va-t-elle définir un nouveau rôle des OCAM ou de l'état ? Des fonds spéciaux pérennes vont-ils être mis en place pour plus de prévention ? De nouvelles couvertures pour ce genre de risques vont-elles être proposées ?Le paiement retardé, voire non honoré, des cotisations pourrait-il mener à une crise systémique des OCAM ?









