

7º édition

# MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

L'ANI, un an après : comment concrétiser les espoirs de conquête ?

- EXCLUSIF Clauses de recommandation & négociations collectives : trois représentants de branches professionnelles à la tribune !
- Sur un marché atomisé, comment construire une offre en adéquation avec les besoins variés des acteurs
- Multi-équipement, partenariats, digital : quelles sont les meilleures stratégies de distribution pour améliorer le taux de couverture et la fidélisation

#### **AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE**



Catherine ABIVEN
Directeur général délégué
KLESIA



Matthieu BEBEAR
Directeur général délégué
AXA FRANCE



Thierry MASSON
Directeur général délégué,
opérations groupe
MATMUT



Laurent OUAZANA
Président
CIPRÉS
ASSURANCES



Michaël ZENEVRE Vice-président CGPME

#### EN LA PRÉSENCE INÉDITE DE

- Michel BRESSY, Vice-président, CONFÉDÉRATION NATIONALE DE LA BOULANGERIE-PÂTISSERIE FRANÇAISE
- Viviane CHAINE-RIBEIRO, Présidente, FÉDÉRATION SYNTEC
- Philippe PREVEL, Administrateur et Membre du bureau exécutif, FNAIM

En partenariat avec :



Avec le soutien de :









Formation complémentaire

**Jeudi 4 MAI 2017** 

PROFIL DESTNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente Un an après le séisme de la généralisation de la complémentaire santé, le marché des TNS, TPE et PME reste hautement stratégique.

D'abord, parce qu'il est dans une phase transitoire où les équilibres se cherchent encore en santé individuelle et collective. Ensuite, parce qu'il s'agit d'un des derniers marchés assurantiels où subsistent des espoirs de conquête. Si le taux d'équipement en IARD est globalement satisfaisant, il était attendu que la généralisation de la complémentaire santé résolve la problématique du sous-équipement du petit collectif. Or, un an après son entrée en vigueur, les premières études tendent à montrer que les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes : taux de remboursement minoré, couverture encore imparfaite,... La situation est encore plus délicate en prévoyance, avec des taux de couverture inférieurs à 50%.

Dans un contexte concurrentiel en recomposition, quels leviers commerciaux actionner pour résoudre l'équation du sous-équipement ? Comment faire évoluer son offre pour mieux couvrir les besoins de ce marché atomisé ? Quels réseaux de distribution privilégier pour capter ces acteurs peu disponibles ?

Pour répondre à ces problématiques et évaluer les opportunités du marché, l'Argus de l'assurance vous propose un programme au cœur de vos préoccupations pour cette 7° édition:

- Exclusif Clauses de recommandation et négociations collectives : les représentants des branches professionnelles répondent aux questions du secteur
- Solutions packagées ou sur-mesure ? Comment construire la bonne offre d'assurance de personnes pour les TNS
- Multi-équipement, partenariats, digital : quelles sont les meilleures stratégies de distribution pour améliorer le taux de couverture et la fidélisation

Un an après l'ANI, retrouvez tous les acteurs du marché, les branches professionnelles et la CGPME, pour une 7e Rencontre riche en débats et en retours d'expérience!

En me réjouissant de vous y accueillir,

Fanny CAVA Chef de projets conférences L'Argus de l'assurance



Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres de L'Argus de L'Assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des évènements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats



# MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

L'ANI, un an après : comment concrétiser les espoirs de conquête ?

#### **AVEC LES INTERVENTIONS DE:**

Directeur général délégué Catherine **ABIVEN** Directeur général délégué **BEBEAR AXA FRANCE** Michel Vice-président **BRESSY CONFÉDÉRATION NATIONALE DE LA BOULANGERIE-PÂTISSERIE FRANCAISE** Viviane Présidente **CHAINE-RIBEIRO** FÉDÉRATION SYNTEC Directeur des assurances collectives Pierre **GUILLOCHEAU CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES** Caroline Head of direct business HIRTZBERGER HISCOX ASSURANCES FRANCE Ludovic Directeur assurances de personnes **JOLY** et affinitaires **CHUBB** Grégory Directeur technique, actuariat et filiales **GROUPE SMA** KRON Rénald Directeur courtage **METLIFE FRANCE** LAIR Laurent Président **CIPRÉS ASSURANCES OUAZANA** Thierry Directeur général délégué, opérations MASSON groupe **MATMUT** Maître de recherche **PERRONNIN INSTITUT DE RECHERCHE ET DE DOCUMENTATION EN ÉCONOMIE DE LA SANTÉ** Philippe Administrateur et Membre du bureau **PREVEL** exécutif **FNAIM** Christophe Directeur général adjoint développement **SCHERRER** et marketing stratégique **MALAKOFF MÉDÉRIC** Directrice *business unit* protection sociale Magaly et services et Membre du comité exécutif **CNP ASSURANCES** Michaël Vice-président **CGPME** ZENEVRE

