



AG2R LA MONDIALE

Protection sociale  
et patrimoniale



## Catalogue de l'offre

Déployez une offre de missions  
rentables pour le cabinet et  
à forte plus-value pour vos clients



# La protection sociale et patrimoniale de vos clients, une affaire de partenaires

Le groupe AG2R LA MONDIALE met à disposition des experts-comptables son savoir et savoir-faire en matière de protection sociale et patrimoniale, en retraite, santé, prévoyance et épargne, pour détecter les besoins des chefs d'entreprise et de leurs salariés et traiter toutes les problématiques d'accompagnement des entreprises de la création à la cession.

Nous vous aidons à enrichir vos missions sociales, pour apporter à vos clients une valeur ajoutée supplémentaire et vous différencier de la concurrence.

Vous pouvez ainsi proposer à vos clients des missions de conseil toujours adaptées aux nouveautés réglementaires sociales et patrimoniales en bénéficiant d'un accompagnement et d'un suivi personnalisé de la part de nos conseillers, qui contribuent à la sécurisation de vos prises de décision et à une plus-value dans votre relation client.

Apportez à vos clients le service qu'ils attendent en développant ces missions complémentaires à partir d'une prestation accessible à tous les cabinets d'expertise comptable.

Fidélisez votre clientèle en intervenant dans de multiples situations individuelles différentes (âge, profession, patrimoine) ainsi qu'à toutes les étapes de la vie de l'entreprise (création, croissance, consolidation et transmission).

Créez les conditions d'une collaboration de long terme dans la gestion de l'évolution des droits et garanties de vos clients.

# Développez votre cabinet en répondant aux besoins de vos clients

Au-delà, d'un accompagnement et d'un décryptage quotidien sur l'actualité sociale et patrimoniale, nous vous accompagnons dans le déploiement de missions auprès de vos clients chefs d'entreprise.

Nous ne sommes pas qu'un assureur traditionnel.

AG2R LA MONDIALE, ce n'est pas que de la retraite, de la santé, de la prévoyance et de l'épargne...

Et parce que l'environnement de la profession évolue et qu'avoir une approche globale est un enjeu important pour le cabinet, nous mettons à votre profit toutes nos compétences managériales, commerciales et marketing pour vous accompagner dans la mise en place et le déploiement de missions rentables pour votre cabinet.

Un service sur-mesure adapté à la stratégie sociale et aux besoins de votre cabinet.

Un partenariat avec votre profession solide et construit dans la durée.

Une démarche structurée de développement de missions sociales pour faire bénéficier vos clients des meilleures dispositions fiscales et sociales.

Un appui sur des solutions performantes alliant la qualité du conseil donné avec la proposition de produits reconnus.

# Votre conseiller, un professionnel qui s'engage à vos côtés

Nos conseillers vous apportent un conseil personnalisé, favorisent la sécurisation technique et juridique de vos prises de décision et facilitent la dynamisation commerciale de votre relation client.

Vous pourrez bénéficier de toute la compétence d'un conseiller ayant suivi une formation et une spécialisation à l'expertise sociale et patrimoniale. Il vous offrira un conseil personnalisé, ainsi qu'un suivi sur le long terme. Sa disponibilité et son professionnalisme vous apporteront un service structuré et de qualité.

N'hésitez pas à profiter de l'expertise de notre conseiller par la mise en place de permanences dans votre cabinet.

Vous pourrez aussi réaliser une immersion au sein de l'une de nos inspections afin d'en savoir plus sur le fonctionnement technique de la protection sociale et patrimoniale.

# La démarche d'accompagnement pour vous et vos clients

## Auprès de vos clients

Nous procédons à un audit complet en matière de protection sociale, individuelle et collective, autrement dit nous établissons un bilan des garanties actuelles.

Après une analyse complète, nous dégageons de manière claire les forces et faiblesses relevées par rapport aux attentes afin de définir des priorités. En outre, nous définissons les solutions les plus pertinentes à mettre en œuvre si besoin. Il s'agit d'une démarche sécurisante et structurée où la connaissance du client est un élément essentiel.

