

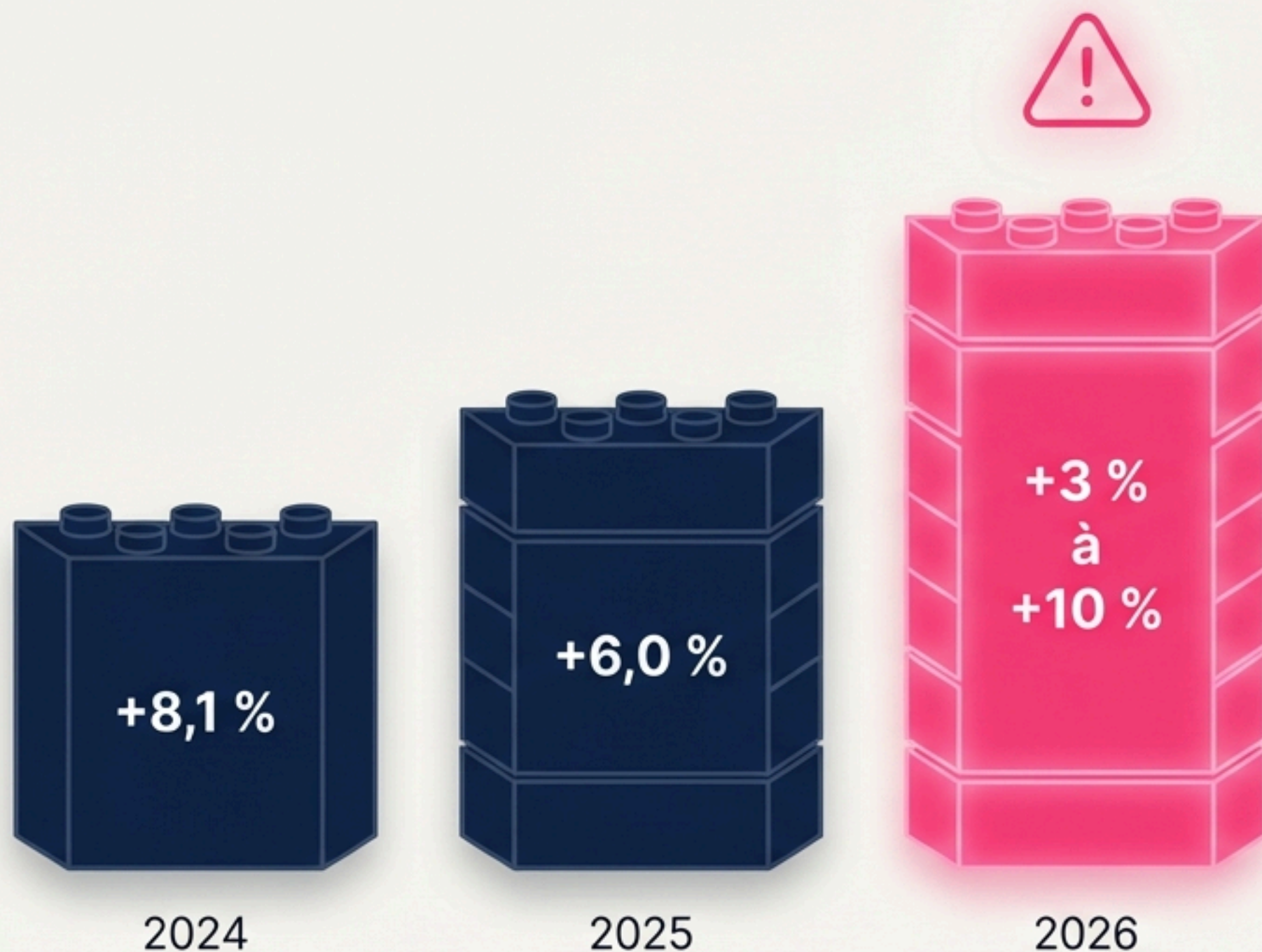


Sérénit'Eo par Matéo Assurances

La nouvelle référence santé face aux défis de 2026

Lancement Exclusif | 1^{er} Avril 2026 | Une offre du Groupe Alptis

2026 : Le défi du pouvoir d'achat santé



L'impact du 100 % Santé

Obligations de couverture accrues (optique, dentaire, audio) pesant sur les assureurs.



