

Votre lien privilégié pour la Protection Sociale



Présentation Résultats Statistiques

Exercice 2010

REPCA - Groupe Molitor - 37 Rue Anatole France - 92532 LEVALLOIS PERRET CEDEX
SAS au capital de 2 443 216 € - SIREN : 380 890 392 - N° ORIAS : 07 000 394 - www.orias.fr

REPCA - Résultats Statistiques - Exercice 2010

24 mai 2011

Sommaire



1. Résultats Prévoyance

2. Résultats Frais de Santé

3. Rappel des conditions de renouvellement 2011

4. Étude des axes d'économie

5. ANNEXES

1



Résultats Prévoyance

Prévoyance

STATISTIQUES NOVALIS du 3 mai 2011

Risques	Montant	2008	2009	2010	Ensemble de 2008 à 2010
Décès	Cotisations Nettes	683 981 €	620 808 €	611 100 €	1 915 889 €
	<i>TOTAL Crédit</i>	683 981 €	620 808 €	611 100 €	1 915 889 €
	Prestations	103 200 €	409 021 €	120 593 €	632 814 €
	Provisions Pour Prestations à Payer	0 €	0 €	0 €	0 €
	Provisions Techniques au 31/12/n	0 €	25 772 €	0 €	25 772 €
	<i>TOTAL Débit</i>	103 200 €	434 793 €	120 593 €	658 586 €
	SOLDE	580 781 €	186 015 €	490 507 €	1 257 303 €
	<i>Ratio Technique</i>	15%	70%	20%	34%
Arrêt de Travail	Cotisations Nettes	823 071 €	489 702 €	488 970 €	1 801 743 €
	<i>TOTAL Crédit</i>	823 071 €	489 702 €	488 970 €	1 801 743 €
	Prestations	807 710 €	1 168 813 €	192 609 €	2 169 132 €
	Provisions Techniques au 31/12/n	131 087 €	1 676 527 €	1 573 764 €	3 381 378 €
	<i>TOTAL Débit</i>	938 797 €	2 845 340 €	1 766 373 €	5 550 510 €
	SOLDE	-115 726 €	-2 355 638 €	-1 277 403 €	-3 748 767 €
	<i>Ratio Technique</i>	114%	581%	361%	308%
TOTAL PREVOYANCE	SOLDE	465 055 €	-2 169 623 €	-786 896 €	-2 491 464 €
	<i>Ratio Technique</i>	69%	295%	172%	167%

Ratio Technique = (Total des prestations + provisions pour prestations à payer + provisions techniques) / Cotisations nettes.

Prévoyance

STATISTIQUES NOVALIS du 3 mai 2011

Avec prise en compte des :
DEDUCTION DES PROVISIONS POUR REPRISES EN 2010, ADJONCTION DES DOSSIERS EN COURS
NON PROVISIONNES (décès et arrêt de travail) et CORRECTION DES COTISATIONS 2010

Risques	Montant	2008	2009	2010	Ensemble de 2008 à 2010
Décès	Cotisations Nettes	683 981 €	620 808 €	678 507 €	1 983 296 €
	TOTAL Crédit	683 981 €	620 808 €	678 507 €	1 983 296 €
	Prestations	103 200 €	409 021 €	120 593 €	632 814 €
	Provisions Pour Prestations à Payer (1)	0 €	0 €	254 776 €	254 776 €
	Provisions Techniques au 31/12/n	0 €	25 772 €		25 772 €
	TOTAL Débit	103 200 €	434 793 €	375 369 €	913 362 €
	SOLDE	580 781 €	186 015 €	303 138 €	1 069 934 €
	Ratio Technique	15%	70%	55%	46%
Arrêt de Travail	Cotisations Nettes	823 071 €	489 702 €	542 928 €	1 855 701 €
	TOTAL Crédit	823 071 €	489 702 €	542 928 €	1 855 701 €
	Prestations	807 710 €	1 168 813 €	192 609 €	2 169 132 €
	Provisions Techniques au 31/12/n	131 088 €	996 077 €	841 985 €	1 969 150 €
	TOTAL Débit	938 798 €	2 164 890 €	1 034 594 €	4 138 282 €
	SOLDE	-115 727 €	-1 675 188 €	-491 666 €	-2 282 581 €
	Ratio Technique	114%	442%	191%	223%
TOTAL PREVOYANCE	SOLDE	465 054 €	-1 489 173 €	-188 528 €	-1 212 647 €
	Ratio Technique	69%	234%	115%	132%

Ratio Technique = (Total des prestations + provisions pour prestations à payer + provisions techniques) / Cotisations nettes.

