

MARCHÉ DES TNS, TPE, PME

Objectif multi-équipement : les meilleures stratégies pour protéger
le dirigeant, le salarié et l'activité

- Comment être en phase avec les attentes du marché : la parole aux représentants des chefs d'entreprise !
- Multicanal ou full-digital : quelles stratégies de distribution adopter face à cette cible peu disponible
- Premières victimes des cyber attaques : quel rôle à prendre pour les assureurs

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Hédi ABDESSELEM
Directeur des marchés Pro&Entreprise
ALLIANZ



Jean-Hubert BANNWARTH
Directeur général délégué
APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE



Daniel BURLET
Secrétaire général
UNION DES SYNDICATS DES
PHARMACIENS D'OFFICINE



Philippe DABAT
Directeur général délégué
AG2R LA MONDIALE



Richard DEGUETTES
Directeur général
LIBERTY FRANCE



Thibault LANXADE
Vice-président et Membre du Bureau
MEDEF

En partenariat avec:



Avec le soutien de :



Formation complémentaire

PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour
élaborer une stratégie commerciale efficiente

Dirigeants, salariés et activité : ces multiples potentialités de marché conjuguées à un faible taux d'équipement font des TNS, TPE et PME une cible hautement stratégique. Pour mieux saisir leurs attentes, trois représentants de la diversité des dirigeants d'aujourd'hui se feront notamment l'écho de leurs besoins à la tribune.

Porte d'entrée de la couverture collective, le chef d'entreprise reste peu disponible. Face à ce constat, la digitalisation de la distribution et une refonte du parcours de souscription apparaissent comme une évidence. Reste à déterminer quelle sera la place des réseaux de proximité dans cette nouvelle stratégie omnicanal.

Cette 8^{ème} édition des Rencontres Marché des TNS, TPE, PME sera aussi l'occasion de mieux appréhender le moment clé des **négociations de branche** grâce au retour d'expérience d'un représentant de branche au cœur de l'actualité. L'occasion de voir, si dans ce contexte concurrentiel, la prévoyance peut être le segment différenciant sur lequel investir...

Enfin, pour l'assureur, **protéger l'activité des TNS, TPE et PME**, nécessite de se transformer en véritable conseiller et soutien des nouveaux business models tant ils sont vulnérables face aux cyber-attaques et le nombre de création de start-up ne cessant de croître.

Santé, prévoyance ou encore cyber risques seront autant de sujets abordés comme opportunités de conquête lors de la conférence **Marché des TNS, TPE, PME** réunissant représentants des chefs d'entreprise et assureurs innovants autour des problématiques suivantes :

- Multi-équipement : quelles garanties pour conquérir l'homme clé
- La distribution digitale est-elle la solution pour construire une expérience client adaptée à la volatilité du TNS ?
- Prévention, assurance et assistance à la gestion de crise : quels offres et services adapter face au développement des risques cyber

En me réjouissant de vous y accueillir,

Camille PRIMARD
Chef de produits Evénements
L'Argus de l'assurance

L'ARGUS
de l'assurance
EVENTS

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

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Hédi ABDESSELEM	Directeur des marchés Pro&Entreprise ALLIANZ FRANCE
Jean-Hubert BANNWARTH	Directeur général délégué APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE
Daniel BURLET	Secrétaire général UNION DES SYNDICATS DES PHARMACIENS D'OFFICINE
Nathalie CHRISTIAEN	Directrice stratégie et marketing Membre du comité exécutif HUMANIS
Philippe DABAT	Directeur général délégué AG2R LA MONDIALE
Christian DE BOISSIEU	Directeur en charge des Professionnels et TNS AVIVA
Richard DEGUETTES	Directeur général LIBERTY FRANCE
Benoît DOUXAMI	Directeur général adjoint GAN PRÉVOYANCE
Bernard DUTERQUE	Directeur de la souscription des risques spécialisés GENERALI
Éric FAVROU	Responsable de projets marketing sur le marché pro TPE HARMONIE MUTUELLE
Pierre FRANÇOIS	Directeur général SWISS LIFE PRÉVOYANCE ET SANTÉ
François HUREL	Président UNION DES AUTO ENTREPRENEURS
Renald LAIR	Directeur commercial exécutif Membre du comité de direction METLIFE
Thibault LANXADE	Vice-président Membre du bureau MEDEF
Éric MIGNOT	Président et cofondateur +SIMPLE
Astrid-Marie PIRSON	Directrice technique souscription HISCOX FRANCE
Frédéric ROUSSEAU	Directeur général adjoint développement et marketing LA MUTUELLE GÉNÉRALE
Michaël ZENEVRE	Vice-président CPME

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

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

Fonctions

- Direction générale • 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 •

MARCHÉ DES TNS, TPE, PME

Objectif multi-équipement : les meilleures stratégies pour protéger le dirigeant, le salarié et l'activité

Journée animée par Olivier Baccuzat, Rédacteur en chef et François Limoge, Rédacteur en chef délégué de l'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

COMMENT ATTEINDRE ET CONVAINCRE LE DIRIGEANT

9h00



REGARDS CROISÉS - Comment être en phase avec les attentes du marché : la parole aux représentants des chefs d'entreprise !

