

MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

À l'aube de l'entrée en vigueur de l'ANI,
quelles stratégies de conquête sur un marché en profonde mutation

- Les chefs d'entreprise face à la généralisation de la complémentaire santé : état des lieux
- Offres dédiées, services personnalisés : avec quels atouts se différencier dans la course « ani-compatible »
- Agents généraux, courtiers et réseaux salariés : comment déployer ses réseaux pour optimiser sa force de frappe commerciale

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Philippe DABAT
Directeur général
délégué
AG2R
LA MONDIALE



Thibault LANXADE
Président du pôle
entrepreneuriat et croissance,
Membre du Conseil Exécutif
MEDEF



Laurent OUAZANA
Président
CIPRÉS



Geneviève ROY
Vice-Présidente, chargée
des Affaires sociales
CGPME



Nicolas SCHIMEL
Directeur général
AVIVA FRANCE

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Cédric COSTES, *Directeur des solutions d'assurances, marché des professionnels et des petites entreprises*, GENERALI
- Claude DERUELLE, *Président de la commission des missions sociales*, CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
- Pierre GUILLOCHEAU, *Directeur des assurances collectives*, CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES
- Françoise LOUBERSAC, *Directrice générale*, APRIL ENTREPRISE PRÉVOYANCE
- Jean-Louis MERCIER, *Directeur général adjoint en charge du pôle Développement et Service aux adhérents*, HARMONIE MUTUELLE

En partenariat avec :

Avec le soutien de :



CIPRÉS
vie



GEMA
ASSUREURS
MUTUALISTES

Formations préalables

17 MARS 2015

PROTECTION SOCIALE DES TNS

Décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI

18 MARS 2015

PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer
une stratégie commerciale efficiente

A l'aube de l'entrée en vigueur de l'ANI, 4 millions de salariés sont toujours concernés par la généralisation de la complémentaire santé. 10 millions de personnes en comptant les ayants droit. Depuis deux ans, les TPE, PME et travailleurs indépendants font ainsi l'objet de toutes les convoitises. Stratégies, innovations, alliances... les acteurs du marché de la protection sociale sont tous en ordre de marche. Quelles sont les stratégies gagnantes pour s'imposer sur un marché exacerbé par la concurrence ?

- État des lieux : comment les chefs d'entreprise accueillent la généralisation de la complémentaire santé
- Offres dédiées, services personnalisés : comment se différencier dans la course « ani-compatible »
- Agents généraux, courtiers et réseaux salariés : comment déployer ses réseaux pour optimiser sa force de frappe commerciale

Pour en débattre, *L'Argus de l'assurance* vous donne rendez-vous le jeudi 19 mars 2015 à Paris, pour les **5^e Rencontres dédiées aux TNS, TPE et PME**. Seront notamment présents, le MEDEF, la CGPME et l'Ordre des experts-comptables.

En complément, nous vous invitons à deux journées de formation :

- Le 17 mars, « Protection Sociale des TNS et des salariés : décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI »
- Le 18 mars, « Profil des TNS : définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente »

En me réjouissant de vous y accueillir,

Cécile DURANDIN
Chef de projets conférences

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

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

À l'aube de l'entrée en vigueur de l'ANI, quelles stratégies de conquête sur un marché en profonde mutation