Les provisions Pour Prestations à Payer et les Provisions Techniques 2010 ne prennent pas en compte les Rentes Education issues des décès 2010.

(1) Dossiers CARTIAUX, DEWULF et BESOMBES.

24 mai 2011

2



Résultats Frais de Santé



Frais de Santé

STATISTIQUES NOVALIS du 3 mai 2011

Risques	Montant	2008	2009	2010	Ensemble de 2008 à 2010
Frais de Santé	Cotisations Nettes	2 429 175 €	2 009 028 €	2 167 447 €	6 605 650 €
	Prestations	2 051 908 €	2 245 087 €	2 305 106 €	6 602 101 €
	Prestations à régler		7 500 €	364 000 €	371 500 €
	<i>TOTAL Débit</i>	2 051 908 €	2 252 587 €	2 669 106 €	6 973 601 €
	SOLDE	377 267 €	-243 559 €	-501 659 €	-367 951 €
	<i>Ratio Technique</i>	84%	112%	123%	106%

Ratio Technique = (Total des prestations / Total des cotisations nettes).

Frais de Santé

STATISTIQUES NOVALIS du 3 mai 2011

AVEC PRISE EN COMPTE POUR L'EXERCICE 2010 DES ENCAISSEMENTS REPCA

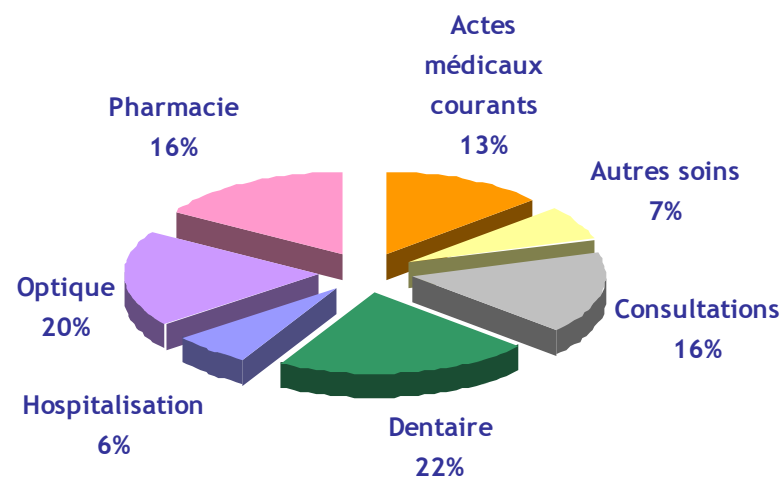
Risques	Montant	2008	2009	2010	Ensemble de 2008 à 2010	Prévisionnel 2011
Frais de Santé	Cotisations Nettes	2 491 465 €	2 009 028 €	2 252 722 €	6 753 215 €	2 951 004 €
	Prestations	2 051 908 €	2 245 087 €	2 305 106 €	6 602 101 €	3 450 000 €
	Prestations à régler		7 500 €	364 000 €	371 500 €	
	<i>TOTAL Débit</i>	2 051 908 €	2 252 587 €	2 669 106 €	6 973 601 €	3 450 000 €
	SOLDE	439 557 €	-243 559 €	-416 384 €	-220 386 €	-498 996 €
	<i>Ratio Technique</i>	82%	112%	118%	103%	117%

Ratio Technique = (Total des prestations / Total des cotisations nettes).

