



# DOSSIER DE PRESSE

//OCTOBRE 2015

// Politique	Nouvelle présidence à l'Union Nationale Mutualia
// Produits	Mutualia, prête à relever les défis de l'ANI L'accompagnement spécialisé pour les accords de branche
// Services	Le réseau de soins optique Carte Blanche Le service de relation adhérent
// Umanens	Mutualia recommandée pour les frais de santé de la Branche Animation

Contact Presse :

**David DIANE**

01 41 63 77 82 - [diane.david@mutualia.fr](mailto:diane.david@mutualia.fr)

[www.mutualia.fr](http://www.mutualia.fr)



**Mutualia**

*Entre nous, c'est humain*

# NOUVELLE PRÉSIDENTICE À L'UNION NATIONALE MUTUALIA



**À 44 ans, Philippe LAMAT est le nouveau Président de l'Union Nationale Mutualia pour un mandat de 2 ans.**

**Élu mutualiste et investi au sein de Mutualia depuis plus de 10 ans, il nous parle du regard qu'il porte sur le Groupe et de sa vision pour celui-ci, compte tenu, notamment, des évolutions métiers et réglementaires du secteur.**

**Mutualia // Quelles sont les raisons qui ont motivé votre candidature ?**

**Philippe LAMAT //** Le monde de la mutualité et, avec lui, les valeurs qu'il défend, est en pleine mutation. Ce contexte chahuté nous impose de trouver le bon équilibre et, avec celui-ci, les évolutions nécessaires à son adaptation tout en préservant, avec force, ce qui le caractérise. Le Groupe Mutualia s'inscrit, par ricochet, dans une lignée identique.

Depuis maintenant plus de 10 ans, j'œuvre et je m'investis au sein de celui-ci, à la fois localement et nationalement ainsi que dans diverses fonctions. **Mon attachement à Mutualia, à ses valeurs qui sont également les miennes, tout autant que mon envie de voir ce Groupe grandir, évoluer et prendre la place que je crois être la sienne, m'ont conduit tout naturellement à proposer ma candidature à la présidence de l'Union Nationale.**

**Mutualia // Les dernières années ont été marquées par une volonté affirmée de construction au sein de Mutualia.**

**Quel regard portez-vous sur le Groupe ?**

**Philippe LAMAT //** Effectivement, la construction s'est quelque peu accélérée ces dernières années avec de grandes étapes telles que la création de l'Union Nationale Mutualia, l'officialisation du Groupe par l'ADLC ou encore la signature de la convention d'affiliation.

Le Groupe a su trouver les réponses adéquates relatives à la fois aux besoins du marché et aux nouvelles réglementations successives. **Mutualia est une structure en ordre de marche, notamment au regard de la généralisation de la complémentaire santé et de solvabilité II.** En atteste la mutualisation interne qui se développe fortement avec des moyens, des outils et des services communs, la solidarité financière inter-structures ou encore l'offre produit qui s'étoffe et se coordonne au niveau national.

**La force de notre organisation et sa capacité d'adaptation sont deux atouts qui pérennisent notre action et protègent notre vocation.**

**Mutualia // La généralisation de la complémentaire santé entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier prochain.**

**Quelles sont les forces de Mutualia pour y faire face ?**

**Philippe LAMAT //** Elles sont multiples. Je dirai que l'**ancrage local**, au regard de la création en lien avec la MSA, nous a permis d'implanter le Groupe Mutualia sur tout le territoire et de tisser des liens avec les acteurs économiques et institutionnels locaux. Ces relations au long cours confèrent aux conseillers Mutualia un statut de référence pour les entrepreneurs et les PME pour qui la proximité est un gage de confiance.