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Thibaut ABOULKER	Directeur assurances des professionnels GROUPAMA
Jeroen BENT	Président cofondateur PASàPAS
Cédric COSTES	Directeur des solutions d'assurances, marché des professionnels et des petites entreprises GENERALI
Philippe DABAT	Directeur général délégué AG2R LA MONDIALE
Claude DERUELLE	Président de la commission des missions sociales CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Alexandre DU GARREAU	Directeur commercial du réseau d'agents généraux ALLIANZ FRANCE
Pierre GUILLOCHEAU	Directeur des assurances collectives CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES
Martial HIRTZEL	Directeur marketing ADRÉA MUTUELLE
Thibault LANXADE	Président du pôle entrepreneuriat et croissance, Membre du Conseil Exécutif MEDEF
Françoise LOUBERSSAC	Directrice générale APRIL ENTREPRISE PRÉVOYANCE
Jean-Louis MERCIER	Directeur général adjoint en charge du pôle Développement et Service aux adhérents HARMONIE MUTUELLE
Laurent OUAZANA	Président CIPRÉS
Geneviève ROY	Vice-Présidente, chargée des Affaires sociales CGPME
Christophe SCHERRER	Directeur du développement MALAKOFF MÉDÉRIC
Nicolas SCHIMEL	Directeur général AVIVA FRANCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

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

Fonctions

- Présidents • Directeurs généraux • 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 • Actuaire • Courtiers • Agents généraux • Avocats • Experts comptables • Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance • Conseillers en gestion de patrimoine •

Journée animée par François LIMOGE, Rédacteur en chef délégué, L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

LES ENTREPRISES FACE A L'ANI : ÉTAT DES LIEUX ET OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

9h00

DÉBAT D'OUVERTURE - A l'approche de l'échéance, comment les chefs d'entreprise accueillent la généralisation de la complémentaire santé : décryptage de leurs attentes

- 4 millions de salariés à équiper : panorama d'un marché d'opportunités
- Quels besoins en termes d'assurance des dirigeants et de leurs salariés
- Les critères déterminants dans le choix d'une complémentaire santé
- Coût de mise en œuvre, contraintes administratives : quelles préoccupations des dirigeants d'entreprise

Jeroen BENT | Président cofondateur | PASàPAS

Claude DERUELLE | Président de la commission des missions sociales | CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Thibault LANXADE | Président du pôle entrepreneuriat et croissance, Membre du Conseil Exécutif | MEDEF

Geneviève ROY | Vice-Présidente chargée des Affaires sociales | CGPME

CONQUÊTE ET FIDÉLISATION : QUELLES SOLUTIONS INNOVANTES POUR SÉDUIRE LE PETIT COLLECTIF

10h00

TABLE RONDE - Comment se différencier dans la course « anti-compatible » : réponse de quatre acteurs du marché

- Multicanal, services innovants, personnalisation : quelles solutions globales pour convaincre les chefs d'entreprise et leurs salariés
- Offres modulaires, packagées, surcomplémentaires : où placer le curseur des garanties
- Digital, mobile : leviers incontournables d'une stratégie de conquête

Cédric COSTES | Directeur des solutions d'assurances, marché des professionnels et des petites entreprises | GENERALI

Martial HIRTZEL | Directeur marketing | ADRÉA MUTUELLE

Françoise LOUBERSSAC | Directrice générale | APRIL ENTREPRISE PRÉVOYANCE

Jean-Louis MERCIER | Directeur général adjoint en charge du pôle Développement et Service aux adhérents | HARMONIE MUTUELLE

11h00 Pause

TÉMOIGNAGE - Opération séduction des branches : l'initiative de MALAKOFF MÉDÉRIC

- Prévention, qualité des services, garanties modulaires... L'innovation au bénéfice des entreprises et de leurs salariés
- Comment développer un « territoire de santé » auprès des branches professionnelles

Christophe SCHERRER | Directeur du développement | MALAKOFF MÉDÉRIC

INTERVIEW - Les courtiers face à l'ANI : comment se réinventer dans un marché atomisé

- Proximité, conseil, expertise : les atouts des acteurs intermédiés pour tirer parti de la dynamique du marché
- Chef d'entreprise, salariés : quelles solutions pour faire coup double
- Équipement, conformité : comment adapter son approche pour capter la clientèle

