

DRH : Comparez.

Chef D'Entreprise : Pilotez.

CSE :contribuez .

- ▶ Apportez la meilleure protection sociale, santé, arrêt de travail, invalidité à vos salariés en maîtrisant votre budget.
- ▶ Depuis le 1^{er} décembre 2020, la résiliation infra annuelle vous permet de changer de complémentaire santé à tout moment.
 - ▶ Faire des économies, respecter vos obligations, fidéliser vos salariés, leur proposer des services de prévention et d'assistance. Piloter votre contrat en toute confiance.

Courtier spécialisé sur le marché de la complémentaire santé et de la prévoyance, l'expérience de 20 ans de DUOCOURTAGE nous permet de vous accompagner tout au long de votre étude comparative.



Nos rôles et missions :

- Analyse de vos contrats de Protection Sociale, et vérification de leur conformité avec la convention de branche appliquée par votre entreprise
- Pré sélection et préconisation de solutions les plus avantageuses du marché, expertisées par nos soins et selon nos accords partenariaux avec les organismes du marché
- Prise en compte de la qualité de la gestion des contrats des différentes offres étudiées
- Accompagnement du choix jusqu'à la mise en place de votre nouveau contrat auprès d'acteurs majeurs, institutions de prévoyance, compagnies d'assurances et mutuelles - avec lesquelles nous collaborons étroitement

Aide à l'élaboration de votre cahier des charges

Comparaison, simple et lisible, de vos garanties actuelles avec celles de 3 acteurs majeurs, au minimum

Analyse de votre budget Assurances – Protection Sociale selon les différentes formules étudiées
valorisation de l'économie réalisée pour l'employeur et pour les salariés

- Aide à la mise en place de votre DUE ou accord d'entreprise, et conseils pour sa rédaction

Un degré d'analyse et d'audit appréciés par nos clients DRH et Chefs d'Entreprise favorisant leur politique sociale.

- 7500 Personnes protégées
- 180 Entreprises TPE et PME
- 120 Travailleurs indépendants

Quelques organismes partenaires :



Des exemples de nos engagements:



- La lettre récapitulative de la mission :

Etudes sur contrat Complémentaire Santé XXX et préconisations.

SIREN 77XXXX APE XXX CCN de XXXX

Chère Madame, Chers Messieurs,

Nous vous remercions de l'étude que vous avez bien voulu nous confier concernant le régime Complémentaire Santé de XXX.

Afin de préparer notre visio conférence de XXX, nous avons le plaisir de vous adresser en pièce jointe une première synthèse sous format simplifié de la consultation des différents organismes : Mutuelles/Institution de Prévoyance et Compagnies d'Assurances.

Comme convenu le cahier des charges liminaire a été formalisé sur les bases des garanties de votre contrat actuel. Il pourra être amendé selon vos souhaits ou rester en l'état si les prestations vous conviennent.

Nous aurons tout loisir de vous commenter les différents postes contenus dans ce tableau et de vous accompagner dans votre choix, pour autant il ressort de notre analyse quelques points qui pourraient également constituer le fil directeur de notre réunion.

- Le contrat responsable est conforme et supérieur aux obligations édictées par la CCN. Sauf dispositions particulières sur votre DUE nous pouvons acter ce niveau de prestations.
- La structure tarifaire du contrat Adulte/Enfants ne favorisent pas les familles avec un, deux, trois enfants ou plus.
- Les résultats techniques ne sont pas favorables d'où un rééquilibrage prévisible de vos cotisations actuelles.

Nous nous sommes efforcés de demander deux approches systématiquement auprès des intervenants. L'une dite en standard qui bénéficie d'une mutualisation plus large l'une en sur mesure.

- Nous avons recherché également des représentant locaux avec des antennes de Gestion sur votre ville.

Dans l'attente du plaisir de pouvoir nous en entretenir ensemble,

Des exemples de nos engagements :



- Un **comparatif** de prestations commenté :

