

LES RENDEZ-VOUS DE LA PRÉVOYANCE

Comment saisir les opportunités d'un marché en forte croissance

- Quels défis pour la prévoyance individuelle en 2014 et quels axes de développement privilégier
- Comment gagner des parts de marché en collectif et quelle reconfiguration des activités anticiper
- Emprunteur / Professionnel / Dépendance : comment vous positionner sur ces segments

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Tanguy CARRÉ
Directeur général
**LA BANQUE POSTALE
PRÉVOYANCE**



David DORN
Directeur santé,
prévoyance et
dépendance individuelles
AXA FRANCE



Julien GUEZ
Directeur stratégie,
marketing et affaires publiques
MALAKOFF MÉDÉRIC



Pierre MIE
Président
CTIP



Gilles THIVANT
Directeur France-Benelux
SCOR GLOBAL LIFE

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- **Laurent DOUBLET**, *Directeur international, économie sociale et Coordinateur santé*, **ALLIANZ FRANCE**
- **Benoît DOUXAMI**, *Directeur du développement, du marketing et de la communication*, **LA MUTUELLE GÉNÉRALE**
- **Bruno GAUDEAU**, *Président*, **GROUPE PASTEUR MUTUALITÉ**
- **Jean LEVOIR**, *Directeur du développement de la prévoyance*, **SWISS LIFE**
- **Alain TOURDJMAN**, *Directeur des études économiques et de la prospective*, **GROUPE BPCE**

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formations complémentaires

Lundi 12 mai 2014

L'ASSURANCE DÉPENDANCE DE A À Z

Comprendre et couvrir le risque de perte d'autonomie

Vendredi 13 juin 2014

LE RISQUE DE LONGÉVITÉ

Comment adapter vos offres aux enjeux de
l'allongement de la durée de vie

Alors que nous observons 5% de croissance pour l'assurance dépendance, 6% pour les garanties obsèques, 8% pour les GAV et 10% pour les offres destinées aux TNS, plus de 80% des Français restent encore non couverts contre les accidents de la vie courante et 30% du marché des TNS reste à conquérir.

Sur le collectif, l'ANI intensifie la concurrence et redistribue les cartes, il s'agit donc aujourd'hui de saisir les meilleures opportunités de développement et de diversification sur le marché de la prévoyance.

Afin de confronter vos stratégies et débattre des enjeux de croissance, d'innovation et de distribution, *L'Argus de l'assurance* vous invite à participer aux RDV de la PRÉVOYANCE, le jeudi 12 juin 2014 à Paris.

A cette occasion, assureurs, mutuelles, IP, réassureurs et bancassureurs seront réunis autour de nombreux débats :

- Quels défis pour la prévoyance individuelle en 2014
- Comment gagner des parts de marché en collectif et quelle reconfiguration des activités anticiper
- Emprunteur : quel avenir pour les assureurs sur ce segment convoité
- Marché des professionnels : comment sensibiliser et conquérir les entreprises en mal de prévoyance
- Dépendance : comment créer des offres pérennes et attractives

En complément, nous vous invitons à deux journées de formation :

- Le 12 mai, « Comprendre et couvrir le risque de perte d'autonomie »
- Le 13 juin, « Comment adapter vos offres aux enjeux de l'allongement de la durée de vie »

En me réjouissant de vous y accueillir,

Cécilia LHOSTE

Chef de projets | L'Argus de l'assurance

LES RENCONTRES L'ARGUS de l'assurance

Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres de L'Argus de l'Assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

LES RENDEZ-VOUS DE LA PRÉVOYANCE

Comment saisir les opportunités d'un marché en forte croissance

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Caroline ALBANET-SAROCCHI François-Xavier ALBOUY	Associée, Directrice générale R&B PARTNERS Vice-Président PLANET GUARANTEE Chercheur associé CHAIRE TRANSITIONS DÉMOGRAPHIQUES TRANSITIONS ÉCONOMIQUES
Tanguy CARRÉ Maxime CHIPOY David DORN	Directeur général LA BANQUE POSTALE PRÉVOYANCE Responsable des études UFC-QUE CHOISIR Directeur santé, prévoyance et dépendance individuelles AXA FRANCE
Laurent DOUBLET	Directeur international, économie sociale et Coordinateur santé prévoyance collectives ALLIANZ FRANCE
Benoît DOUXAMI	Directeur du développement, du marketing et de la communication LA MUTUELLE GÉNÉRALE
Hakim EL KAROUI	Ancien conseiller à Maignon, fondateur du Club XXI ^e Siècle et auteur de « La Lutte des âges »
Bruno GAUDEAU Julien GUEZ	Président GROUPE PASTEUR MUTUALITÉ Directeur stratégie, marketing et affaires publiques MALAKOFF MÉDÉRIC
Jean-Manuel KUPIEC Jean LEVOIR	Directeur général adjoint OCIRP Directeur du développement de la prévoyance, Directeur des partenariats santé / prévoyance / dommages SWISS LIFE
Henri MARTINEZ Pierre MIE Olivier SANSON	Directeur général ADÉIS Président CTIP Directeur général adjoint AFI ESCA
Gilles THIVANT Alain TOURDJMAN	Directeur France-Benelux SCOR GLOBAL LIFE Directeur des études économiques et de la prospective GROUPE BPCE
Julien VIGNOLI	Directeur général délégué GRAS SAVOYE Un représentant du MEDEF