## Auprès de nos experts-comptables partenaires

Notre méthode est conçue spécifiquement pour répondre à vos besoins. Éprouvée et efficace, elle vous permet d'organiser facilement la proposition de nouvelles missions à vos clients. Grâce à notre collaboration dans le cadre de l'interprofessionnalité, nos partenaires, experts-comptables et collaborateurs de cabinets, profitent de nos outils et de l'aide de nos conseillers pour réaliser les missions et suivre la mise en place des solutions proposées.



Un conseiller certifié chargé d'accompagner le cabinet dans ces missions  
(informations, réalisation des missions, formations collaborateurs, réunions clients...)

# Pour toutes vos missions, des outils et des services mis à votre disposition

AG2R LA MONDIALE vous propose une offre complète de solutions et de services pour répondre aux attentes complexes de vos clients.

Organisées autour d'un Audit de Protection Sociale et Patrimoniale ou ciblées par problématiques, ces solutions vous permettent de sécuriser vos conseils en protection sociale et patrimoniale, de gagner du temps sur les

réponses aux questions de vos clients et vous apporte une valeur ajoutée réelle pour l'organisation de missions par le cabinet.

Il s'agit d'outils de simulation, d'aide à la prise de décision et des solutions packagées, utilisables facilement pour détecter les besoins de vos clients et valoriser les missions complémentaires proposées.



Un kit mission complet

Un kit complet disposant de tous les supports nécessaires à la mise en place d'une mission : présentation clients, plaquette d'information, fiche mission, lettre de mission...



Outils d'analyse

Des outils techniques et experts de simulation, segmentation des clients, audit et rapport d'audit.



Mailing / e-mailing

Des exemples de courriers envoyés à vos clients en votre nom pour les sensibiliser à un thème les concernant, les informer des avantages proposés dans le cadre du partenariat et faciliter la prise de rendez-vous.



Des formations pour vos collaborateurs

Nos conseillers animent vos réunions cabinet sur un thème choisi et mettent à votre disposition leur expertise et leurs conseils.



Des animations clients

Nos conseillers vous accompagnent chez votre client ou lors de réunions organisées ensemble sur un thème choisi.



Des vidéos et infographies

Des vidéos didactiques et personnalisées pour sensibiliser vos clients dans la salle d'attente de votre cabinet.

# La protection du chef d'entreprise

Le chef d'entreprise bénéficie d'une protection sociale. Qu'il soit travailleur non-salarié ou assimilé salarié, son statut social impacte directement les risques couverts et le niveau des prestations servies.

Derrière cette problématique, il existe des enjeux importants tant au niveau des taux, montant et périodicité des cotisations sociales à payer que de la nature des risques couverts et du niveau des prestations servies. Les régimes de protection sociale sont distincts selon la forme juridique de l'entreprise et du statut social du dirigeant. Ils relèvent du régime général des salariés ou du régime des travailleurs indépendants. Alors que les salariés sont protégés par leur entreprise, les travailleurs non-salariés (TNS) gèrent eux-mêmes les questions de santé, de prévoyance, de retraite et d'épargne.

À ce sujet, il n'existe pas de règle commune : chaque caisse comporte une couverture spécifique, chaque activité ses propres risques et chaque situation son manque à gagner. En l'absence de protection complémentaire, l'imprévu devient pourtant un vrai danger pour les travailleurs non-salariés, pour la pérennité tant de leur activité que de leurs revenus.



# Statut social et rémunération du chef d'entreprise

## **Statut social du dirigeant**

Le choix du statut social est une question cruciale lors de la création de l'entreprise, mais aussi tout au long de la vie professionnelle, où les changements de législation seront nombreux et bouleverseront la donne. Un choix complexe en ce qu'il emporte à la fois des conséquences en matière sociale et fiscale notamment.

