LES RENCONTRES L'ARGUS de l'assurance

Mardi 15 MARS 2016
Paris

6e édition

MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

Après le virage de l'ANI, quelles stratégies de croissance sur un marché en transition

- Généralisation de la complémentaire santé : quid du big bang annoncé de l'ANI
- Prévoyance : faut-il se préparer dès aujourd'hui à un ANI acte II
- De la santé aux dommages, quels modèles de conquête du petit collectif
- Protection sociale des TNS : quelle approche globale déployer pour capter et multi-équiper les dirigeants

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE

Philippe DABAT
Directeur général délégué
AG2R
LA MONDIALE

© F. Daburon-CCIP

Jean-Yves DURANCE
Vice-président
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS ILE DE FRANCE

Sylvie LANGLOIS
Directrice générale
CIPRÉS ASSURANCES

Jean-Louis MERCIER
Directeur général adjoint développement et service aux adhérents
HARMONIE MUTUELLE

Magaly SIMEON
Directrice business unit protection sociale et services et Membre du Comité exécutif
CNP ASSURANCES

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- **Patricia DELAUX,** *Directeur des assurances collectives,* **AXA ENTREPRISES**
- **Stéphane VARDA,** *Directrice générale,* **MUTUELLE MIEUX ÊTRE**
- **Claude ZAOUATI,** *Directeur général,* **AVIVA ASSURANCES**

En partenariat avec :

CIPRÉS Assurances

Avec le soutien de :

ASSOCIATION FRANÇAISE DE L'ASSURANCE
Fédération Française des Sociétés d'Assurances
GEMA ASSUREURS MUTUALISTES

CTIP

fnim fédération nationale indépendante des mutuelles

ROAM REUNION DES ORGANISMES D'ASSURANCE MUTUELLE

Formations complémentaires

14 MARS 2016
PROTECTION SOCIALE DES TNS
Décrypter les régimes sociaux des TNS, les enjeux de l'ANI et du PLFSS 2016

16 MARS 2016
PROFIL DES TNS
Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente

Edito

Avec l'entrée en vigueur effective de la généralisation de la complémentaire santé, les acteurs de l'assurance restent plus que jamais mobilisés. De nombreuses TPE et PME restent encore à convaincre et tardent à s'équiper de manière optimale.

Une réticence qui pousse assureurs, courtiers et mutualistes à revoir leur stratégie de conquête pour rester rentable sur ce marché. Entre nouveaux partenaires, business models, produits ou services : quelles stratégies développer pour s'imposer durablement dans un environnement toujours plus concurrentiel ? Quelle reconfiguration attendre du marché ?

Pour en débattre, *L'Argus de l'assurance* vous donne rendez-vous le **mardi 15 mars 2016 au Pavillon Kléber pour les 6es Rencontres dédiées aux TNS, TPE et PME** :

- Généralisation de la complémentaire santé : quid du big bang annoncé de l'ANI
- Prévoyance : faut-il se préparer dès aujourd'hui à un ANI acte II
- De la santé aux dommages, quels modèles de conquête du petit collectif
- Protection sociale des TNS : quelles approches globales déployer pour capter et multi-équiper les dirigeants et travailleurs indépendants

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

- Le 14 mars, « Protection sociale des TNS : décrypter les régimes sociaux des TNS, les enjeux de l'ANI et du PLFSS 2016 »
- Le 16 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, L'Argus de l'assurance

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 évènements 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

Après le virage de l'ANI, quelles stratégies de croissance sur un marché en transition

Mardi 15 MARS 2016
Paris

6e édition

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

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Jérome BONIZEC	Directeur général **ADEIS**
Alain BURTIN	Directeur marchés, intelligence clients & services **ALLIANZ FRANCE**
Philippe DABAT	Directeur général délégué **AG2R LA MONDIALE**
Patricia DELAUX	Directeur des assurances collectives **AXA ENTREPRISES**
Benoît DOUXAMI	Directeur du développement, du marketing et de la communication **LA MUTUELLE GÉNÉRALE**
Jean-Yves DURANCE	Vice-président **CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS ILE DE FRANCE**
Florence JUSOT	Chercheur associé **IRDES**
Sylvie LANGLOIS	Directrice générale **CIPRÉS ASSURANCES**
Sébastien LIMOUSIN	Directeur général **COVERLIFE**
Jean-Louis MERCIER	Directeur général adjoint développement et service aux adhérents **HARMONIE MUTUELLE**
Édouard PERRIN	Directeur marketing et digital **GROUPE MACSF**
Guillaume PLEYNET JESUS	Directeur adjoint assurances collectives **GROUPAMA GAN VIE**
David RIGAUD	Avocat associé **RIGAUD AVOCATS**
Magaly SIMEON	Directrice business unit protection sociale et services et Membre du Comité exécutif **CNP ASSURANCES**
Stéphane VARDA	Directrice générale **MUTUELLE MIEUX ÊTRE**
Claude ZAOUATI	Directeur général **AVIVA ASSURANCES**
Mickaël ZENEVRE	Président de la commission de la complémentaire santé **CGPME**