Journée animée par la Rédaction en chef de L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

**ALLOCUTION D'OUVERTURE** 

9h00

9h30

Matthieu BEBEAR I Directeur général délégué I AXA FRANCE

PROFESSIONNELLES A LA TRIBUNE – Clauses de recommandation : quelle réelle place pour les acteurs de l'assurance face aux différents accords ?

- Dans la pratique, la recommandation est-elle suivie ? Quelle place pour les acteurs non recommandés
- Haut degré de solidarité : une barrière à l'entrée supplémentaire pour les acteurs de petite et moyenne taille ?
- Comment tirer son épingle du jeu des négociations dans le cadre des accords de branche

Michel BRESSY I Vice-président I CONFÉDÉRATION
NATIONALE DE LA BOULANGERIE-PÂTISSERIE FRANÇAISE

Viviane CHAINE-RIBEIRO I Présidente I FÉDÉRATION SYNTEC

Philippe PREVEL I Administrateur I Membre du bureau exécutif I FNAIM

10h30 Pause

11h00 <u>DÉBAT</u> – Un an après l'entrée en vigueur de l'ANI, quelle couverture santé du petit collectif?

- Quel est le taux de pénétration des contrats collectifs ? Quelle adhésion des salariés à la mutuelle d'entreprise
- Panier de soins minimum, offre premium, surcomplémentaire: en pratique, vers quel niveau de remboursement s'oriente le choix de ces acteurs
- A quelles évolutions tarifaires s'attendre dans les prochaines années

Pierre GUILLOCHEAU I Directeur des assurances collectives I CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES

Marc PERRONNIN I Maître de recherche I INSTITUT DE RECHERCHE ET DE DOCUMENTATION EN ÉCONOMIE DE LA SANTÉ

Christophe SCHERRER I Directeur général adjoint développement et marketing stratégique I MALAKOFF MÉDÉRIC

#### COMMENT FAIRE ÉVOLUER SON OFFRE SUR CE MARCHÉ ATOMISÉ

145 INTERVIEW – 2017, un tournant dans la prévoyance

Laurent OUAZANA I Président I CIPRÉS ASSURANCES

<u>TABLE RONDE</u> – Solutions packagées ou sur-mesure? Comment construire la bonne offre d'assurance de personnes pour les TNS

- Pour acquérir les 50% de TNS non couverts en santé/ prévoyance, la simplification de l'offre est-elle le seul levier d'acquisition ? Ou doit-on jouer sur plus de modularité
- Faut-il sortir des contrats responsables pour s'adapter aux besoins des TNS
- Délaisser le segment de la santé individuelle pour se concentrer sur la prévoyance : une stratégie pertinente ?

Rénald LAIR I Directeur courtage I METLIFE FRANCE
Thierry MASSON I Directeur général délégué, opérations
groupe I MATMUT

Laurent OUAZANA I Président I CIPRÉS ASSURANCES
Michaël ZENEVRE I Vice-président I CGPME

13h00 Déjeuner

14h30 <u>DÉBAT</u> – Lier l'homme-clé à la protection de son business dans une couverture dédiée : une stratégie pertinente pour mieux convaincre le dirigeant ?

- 1/3 des entreprises ne survivent pas à la disparition d'un homme clé : pourquoi les garanties de protection de l'homme clé ont elles si peu de succès ? La tarification, un élément dissuasif ?
- Aide au remplacement, indemnités en cas d'incapacité temporaire: quelles garanties inclure dans le contrat
- De la multirisque à la RC pro, quelles couvertures additionnelles proposer

Grégory KRON I Directeur technique, actuariat et filiales I GROUPE SMA

Ludovic JOLY | Directeur assurances de personnes et affinitaires | CHUBB

### **SUR QUELLE STRATÉGIE DE DISTRIBUTION MISER**

15h00 <u>TÉMOIGNAGE</u> - Avec quelle politique commerciale optimiser l'équipement d'une cible peu disponible

- Santé ou IARD : quelle clé d'entrée pour multi-équiper ? Quelle stratégie de cross-selling mettre en place
- Comment équiper à la fois le chef d'entreprise et le petit collectif
- Faut-il confier le multi-équipement aux réseaux salariés ou intermédiés ?