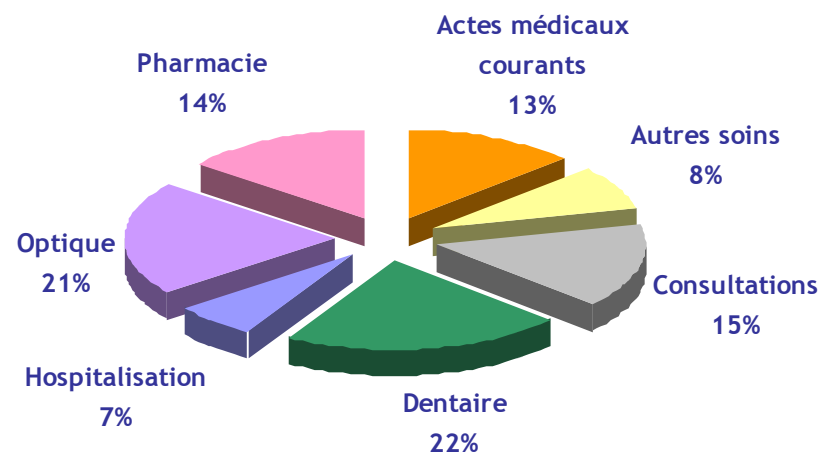
Frais de Santé

Comparatif des Ventilations par poste des exercices 2010 et 2011

Du 1er janvier 2010 au 30 avril 2010



Du 1er janvier 2010 au 30 avril 2011



3



Rappel des conditions de renouvellement 2011

Rappel des conditions de renouvellement

Budget 2011 estimé

		Budget Annuel sur Base Taux 1er semestre 2011			Budget Annuel sur Base Taux 2ème semestre 2011			
	Effectif	Taux	Budget	Part patronale	Hypothèse d'augmentation	Taux	Budget	Part patronale
Cadres	1 800	3,00%	1 909 008 €	1 271 399 €	2,5%	3,08%	1 956 733 €	1 303 184 €
Non cadres	1 780	2,38%	1 497 652 €	748 826 €	2,5%	2,44%	1 535 093 €	767 547 €
			3 406 660 €	2 020 225 €			3 491 827 €	2 070 731 €

Soit un budget annuel supplémentaire total de 85 000 € dont environ 50 000 € de part patronale.

4



Solutions alternatives à l'augmentation des cotisations

Étude des axes d'économie

Actions sur les conjoints/concubins/PACS



Étude des axes d'économies

Axe n° 1 - Suppression de la télétransmission et du tiers payant pour les conjoints ayant leurs propres régimes

Une solution « souple » qui consisterait à supprimer la télétransmission des conjoints/concubins/PACS de salariés ayant leur propre régime, ce qui aurait pour effet de les inciter fortement à se connecter à leurs propres complémentaires.

Cette solution est incitative et permettrait de réorienter une partie des conjoints/concubins/PACS de salariés vers leurs propres régimes.

Estimation d'économies réalisées

Hypothèse Basse	Hypothèse Haute
75 000 €	90 000 €

Étude des axes d'économies

Axe n° 2 - En plus de l'axe 1, limitation du remboursement total du conjoint ayant sa propre mutuelle, à la garantie SEGULA

Pour donner de meilleurs résultats l'axe d'économie 1 peut s'accompagner de la mise en place d'une limitation des remboursements totaux du conjoint/concubin/PACS sur le niveau de garantie maximum du régime SEGULA.

Exemple : si la garantie SEGULA Prothèse Dentaire est égale à 470 % BR (maximum 505,25 €)

Remboursement maximal **mutuelle du conjoint + surcomplémentaire SEGULA = 470 % BR** (maximum 505,25 €),

et non, comme aujourd'hui, une garantie égale à : **mutuelle du conjoint + 470 % BR** (maximum 505,25 € + remboursement conjoint première mutuelle).

Estimation d'économies réalisées

Hypothèse Basse	Hypothèse Haute
110 000 €	125 000 €

Etude des axes d'économies

Axe n° 2.1 et 2.2- Instaurer une cotisation pour les conjoints ayant leur propre numéro de Sécurité Sociale (sauf chômage ou invalidité)

Une solution « économique » qui modifierait la structure de cotisations de SEGULA, en ne couvrant que les salariés et leur famille Sécurité Sociale, et en instaurant une cotisation supplémentaire pour les conjoints/concubins/PACS.