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 • Actuaires • Courtiers • Agents généraux • Avocats • Experts comptables • Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance • Conseillers en gestion de patrimoine •

8h30 Accueil des participants

POST ANI : QUELLE RECONFIGURATION DU MARCHÉ ANTICIPER À HORIZON 2017

9h00 **DÉBAT D'OUVERTURE – Généralisation de la complémentaire santé : quid du big bang annoncé de l'ANI**

- Après la bataille 2015, état des lieux du marché et perspectives d'avenir
- Rentabilité : le virage low cost de la santé tant redouté se confirme-t-il pour 2016
- Surcomplémentaire : succès ou désillusion ?
- L'ANI : en a-t-on fini ? Quelle part du marché reste-t-il à équiper

Jean-Louis MERCIER I Directeur général adjoint développement et service aux adhérents I HARMONIE MUTUELLE

Magaly SIMEON I Directrice business unit protection sociale et services et Membre du Comité exécutif I CNP ASSURANCES

Mickaël ZENEVRE I Président de la commission de la complémentaire santé I CGPME

10h00 **FOCUS – Clauses de désignation : décryptage du labyrinthe juridique en santé et prévoyance**

- Benchmark des pratiques réalisées dans le cadre d'accords de branches encore en cours
- Quelles stratégies possibles en matière de gestion des contentieux
- L'assistance juridique pour les entreprises, un investissement nécessaire ?

David RIGAUD I Avocat associé I RIGAUD AVOCATS

10H20 **DÉBAT PROSPECTIF – Prévoyance : faut-il aussi se préparer dès aujourd'hui à une généralisation des contrats en entreprise**

- Degré élevé de mutualisation, renforcement des clauses de recommandation : de la santé à la prévoyance, quelles distinctions faut-il faire
- Quel système de mutualisation spécifique pour les branches professionnelles
- Comment la généralisation de la prévoyance pourrait à nouveau redistribuer les cartes du marché

Jérome BONIZEC I Directeur général I ADEIS

Guillaume PLEYNET JESUS I Directeur adjoint assurances collectives I GROUPAMA GAN VIE

11h00 Pause

NOUVEAUX MARCHÉS, NOUVEAUX PARTENAIRES, NOUVELLES STRATÉGIES : QUELS MODÈLES DE CONQUÊTE DU PETIT COLLECTIF

11h30 **INTERVIEW – Protection sociale des TNS : quelles stratégies déployer pour capter les dirigeants et travailleurs indépendants**

- Réseaux, services, partenariats stratégiques : par quels moyens développer et pérenniser son business
- Prévoyance professionnelle et homme clé : comment adapter son approche et ses niveaux de garanties

Sylvie LANGLOIS I Directrice générale I CIPRÉS ASSURANCES

12h00 **DÉBAT – De la santé aux dommages, quel positionnement des acteurs dans la bataille du multi-équipement des TPE et PME ?**

- Dommages, responsabilité civile, protection juridique : sur quels segments complémentaires est-il aujourd'hui rentable de se positionner ? Avec quels acteurs
- Service, accompagnement, outil personnalisé : de la souscription à la distribution, quelles solutions globales proposer pour multi-équiper
- Multi-accès, multi-contrats : la clé de souscription du dirigeant ?

Alain BURTIN I Directeur marchés, intelligence clients & services I ALLIANZ FRANCE

Benoît DOUXAMI I Directeur du développement, du marketing et de la communication I LA MUTUELLE GÉNÉRALE

Claude ZAOUATI I Directeur général I AVIVA ASSURANCES

13h00 Déjeuner

14h30 **INTERVIEW CROISÉE – Chef d'entreprise VS assureur : le point sur les convergences et divergences des besoins entrepreneuriaux par rapport à l'offre assurantielle proposée**

Jean-Yves DURANCE I Vice-président I CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS ILE DE FRANCE

Édouard PERRIN I Directeur marketing et digital I GROUPE MACSF

15h00 **INTERVIEW – Épargne retraite collective : avec quels arguments s'imposer durablement sur le marché**

- Face à l'enjeu démographique, quelle prise de conscience actuelle de la part des entreprises
- Nouveaux services, accompagnement des salariés, comment se positionner pour toucher les PME et aller au-delà des produits traditionnels
- Facteurs clés de succès : la taille critique est-elle un argument suffisant

Philippe DABAT I Directeur général délégué I AG2R LA MONDIALE

15h30 **INTERVIEW – Après la santé, quelles stratégies de conquête encore possibles auprès des petites et moyennes entreprises ? Zoom sur le cas de la prévoyance collective**

- Avec un niveau d'équipement encore perfectible des PME, quel positionnement adopter pour faire de ce marché un levier de croissance à part entière
- Face à un encadrement des produits de plus en plus contraints par la règlementation, comment peut-on justement se différencier et innover dans la prévoyance des professionnels