## **Statut social du conjoint**

Tout conjoint qui exerce une activité professionnelle régulière dans l'entreprise de son époux(se) a l'obligation de choisir un statut. Il doit opter pour l'un des statuts suivants : conjoint collaborateur, conjoint salarié, conjoint associé.

## **Rémunération du dirigeant**

En matière d'optimisation de la rémunération, les objectifs du dirigeant sont de plusieurs ordres. Il souhaite d'abord maximiser le net perçu, autrement dit limiter le poids des charges sociales et des impôts frappant sa rémunération. Mais pas seulement. Il compte aussi optimiser sa couverture sociale et ses revenus de remplacement, sans oublier ses revenus différés, autrement dit la constitution d'une retraite adaptée à ses besoins.

# La retraite du chef d'entreprise

## **Régimes obligatoires de retraite**

Suite aux réformes successives des retraites, une veille permanente sur les carrières de vos clients devient indispensable. Les régimes obligatoires prévoient des mécanismes pour amortir les réformes et éviter des pertes de droits...

## **Régimes facultatifs de retraite**

Avec la baisse inéluctable des régimes des retraites obligatoires, conseiller au mieux les clients dans l'arbitrage des différents dispositifs facultatifs mis à leur disposition pour atteindre le niveau de revenu souhaité ou dont ils auront besoin, devient un véritable enjeu...



## **Stratégies de fin de carrière**

Cumul emploi-retraite, poursuite de l'activité avec surcote, retraite progressive, changement de statut... Plusieurs solutions sont possibles pour optimiser sa cessation d'activité.

# La santé du chef d'entreprise

## Régimes obligatoires de santé

Depuis 2016, tous les salariés du secteur privé bénéficient d'une couverture complémentaire santé collective, en complément des garanties de base d'assurance maladie de la Sécurité sociale. Si les salariés et dirigeants salariés peuvent bénéficier d'une protection supplémentaire, qu'en est-il des travailleurs non-salariés ?

## Régimes facultatifs de santé

Lorsque vos clients ont des dépenses de santé, les régimes obligatoires d'assurance maladie ne remboursent pas tout. Une complémentaire santé intervient au-delà des remboursements du régime obligatoire pour leur permettre de faire face aux dépenses qui restent à leur charge, que celles-ci soient liées à une maladie, un accident ou une maternité.



# La prévoyance du chef d'entreprise

## Régimes obligatoires de prévoyance

Décès, invalidité, incapacité, maladie. Quel que soit leur statut, les chefs d'entreprise doivent assurer leur protection en prévoyance. Les affiliations aux régimes obligatoires n'offrent qu'une solution de base. Or décès, invalidité, incapacité de travail ou hospitalisation sont des risques pour le chef d'entreprise, qui mettent en cause la pérennité de son entreprise et sa capacité, à lui et sa famille, à surmonter ces accidents de la vie.

## Régimes facultatifs de prévoyance

La couverture financière issue des régimes obligatoires, qui peut être versée sous forme de capital, de rente ou d'indemnités journalières est en revanche très insuffisante pour compenser la baisse de revenus provoquée par la survenance de tels événements.



# Les rémunérations périphériques et l'épargne en entreprise du chef d'entreprise

## **L'épargne en entreprise**

L'épargne salariale n'est pas réservée aux salariés. Plusieurs dispositifs sont accessibles au chef d'entreprise, qu'il soit commerçant, indépendant ou libéral.

## **Les rémunérations périphériques diverses**

Au-delà du salaire de base, il existe des périphériques de rémunération s'ajoutant en variable de rémunération tels que les stocks options, primes, commissions, intéressement, formation, participation aux bénéfices, tickets restaurants, voiture de fonction, chèques cadeaux,...



# La transmission d'entreprise

## **Cession**

Si les problématiques qui se situent au niveau de la cession ou de la donation de l'entreprise sont majeures, elles sont également très sensibles au niveau personnel pour le dirigeant qui a besoin d'avoir une visibilité sur les conséquences sociales et patrimoniales de son futur statut, qu'il cesse ou continue son activité professionnelle.