Par ailleurs, le **dynamisme du Groupe**, en mouvement vers l'avenir est également une force indéniable. La construction du Groupe, sur laquelle je ne reviens pas, les nouvelles offres adaptées au marché ou encore les nouveaux services développés pour nos adhérents, tout cela démontre à plus d'un titre la stabilité de Mutualia. Enfin, le **récent partenariat avec Umanens**, nous permet d'intégrer un groupe tout en gardant notre identité afin d'être opérationnel pour les accords de branche.

**Mutualia // La MSA et Mutualia... un partenariat fondateur. Qu'en est-il aujourd'hui ?**

**Philippe LAMAT //** Plus que jamais les liens avec la MSA sont d'actualité. Mon double parcours en tant qu'élu MSA et Mutualia m'offre une vision interne et une connaissance intéressante de ces deux partenaires. De la fondation historique, au décompte unique en passant par les projets communs, notamment le Service relation adhérent de Mutualia en 2014, **la MSA, au-delà de notre délégataire de gestion est un partenaire avec lequel nous construisons notre avenir.**

**Mutualia // Vous devenez Président à une période charnière pour Mutualia. Quelles sont les prochaines étapes à venir ?**

**Philippe LAMAT //** Du point de vue marché, je dirai que l'**Accord National Interprofessionnel (ANI)** est une étape majeure pour laquelle nous nous préparons depuis 2 ans. Du point de vue politique, deux grands événements arrivent.

D'une part, la **fusion de trois mutuelles du Groupe au 1<sup>er</sup> janvier** représente une belle opportunité. En passant de 7 à 5 au sein de Mutualia, les territoires se rapprochent, les échanges se fluidifient, les projets communs se multiplient et les fonctions se précisent. D'autre part, la volonté clairement exprimée par tous les membres du Groupe, de **construire une UMG en 2016** offre également à Mutualia une structure juridique conforme à Solvabilité II, ainsi qu'un Groupe plus fort et plus ambitieux au service de tous nos adhérents.

**// Philippe LAMAT**

Sa carrière débute en 1994 sur l'exploitation familiale, à la suite d'études associant les techniques agricoles, les technologies et la fiscalité. Fort de ce parcours et son expérience, il se tourne rapidement vers des fonctions d'administrateur au sein d'organisations telles que les Jeunes Agriculteurs, la Chambre d'agriculture ou encore la Mutualité Sociale Agricole (MSA).

Son ancrage local, sa connaissance des problématiques agricoles tout autant que du paysage associatif ou institutionnel conduisent tout naturellement Philippe Lamat à devenir un acteur volontaire et engagé. C'est à ce titre qu'il fonde, en 2003, Mutualia Assistance Santé, aux côtés de la MSA, afin d'offrir aux populations agricoles des services et des prestations de complémentaire santé adaptés à leurs activités. Conscient des enjeux relatifs à la mutualité, il s'investit au cœur du Groupe Mutualia, à la fois sur le plan local et national. En tant que Président de Mutualia Santé Méditerranée Cévennes Velay depuis 2013, il conduit les changements relatifs à l'ANI pour apporter la même qualité de service aux entreprises et entrepreneurs de sa région. Il porte également sa voix et son expertise au sein de l'Union Nationale Mutualia en tant que Vice Président afin d'assurer le développement de projets transverses et faire du Groupe Mutualia un acteur de la complémentaire santé d'entreprise.

**// En 7 dates**

**2002** : Jeunes Agriculteurs Massif Central  
**Président**

**2003** : Mutualia Assistance Santé  
**Fondateur**

**2007** : Chambre d'Agriculture 43  
**Vice Président**

**2009** : Union Nationale Mutualia  
**Vice Président**

**2010** : Comité Départemental MSA 43  
**Président**

**2013** : Mutualia Santé Méditerranée  
Cévennes Velay - **Président**

**2014** : FDSEA 43  
**Vice Président**



# MUTUALIA PRÊTE À RELEVER LES DÉFIS DE L'ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL !

**Le 1<sup>er</sup> janvier 2016 arrive à grands pas. Cette date annonce pour les entreprises l'entrée en vigueur de leur nouvelle obligation en proposant à tous leurs salariés un contrat santé. C'est pourquoi, au-delà d'une offre santé conforme à la nouvelle réglementation, Mutualia leur propose une solution « clés en main ». Claire, simple et modulaire... avec Vivactiv'Santé, l'ANI est en réalité un jeu d'enfants !**