0 INTERVIEW CROISÉE – Les partenariats, solution gagnante pour fidéliser TNS, TPE et PME ?

- Les partenariats sont-ils la meilleure option pour élargir sa gamme et fidéliser ses clients?
- Quelle stratégie de distribution derrière ces partenariats?
   Les TNS, TPE et PME plébiscitent-ils les réseaux de proximité pour leurs besoins en assurance?
- La fin des clauses de désignation pousse-t-elle à un effort de fidélisation? Sur quelles branches professionnelles concentrer ses efforts

Catherine ABIVEN I Directeur général délégué I KLESIA Magaly SIMEON I Directrice business unit protection sociale et services I Membre du comité exécutif I CNP ASSURANCES

16h00 <u>TÉMOIGNAGE</u> - Distribution digitale : les TNS, TPE et PME, une cible de choix ?

- Manque de temps et appétence pour les outils numériques : les TNS, TPE et PME privilégient-ils le full digital ?
- Faut-il entreprendre un effort de simplification de l'offre pour distribuer ses produits sur Internet ?
- Quel accompagnement du client dans l'utilisation de ce canal ? Quelle proportion de ventes réalisées en ligne

Caroline HIRTZBERGER I Head of direct business I HISCOX ASSURANCES FRANCE

16h30 Fin de la manifestation

## **Jeudi 4 mai 2017**

#### PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente

### Objectifs de la formation :

- Connaitre la population des TNS et son environnement
- Assimiler les éléments fondamentaux de profilage des TNS
- Cerner leurs spécificités pour comprendre leurs besoins et adapter la stratégie commerciale

#### Formation animée par :



Stéphane RAPELLI Économiste indépendant

#### Programme:

#### LES TNS: QUI SONT-ILS? ET DEMAIN?

- Des caractéristiques sociodémographiques marquées qui tendent à évoluer
- De l'entrepreneuriat classique aux nouveaux entrepreneurs

#### LE TNS : UNE CIBLE PLEINE DE POTENTIALITÉS

- Marchés de conquête et marchés de renouvellement
- Une appétence assurantielle exprimée
- Des comportements de consommation spécifiques : exemple de la santé

#### DE LA CONQUÊTE DU TNS À SA FIDÉLISATION

- Risque et indépendance : deux traits psychosociaux à prendre en compte
- L'art délicat de l'approche du TNS
- La conquête n'est pas une victoire

Horaires : 8h30 Accueil des participants 9h00 Début de la formation 12h30 Déjeuner 17h30 Fin de la formation





## Nos prochaines conférences

conferences.argusdelassurance.com

## **9**èmes RENCONTRES DE LA GESTION DE SINISTRES

14 mars 2017, Paris

#### PRÉVENTION ET INNOVATIONS MÉDICALES

25 avril 2017, Paris

#### **HABITAT CONNECTÉ - NOUVEAU**

16 mai 2017, Paris

#### **GRAND FORUM DE L'ASSURANCE 2017**

30 mai 2017, Paris

#### RENDEZ-VOUS DE L'EXPÉRIENCE CLIENTS

13 juin 2017, Paris



#### Nos prochains trophées

http://evenements.infopro-digital.com/argus/trophees



#### Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Elvire ROULET eroulet@infopro-digital.com 01 77 92 93 36

## Informations Pratiques

#### III Conférence

Mardi 7 mars 2017

La conférence se tiendra à Paris. Le lieu exact vous sera précisé ultérieurement.

III Formation complémentaire
Jeudi 4 mai 2017
PROFIL DES TNS

La formation se tiendra à Paris. Le lieu exact vous sera précisé sur votre convention envoyée avant le stage.

## Consultez les informations relatives à l'hébergement et à l'accès sur notre site internet :

conferences.argusdelassurance.com Conférence Marché des TNS, TPE et PME Onglet Informations et tarifs

## En partenariat avec :



Depuis plus de 16 ans, CIPRÉS Assurances, 3° courtier grossiste français en assurance de personnes, est le spécialiste en protection sociale complémentaire des TNS, TPE et PME.

