
MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

Comment conquérir ce marché en fort développement

15/03/2012 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le témoignage de professionnels reconnus pour leur connaissance des TNS, TPE et PME
- Le point sur les attentes et les besoins des travailleurs indépendants et de leurs salariés
- Le décryptage des stratégies marketing et commerciales des différents acteurs du marché

Journée animée par François LIMOGE, Rédacteur en chef adjoint, L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Accueil des participants

Allocution d'ouverture

TABLE RONDE Qui sont les travailleurs indépendants et les dirigeants de TPE et PME

- Les TNS, une population diverse et hétérogène ?
- Garanties / services : quels sont les besoins des professionnels et dirigeants de petites entreprises
- Accompagnement, conseil... qu'attendent-ils de leur assureur
- Le coût est-il un frein à la souscription d'une garantie assurantielle

TÉMOIGNAGE Point d'actualité sur les régimes sociaux et fiscaux des TNS

- Qui sont les personnes relevant du RSI
- Artisans / commerçants / professions libérales : quelle protection sociale obligatoire

Pause

DÉBAT Santé / prévoyance : point de salut sans offre modulaire ?

- Jusqu'où peut-on aller dans le « sur-mesure » ? Avec quelle tarification
- Optique / dentaire / homme clé : quelles garanties proposer
- Dans les TPE et PME, comment couvrir aussi les salariés
- Peut-on se passer de sélection médicale

TÉMOIGNAGE Responsabilité civile / dommages aux biens / protection juridique : quelles garanties multirisques proposer

- La protection du capital immatériel, préoccupation première des indépendants ?

- Face à l'absence de temps et à la méconnaissance des offres, comment réussir à sensibiliser les entrepreneurs
- Quels types de prestations proposer / en fonction de quel profil

Déjeuner

DÉBAT Accords de branche : une réponse adéquate pour couvrir les TNS et les TPE ?

- Quelles sont les attentes des partenaires sociaux
- Comment y répondre en fonction des contraintes de l'accord
- Les clauses de désignation sont-elles une entrave à la concurrence ?

TABLE RONDE Epargne retraite / épargne salariale : comment convaincre les dirigeants de TPE-PME

- Quels sont les produits adaptés aux TPE, PME et PMI
- Comment lever les freins au développement de l'épargne retraite dans les PME
- Quels efforts de communication mener pour convaincre les dirigeants
- Comment se différencier face à une concurrence accrue

TABLE RONDE Quelle stratégie marketing différenciée adopter pour conquérir le marché des TNS, TPE et PME

- Le marketing affinitaire, un moyen de communiquer sur un public cible hétérogène ?
- Quels types de partenariat adopter avec les ordres professionnels et chambres de métiers
- Expert-comptable / avocats / CGPI : quel est leur rôle ? Comment les intégrer dans votre stratégie
- Pourquoi créer une direction « marché des professionnels »
- Quelle place pour les réseaux de distribution généralistes

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- LARDIN Jean , Président, UNION PROFESSIONNELLE ARTISANALE (UPA)
- MOREAU Nicolas , Président directeur général, AXA FRANCE
- TREMOUREUX Philippe, Associé - Directeur général, R&B PARTNERS

Qui participe à cet événement

- 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