| Votre Entreprise | | Convention Collective appliquée XXXX | | Prestations y compris Régime Obligatoire SS | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|--|--|-----|----------------|--|--|------------|---------------------------------|-----|----------------|-----------------------------------|---|--|----------------------------|-------------------------------|------------|---|--|
| Mutuelle | | Remboursements | | MIEUX ÊTRE Mutuelle | | | Mutuelle Générale Mutuelle | | | GENERALI Compagnie d'Assurances | | | SWISS LIFE Compagnie d'Assurances | | | APRI Compagnie d'Assurance | | | | |
| Présentation | | MUTUELLE ACTUELLE | | standard | 500 | comparatif | Base obligatoire | | comparatif | N7 | GE4 | comparatif | Sur mesure / régime Harmonie | Standard Formule de base | comparatif | STANDARD | SOCLÉ 6 | COMPARATIF | | |
| Honoraires Chirurgiens/Anesthésistes et autres en secteur hospitalier (DPTM) | | 70 % | | 200% BRS S | | | 500% BR | | + | Sans suite | | Sans suite | | 210 % | 250 % | + | 200% BR | | = | |
| Chambre particulière/Amb | | 0 € | | 5% PMS structure | | | 150€/JOUR 60€/JOUR EN AMBULATOIRE | | = | Sans suite | | Sans suite | | 70€/15€ Amb | 70€/15€/ Amb | = | 87€ forfaitaire | | - | |
| Mortier + 2 ures complexes ou type rompi | | 60% | | Mortier = 100€ 1 ures complexe : 300€ 1 ures complexes : 350€ | | Non disponible | Mortier 30€ Verre complexes 300€/verre Verre très complexes : 350€/verre | | = | Sans suite | | Sans suite | | Mortier : 100€ par Ver. complexe : 60€+170€ /par Ver. très complexe 30€ + 300€ | Mortier : 100€ 2 ures complexes : 300€ Tres complexes : 380€ | - | Mortier-verre complexe : 520€ | | = | |
| Prothèses dentaires / Orthodontie remboursées par le RO | | 70%/100% | | 50% BRS S / prothèse dentaire 400% BRS S / remboursement forfaitaire | | | 500% BR / 500% BR | | = | Sans suite | | Sans suite | | 400%/400% | 325%/325% | - | 375% BR / 375% BR | | - | |
| Orthodontie non remboursée par le RO/implantologie | | 0 % | | 400% BRS S / remboursement forfaitaire 550€/implant limité à 2 implantations forfaitaire | | | 1000€/an | | - | Sans suite | | Sans suite | | 500 € par an / 500€ par implant (max) | 255 € par an / 350 € par implant (max 1135€) | - | 275% BR / 575€/an | | - | |
| Médecine douce | | 0 % | | 40€/séance dans la limite de 3 séances remboursées forfaitaire | | | 240€ (40€ max par séance) | | + | Sans suite | | Sans suite | | 30€ /séance (max 6 - limite aux Orthéo Contrôle Kiné) | 55€/an | - | 49€/séance limite à 4 séances | | = | |
| Autres prestations optiques | | | | | | | 30€/séance limite à 7 séances par an | | ++ | Sans suite | | Sans suite | | | | | | | | |
| TARIFS | | | | 3,49% PMS 119,63€/2020 | | | 70,10€/30ité Dio 136,6€ Coe 1,36€ | | - | Soie : 1,78% famille : 3,26% | | 60,28€ /11,92€ | | 2,025% adulte 69,45€ | 2,42% adulte 82,5€ | - | 2,33% de PASS adulte et 1,27% | | | |
| | | | | | | | Géné à partir de 3ème exant | | ++ | | | | | 1,217% enfant 41,73€ | 1,57% enfant 53,3€ | - | 79,87€ enfant | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | 43,54€ enfant | | | |

Des exemples de nos engagements :

- L'analyse comparative du budget en coût complet :

structure isolé/famille vs adulte/enfant

| CONTRAT SELECTIONNE A L ETUDE | | Budget/salarié mensuel | Budget Employeur/salarié mensuel | BUDGET MENSUEL | | | BUDGET ANNUEL | | |
|-------------------------------|-------|------------------------|----------------------------------|----------------|-----------|-------|---------------|-----------|--------|
| | | | | Salariés | Employeur | Total | Salariés | Employeur | Total |
| tarif isolé | 59,95 | | | | | | | | |
| tarif famille | 115,7 | | | | | | | | |
| Situation familiale Mutuelle | | | | | | | | | |
| salarié seul | 68 | 30,0 | 30,0 | 2038 | 2 038 | 4 077 | 24460 | 24 460 | 48 919 |
| salarié + 1 enfant | 14 | 85,7 | 30,0 | 1200 | 420 | 1 620 | 14402 | 5 036 | 19 438 |
| salarié + 2 enfants | 7 | 85,7 | 30,0 | 600 | 210 | 810 | 7201 | 2 518 | 9 719 |
| salarié + conjoint | 7 | 85,7 | 30,0 | 600 | 210 | 810 | 7201 | 2 518 | 9 719 |
| salarié + conjoint+1 enfant | 4 | 85,7 | 30,0 | 343 | 120 | 463 | 4115 | 1 439 | 5 554 |
| salarié + conjoint+2 enfants | 4 | 85,7 | 30,0 | 343 | 120 | 463 | 4115 | 1 439 | 5 554 |
| Total salarié selon situation | 104 | | | 5 124 | 3 117 | 8 242 | 61 493 | 37 409 | 98 902 |