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

- Compagnies d'assurance, de bancassurance et de réassurance
- Institutions de prévoyance
- Mutuelles
- Intermédiaires d'assurance
- Sociétés d'assistance
- Cabinets d'avocats
- Cabinets de conseil et d'actuariat
- Organisations professionnelles

Fonctions

- Directions générales
- Directions du développement et de la stratégie
- Directions prévoyance, santé, dépendance
- Directions techniques et de l'actuariat
- Directions épargne et retraite
- Directions marketing et communication
- Directions commerciales
- Actuaires
- Avocats
- Services à la personne
- CGP
- CGPI
- Courtiers...

Journée animée par François LIMOGE, Rédacteur en chef délégué, *L'Argus de l'assurance*

8h30 Accueil des participants

LES ENJEUX D'UN MARCHÉ D'AVENIR

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**
Pierre MIE | Président | **CTIP**

9h15 **Quels enjeux et opportunités d'un marché en forte croissance**

- Vieillesse de la population, allongement de la durée de cotisation, augmentation des arrêts de travail... vision prospective de l'environnement de la prévoyance
- Émergence de nouveaux risques liés aux évolutions des modes de vie, quels besoins des consommateurs face aux risques lourds
- Prestations collectives et individuelles : quelles perspectives de développement et quelle segmentation à venir

Hakim EL KAROUI | Ancien conseiller à Maignon, fondateur du Club XXI^e Siècle et auteur de « La Lutte des âges »

Alain TOURDJMAN | Directeur des études économiques et de la prospective | **GROUPE BPCE**

10h00 **TABLE RONDE - Comment gagner des parts de marché en collectif et quelle reconfiguration des activités anticiper**

- Comment la fin des clauses de désignation et de migration va-t-elle rebattre les cartes du marché de la prévoyance
- Comment gérer les contrats en cours
- Les clauses de recommandation : quels bénéfices et risques pour les assureurs
- Quels impacts tarifaires de la portabilité sur les contrats prévoyance
- La distribution comme enjeu principal post ANI : quels partenariats pour tirer le maximum de potentiel

Laurent DOUBLET | Directeur international, économie sociale et Coordinateur santé prévoyance collectives | **ALLIANZ FRANCE**

Julien GUEZ | Directeur stratégie, marketing et affaires publiques | **MALAKOFF MÉDÉRIC**

Julien VIGNOLI | Directeur général délégué | **GRAS SAVOYE**

10h45 **TÉMOIGNAGE - La stratégie mutualiste en prévoyance collective**

Bruno GAUDEAU | Président | **GROUPE PASTEUR MUTUALITÉ**

11h00 Pause

11h30 **TABLE RONDE - Quels défis pour la prévoyance individuelle en 2014**

- Partenariats : quelles stratégies de distribution performantes dans un environnement bouleversé
- Quels atouts des assureurs pour se différencier des banques
- Gav, Madelin, Obsèques... quels sont les produits vecteurs de croissance
- « Moments de vie » : quelle révision de votre segmentation produits pour optimiser votre taux de couverture
- Le digital, les services, la pédagogie... : quels leviers actionner pour conquérir de nouveaux clients

Tanguy CARRÉ | Directeur général | **LA BANQUE POSTALE PRÉVOYANCE**

David DORN | Directeur santé, prévoyance et dépendance individuelles | **AXA FRANCE**

Benoît DOUXAMI | Directeur du développement, du marketing et de la communication | **LA MUTUELLE GÉNÉRALE**

12h30 Déjeuner

LES STRATÉGIES PRODUITS ET LA CONCEPTION DE NOUVELLES OFFRES

14h00 **DÉBAT - Emprunteur : quel avenir pour les assureurs sur ce segment convoité**

- La loi Lagarde et la loi bancaire vont-elles assez loin. Comment augmenter la présence des assureurs sur ce segment
- La loi Hamon va-t-elle réellement engager une rotation des portefeuilles
- Révision du contrat emprunteur : vers plus d'information et de protection du consommateur

Maxime CHIPOY | Responsable des études | **UFC-QUE CHOISIR**
Olivier SANSON | Directeur général adjoint | **AFI ESCA**

Avec l'intervention d'un bancassureur

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Lamia ALILAT
lalilat@infopro-digital.com
Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

14h45 **TABLE RONDE - Marché des professionnels : comment sensibiliser et conquérir les entreprises en mal de prévoyance**

- PME et TNS : panorama de la couverture de ces marchés
- Quels sont les besoins des entreprises aujourd'hui, avec quelles offres y répondre
- TNS : réalité, risques et contraintes de leur activité. Comment s'adapter à cette population et innover sur ce secteur
- Post ANI : quelles offres pour les PME de moins de 10 salariés

Avec le témoignage d'un représentant du MEDEF

Caroline ALBANET-SAROCCHI | Associée | Directrice générale | **R&B PARTNERS**

Jean LEVOIR | Directeur du développement de la prévoyance, Directeur des partenariats santé / prévoyance / dommages | **SWISS LIFE**

Henri MARTINEZ | Directeur général | **ADÉIS**

15h45 **DÉBAT - Dépendance : comment créer des offres pérennes et attractives**

- État des lieux sur le marché de la dépendance, quelle place pour les assureurs dans la concertation sur la réforme
- Comment encadrer la couverture dépendance, quel cahier des charges respecter
- Quid des contrats responsables et des labels : les offres sont-elles en phase avec les besoins des consommateurs
- Un développement qui passe par les offres packagées, des aides aux aidants, des services... quelles pistes pour vendre efficacement l'assurance dépendance

François-Xavier ALBOUY | Vice-Président | **PLANET GUARANTEE** | Chercheur associé | **CHAIRE TRANSITIONS DÉMOGRAPHIQUES TRANSITIONS ÉCONOMIQUES**

Jean-Manuel KUPIEC | Directeur général adjoint | **OCIRP**

Gilles THIVANT | Directeur France-Benelux | **SCOR GLOBAL LIFE**

16h30 Fin de la manifestation

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

Lundi 12 mai 2014

L'ASSURANCE DÉPENDANCE DE A À Z

**Comprendre et couvrir le risque
de perte d'autonomie**

Objectifs de la formation :

- ✓ Comprendre et analyser le concept de dépendance, les acteurs publics et privés
- ✓ Cerner le cadre juridique et économique, analyser l'approche européenne
- ✓ Maîtriser la réponse assurantielle et se préparer aux opportunités d'une réforme

Formation animée par :



Edith BOCQUAIRE
Economiste et Actuaire
STYL' CONSULTANTS

9h00 Début de la formation

- **Maîtriser le concept de dépendance**
Appréhender les différentes définitions de la dépendance
Comment la mesurer
Quel référentiel retenir
Comprendre l'environnement juridique et l'historique de la prise en charge de la perte d'autonomie
- **La couverture publique**
Quelle réalité démographique
Projections en termes de dépenses publiques et privées
- **Benchmark**
Quels sont les enseignements à tirer des exemples étrangers

12h30 Déjeuner

- **La couverture assurantielle**
Étude des offres existantes sur le marché individuel et collectif
Comprendre les besoins et attentes des aidants et des aidés
Capital / rente viagère... : quels types de produits privilégier. En fonction de quels critères
Aménagement du domicile / assistance : quelle place pour les services dans la construction de votre offre
- **Cas pratique**
Exemple de tarification et provisionnement
- **Point sur l'avancement de la réforme annoncée**
Le point sur la concertation en cours
Comprendre les axes de développement pour l'assurance
Anticiper les opportunités offertes

17h30 Fin de la formation

NE MANQUEZ PAS NOS FORMATIONS DU SECOND SEMESTRE :

- **PROFILS DES TNS : 23 septembre 2014**
- **ASSURANCE EMPRUNTEUR : 22-23 octobre 2014**
- **TARIFICATION DE LA DÉPENDANCE : 16-17 décembre 2014**

Plus d'information :
<http://evenements.infopro-digital.com/argus/formations/>

Vendredi 13 juin 2014

LE RISQUE DE LONGÉVITÉ

**Comment adapter vos offres aux enjeux
de l'allongement de la durée de vie**

Objectifs de la formation :

- ✓ Comprendre les impacts de l'allongement de la durée de vie pour les assureurs et les bénéficiaires
- ✓ Analyser les solutions de gestion et de financement du risque de longévité
- ✓ Maîtriser les conséquences actuarielles et techniques des évolutions en dépendance et retraite
- ✓ Anticiper les tendances marketing et développer des offres en adéquation avec les besoins des assurés et les obligations réglementaires

Formation animée par :



Monique TEZENAS DU MONTCEL
Supervising Manager,
PÉRICLÈS CONSULTING



Anne-Sophie MUSSET
Actuaire Senior Manager,
PÉRICLÈS ACTUARIAL

9h00 Début de la formation

L'ALLONGEMENT DE LA DURÉE DE VIE : QUELS ENJEUX POUR LES ASSUREURS ET LES ASSURÉS

- **Qu'est-ce que le risque de longévité**
Définition et secteurs concernés
Impacts sur les acteurs concernés (assureurs, entreprises et bénéficiaires)
- **Contexte et perspectives du risque de longévité en assurance**
Quelles prévisions démographiques liées à la longévité
Quelles techniques actuarielles et financières pour évaluer ce risque
Projet de loi sur la dépendance, Solvabilité II, retraite, évolutions des tables réglementaires... focus sur les contraintes et obligations liées au risque de longévité
- > **Retour d'expérience d'un acteur économiste et/ou financier**

12h30 Déjeuner

COMMENT CONSTRUIRE UNE OFFRE GLOBALE « RISQUES LONGS » EN FONCTION DES BESOINS ET COMPORTEMENTS DES ASSURÉS

- **Retraite et dépendance : quels ajustements opérer pour gérer le risque de longévité**
Quelle gestion interne de ce risque
Réassurance, titrisation... quelles options de couverture disponibles
Quelles autres solutions de transfert du risque
- **Tarification, segmentation des offres... quelles opportunités de développement saisir**
Retraite / dépendance : modifications observées en termes de garanties, d'options, de services...
Synergie des produits prévoyance : quelle offre intégrée
« parcours de vie » définir
- > **Retour d'expérience d'un acteur du marché**

17h30 Fin de la formation

■ Conférence

Jeudi 12 juin 2014

CERCLE NATIONAL DES ARMÉES

8 Place Saint-Augustin

75008 Paris

Métro : Saint-Augustin (ligne 9)

Saint-Lazare (ligne 14)

Parking public : Square Marcel Pagnol 75008 Paris

■ Formations complémentaires

Lundi 12 mai 2014

Vendredi 13 juin 2014

Les formations se tiendront à Paris,
le lieu exact vous sera précisé sur votre convention
envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

**[http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-
prevoyance-2014-466,tarifs](http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-prevoyance-2014-466,tarifs)**

Onglet Informations et tarifs

En partenariat avec :



Cabinet de consulting en Management, Organisation et Pilotage de projets complexes, R&B Partners accompagne les acteurs de l'Assurance, de la Banque et de l'Industrie dans la transformation, l'optimisation et le développement de leurs activités. Notre facteur différenciant ? La combinaison d'équipes disposant de parfaites connaissances sectorielles et d'une approche pragmatique permettant de délivrer des prestations à forte valeur ajoutée.

www.rbpartners.com

Avec le soutien de :



Le Centre technique des institutions de prévoyance (CTIP) compte 47 membres : institutions et unions d'institutions de prévoyance. Ces institutions paritaires couvrent, à travers 2 millions d'entreprises, 13 millions de salariés et d'anciens salariés, au titre de la prévoyance et de la complémentaire santé. Elles proposent également des dispositifs d'épargne retraite. Le CTIP est leur porte-parole auprès des pouvoirs publics nationaux et européens. C'est aussi le lieu où elles échangent leurs expériences et mènent ensemble des actions d'intérêt général.

<http://ctip.asso.fr>



Créée en 1937, sous forme d'un syndicat professionnel, la Fédération française des sociétés d'assurances regroupe 240 entreprises représentant 90 % du marché français de l'assurance et près de 100 % de l'activité internationale des entreprises de ce marché. Elle réunit des sociétés anonymes, des sociétés d'assurance mutuelle et des succursales de sociétés étrangères pratiquant l'assurance et la réassurance.

www.ffsa.fr



La Silver Valley est un pôle industriel et scientifique qui rassemble l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur de l'autonomie en région Ile-de-France: lieu de confluence d'établissements de recherche, d'institutions sanitaires et médico-sociales, et d'un tissu d'entreprises constitutives de la filière française de la Silver Economy. La Silver Valley réunit sur un territoire clé, les conditions propices au développement d'entreprises de la filière. Ce réseau compte 150 membres. En 2014, Silver Valley ouvrira un showroom et une pépinière uniques en Europe dédiés au marché du vieillissement.

www.silvervalley.fr

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent. Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv>

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

PRE03

☐ Mme ☐ M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

Je m'inscris et je choisis :

☐ La Conférence PRÉVOYANCE du 12 juin 2014

☐ La Formation ASSURANCE DÉPENDANCE du 12 mai 2014

☐ La Formation RISQUE DE LONGÉVITÉ du 13 juin 2014



Tarif Normal

☐ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	☐ 2 Jours 1595 € HT / 1914 € TTC	☐ 3 Jours 2195 € HT / 2634 € TTC
--	--	--

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/argus/>

☐ Je joins un chèque de € TTC à l'ordre du GISI

☐ J'envoierai mon paiement à réception de la facture

☐ J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires

☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise