



## → Communiqué de presse

Paris, le 20 mars 2014

Santé – Prévoyance collectives :  
un an après la signature de l'ANI, comment les évolutions de marché influencent-elles le comportement d'achat des entreprises ?

Quelques semaines seulement après la parution de la loi pour la sécurisation de l'emploi, issue de l'ANI du 11 janvier 2013, **les réseaux Gan lançaient une nouvelle offre santé collective dédiée à cet enjeu.**

**Gan faisait ainsi le choix de l'anticipation en se positionnant comme le premier acteur en Assurances Collectives à commercialiser une offre complètement « ANI - compatible ».**

Cette offre est commercialisée par le réseau des Agents généraux Gan Assurances, par les courtiers partenaires de Gan Eurocourtage (désormais dédié aux collectives) et par le réseau des commerciaux salariés de Gan Prévoyance. Cette offre est également commercialisée sous la marque Groupama par le réseau des caisses régionales.

### Un marché de la santé collective en pleine mutation

Un an après la signature de l'ANI, le marché de l'assurance santé collective connaît une véritable mutation.

Suite aux décisions du Conseil Constitutionnel mettant fin aux désignations dans le cadre des accords de branche, des CCN reviennent dès 2014/2015 sur le marché au terme de leur période quinquennale (essentiellement en prévoyance) :

Hôtels Cafés Restaurants, Immobilier, Fleuristes, Paysagistes, transport, Architectes, Commerces de détail de chaussures, Bâtiment...

### **L'objectif de Gan : ouvrir ou ré-ouvrir une quinzaine d'offres par an**

Dès ce 1er semestre, Gan est présent avec :

- de nouvelles offres : Services de l'automobile, Coiffure.
- des réouvertures d'offres : Immobilier, Fleuristes, Hôtels Cafés Restaurants, Syntec, Commerces alimentaires...

Par ailleurs, le décret fixant les nouvelles conditions et limites conditionnant le caractère responsable des contrats santé doit paraître fin avril et certaines mesures s'annoncent paradoxalement inflationnistes (planchers en optique). Ces mêmes mesures pourraient également accroître le « reste à charge » des salariés, véritable paradoxe au moment où les pouvoirs publics ont pour objectif « une complémentaire santé pour tous ».

Pour les assureurs, ces mesures vont être administrativement lourdes à mettre en œuvre ; **compte tenu de la durée de négociation d'un programme de protection sociale, sur la**

**base de décrets disponibles fin avril, il apparaît impossible de mener à bien la transformation de l'ensemble des portefeuilles pour le 1er janvier 2015.**

**A moyen/long terme**, le marché de la santé collective devrait connaître une recombinaison difficile à appréhender à ce jour tant les facteurs sont multiples.

### **Premières tendances sur les comportements d'achat des entreprises**

Dans ce contexte, Gan fait aujourd'hui un premier constat sur son offre ANI lancée en juillet 2013 ; dès sa mise en marché, cette offre a rencontré un vrai succès, et représente aujourd'hui le tiers de la production santé destinée aux TPE / PME.

Les petites entreprises choisissent ainsi de proposer **une couverture de qualité à leurs salariés, bien supérieure au socle minimum** prévu par l'ANI (dans plus de 80% des cas). Par ailleurs, au global, un salarié sur 3 souscrit une option individuelle, qui, dans 60 % des cas, correspond à une couverture de la famille. Cette proportion d'options choisies est d'autant plus forte que la couverture est basse (85% des assurés dont l'employeur a souscrit le socle ANI choisissent une option individuelle).

En ce qui concerne les PME et les grandes entreprises, **les constats effectués lors de la campagne de souscription et de renouvellement des portefeuilles "sur-mesure" au 1er janvier 2014 montrent que 33% des contrats prévoient un socle et des options.** Environ 50 % des entreprises préfèrent encore majorer les cotisations afin de continuer à faire bénéficier leurs salariés du même niveau de prestations.

**Ainsi, à court terme**, les évolutions de plafonnement de garanties envisagées par les pouvoirs publics apparaissent en décalage avec les besoins des salariés, et les attentes des entreprises.

### **Des opportunités pour nos réseaux**

Il apparaît ainsi de plus en plus évident que le choix d'un contrat collectif ne se résume pas à son prix.

**Auprès des TPE les Agents généraux Gan Assurances jouent ainsi pleinement leur rôle de conseil, en lien avec les experts-comptables vers lesquels près de 40% des entrepreneurs disent se tourner en priorité afin de s'informer sur l'ANI\*.**

Gan Assurances et Gan Eurocourtage réaffirment aujourd'hui leur positionnement **d'acteurs de référence sur le marché des Collectives, auprès des entreprises, des chefs d'entreprises et de leurs salariés**, et pour Gan Eurocourtage, de partenaire incontournable des courtiers d'assurance. La commercialisation d'assurances collectives est également déployée dans le réseau Gan Prévoyance en 2014.

*\* Source Enquête IFOP Groupama Gan "Les micro-entrepreneurs, les travailleurs non-salariés, la crise et l'assurance" - septembre 2013*

#### **Contact presse :**

Marie-Christine ROUARD - + 33 (0)1 70 94 08 27  
marie-christine.rouard@gan.fr