| CONTRAT SANTE ACTUEL | | Budget/salarié mensuel | Budget Employeur/salarié mensuel | BUDGET MENSUEL | | | BUDGET ANNUEL | | |
|-------------------------------|------|------------------------|----------------------------------|----------------|-----------|-------|---------------|-----------|---------|
| | | | | Salariés | Employeur | Total | Salariés | Employeur | Total |
| tarif isolé | 67,3 | | | | | | | | |
| tarif enfant | 40,4 | | | | | | | | |
| salarié seul | 68 | 33,7 | 33,7 | 2288 | 2 288 | 4 576 | 27458 | 27 458 | 54 917 |
| salarié + 1 enfant | 14 | 74,1 | 33,7 | 1037 | 471 | 1 508 | 12440 | 5 653 | 18 094 |
| salarié + 2 enfants | 7 | 114,5 | 33,7 | 801 | 236 | 1 037 | 9614 | 2 827 | 12 440 |
| salarié + conjoint | 7 | 101,0 | 33,7 | 707 | 236 | 942 | 8480 | 2 827 | 11 306 |
| salarié + conjoint+1 enfant | 4 | 141,4 | 33,7 | 565 | 135 | 700 | 6785 | 1 615 | 8 400 |
| salarié + conjoint+2 enfants | 4 | 181,8 | 33,7 | 727 | 135 | 862 | 8724 | 1 615 | 10 339 |
| Total salarié selon situation | 104 | | | 6 125 | 3 500 | 9 625 | 73 501 | 41 995 | 115 496 |

| ECART AVEC LA NOUVELLE ETUDE | | Budget/salarié | Budget Employeur/salarié | Ecart BUDGET MENSUEL TOTAL | | | Ecart BUDGET ANNUEL TOTAL | | | Ecart BUDGET ANNUEL TOTAL par salarié | | |
|-------------------------------|-------|----------------|--------------------------|----------------------------|-----------|-------|---------------------------|-----------|--------|---------------------------------------|-----------|-------|
| | | | | Salariés | Employeur | Total | Salariés | Employeur | Total | Salariés | Employeur | Total |
| tarif isolé | -7,35 | | | | | | | | | | | |
| salarié isolé | 68 | -3,7 | -3,7 | -250 | 250 | 500 | -2999 | 2 999 | 5 998 | -44 | 44 | 88 |
| salarié + 1 enfant | 14 | 11,7 | 3,7 | 163 | 51 | 214 | 1961 | 617 | 2 578 | 140 | 44 | 184 |
| salarié + 2 enfants | 7 | 28,7 | 3,7 | 201 | 26 | 227 | 2413 | 309 | 2 722 | -345 | 44 | -301 |
| salarié + conjoint | 7 | 15,2 | 3,7 | -107 | 26 | -81 | -1279 | 309 | -970 | -183 | 44 | -139 |
| salarié + conjoint+1 enfant | 4 | 55,6 | 3,7 | -223 | 15 | -208 | -2670 | 176 | -2 494 | -668 | 44 | -624 |
| salarié + conjoint+2 enfants | 4 | 96,0 | 3,7 | -384 | 15 | -369 | -4609 | 176 | -4 433 | -1152 | 44 | -1108 |
| Total salarié selon situation | 104 | | | -1 001 | 382 | -619 | -12 008 | 4 586 | -7 422 | | | |