## **Bien plus qu'une simple réponse à l'ANI.**

Avec son offre, Mutualia répond aux questions auxquelles les dirigeants sont confrontés et qui ne trouvent pas toujours de réponse : Quel produit ? Comment le mettre en place ? Quelle prise en charge ? Quelle fiscalité ?

**Vivactiv'Santé c'est avant tout l'expertise des conseillers entreprise Mutualia pour transformer l'obligation en opportunité et ainsi réunir principes économiques et responsabilité sociale.**

## **Comment Faire ?**

Tout d'abord avec une démarche d'accompagnement global alliant analyse, écoute et conseil pour offrir au dirigeant la souplesse et la réactivité qu'il recherche. C'est également avec des solutions santé modulaires qui s'adaptent à l'entreprise quelle que soit sa taille, ses spécificités métiers ou encore sa localisation. Et enfin, parce que Vivactiv'Santé est certes un produit santé mais qui s'accompagne d'un bouquet de services pour piloter sa gestion en toute tranquillité.

## **Un produit simple pour y voir plus clair !**

Accompagner les entreprises c'est rendre ces exigences légales compréhensibles et leur permettre une décision simple et facile. Certifiée ANI et Contrat responsable, l'offre Mutualia garantit aux entreprises le bénéfice des exonérations fiscales et sociales prévues par la loi.

Vivactiv'Santé, c'est le libre choix de la garantie pour les dirigeants comme pour les salariés !

Pour l'entreprise, Mutualia propose des formules allant du simple « panier de soins », correspondant à la garantie minimum à mettre en place, à des formules qui couvrent de façon optimale les besoins des collaborateurs. Pour le salarié, un choix d'options est proposé pour compléter l'offre souscrite par l'entreprise selon ses propres dépenses de santé. Le dirigeant peut ainsi faire un choix raisonné entre sa politique sociale, son budget et ses obligations. Quant au salarié, il a l'assurance d'être couvert comme il le souhaite.

Bien plus qu'une réponse à la réglementation, avec Vivactiv'Santé, Mutualia propose aux dirigeants la liberté d'une offre adaptée à leur entreprise et la relation sur mesure avec un conseiller dédié... tous les services d'un véritable partenaire santé !

**// À découvrir... sur [www.mutualia.fr/entreprise/videos](http://www.mutualia.fr/entreprise/videos)**

- Les vidéos Vivactiv'Santé et Réglementation ANI
- Le communiqué de presse en vidéo

# UN ACCOMPAGNEMENT SPÉCIALISÉ POUR LES ACCORDS DE BRANCHE

Dans le cadre de la généralisation de la complémentaire santé, les couvertures santé d'entreprise sont, de plus en plus, négociées par les partenaires sociaux dans le cadre des accords et conventions de branche. À ce titre, ils définissent, notamment, les conditions d'adhésion, les niveaux des garanties et le taux de participation de l'employeur.

Afin de répondre aux besoins de ses entreprises adhérentes, le Groupe Mutualia a développé plusieurs offres dédiées aux branches professionnelles, parfaitement adaptées aux spécificités des secteurs concernés et aux accords mis en place.

Mutualia permet ainsi à ses adhérents de répondre à leurs obligations d'employeurs, tout en bénéficiant d'un accompagnement personnalisé, d'avantages fiscaux et sociaux et de services complémentaires (assistance, réseau de soins, fonds social, etc.).

## // Les offres branches Mutualia

**VIVACTIV'COOP :**  
coopératives agricoles et entreprises du secteur Agro-Alimentaire

**VIVACTIV'66 :**  
établissements et services pour personnes inadaptées et handicapées

**CCN Auto :**  
entreprises des services automobiles

**Depuis sa création, Mutualia place l'adhérent au cœur de ses actions. L'année 2015 est l'occasion de poursuivre cette politique de qualité avec le développement de nouveaux services dédiés aux adhérents.**

## RÉSEAU DE SOINS OPTIQUE CARTE BLANCHE



Depuis le 1<sup>er</sup> avril 2015, les adhérents Mutualia bénéficient du réseau optique de Carte Blanche Partenaires avec, notamment, des tarifs avantageux et encadrés pour leurs équipements optiques. Au travers de ce nouveau service, Mutualia souhaite diminuer le reste à charge de ses adhérents et offrir une qualité de service améliorée grâce aux engagements des opticiens.

Les adhérents Mutualia profitent ainsi d'un large réseau d'opticiens référencés Carte Blanche ainsi que de nombreux avantages tels que des prix négociés, d'une remise sur la monture, du Tiers payant avec la prise en charge immédiate par l'opticien et la connaissance du reste à charge instantanément ainsi que de nombreux services web.

Mutualia poursuit le déploiement de ce service de qualité auprès de ses adhérents. Ainsi, la gamme collective VIVACTIV'SANTE, spécifiquement conçue pour répondre à l'ANI et l'offre individuelle Mutualia santé, répondant aux nouveaux critères des « contrats solidaires et responsables » en bénéficient.

### // Carte Blanche c'est...

- Plus de 10 000 opticiens - 82% du marché
- 39 fournisseurs de verres - 95% du marché
- Près de 350 000 références de verres
- Des verres jusqu'à 35% moins chers
- 2 ans de garantie casse
- 0 avance de frais

## LE SERVICE DE RELATION ADHÉRENT

Depuis le 2 janvier 2015, le Groupe Mutualia s'est doté d'un nouveau Service de relation adhérent (SRA). Véritable plateforme d'information et d'accompagnement, Mutualia a enrichi sa relation adhérent avec un service 100% Mutualia pour des réponses de qualité avec des conseillers disponibles, spécifiquement formés et dédiés à cette mission, sans serveur vocal ! Cette création avait plusieurs objectifs et, notamment, l'harmonisation de la relation aux adhérents, la fidélisation et la connaissance de leurs attentes.

Le lancement a été effectif lors d'une forte période d'activité. Dès leur prise de fonction, les téléconseillers ont ainsi eu à répondre à toutes les questions de début d'année relatives, par exemple, aux appels de cotisations et cartes d'adhérents, en y apportant des réponses précises et adéquates. Cette période d'activité chargée a permis au SRA de prendre sa vitesse de croisière. Les mois qui ont suivi ont été l'occasion d'harmoniser les prises d'appels sur le premier semestre en permettant ainsi aux équipes du SRA d'approfondir leurs connaissances et leurs méthodes de travail afin d'assurer un service de qualité aux adhérents, engagement pris lors du lancement de celui-ci.

Cette période de rodage terminée, Mutualia envisage désormais le développement de ce service au travers de nouvelles fonctions avec, en ligne de mire, la qualité du service rendue à l'adhérent (plus grande plage horaire, accès toujours plus rapide...), la mise en place de services web ainsi que la complémentarité entre les forces commerciales et les téléconseillers.

### // Le SRA c'est...

- 23 Téléconseillers CDI et 3 CDD
- 2 contrats en alternance
- 2 animateurs et 1 responsable

## MUTUALIA, MEMBRE D'UMANENS RECOMMANDÉE POUR LE RÉGIME FRAIS DE SANTÉ DE LA BRANCHE ANIMATION !

Animée par la volonté de proposer une protection sociale moderne et innovante aux entreprises et pour répondre aux profonds changements guidés par L'Accord National Interprofessionnel, Mutualia a rejoint UMANENS. Cette Union de Groupe Mutualiste, fondée avec le Groupe Entis Mutuelles, Identités Mutuelle et La Mutuelle Familiale, a remporté, avec cette recommandation, son 1<sup>er</sup> accord de branche.

