

Paris, le mardi 8 juillet 2014

## Contacts Presse

Mots-clés : PROTECTION SOCIALE / TPE-PME / CHEF D'ENTREPRISE / NOUVEAU PRODUIT

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL  
laurence@agence-C3M.com

## **CIPRÉS vie lance ACCESSPRO Prévoyance et Santé une assurance Décès et Incapacité / Invalidité accessible à tous les TNS**

▪ **ACCESSPRO, le nouveau contrat de Prévoyance de CIPRÉS vie, cible 1 million de TNS français : ils gagnent en moyenne moins de 3 000 euros / mois et ne sont pas couverts par une assurance complémentaire : une cible prioritaire pour CIPRÉS vie !**

### **Une offre élargie chez CIPRÉS VIE**

ACCESSPRO Prévoyance et Santé vient compléter l'offre prévoyance TNS de CIPRÉS vie, jusqu'alors construite exclusivement sur le **Pack Pro Entreprise (PPE)** qui s'adresse **aux TNS confirmés**, commerçants, artisans ou professions libérales pouvant s'offrir une protection sociale Premium.

« Notre Pack Pro Entreprise est un grand succès. Il permet à CIPRÉS vie de gérer 8 000 à 10 000 nouveaux TNS par an. », explique Laurent OUAZANA, directeur général de CIPRÉS vie. « Mais nous devons élargir notre marché et s'adresser à l'ensemble de la cible des TNS: ACCESSPRO Prévoyance et Santé est né de cette ambition. C'est un produit d'assurance complémentaire tout nouveau, il est comme toujours garanti par nos partenaires assureurs de référence du PPE. Il s'adresse aux TNS à plus faibles revenus, c'est à dire moins d'un PASS. »

### **Un marché dormant à conquérir avec une offre adaptée**

Sur les 2,5 millions de français qui exercent leur profession sous le statut de dirigeant non salarié (TNS), plus de la moitié perçoit un revenu inférieur à 3 129 euros par mois, soit 37 548 euros par an, montant de référence pour la sécurité sociale<sup>1 2</sup>. Leur revenu est souvent corrélé à la taille de l'entité économique qu'ils dirigent, TPE ou PME.

Dans cette catégorie, on retrouve les **créateurs d'entreprise, les plus jeunes entrepreneurs, les auto-entrepreneurs**, mais aussi bien des TNS qui n'ont pas encore réfléchi à leur couverture en Prévoyance et Santé, les **commerçants et les artisans de proximité** qui constituent les revenus plancher chez les indépendants.

<sup>1</sup> Le plafond annuel de la sécurité sociale (PASS) est de 37 548 euros depuis le 1er janvier 2014 (Sa valeur mensuelle est désormais fixée à 3 129 euros au 1er janvier 2014. <http://www.ameli.fr/employeurs/vos-demarches/chiffres-utiles/plafond-de-la-securite-sociale.php>

<sup>2</sup> Les indépendants - Franck Evain et Michel Amar, division Salaires et revenus d'activité, Insee  
[http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref\\_id=ip1084](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1084)

L'application de l'ANI va obliger tous les dirigeants à choisir une mutuelle pour leur(s) salarié(s) avant janvier 2016 : ce sera l'occasion de faire aussi l'audit de leur situation personnelle car **ils sont rarement couverts en contrat Prévoyance Décès (seulement 19% d'entre eux) et Incapacité / Invalidité (34%)**.

## **ACCESSPRO Prévoyance et Santé : les garanties**

ACCESSPRO Prévoyance et Santé est composé de 2 blocs de garanties :

- **ACCESSPRO Prévoyance**, un contrat Prévoyance obligatoire, à petit prix pour des garanties essentielles ; à noter que les prestations sont entièrement forfaitaires et ne tiennent compte ni du régime obligatoire du TNS, ni de ses revenus.
- **ACCESSPRO Santé**, avec 3 formules Santé (« Panier de soins », « Essentiel » et « Sécurité »). L'offre de premier niveau « Panier de Soins » est calquée sur celle des salariés en assurance collective dans le cadre de l'ANI, elle peut être complétée par 2 niveaux de garanties supérieurs.

**Exemple de tarif : pour un assuré de 35 ans dont les revenus s'élèvent à 1 PASS, la cotisation Prévoyance mensuelle est de 70 € TTC.**

Les tarifs sont en âge à l'adhésion et ne comportent que deux classes de risque (Activité du bâtiment ou non).

L'adhésion est simplifiée : jusqu'à 55 ans, une simple déclaration de Santé (DS) et au-delà, de 56 à 60 ans, un questionnaire Médical (QM) suffisent. Autrement dit, les formalités administratives sont réduites à une simple case à cocher pour adhérer et valider l'acceptation médicale.

## **Un produit simple et motivant pour les courtiers**

CIPRÉS vie se développe à grande vitesse depuis sa création et compte accélérer cette dynamique avec ACCESSPRO Prévoyance et Santé, un produit qui lui permet d'adresser tout le marché des TNS.

*« Les courtiers, aujourd'hui 2 500 dans notre réseau, sont les acteurs de notre développement. Notre objectif de déploiement et de croissance nécessite d'en recruter davantage, de les accompagner dans leurs démarches de conseil à un moment où le marché va s'envoler avec la mise en application de l'ANI »* explique Laurent OUAZANA.

- L'ensemble de notre réseau d'intermédiaires les courtiers généralistes ou spécialisés dans la Santé individuelle, pourront distribuer ACCESSPRO Prévoyance et Santé en s'appuyant sur **un ensemble d'outils d'aide à la vente, et une Hot line dédiée aux courtiers pour le SAV**. De plus, à la fin de l'année, **un site Web dédié** permettra l'enregistrement de tous les nouveaux assurés sur ACCESSPRO Prévoyance et Santé. Ces outils vont leur permettre de se consacrer pleinement à leur mission de conseil et de concrétiser plus facilement les adhésions auprès de leurs nouveaux clients.
- Ce nouveau produit a été l'occasion d'innover aussi dans **la politique de commissionnement**.

Le courtier a ainsi la possibilité de percevoir 40% de commission dès la première année, puis 15% les années suivantes, plutôt que la rémunération habituelle de 20% en linéaire ; CIPRÉS vie propose également une sur-commission liée au volume d'affaires...

Toutes les informations sur cette nouveauté sont disponibles sur le site [www.cipres.fr](http://www.cipres.fr)

#### **A propos de CIPRÉS vie**

CIPRÉS vie est courtier grossiste souscripteur, spécialisé en Assurance de Personnes, notamment pour la protection sociale des dirigeants de PME, TPE et TNS, (artisans, commerçants, professions libérales, etc). Il arrive au 4<sup>ème</sup> rang des courtiers spécialisés en prévoyance collective scripteurs. CIPRÉS vie distribue ses produits au travers d'un réseau de 2 500 courtiers indépendants, présents sur toute la France.

**Chiffres clés** : Date de création : 2000 ; en 2013 : 140 millions d'euros de collecte, 40 000 contrats en portefeuille, 1 000 nouvelles TPE/PME adhérentes chaque mois, 170 collaborateurs.

CIPRÉS vie est membre fondateur du Syndicat10, Syndicat National des Courtiers Grossistes Souscripteurs.

Pour en savoir plus : <http://cipres.fr/>