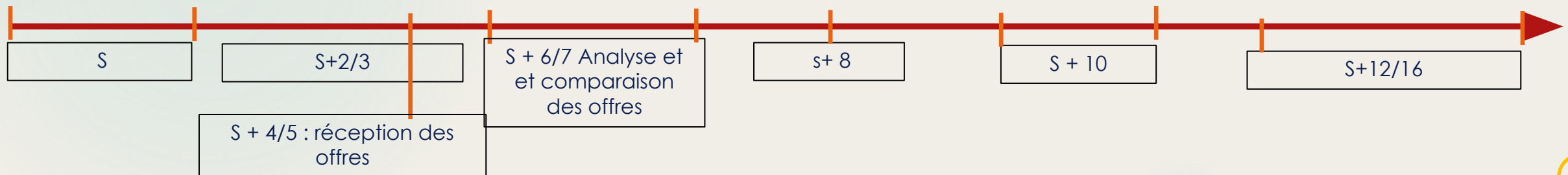
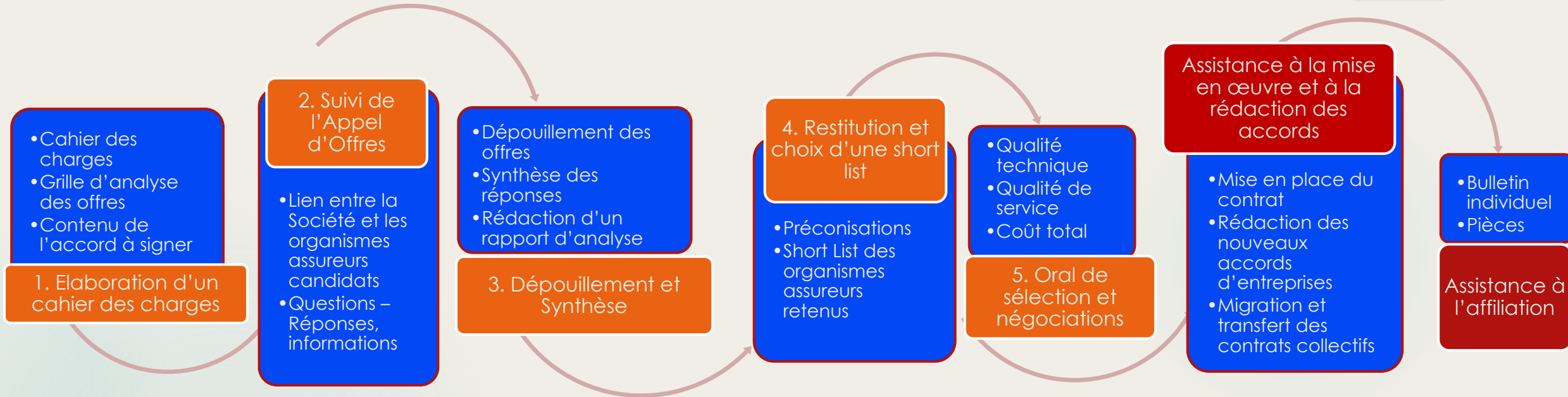
Compréhension de votre projet

- NOTRE RÉPONSE -

Mission d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage – A.M.OA Ou Intermédiaire Coutier

- Un regard d'expert sur les contrats de prévoyance et frais de santé de votre Société.
 - Accompagnement de la Société dans le choix et la mise en place de ses régimes de protection sociale avec un organisme assureur, fiable et pérenne.
- Notre méthodologie est éprouvée dans le diagnostic et la négociation de contrats Prévoyance et Frais de Santé pour le compte de nos clients.

A.M.OA en 5 phases pour la sélection des organismes assureurs mise en œuvre – rédaction des accords d'entreprises et notre + : accompagnement à l'affiliation



Phase 1 – Elaboration du cahier des charges

Notre méthodologie et démarche

Cette 1^{ère} phase de la mission est la plus importante dans le cadrage de l'analyse des régimes, et nécessite des échanges de documents, visio ou téléphoniques entre DuoCourtage et les collaborateurs de la Société impliqués.



Etape 1

Prise de connaissance par DuoCourtage

Objectif :

Phase préalable d'analyse des régimes Santé & Prévoyance en place, sur la base des données RH et des contrats en vigueur.

Nos Réalisations :

- Emission par DUOCOURTAGE de **questionnaires à compléter** avec la Société :
 - Démographie de la population des salariés (âge, partition hommes/femmes, composition familiale, cadres, non cadres...), et également des retraités
 - Arrêts de travail en cours
 - Caractéristiques de la société : Convention collective appliquée, activité, SEVESO O/N etc
- **Centralisation des grilles de prestations en place** Santé & Prévoyance, des cotisations appliquées selon quelle structure (famille, adulte/enfant, autre ; en% du salaire ...), taux de participation employeur par collège\contrat
- Examen par DuoCourtage des derniers **Résultats Techniques** procurés par l'Assureur tenant.
- Synthèse par Duo Courtage afin de constituer le dossier de consultation et saisir des organismes assureurs (institutions de prévoyance, mutuelles, compagnies d'assurances) dont le tenant actuel .
- Et prise de connaissance par Duo Courtage de l'accord d'entreprise en vigueur.

Etape 2

Entretiens – Questions - Réponses

Objectif :

Définir les attentes et besoins de la Société en matière de garanties, de budget, de qualité de services, et de politique sociale.