## **Reprise**

Si votre client souhaite reprendre une entreprise, il est indispensable qu'il s'entoure des meilleurs conseils afin d'être accompagné sans omettre aucune étape pour aboutir à une reprise totalement maîtrisée et réussie et pallier les risques et les aléas de la vie.



# La protection des salariés

Vos clients chefs d'entreprise peuvent être acteurs pour protéger leurs salariés face aux risques de la vie (maladie, incapacité, invalidité, décès), leur donner accès à une épargne et les accompagner dans la préparation de leur retraite.

Les dispositifs de protection sociale au sein de l'entreprise s'intègrent dans une véritable politique sociale et valorise l'entreprise.

# La retraite des salariés

Qu'il s'agisse de solutions de retraite collectives obligatoires ou facultatives, les garanties mises en place dans les entreprises de vos clients prennent tout leur sens en compensant les niveaux insuffisants prévus par les régimes obligatoires.

En plus de valoriser l'entreprise, c'est un moyen efficient pour le chef d'entreprise de fidéliser et motiver les salariés.





# La santé des salariés

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, tous les salariés du secteur privé bénéficient d'une couverture en complémentaire santé obligatoire.

Cette mise en place permet de compléter les remboursements issus des régimes obligatoires de Sécurité sociale et d'assurer une protection sur mesure et efficiente par des surcomplémentaires.

Adapter les prestations aux besoins de ses salariés est un enjeu majeur pour le chef d'entreprise.



# La prévoyance des salariés

Tout au long de leur carrière, les salariés vont devoir faire face aux aléas de la vie. Pour prévenir ces risques de manière optimale, il est essentiel que le chef d'entreprise accompagne ses salariés en adaptant les garanties à leurs besoins. La Sécurité sociale et les organismes de prévoyance complémentaire indemnisent de fait les conséquences financières d'un arrêt de travail temporaire

ou définitif dû au décès, à l'invalidité ou à la maladie. Mais cette couverture financière, qui peut être versée sous forme de capital, de rente ou d'indemnités journalières, est en revanche très insuffisante pour compenser la baisse de revenus provoquée par la survenance de tels événements.



# Les rémunérations périphériques du salarié

La rémunération globale d'un salarié comprend différents éléments que le chef d'entreprise peut mettre en place. Cette rémunération globale peut être constituée d'un salaire de base ainsi que des rémunérations périphériques qui se classent sous différentes formes. Ces rémunérations, pour certaines, bénéficient d'un environnement fiscal et social avantageux.





# L'épargne salariale

L'épargne constituée au sein de l'entreprise permet aux salariés de bénéficier de conditions fiscales et sociales très avantageuses.

Pour l'entreprise, il s'agit d'un élément favorable au bon climat social, à la fidélisation des salariés et à l'attractivité lors des embauches.

L'épargne salariale désigne tous les dispositifs qui permettent de se constituer un capital dans le cadre de l'entreprise, quand on est salarié.

# La valorisation de l'entreprise

Lois, décrets, accords interprofessionnels, circulaires, ordonnances, arrêtés...

Face à la transformation des risques, à l'évolution du marché de la protection sociale et aux multiples obligations des employeurs envers leurs salariés, il est essentiel d'être vigilant et de prendre les dispositions nécessaires pour pallier les manquements qui viendraient impacter le fonctionnement et la valeur de l'entreprise en menaçant la cohésion sociale et sa trésorerie.

# Les passifs sociaux

En matière d'indemnités de fin de carrière (IFC) et d'indemnités de licenciement (IL), toutes les entreprises sont concernées soit par des obligations conventionnelles, des accords internes et des dispositions légales prévues par le code du travail. Mais s'il existe une obligation de les inscrire en annexe de bilan, il n'y a pas d'obligation de les provisionner.