L'illusion du gel tarifaire

Malgré l'article 13 du PLFSS 2026, les hausses tarifaires restent une réalité incontournable du marché.

Dans un marché inflationniste, la comparaison et l'optimisation ne sont plus optionnelles, elles sont vitales.

L'antidote institutionnel : La force du Groupe Alptis



Lancement exclusif au 1^{er} avril 2026 de la gamme Sérénit'Eo, conçue pour allier performance de couverture et maîtrise budgétaire absolue.

L'ADN Sérénit'Eo : Une conception en trois piliers



Compétitivité

Un positionnement tarifaire pensé pour protéger le pouvoir d'achat, particulièrement offensif pour les familles et les seniors.



Modularité

8 niveaux d'ajustement précis pour ne payer que ce dont vous avez réellement besoin.



Flexibilité

Une coexistence unique de contrats Responsables et Non-Responsables pour une liberté de choix totale.



Le Socle Inclus (Dès l'entrée de gamme) : Assistance santé, Protection Juridique (PJ), et accès exclusif au Fonds Social.

Décrypter le marché : Responsable vs. Non-Responsable



Contrat Responsable

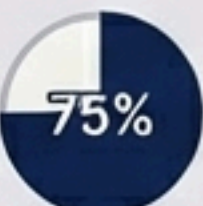
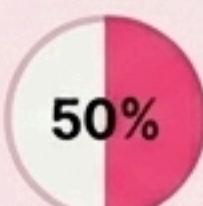
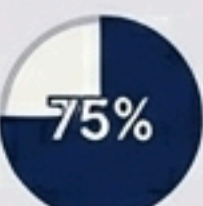
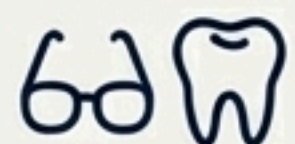
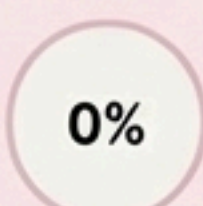
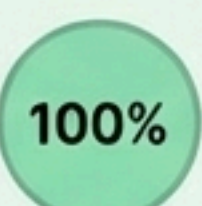
- ✓ Respecte le cahier des charges de l'État.
- ✓ Avantages fiscaux et accès intégral au dispositif 100 % Santé.
- ✓ Limite : Plafonds de remboursement stricts imposés par le Code des assurances.



Contrat Non-Responsable

- ✓ Affranchi des contraintes de plafonnement étatiques.
- ✓ Liberté totale d'indemnisation (ex: Chambre particulière dès le niveau 2).
- ✓ Usage : Conçu pour le sur-mesure et les besoins spécifiques à coûts élevés.

La matrice architecturale : 8 niveaux d'ajustement

	L'Essentiel (Non-Responsable)			Le Cœur de Gamme (Responsable)			Le Premium (Responsable)	
	Primo	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Niveau 6	Niveau 7	Niveau 8
 Hospitalisation	 25%	 50%	 50%	 50%	 75%	 75%	 100%	 100%
 Soins Courants	 25%	 50%	 50%	 50%	 75%	 75%	 100%	 100%
 Optique / Dentaire	 0%	 25%	 50%	100% Santé	 75%	 100%	 100%	 100%
	Idéal gros risques.	+ Chambre part.						Maximum

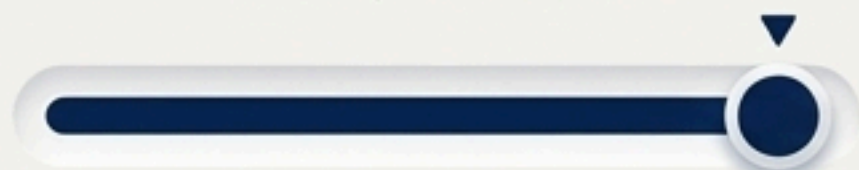
Le bon niveau, pour le bon moment de vie



Les Seniors

L'Enjeu

Fortes hausses tarifaires subies, besoins élevés en optique/dentaire et hospitalisation.