Patricia DELAUX I Directeur des assurances collectives I AXA ENTREPRISES

16H00 **DÉBAT – Des salariés aux seniors : quelle marge de manœuvre pour les assureurs d'ici au 1er avril 2017**

- 72% du marché des seniors actuel géré par les mutuelles : comment la labellisation des contrats va à nouveau rebattre les cartes du marché pour les acteurs de proximité
- Avec cette nouvelle étape de la généralisation de la complémentaire santé, quels nouveaux impacts économiques anticiper
- Du contrat santé au contrat senior : comment gérer efficacement la sortie de groupe en entreprise

Florence JUSOT I Chercheur associé I IRDES

Sébastien LIMOUSIN I Directeur général I COVERLIFE

Stéphane VARDA I Directrice générale I MUTUELLE MIEUX ÊTRE

16h40 Fin de la manifestation

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
Tél. : +33 (0)1 77 92 93 36

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : http://evenements.infopro-digital.com/argus/

Lundi 14 mars 2016

PROTECTION SOCIALE DES TNS

Décrypter les régimes sociaux des TNS, les enjeux de l'ANI et du PLFSS 2016

Objectifs de la formation :

- Maitriser le régime de base obligatoire des TNS
- Appréhender les solutions complémentaires et plus particulièrement les contrats «Madelin»
- Bénéficier des retours d'expériences des bonnes pratiques suite à la mise en œuvre de l'ANI
- Anticiper les impacts du PLFSS 2016 sur la protection sociale des TNS

Formation animée par :

Sylvie DUTOIT
Avocate
FROMONT BRIENS

Sylvie Dutoit est avocate depuis 16 ans et est 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 RSI et son évolution récente
  Les garanties de base et la protection complémentaire
- **Connaître les changements apportés par le PLFSS 2016**
  Anticiper la suppression de la cotisation minimale d'assurance maladie
  Comment appréhender le transfert de la gestion des cotisations RSI auprès de l'URSSAF
  Connaître la baisse du délai de carence en cas d'arrêt de travail
  Comprendre la défiscalisation des indemnités journalières en cas d'affectation de longue durée
  Connaître les évolutions du régime micro-fiscal des TNS et le régime transitoire
- **Les principales caractéristiques des contrats « Madelin »**
  Qui sont les adhérents concernés et les modalités d'adhésion
  Le cadre juridique et fiscal des contrats
  Les modalités de versement des cotisations
  Les différentes garanties des contrats Madelin

12h30 Déjeuner

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ POUR TOUS

- **Rappel du cadre légal**
  Identifier les conditions d'application de l'ANI pour les TNS
  L'articulation avec le décret du 9 janvier 2012
  L'évolution récente comprise dans le PLFSS 2016
- **Retour d'expérience depuis la mise en œuvre de l'ANI auprès des TPE et PME : les facteurs clés de succès**
  Comment tirer profit de l'ANI
  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 16 mars 2016

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

- **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

Informations Pratiques

Conférence

Mardi 15 mars 2016
PAVILLON KLEBER
7, rue Cimarosa
75116 Paris
Métro : Boissière (Ligne 6)
Parking public : Kléber Longchamp
(65 av. Kléber 75016 Paris)

Formations complémentaires

Lundi 14 mars 2016
PROTECTION SOCIALE DES TNS

Mercredi 16 mars 2016
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 sur notre site internet :
http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-marche-des-tns-tpe-et-pme-2016-4037,programme

En partenariat avec :

CIPRÉS Assurances

CIPRÉS Assurances, courtier grossiste souscripteur, est spécialisé en Prévoyance et Santé complémentaires.

La société conçoit depuis toujours des solutions packagées en Santé et Prévoyance à destination des dirigeants salariés et non salariés, et des salariés de TPE/PME.

CIPRÉS compte 120 000 assurés gérés et 3 000 courtiers partenaires qui lui font confiance pour distribuer ses solutions.

www.cipres.fr

Avec le soutien de :

ASSOCIATION FRANÇAISE DE L'ASSURANCE
Fédération Française des Sociétés d'Assurances
GEMA ASSUREURS MUTUALISTES

CTIP

fnim fédération nationale indépendante des mutuelles

ROAM REUNION DES ORGANISMES D'ASSURANCE MUTUELLE

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 15 mars 2016**
❒ **La Formation « Protection sociale des TNS » du 14 mars 2016**
❒ **La Formation « Profil des TNS » du 16 mars 2016**

Tarif Assureurs (mutuelles, compagnies d'assurance, de bancassurance, de réassurance, institutions de prévoyance, cabinets de courtage)		
❒ 1 Jour 995 € HT / 1 194 € TTC	❒ 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	❒ 3 Jours 2 195 € HT / 2 634 € TTC

Tarif Non-assureurs		
❒ 1 Jour 1 295 € HT / 1 554 € TTC	❒ 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	❒ 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

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 social : 10, place du Général de gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417.