Cette solution aurait pour effet de générer un transfert de charges dont la répartition pourrait être ajustée au terme d'une étude spécifique permettant de restaurer un équilibre pérenne sans trop pénaliser les conjoints.

Par exemple, on pourrait instaurer une cotisation égale à 20 € / mois, qui ne comprend pas le coût réel de la consommation. Les économies réalisées prennent en compte les dépenses des conjoints.

La cotisation d'équilibre devrait être égale à 50 €.

Estimation d'Économies réalisées

	Hypothèse basse	Hypothèse haute
2.1 Cotisation 20 €	70 000 €	100 000 €
2.2 Cotisation 50 €	120 000 €	160 000 €

Intégration dans un réseau optique



Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

Contexte optique

L'augmentation du coût des frais d'optique entraîne une augmentation du coût des remboursements complémentaires et/ou une augmentation du reste à charge pour les assurés.

Évolution de l'optique :

Secteur de dépenses où les prix sont « libres » entraînant pour les assurés des « restes à charge » importants avec pour ces derniers une difficulté à maîtriser la « qualité » et le coût (traitement et équipement).

Dans ce contexte, l'optique est le poste le plus important qui constitue souvent, à lui seul, un élément de référence pour qualifier le niveau d'un régime.

Ce poste est une source de déséquilibre technique.

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

Qu'est ce qu'un réseau ?

Un réseau de soins est un concept permettant d'obtenir, sur le poste optique principalement, des prix dits « encadrés ».

Le réseau de soins permet également d'obtenir des conseils de professionnels de la santé sur des devis.

Le but étant d'améliorer l'offre santé tout en maîtrisant la dépense.

Les réseaux de soins signent avec les professionnels de santé une « convention » dans laquelle ils s'engagent à respecter des critères définis. Tout opticien, indépendant ou membre d'une grande chaîne peut intégrer un réseau de soins.

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

Fonctionnement des réseaux de soins

L'objet d'un réseau de soins est d'inviter les salariés à se rendre chez les opticiens membres du réseau, pour bénéficier de tarifs préférentiels, négociés de -30% à -40% par rapport au prix public, assortis d'un tiers payant.

Les réseaux sont soit :

- « **ouverts** » Un cahier des charges détermine les obligations, telles que les tarifs, le service, la qualité. Tous les praticiens acceptant ce cahier des charges deviennent membres du réseau. On peut ainsi avoir plusieurs praticiens dans le même secteur géographique.
- « **fermés** » La France est divisée en 1700 zones géographiques. Un appel d'offre est organisé par zone géographique afin de déterminer le prestataire le moins disant par zone.

Les salariés ont la possibilité de se rendre chez des praticiens **hors réseau** sans bénéficier du tiers payant. Selon les réseaux, ils sont ou non pénalisés.

