

## **Quel est votre parcours professionnel ?**

À mes débuts, j'ai eu la chance de m'occuper de grands comptes chez AON puis Gras Savoye, une position idéale pour bénéficier d'une vision transverse sur les risques et les métiers de l'Assurance. Mon évolution vers la Protection Sociale et la Mutualité est motivée par la recherche de sens, et le besoin de mieux connaître ces organismes qui sont au cœur de la proposition de valeur de l'assurance en France.

Approfondir la relation et la proximité client, savoir se remettre en cause et innover, rester concentré sur les besoins de nos clients, sont des clefs d'une croissance durable et profitable. Mes fonctions de direction au sein de la MACIF et de KLESIA ont confirmé ce point, ainsi que son impact positif sur les équipes internes.

Juste avant de rejoindre QAPE, je me suis investi dans la Santé pour créer des passerelles et partenariats entre l'assurance et la santé. Un beau sujet pour « augmenter » l'offre assurance, accentuer la prévention, et faciliter l'accès à la santé qui est justement l'ADN de QAPE.

## **Quel est votre mission chez QAPE et KOVERS ?**

QAPE a connu une formidable croissance depuis sa création en 2016. Avec la création de la Direction Métiers Assurance dont je m'occupe, nous allons pouvoir continuer notre croissance en apportant structuration et nouveaux développements.

La consolidation de nos partenariats est un point fondamental. Elle repose en partie sur la connaissance et le pilotage du portefeuille et du risque. Dès ce deuxième semestre 2020, nous avons renforcé notre partenariat historique avec la Mutuelle Générale de Distribution (MGD), et mettons en place deux nouveaux partenariats Assureurs.

En parallèle, une nouvelle offre en Assurance Santé a été créée en septembre, simple, claire et toujours plus riche en services de e-santé, y compris sur l'offre de premier accès à la santé.

## **Comment voyez-vous votre activité ces prochains mois ?**

L'activité va être portée par le développement de la distribution au sein de nos 4 canaux de

Inside KOVERS : rencontre avec Dominique Bertrand, expert en protection sociale et santé qui vient d'intégrer QAPE pour créer la « Direction Métiers d'Assurance », véritable laboratoire pour l'AssurTech

distribution - digital, territoires, courtage et affinitaire - et se dimensionner en conséquence.

Chaque type de partenariat est exigeant en terme technique et commercial : la Direction Métiers Assurance doit devenir le laboratoire et l'usine de la performance de QAPE.

A nous de créer les outils et services adaptés dans une logique de recherche & développement. Nous avons pour ambition d'étendre notre offre et nos partenariats afin de couvrir les besoins essentiels de l'individu et de l'entreprise.

## **Quel regard portez-vous sur l'Assurance Santé ?**

Les organismes d'assurance ont proposé des assurances santé de plus en plus segmentées et individualisées. C'est n'est pas cela l'assurance ! Il faut revenir aux fondamentaux, la mutualisation du risque au sein d'un collectif qui seule permet de proposer une offre accessible à tous. Dans le contexte actuel, une proportion croissante de personnes renoncent à souscrire une Mutuelle, un tiers des français renoncent à des soins pour raisons financières ; QAPE, avec sa marque KOVERS, doit lutter contre cette forme d'exclusion.

Par ailleurs, en tant que complémentaire à l'assurance maladie, il nous faut aller au-delà du simple financement des dépenses de santé, et mener d'autres actions destinées à redonner accès aux soins, notamment dans les territoires souffrant de la désertification des professionnels de santé.

C'est ce nous faisons aujourd'hui avec l'aide de la charte et du label éthique qui guident nos actions. L'assurance santé doit être pensée aujourd'hui comme partie intégrante de l'offre santé, et non comme une offre commerciale indépendante. C'est notre challenge !