**Le Match Sérénit'Eo :
Niveaux 5 à 8**

Un rapport qualité-prix ultra-compétitif pour sanctuariser la santé sans sacrifier la retraite.



Les Familles

L'Enjeu

Budget maîtrisé, besoins en orthodontie et soins courants réguliers.



**Le Match Sérénit'Eo :
Niveaux 3 à 5**

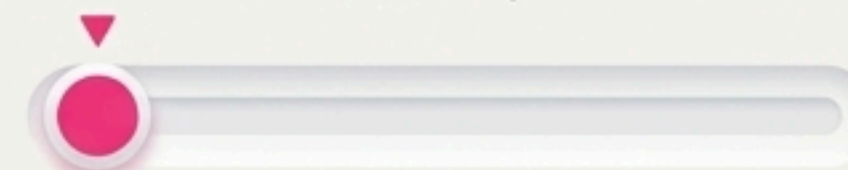
L'équilibre parfait entre utilité maximale au quotidien et contrôle strict du budget familial.



Les Actifs & Isolés

L'Enjeu

Faible consommation de soins, volonté de se couvrir uniquement contre l'imprévu.



**Le Match Sérénit'Eo :
Formule Primo**

Une protection 'gros risques' (hospitalisation) à un tarif minimaliste.

L'avantage Courtier : La technologie au service de l'humain



Le Réseau de Confiance : Une distribution portée par 11 000 courtiers en France et dans les DROM.



L'Avantage Client (B2C)

Un accompagnement humain local pour naviguer dans la complexité des 8 niveaux et garantir le meilleur ratio cotisation/remboursement.

Objectif
40%
Courtiers
Locaux

60%
Vente à
Distance
(VAD)



L'Avantage Partenaire (B2B)

Une offre digitale facile à vendre. Commissions flexibles (précompte, linéaire escompté) et bascule fluide entre Responsable et Non-Responsable.



La checklist de l'assuré averti (Recommandations ACPR)



Le Délai de Carence

Y a-t-il une période d'attente avant l'activation des remboursements lourds ?
(À valider avec votre courtier Sérénit'Eo).



Les Plafonds Réels

Un pourcentage élevé (ex: 300%) est-il bloqué par un plafond annuel strict en euros limitant votre couverture ?



Le Ratio Cotisation / Utilité

Le tarif ultra-compétitif couvre-t-il vos véritables habitudes de santé, ou payez-vous pour du superflu ?



Le Réseau de Soins

Le contrat facilite-t-il l'accès à un réseau de praticiens partenaires pour réduire le reste à charge (Optique, Dentaire, Audio) ?

Transition sans friction : Rejoindre Sérénit'Eo en 3 étapes

Loi Hamon Fast-Track : Résiliation sans frais ni justificatif après 1 an.



1. La Connexion

Identifiez un courtier partenaire
Matéo Assurances près de chez
vous.



2. L'Audit

Évaluez vos besoins réels et
sélectionnez le niveau parfait
parmi les 8 options.
Vérifiez vos droits sur Ameli.



3. L'Activation

Signature 100 % dématérialisée.
Votre courtier gère la résiliation
de votre ancien contrat.

Votre bouclier face à l'inflation santé de 2026



Puissance : Adossé à la solidité du Groupe Alptis.



Précision : 8 niveaux de garanties, du contrat essentiel à l'ultra-premium.



Proximité : Accessible dès le 1er avril 2026 via votre courtier local de confiance.

**Reprenez le contrôle de votre budget santé.
Contactez votre conseiller pour concevoir votre Sérénit'Eo sur-mesure.**