Nos Réalisations :

- 1 **Entretien** en visio conférence avec le responsable de la gestion administrative, paie ou DRH, auquel peuvent être associés les membres élus de la commission du CSE de la Société et les managers impliqués.
- 1 **Entretien** en visio conférence avec les membres élus de la commission du CSE de la Société s'ils ne participent pas au 1^{er} entretien ci-avant
- 1 **questionnaire** anonymisé préparé par DUOCOURTAGE pour conduire un sondage des salariés sur leurs attentes en matière de remboursement des frais de soins, et leurs avis sur les prestations actuelles.
- Analyse du questionnaire et restitution écrite aux instances indiquées par la Société à DUO COURTAGE.
- **Evaluation de 2 solutions**
 - Un même partenaire assureur et gestionnaire des contrats & prestations
 - Un partenaire assureur et un partenaire gestionnaire des contrats & prestations
- Des points intermédiaires selon les besoins

Phase 2 – Suivi de l'appel d'offres

Notre pratique

Nous sommes un courtier référencé auprès des organismes assureurs majeurs de la place.

Nous consultons systématiquement les trois catégories de partenaires : institutions de prévoyance, mutuelles et compagnies d'assurances.

Etape 1 Constitution du dossier de consultation

Objectif :

Saisie des organismes assureurs et gestionnaires pour le compte de la Société.

Nos Réalisations :

- Elaboration du dossier technique de consultation, sur la base des éléments synthétisés en Phase 1
- Envoi aux organismes assureurs et gestionnaires
- Echanges et cadrage avec les organismes

Etape 2 Comparaison et analyse des offres

Objectif :

Centralisation des réponses
Comparaison des offres par poste et fait générateur

Nos Réalisations :

- Tableau de synthèse par type de prestations
- Mise en exergue des points forts (réseau de soins, structure de cotisations, durée de maintien des tarifs ...)

Présentation et Synthèse des réponses

Objectif :
Expliciter et commenter les offres reçues

Nos Réalisations :

1 à 2 réunions de restitution DuoCourtage & la Société :

- Tableau des Coûts comparés : budget employeur et budget par salarié/retraité
- Rapport indiquant :
 - L'évaluation du respect du calendrier de mise en œuvre
 - Les Avantages & Inconvénients des solutions
 - La ou les solutions préconisées par DuoCourtage
- Organisation des réunions avec les organismes assureurs et gestionnaires de la short list

Assistance à la mise en œuvre et à la rédaction des accords

Objectif :

Mise en place des contrats de la Société
Rédaction du nouveau accord d'entreprise
Migration et transfert des contrats collectifs

Nos Réalisations :

- Accompagnement dans la relecture des conditions générales et particulières
- Accompagnement dans l'actualisation de l'accord d'entreprise précisant la mise en place des nouveaux régimes, et l'obligation de diffusion par l'employeur des notices d'informations aux salariés

Cette étape finale d'accompagnement de Duo Courtage est importante pour témoigner de l'effectivité de la politique sociale de la Société auprès de ses salariés.

Assistance à l'affiliation des salariés, et de leurs ayants droit

Objectif :

Mise en place des contrats au niveau des salariés

Nos Réalisations :

- Centralisation par DuoCourtage des Bulletins Individuels d'Affiliation dûment signés (option choisie le cas échéant, ayants droit...)
- Pièces nécessaires à la mise en gestion pour le versement des prestations (CNI, Attestation CPAM...)
- Clause bénéficiaire particulière
- Interface avec le gestionnaire des contrats

Notre approche tarifaire selon la mission confiée à Duocourtage.

- PRIX GLOBAL ET FORFAITAIRE POUR L'ASSISTANCE À MAITRISE D'OUVRAGE –
- Ou MODALITE DU MANDAT DE PLACEMENT. Coût intégré et réglé par les Compagnies ou Mutuelles.

MODALITÉS

Le prix forfaitaire de mission peut ne pas faire l'objet d'une facture directe à la Société.

L'intermédiation en assurances prévoit le mandat d'étude - objet de la mission d'étude et d'analyse des offres, et également le mandat de placement - intermédiation du contrat, et pilotage par le courtier avec le client durant la vie du contrat.

Le mandat de placement occasionne le commissionnement du courtier directement par l'organisme assureur. Le courtier négocie avec l'organisme les frais du contrat et le tarif TTC appelé à la société assurée.

Ce mécanisme est avantageux pour la Société : optimisation de son budget de Protection Sociale, selon les prestations définies et les risques en cours (arrêts de travail), les tarifs des contrats incluant la rémunération du courtier conseil grâce au mandat de placement.