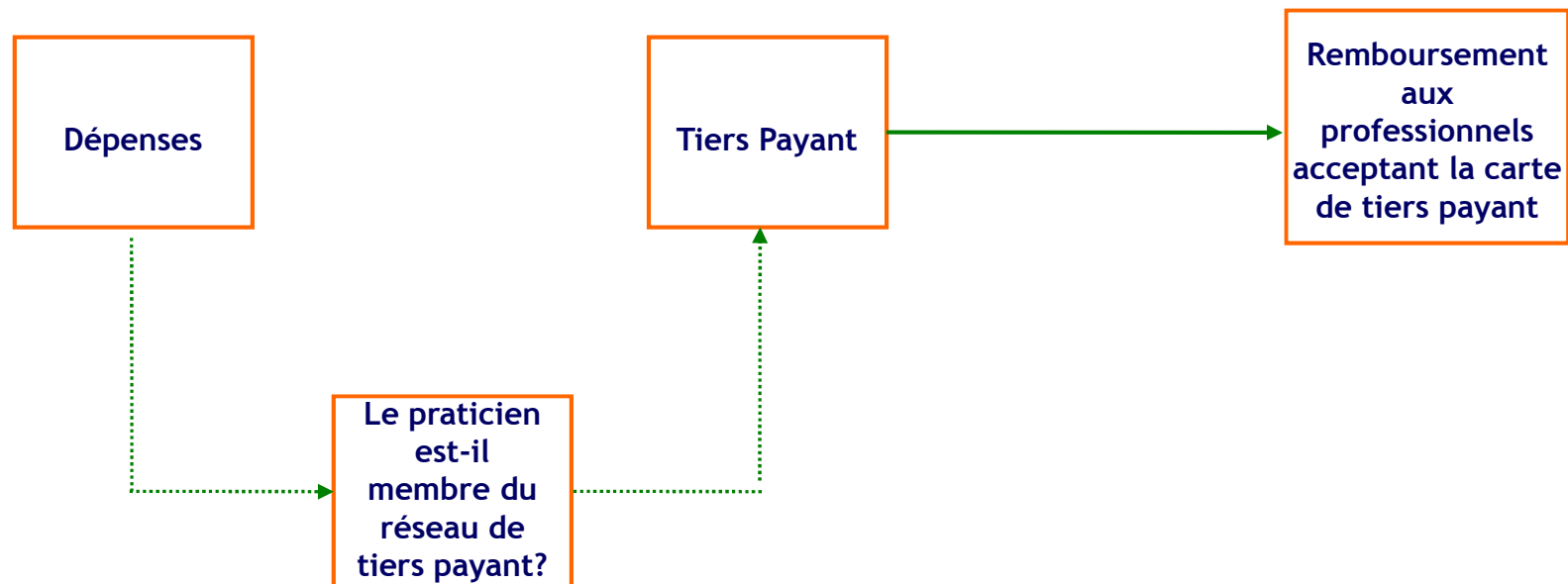
Il existe 3 grands réseaux de soins et chacun a des caractéristiques particulières, notamment en terme de liberté de choix des équipements.

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

1. Différentes approches du réseau

Tiers payant généralisé simple



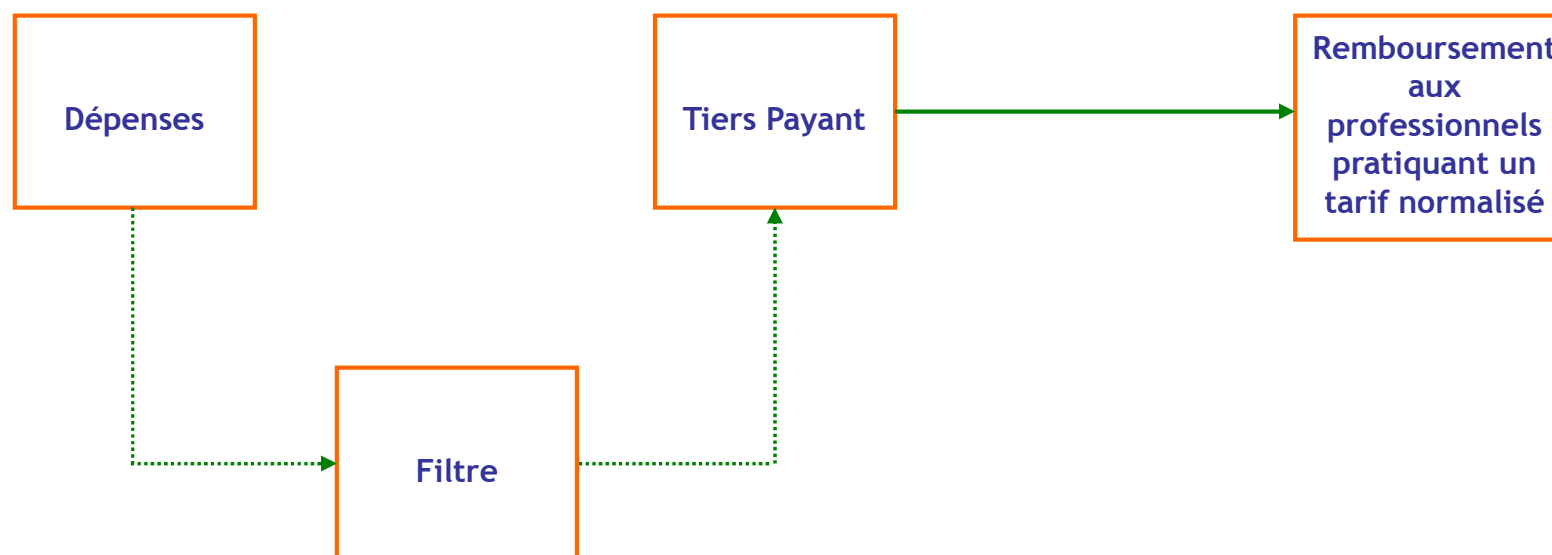
Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