Or, Le montant des indemnités à verser peut représenter une part importante du budget de l'entreprise et, peut menacer l'équilibre de sa trésorerie lorsque le montant n'est pas du tout ou pas assez provisionné en amont.



# L'optimisation et la mise en conformité des régimes collectifs en entreprise

Les évolutions régulières du système de protection sociale modifient en permanence son fonctionnement et sa nature. Dans ce cadre, il est essentiel de vérifier régulièrement que les régimes mis en place dans les entreprises de vos clients soient en conformité avec les nouvelles dispositions. Cela permettra d'éviter tout risque de redressement Urssaf, fiscal et prud'homal et la perte du bénéfice des avantages fiscaux et exonérations sociales inhérents aux régimes supplémentaires de protection sociale.





# L'accompagnement du cabinet

La profession comptable est actuellement en pleine mutation. L'évolution de la réglementation a considérablement changé le périmètre d'actions. En même temps, le cabinet s'est vu reconnaître, en contrepartie de ce geste de « déréglementation », la possibilité d'offrir des services autres que les traditionnels bilans et feuilles de paie aux entreprises. Ensuite, Internet, la vague du digital et la robotisation ont changé la donne en profondeur permettant aux clients de benchmarker en permanence leurs conseils. Dans un tel contexte, le client chef d'entreprise attendra du cabinet de nouvelles prestations à valeur ajoutée. Mais quelles missions de conseil ?

# Marketer son offre de services

Aujourd'hui, les clients chefs d'entreprise attendent davantage. Ils sont de plus en plus informés et consommateurs. Face à cette demande croissante et dans un environnement de plus en plus concurrentiel, il devient nécessaire pour le cabinet de revoir ou de créer son offre de service, de la marketer, de la déployer et surtout de la vendre et la vendre au bon prix. La protection sociale et patrimoniale est un marché toujours en mouvement.

Ces évolutions sont de véritables leviers de conseils, vous permettant ainsi de répondre aux besoins de vos clients chefs d'entreprise et de leurs salariés.



# Pour les professionnels, nous offrons une gamme étendue de solutions en protection sociale.

## **Santé**

Santé actif  
Santé senior  
Santé gérant majoritaire  
Santé collectif  
Sur-complémentaire santé

## **Prévoyance**

Assurance perte de  
revenus  
Garantie incapacité/  
invalidité  
Arrêt de travail  
Garantie assurance décès  
Garantie Homme Clé  
Assurance autonomie

## **Épargne**

Assurance vie  
(Vivépargne II)  
Certificats Mutualistes

## **Retraite**

Retraite supplémentaire  
individuelle (Assurance Vie,  
Plan d'épargne retraite  
individuel (PERI)  
Retraite supplémentaire :  
Plan d'épargne retraite  
obligatoire (PERO)

## **Engagement sociétal (F)**

Soutien à domicile,  
Écoute et information  
(Personia)

Nos conseillers  
sont là pour  
échanger avec  
vous, vous  
écouter et vous  
accompagner dans  
vos choix.

[www.ag2rlamondiale.fr](http://www.ag2rlamondiale.fr)



Acteur de référence de la protection sociale et patrimoniale en France, nous inscrivons l'ensemble de nos actions en cohérence avec les 17 Objectifs de développement durable (ODD) de l'Agenda 2030 des Nations unies. Ils fixent le cadre de référence de notre démarche de responsabilité sociétale d'entreprise.

## **AG2R LA MONDIALE**

14-16 boulevard Malesherbes  
75379 Paris cedex 08

GIE AG2R - Membre d'AG2R LA MONDIALE -  
14-16, boulevard Malesherbes 75008 Paris -  
801 947 052 RCS Paris.

La Mondiale Groupe - GIE - Membre d'AG2R LA  
MONDIALE - Siège social : 32, avenue Emile Zola  
59370 Mons-en-Barœul - 445 331 192 RCS Lille  
Métropole.