Il conçoit et gère toute une gamme de produits en Prévoyance et Santé, distribuée par un réseau de 3 700 courtiers indépendants présents sur toute la France

En 2015, CIPRÉS Assurances réalise un chiffre d'affaires de 55M€, avec une collecte de 189 millions d'euros et plus de 1 000 nouvelles entreprises adhérentes par mois.

www.cipres.fr

## Avec le soutien de :









#### **VOUS ÊTES CONCERNÉS:**

#### Secteurs

 Mutuelles • Compagnies d'assurance • Institutions de prévoyance
 Sociétés de bancassurance • Sociétés de courtage • Sociétés d'assistance • Compagnies de réassurance • Cabinets d'avocats • Cabinets de conseil • Actuariat • Cabinets d'expertise comptable • CGPI • Organisations professionnelles •

#### **Fonctions**

- Directions générales Directions commerciales Directions marketing
- Directions du développement Directions techniques Directions des réseaux • Directions des marchés professionnels • Directions santé • Directions produits et services épargne, prévoyance, retraite • Directions juridiques • Actuaires • Courtiers • Agents généraux • Avocats
   Experts comptables • Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance
  - Conseillers en gestion de patrimoine •

#### Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA :20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le nº442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique. Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent. Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv

## **Bulletin d'Inscription**

□Mme □M.	
Nom:	
Prénom:	
Fonction:	
Tél.:	Port.:
E-mail:	
Société :	
Adresse:	
Code postal:	Ville :
Cedex:	Pays :
N° TVA intracommunautaire :	
N° Commande interne :	
N° de Siren :	
Organisme payeur et adresse de	facturation (si différents) :
to a	
	m'inscris et je choisis :
	s TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017
☐ La conférence « Marché des	s TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017
☐ La conférence « Marché des	s TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017
☐ La conférence « Marché des ☐ La formation «Profil des TNS	s TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017 Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € πC	s TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  2 Jours
□ La conférence « Marché des TNS □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT/2018 € TTC  Tarif Non-assureurs □ 2 Jours
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € πC □ 1 Jour 1495 € HT / 1794 € πC	S TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT / 2018 € TTC  Tarif Non-assureurs □ 2 Jours 2 490 € HT / 2988 € TTC
□ La conférence « Marché des TNS □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € πC □ 1 Jour 1495 € HT / 1794 € πC Inscrivez-vous à plusieurs et béne	S TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des TNS □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € πC □ 1 Jour 1495 € HT / 1794 € πC Inscrivez-vous à plusieurs et bénhttp://evenements.infopro-digite	S TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bénettp://evenements.infopro-digito □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  Sins du 4 mai 2017  Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bénettp://evenements.infopro-digito □ Je joins un chèque de	S TNS, TPE et PME » du 7 mars 2017 S » du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT / 2 018 € TTC  Tarif Non-assureurs □ 2 Jours 2 490 € HT / 2 988 € TTC  déficiez de nos tarifs dégressifs : al.com/argus/€ TTC à l'ordre du GISI
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bén http://evenements.infopro-digito □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  Sins du 4 mai 2017  Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bénettp://evenements.infopro-digitor □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  Sin du 4 mai 2017  Tarif Assureurs
□ La conférence « Marché des □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bén http://evenements.infopro-digito □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT / 2 018 € TTC  Tarif Non-assureurs  □ 2 Jours 2 490 € HT / 2 988 € TTC  Déficiez de nos tarifs dégressifs : al.com/argus/
□ La conférence « Marché des TNS □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT / 1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bénettp://evenements.infopro-digite □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT / 2 018 € TTC  Tarif Non-assureurs  □ 2 Jours 2 490 € HT / 2 988 € TTC  Déficiez de nos tarifs dégressifs : al.com/argus/
□ La conférence « Marché des TNS □ La formation «Profil des TNS □ 1 Jour 995 € HT/1194 € TTC □ 1 Jour 1495 € HT/1794 € TTC Inscrivez-vous à plusieurs et bénhttp://evenements.infopro-digita □ Je joins un chèque de	STNS, TPE et PME » du 7 mars 2017  S» du 4 mai 2017  Tarif Assureurs  □ 2 Jours 1690 € HT / 2 018 € TTC  Tarif Non-assureurs  □ 2 Jours 2 490 € HT / 2 988 € TTC  Déficiez de nos tarifs dégressifs : al.com/argus/

L'Argus de l'assurance et Les Rencontres de L'Argus de l'assurance sont des marques de la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège sociol : 10, place du Général de gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n° 442 233 417.