1. Différentes approches du réseau



Tiers payant avec filtre



Le filtre consiste à comparer le niveau de la dépense par rapport à un référentiel sans tenir compte de la marque ni de la qualité du produit.

REPCA - Résultats Statistiques - Exercice 2010

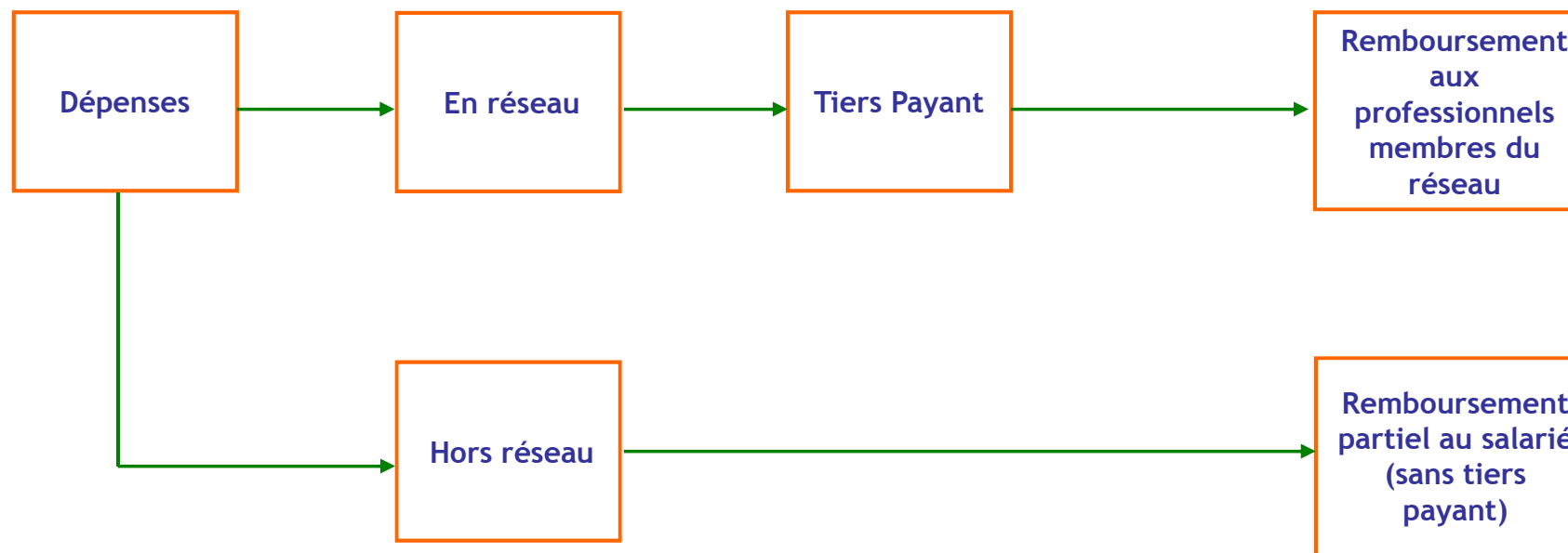
24 mai 2011

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

1. Différentes approches du réseau

Réseau optique



L'intégration dans un réseau consiste pour l'opticien à accepter un cahier des charges sur un référentiel de prix soit par marque, soit par produit.

