

# Protection sociale

I N F O R M A T I O N S

La lettre des décideurs  
de la prévoyance,  
de la santé  
et de la retraite  
[www.WK-RH.fr](http://www.WK-RH.fr)

N° 942- 10 septembre 2014

ISSN 1243-4477

 Wolters Kluwer

## Complémentaires

- La Mutuelle générale cholsit Malakoff Médéric p. 2

## Famille

- La COG 2013-2017 de la Cnaf fête ses un an p. 3

## Action sociale

- Les premiers paniers de services de la Cnav p. 4

## Vie des institutions

- Le CA de la Cnav valide enfin la COG 2014-2017 p. 5

## Santé

- La future loi santé réactive les clivages p. 6
- Solns de proximité : les négos enfin sur le fond? p. 7
- Les ratés de la prévoyance des plgistes p. 7

## Santé au travail

- MSA : bataille pour un 59<sup>e</sup> tableau de MP p. 8

## Indiscrétions

- Accueil du Jeune enfant : les CAF mises à contribution p. 8
- Réforme du congé parental : une économie à 300M€ p. 8
- Cnamts : l'heure du bilan pour le DG et le président p. 8

## Complémentaires

# Santé : la recomposition du marché s'accélère

Alors que devait débiter à l'Assemblée nationale, le 10 septembre, l'examen du projet de loi habilitant le gouvernement à transposer la directive Solvabilité II par ordonnance, les projets de partenariats entre organismes d'assurance complémentaire se multiplient.

● ouverture de négociations exclusives entre la Mutuelle générale et Malakoff Médéric, partenariat stratégique scellé entre BNP Paribas Cardif et le groupe ProBTP-Mieux-Être : sous des formes différentes, ces deux opérations constituent les premiers signes d'une nouvelle vague de rapprochements impliquant des organismes d'assurance de familles différentes. Plusieurs raisons expliquent cette recomposition du marché de la complémentaire santé. 1/Avec la généralisation d'ici 2016 des contrats collectifs, 4 à 5M€ de couvertures individuelles devraient changer de main. Si cela incite les mutuelles et bancassureurs à se rapprocher des groupes paritaires pour bénéficier de leur expertise sur les contrats d'entreprise, la fin des clauses de désignation pousse les GPS à se doter des réseaux de distribution qu'ils n'ont pas. 2/À cotés des nouvelles possibilités offertes par la coassurance, « la mise en œuvre de Solvabilité II sera plus simple si figure dans chaque code une forme clairement identifiable comme groupe au sens de la directive », souligne Romain Paserot, directeur des contrôles spécialisés à l'ACPR. À l'instar des sociétés de groupe d'assurance mutuelle qui, comme l'ont montré AG2R La Mondiale et Covéa, « apparaissent comme les lieux les plus neutres et les plus matures pour répondre à cette exigence », note le DG d'un groupe paritaire.

En retour, cette recomposition du marché va obliger les trois familles à revenir sur leurs fondamentaux. 1/Les partenaires sociaux vont ainsi revoir les règles de gouvernance des groupes paritaires pour donner, non plus un strapontin, mais une véritable place à leurs nouveaux partenaires. « Sans que cela empiète sur les prérogatives de l'association sommitale en matière de défense des intérêts de la retraite complémentaire », prévient Philippe Pihet, président (FO) de l'Arrco. 2/« Les mutuelles qui refuseront de participer à ce mouvement d'intégration risquent de se retrouver isolées », prédit le consultant Bruno de La Porte du cabinet Adiceo. Pire, sauf à disparaître, « la famille mutualiste va devoir revoir ses concepts mêmes », estimait en juin le DG de la Mutuelle générale, fustigeant le caractère « club de boules » de certaines unions. 3/En concédant une place officielle aux réseaux de distribution bancaires, ces partenariats vont sans doute aussi interpellier les sociétés d'assurance qui, jusque-là, se contentaient de réassurer ces groupes paritaires ou de leur fournir des services d'assistance. Au risque de voir les frontières entre groupes lucratifs et non lucratifs devenir encore plus poreuses.

## L'interview

**Bruno de La Porte**  
Fondateur du cabinet  
Adiceo

L'annonce du rapprochement entre Malakoff Médéric et la Mutuelle générale marque une rupture. C'est en effet la première fois qu'une mutuelle réalisant déjà plus d'1 Md€ de chiffre d'affaires est impliquée. Il lui fallait en passer par là pour se doter de la capacité d'investissement nécessaire, être capable d'approcher les PME-TPE ou encore développer le multi-équipement de ses clients.

### Et en termes de gouvernance ?

Ce rapprochement consacre aussi la société de groupe d'assurance mutuelle comme étant le véhicule le plus approprié pour accorder à chacun la place qui lui revient dans le nouvel ensemble. De fait, tous les autres outils existants tendent à donner la primauté d'une famille sur une autre. Une solution inacceptable, vu la taille des organismes désormais concernés. Ces sociétés de personnes n'en devront pas moins digérer le choc des cultures et éviter la bataille des egos. Reste enfin à voir comment les sociétés d'assurance privées réagiront à ce mouvement de concentration non lucratif. Même si elles finissaient par vaincre les réticences culturelles, la question de la cohabitation entre les sociétés à capitaux et celles qui n'en ont pas ne serait pas réglée pour autant.