Ce sont donc 12 000 structures associatives couvrant près de 150 000 salariés sur l'ensemble du territoire qui peuvent dès à présent souscrire leur contrat santé collectif auprès d'Umanens.

« Les partenaires sociaux nous ont fait confiance en nous permettant d'être auditionnés pour présenter notre offre », rappelle Philippe Rancé, Directeur des Assurances Collectives d'Umanens.

L'offre d'Umanens aux entreprises de la branche, repose sur une couverture santé construite avec la profession de l'Animation. Elle se compose de trois niveaux de garanties pour une plus grande liberté de choix et de cotisations fixes pendant trois ans.

### **UMANENS, une réponse inédite aux contrats de branche**

Ce premier succès valorise, à la fois, la pertinence de la réponse et l'alternative mutualiste concrète que représente Umanens. Face aux enjeux de la généralisation de la complémentaire santé et aux concentrations en cours, la nouvelle UGM conjugue vitalité démocratique et économique.

Umanens propose des garanties santé conformes à la réglementation mais va bien au-delà, avec des services d'assistance spécifiques, des actions de prévention dédiées à la branche ou encore un accompagnement sur mesure par les conseillers. C'est là toute l'originalité d'une structure qui allie dynamisme, efficacité et proximité. Par ailleurs, Umanens innove pour rendre accessible la protection sociale avec un site de souscription en ligne [www.umanens-animation.fr](http://www.umanens-animation.fr) et une gestion dématérialisée moderne et efficace.

// À découvrir sur  
[www.umanens-animation.fr](http://www.umanens-animation.fr)

- La vidéo Animation
- Le communiqué de presse vidéo

// Umanens c'est...

- 1 600 000 personnes protégées
- 300 agences
- 790 salariés
- 900 M€ de cotisations
- 542 M€ de fonds propres

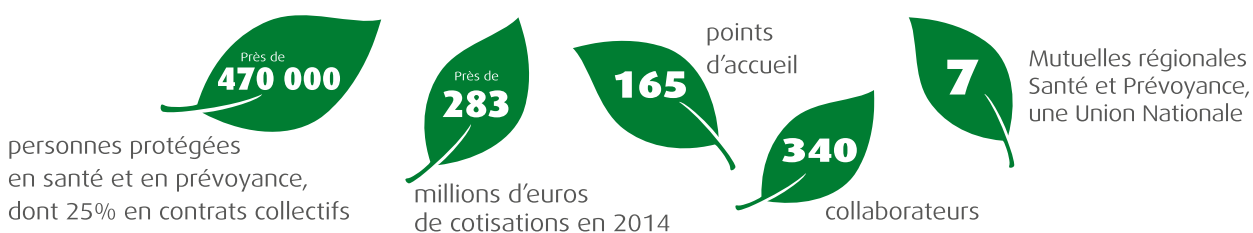
# DEPUIS TOUJOURS, ENTRE NOUS, C'EST HUMAIN



Créée en partenariat avec la MSA dans le monde agricole il y a 20 ans, **Mutualia** conserve un ancrage dans la ruralité en couvrant près d'un demi-million de bénéficiaires. À but non lucratif, **Mutualia** inscrit son action sur la base de valeurs fortes qu'elle s'attache à faire vivre au quotidien.

Depuis septembre 2013, **Mutualia** a acquis une dimension nationale avec la création de son groupe afin de défendre les valeurs mutualistes sur un marché concurrentiel et d'être encore plus présent aux côtés de ses adhérents.

## Parce qu'au-delà d'un contrat, entre vous et nous, c'est humain.



Contact Presse : **David DIANE**  
01 41 63 77 82 - [diane.david@mutualia.fr](mailto:diane.david@mutualia.fr)



*Entre nous, c'est humain*