Laurent OUAZANA | Président | CIPRÉS

12h30 Déjeuner

RÉSEAUX DE DISTRIBUTION : QUELLES DÉCLINAISONS OPÉRATIONNELLES POUR RÉUSSIR SA TRANSITION

TABLE RONDE - Agents généraux, courtiers, réseaux salariés : comment déployer ses réseaux pour optimiser sa force de frappe commerciale

- Mutualisation des moyens, optimisation des coûts, quelle réorganisation des réseaux vers le « petit collectif »
- Comment allier la proximité des réseaux et l'expertise
- Outils d'aide à la vente, accompagnement des réseaux : quelles actions pour vendre une complémentaire sur-mesure à des dirigeants de TPE/PME

Thibaut ABOULKER | Directeur assurances des professionnels | GROUPAMA

Philippe DABAT | Directeur général délégué | AG2R LA MONDIALE

Alexandre DU GARREAU | Directeur commercial du réseau d'agents généraux | ALLIANZ FRANCE

15h00

INTERVIEW - Conquête du collectif : la stratégie offensive de Crédit Agricole Assurances au-delà de l'ANI

- Comment capitaliser sur son portefeuille clients et son expertise pour accompagner les entreprises dans leur couverture santé et prévoyance
- Jusqu'où aller dans le multi-équipement ? Faut-il s'arrêter à la prévoyance/santé ?
- Par quels leviers mobiliser et harmoniser ses réseaux pour être au plus près de ses clients

Pierre GUILLOCHEAU | Directeur des assurances collectives | CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES

15h30

TÉMOIGNAGE - TNS : comment tirer son épingle du jeu sur le marché de l'individuel

- Face à la concentration du marché, comment adapter son positionnement pour défendre son portefeuille
- Prévoyance, retraite, dommages : quelle stratégie gagnante pour capter les travailleurs indépendants

Nicolas SCHIMEL | Directeur général | AVIVA FRANCE

16h00 Fin de la manifestation

Nous contacter

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

Amélie TAUGOURDEAU
 ataugourdeau@infopro-digital.com
 Tél. : +33 (0)1 77 92 94 76

Mardi 17 mars 2015

PROTECTION SOCIALE DES TNS

Décrypter les régimes sociaux des TNS
et l'impact de l'ANI

Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser le régime de base obligatoire des TNS
- ✓ Appréhender les solutions complémentaires et plus particulièrement les contrats «Madelin»
- ✓ Appliquer la loi de transposition de l'ANI du 11 janvier 2013

Formation animée par :



Sylvie DUTOIT
Avocate
FROMONT BRIENS

Avocate depuis 16 ans et spécialiste de la protection sociale au sein de cabinet Fromont Briens depuis 7 ans, elle est titulaire d'un magistère de juriste d'affaires et d'un DESS de fiscalité.

8h30 Accueil des participants

LA PROTECTION SOCIALE OBLIGATOIRE DES TNS

- **L'étendue du régime obligatoire des TNS**
Le fonctionnement du Régime Social des Indépendants (RSI)
Les garanties de base et la protection complémentaire
Les différences de couverture entre salarié et non-salarié
Les insuffisances de la protection sociale obligatoire
- **Les principales caractéristiques des contrats « Madelin »**
Qui sont les adhérents concernés et les modalités d'adhésion : fin et transfert des droits
Le cadre juridique et fiscal des contrats
Les modalités de versement des cotisations
Les différentes parties prenantes
- **Les différentes garanties des contrats « Madelin »**
Le versement de prestations de prévoyance complémentaire
La constitution d'une retraite complémentaire garantissant un revenu viager
Le versement d'un revenu de substitution en cas de chômage

12h30 Déjeuner

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ POUR TOUS

- **Loi de transposition de l'ANI du 11 janvier 2013 : où en sommes-nous**
- **Maîtriser les impacts de l'ANI sur les TPE et PME**
Faire face au transfert de l'offre individuelle vers l'offre collective
Comment tirer profit de l'ANI
Quels sont les facteurs clés pour s'imposer sur ce marché
Identifier les possibilités réelles de mutualisation
- **Répondre aux appels d'offre dans le cadre d'accords de branche**
Mesurer le rôle de la négociation collective dans la généralisation des couvertures frais de santé
Maîtriser les relations avec les partenaires sociaux
Appréhender la procédure de mise en concurrence et le formalisme des accords de branche
Identifier le panier de soins minimal et adapter le contenu de l'offre