Thibault LANXADE | Vice-président | Membre du bureau | Président du pôle entrepreneuriat et croissance | Président de la commission croissance des TPE-PME | **MEDEF**
Michaël ZENEVRE | Vice-président | **CPME**

9h40

DÉBAT - Multi-équipement : quelles garanties pour conquérir l'homme clé

- Protection sociale : mettre à l'abri ses proches comme point d'entrée à la souscription d'un contrat santé et de prévoyance ?
- Quelle adaptation des produits possible pour répondre à la demande de flexibilité et modularité

Philippe DABAT | Directeur général délégué | **AG2R LA MONDIALE**

Christian DE BOISSIEU | Directeur en charge des Professionnels et TNS | **AVIVA**

10h15 Pause

10h45

INTERVIEW - Le travailleur indépendant : la cible à équiper grâce à la prévoyance ?

- Quels leviers enclencher chez les réseaux de distribution pour équiper les 50% des TNS non couverts ?
- Concevoir des garanties personnalisables est-il compatible avec une simplification des souscriptions plébiscitée ?

Renald LAIR | Directeur commercial exécutif | Membre du comité de direction | **METLIFE**

11h00



KEYNOTES - Multicanal ou full-digital : quelles stratégies de distribution adopter face à cette cible peu disponible

- Comment intégrer la digitalisation de la distribution dans une stratégie omnicanal pour en faire un levier de développement ? Quid des réseaux de proximité ?

Jean-Hubert BANNWARTH | Directeur général délégué | **APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE**

11h25

- La distribution digitale comme solution pour construire une expérience client adaptée à la volatilité du chef d'entreprise ?

Benoît DOUXAMI | Directeur général adjoint | **GAN PRÉVOYANCE**

11h45

- Comment répondre aux attentes des chefs d'entreprise lors du parcours de souscription

Hédi ABDESSELEM | Directeur des marchés Pro&Entreprise | **ALLIANZ FRANCE**

COUVERTURE DES SALARIÉS : QUEL ÉTAT DU MARCHÉ

12h05

DÉCRYPTAGE - Labellisation, recommandation : quel type d'accord privilégier ?

- Quel suivi des clauses de recommandation et pour quel avenir face à la souplesse de la labellisation
- Degré élevé de solidarité : la prévention comme levier de différenciation et de sélection ?
- Complémentaire santé : quel bilan post ANI tirer

Daniel BURLET | Secrétaire général | **UNION DES SYNDICATS DES PHARMACIENS D'OFFICINE**

Éric FAVROU | Responsable de projets marketing sur le marché pro TPE | **HARMONIE MUTUELLE**

Frédéric ROUSSEAU | Directeur général adjoint développement et marketing | **LA MUTUELLE GÉNÉRALE**

12h45

Déjeuner

14h15

INTERVIEW CROISÉE - La prévoyance : segment incontournable de diversification ?

- Quels produits et offres pour les chefs d'entreprises et leur salariés
- Quel taux d'équipement chez les PME/TPE et indépendants
- Quels investissements entreprendre ? Pour quelle rentabilité

Nathalie CHRISTIAEN | Directrice stratégie et marketing | Membre du comité exécutif | **HUMANIS**

Pierre FRANÇOIS | Directeur général | **SWISS LIFE PRÉVOYANCE ET SANTÉ**

NOUVELLE CIBLE ET RISQUES ÉMERGENTS : QUELLE PROTECTION POUR L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE ?

14h40

FOCUS - Prévention, assurance et assistance à la gestion de crise : quels produits et services adapter face au développement des risques cyber

- Quelle combinaison trouver entre des garanties dommages et responsabilité
- L'assureur peut-il assumer seul la prise en charge et le suivi d'une attaque cyber ? Sur qui s'appuyer
- Quelle prise de conscience des TPE/PME ? Comment devenir le conseiller privilégié de l'assuré

Richard DEGUETTES | Directeur général | **LIBERTY FRANCE**

Bernard DUTERQUE | Directeur de la souscription des risques spécialisés | **GENERALI**

Astrid-Marie PIRSON | Directrice technique souscription | **HISCOX FRANCE**

15h30

TÉMOIGNAGE - Créations de start-up et économie collaborative : comment protéger le nouveau business model de ces dirigeants

- Quels sont les besoins spécifiques des start-up et de ces néo-entrepreneurs
- Une stratégie partenariale nécessaire pour adresser cette nouvelle cible ?
- Expérience-client et offre : quelles innovations pour ces disrupteurs

François HUREL | Président | **UNION DES AUTO ENTREPRENEURS**

Éric MIGNOT | Président et cofondateur | **+SIMPLE**

16h10

Fin de la manifestation

MARDI 12 JUIN 2018

Paris

8^e édition

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : conferences.argusdelassurance.com

PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficace

Objectifs de la formation :

- ✓ Connaître 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 ?

