ASSURANCE EMPRUNTEUR

Virage réglementaire et législatif : quels bouleversements de marché attendre pour l'assurance emprunteur

21/11/2017 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- 10 intervenants à la tribune et plus de 60 participants spécialistes de l'assurance emprunteur attendus
- Parcours client simplifié et accéléré, personnalisation des offres,... tour d'horizon des innovations clés sur le marché de l'assurance emprunteur
- Panel des stratégies des leaders pour défendre et équiper leur portefeuille sur ce marché compétitif

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE

La vision de BNP Paribas Cardif : quel avenir pour l'assurance emprunteur ?

- Retour d'expérience d'un groupe international : panorama des tendances globales pour le marché de l'assurance emprunteur
- Dans le contexte d'un marché porté par ses besoins clients et des progrès technologiques opportuns, quelle stratégie pour se différencier ?
- La réglementation : produit ou moteur de l'innovation ? Quelle réponse de la part des acteurs de l'assurance emprunteur ?

LA PAROLE DU REGULATEUR - Bouleversements réglementaires et législatifs : quelles conséquences sur le marché et comment s'y conformer

- Après 3 ans de feuilleton réglementaire et législatif, se dirige-t-on vers une stabilisation de la législation sur l'assurance emprunteur ?
- Loi Hamon, Loi Sapin II et loi Bourquin : des législations qui restructurent le marché ? A l'heure actuelle, peut-on parler d'une amélioration tangible pour l'assuré ?
- Face à une législation qui promet un service exceptionnellement rapide et personnalisé, quelles solutions pour aligner ses processus de gestion sur les recommandations de l'ACPR

Pause

TABLE RONDE

Simplification du parcours client et hyper personnalisation des offres, comment jouer sur tous les fronts pour gagner le pari de l'assurance individuelle

- Introduction par SILTEA qui présentera les résultats de leurs dernières études sur la personnalisation des offres et le questionnaire simplifié
- Parcours client entièrement digitalisé et automatisé grâce à la signature électronique et au traitement automatique des dossiers: un investissement technologique indispensable ?
- Segmentation vs parcours client simple et réactif : quelle stratégie pour concilier ces deux approches
- Vers une simplification à tout prix du questionnaire médical, enjeu de calcul des risques ?

Dans ce nouveau contexte de volatilité du marché, quelles stratégies pour défendre et équiper son portefeuille ?

- Retours d'expérience : capitaliser sur son portefeuille existant pour développer son assurance individuelle, quelles solutions innovantes et efficaces ?
- Accompagnement pour la résiliation, offres exclusives dédiées à l'aménagement,... les services : une stratégie de différenciation au ROI tangible ?
- De la garantie perte d'emploi à la protection juridique, sur qui s'appuyer pour proposer une gamme d'offres et de services de plus en plus étendue aux savoir-faire toujours plus variés

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- **BROSSIER Geoffroy**, DG MMA Vie / Directeur Offre Marketing Commercial Vie COVEA, **COVEA**
- **DELANGE Isabelle**, Présidente du Directoire, **SECURIMUT**
- **DELAS Bernard**, Vice-président, **ACPR**
- **DUMORA Renaud**, Directeur général, **BNP PARIBAS CARDIF**
- **HATT Hervé**, Président, **MEILLEURTAUX.COM**
- **MAINGUY Roger**, Directeur général Prévoyance Santé , **APRIL**

Qui participe à cet événement

- Présidents, Directions générales, Directions produits, Directions commerciales, Directions techniques, Directions juridiques et Conformité, Directions Marketing, Directions Stratégie et développement, Directions distribution, Courtiers.