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

2. Fonctionnement des réseaux

2.1. Le service

- la délivrance d'informations sur les équipements optiques,
- l'étude de devis à partir de bases de données tarifaires
- l'aide à la négociation auprès de professionnels afin de s'accorder sur les tarifs de la prestation (hors réseau)
- l'orientation vers un professionnel partenaire
- la délivrance de prises en charge aux professionnels de santé (réseau partenaire)

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

2. Fonctionnement des réseaux

2.2. Fonctionnement



les réseaux optiques comptent, selon les différents réseaux, entre 1 600 à 5 000 partenaires référencés répartis France entière

- des verres aux normes CE provenant de différents fabricants
- des tarifs minorés de 30 % à 40 % sur les verres (selon réseau)
- une remise tarifaire de l'ordre de 15 % sur les montures
- pas d'avance de fonds, grâce au tiers payant, dans la limite de la garantie contractuelle

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

3. Comparatif des principaux réseaux



Type de réseau	Ouvert à tous les opticiens qui adhèrent au cahier des charges	Ouvert à tous les opticiens qui adhèrent au cahier des charges	Par zone géographique, un opticien sélectionné à l'issue d'un appel d'offres
Nombre d'opticiens	5 000 Indépendants et grandes chaînes	2 000 Indépendants et grandes chaînes	1 700 Indépendants et grandes chaînes
Garanties en réseau	Equipement conseillé Traitements conseillés ou imposés par types de verres Pas de reste à charge	Equipement libre Choix de la marque Traitements conseillés ou imposés par type de verres Pas de reste à charge sauf garantie insuffisante	Equipement imposé selon correction Traitements imposés selon types de verres Pas de reste à charge

REPCA – Résultats Statistiques – Exercice 2010

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

3. Comparatif des principaux réseaux (suite)



Garanties hors réseau	Prix maximum de remboursements Prix définis sur une base de prix du marché	Remboursement sur la base des garanties du contrat	Pénalité car remboursements inférieurs aux prix du marché, reste à charge systématique
Obligations par rapport aux garanties SEGULA	Obligation de modifier les garanties du contrat selon la grille Carrés Bleus Possibilité de différencier les grilles base et options	Maintien ou modification des garanties selon les choix de l'entreprise	Obligation de modifier les garanties du contrat selon la grille Santéclair Possibilité de différencier les grilles base et options

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

3. Comparatif des principaux réseaux (suite)



Offre deuxième paire de lunettes	Non	Oui 1 € la deuxième paire	Non
Garantie casse	Non	Oui 2 ans Sans franchise	Oui Avec franchise : 40 % du prix
Garantie adaptation	Non	Lentilles de contact dites "traditionnelles" (hors jetables et à renouvellement fréquent)	1 mois pour les verres unifocaux 2 mois pour les verres multifocaux
Paraoptique (solaire, loupe, produit nettoyage...)	-15 % sur les montures	-15 % sur tous les produits	-10 % sur les solaires
Monture	-15 % sur les montures	-15 % compris marques	-15 % sur une gamme

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

Pour rappel, les caractéristiques des différents réseaux sont les suivantes :



Optique : En réseau, prix négociés de l'ordre de -30% par rapport au prix public. Les remboursements hors réseaux sont imposés et de bon niveau.



Optique : En réseau, prix de l'ordre de -30% par rapport au prix public. Les remboursement hors réseaux sont déterminés par l'Entreprise.



Optique : En réseau, prix de l'ordre de -40% par rapport au prix public. Les remboursement hors réseaux sont pénalisés.

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

2. Fonctionnement des réseaux

2.3. Exemple de fonctionnement



le réseau optique : l'opticien propose à son client, des verres organiques, unifocaux, amincies, aplatis, sur mesure, et antireflets haut gamme.

Facture client (*exemple pour un verre Essilor*)

Désignation	Réseau	Hors réseau
Essilor AS Styli Crizal Forte	120 €	170 €+
+ traitement : Préal	20 €	24 €
TOTAL	140 €	194 €

- 28%

Rappel garanties SEGULA faibles dioptries (hors Sécurité Sociale) : 132 € par verre

Axes d'économies

Axe n° 3 : Mise en place d'un réseau optique

Estimation d'économies réalisées

Hypothèse Basse	Hypothèse Haute
120 000 €	150 000 €