- Appréhender les normes sociojuridiques
- 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 manifestation

**Plus d'informations sur :
formations.argusdelassurance.com**



Nos prochaines conférences

conferences.argusdelassurance.com

GRAND FORUM DE L'ASSURANCE
Disruption, prospective, innovation :
la vision des grands dirigeants du marché
31 mai 2018, Paris

L'ARGUS FACTORY NEW !
Le rendez-vous de l'assurance en transformation
3-4 juillet 2018, Paris

LES START-UP ET L'ASSURANCE
Révolutionnez vos modèles traditionnels
par l'open innovation !
26 septembre 2018, Paris

REAVIE
29^e Congrès international des assureurs vie
et de personnes
10-12 octobre 2018, Cannes

MUTUELLES
4 décembre 2018, Paris



Nos prochains trophées

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

TROPHÉES START-UP
26 septembre 2018, Paris

ARGUS DE L'ASSURANCE DIGITALE
14 novembre 2018, Paris

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.

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

■ Conférence

Mardi 12 juin 2018

PARIS

L'adresse exacte du lieu sera communiquée prochainement sur notre site internet.

■ Formation complémentaire

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

MARCHÉ DES TNS, TPE, PME

Onglet Informations et tarifs

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>

En partenariat avec :



En 2018, APRIL, groupe international de services en assurance et leader des courtiers grossistes en France, fête ses 30 ans. Et à 30 ans, le groupe APRIL n'a pas fini de faciliter la vie de ses clients et partenaires - particuliers, professionnels, entreprises - dans les 31 pays dans lesquels le groupe est implanté. Pour eux, les 3 800 collaborateurs d'APRIL conçoivent, gèrent et distribuent des solutions spécialisées d'assurance (santé-prévoyance, emprunteur, dommage, mobilité et protection juridique) ainsi que des prestations d'assistance pour proposer une expérience de l'assurance plus facile et plus accessible au plus grand nombre.

www.april.fr

Avec le soutien de :



Centre Technique des Institutions de Prévoyance

Le CTIP représente l'ensemble des institutions de prévoyance, organismes d'assurance de personnes à but non lucratif, à gouvernance paritaire et spécialisés dans le collectif. Elles couvrent plus de 13 millions de personnes, soit près d'un actif sur deux, à travers 2 millions d'entreprises en santé et prévoyance (incapacité, invalidité, dépendance, décès). Le CTIP défend les intérêts de ses 38 adhérents auprès des pouvoirs publics nationaux et européens et les accompagne dans toutes les évolutions techniques et juridiques ayant un impact sur leur métier. Il contribue à développer une information pédagogique sur la prévoyance collective.

www.ctip.asso.fr



Créée en juillet 2016, la Fédération Française de l'Assurance (FFA) réunit la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et le Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA) au sein d'une seule organisation. La Fédération Française de l'Assurance rassemble ainsi les entreprises d'assurances et de réassurance opérant en France, soit 280 sociétés représentant plus de 99% du marché. La FFA est le porte-parole de référence de la profession auprès des interlocuteurs publics, privés, ou associatifs, en France comme à l'international.

www.ffa-assurance.fr



Créée en 1855, Roam est une association à laquelle adhèrent une cinquantaine de sociétés principalement appelées des SAM, Sociétés d'Assurance Mutuelle. Depuis plus de 160 ans, Roam permet à ses adhérents d'échanger sur leurs spécificités mutualistes et de défendre un statut alternatif aux sociétés de capitaux. Elle regroupe des SAM très diverses : professionnelles (du bâtiment, de la santé, de l'alimentaire...), généralistes (dommages ou vie), spécialisées (retraite, grêle...), à caractère régional ou national, avec ou sans intermédiaires. Au-delà de ces différences, ces groupes ont le point commun d'être sans capital social gérés collectivement par leurs assurés appelés sociétaires.

www.roam.asso.fr

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance
Email : pvincent@infopro-digital.com • 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, PME » du 12 juin 2018

Tarif Assureurs	Tarif Non-assureurs
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 495 € HT / 1794 € 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