17h30 Fin de la formation

Mercredi 18 Mars 2015

PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour
élaborer une stratégie commerciale efficiente

Objectifs de la formation :

- ✓ Analyser le nouveau profil des entrepreneurs
- ✓ Comprendre l'environnement des TNS
- ✓ Identifier leurs besoins et adapter une stratégie de niche

Formation animée par :



Stéphane RAPELLI
Économiste indépendant, titulaire d'un doctorat en sciences économiques, Stéphane Rapelli est spécialisé dans l'analyse du non-salariat et des TPE. Depuis 2004, il développe des approches socioéconomiques et statistiques à destination d'organisations professionnelles et d'entreprises.

8h30 Accueil des participants

9h00 Début de la formation

- **Dresser le portrait type des entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain**
Évolution des effectifs des TNS depuis cinq ans
Étude des évolutions socioéconomiques : familles de métier, modalités de travail, caractéristiques sociodémographiques...
Comment distinguer les anciennes générations de TNS des nouvelles
Pluriactifs et TNS Seniors : les nouveaux profils d'entrepreneurs
- **Quelles sont les composantes stratégiques de la cible TNS**
Quel est l'environnement réglementaire du TNS et ses contraintes
L'indépendance du TNS : difficulté ou atout pour l'assureur ?
Comment évaluer les risques de cette cible

12h30 Déjeuner

- **Identifier les besoins des entrepreneurs en termes d'assurance**
Quels besoins en fonction de l'analyse socioéconomique des profils
Comment accompagner les TNS dans l'évaluation des risques liés à leur activité
Quelles sont les opportunités en termes d'offres favorisées par le contexte législatif
- **Élaborer une nécessaire stratégie de niche**
Synthèse des éléments clés distinguant les TNS
Définir quelle approche en termes de niche

17h30 Fin de la formation

■ Conférence

Jeudi 19 mars 2015

PAVILLON KLEBER

7, rue Cimaraosa

75116 Paris

Métro : Boissière (Ligne 6)

Parking public : Kléber Longchamp

(65 av. Kléber 75016 Paris)

■ Formations préalables

Mardi 17 mars 2015

PROTECTION SOCIALE DES TNS

Mercredi 18 Mars 2015

PROFIL DES TNS

Les formations se tiendront 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 :**

[http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-
marche-des-tns-tpe-et-tpe-2015-978](http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-marche-des-tns-tpe-et-tpe-2015-978)

Onglet Informations et tarifs

En partenariat avec :



CIPRÉS vie, courtier grossiste souscripteur, est spécialisé en Protection Sociale complémentaire.

Il conçoit depuis 15 ans des solutions packagées en Santé & Prévoyance à destination des TPE/PME, de leurs dirigeants TNS ou salariés, et de leurs salariés via un réseau de plus de 2 500 courtiers correspondants. CIPRÉS vie est le 4^e courtier français spécialisé en Prévoyance Collective et compte aujourd'hui près de 200 collaborateurs.

www.cipres.fr

Avec le soutien de :



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 n°442 233 417 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

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

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) :

.....

.....



Je m'inscris et je choisis :

La Conférence MARCHÉ DES TNS TPE ET PME du 19 mars 2015

La Formation PROTECTION SOCIALE DES TNS du 17 mars 2015

La Formation PROFIL DES TNS du 18 mars 2015

Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 2 195 € HT / 2 634 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

Je joins un chèque de € TTC à l'ordre du GISI

J'enverrai mon paiement à réception de la facture

J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise