

ASSURANCE DIGITALE

Etre digital ou ne plus être ? Soyez pionniers dans l'ère de l'Insurtech !

- Uberisation de la société et sharing economy : quelle place pour les assureurs
- Objets connectés, big data, e-santé : quels nouveaux usages dans l'assurance
- Startups, open innovation, labs... dans un écosystème en ébullition comment inscrire l'innovation dans votre ADN
- Le nouveau rôle du CDO : qui pilote la transformation

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Martin CORIAT
Directeur général
CONFUSED.COM



Pascal DEMURGER
Directeur Groupe
MAIF
Président, GEMA
Vice-président, AFA



Axel DAUCHEZ
Ancien directeur général
DEEZER
Directeur général
PUBLICIS WORLDWIDE
FRANCE



Virginie FAUVEL
Présidente Commission
Numérique, AFA
Membre du Comex
chargée du digital
ALLIANZ FRANCE



Nick LEEDER
Directeur général France
GOOGLE



David MCMILLAN
Président directeur général
Europe et Président de
Global Health Insurance
AVIVA



Fabien MONSALLIER
Directeur
de l'innovation et de
la transformation
digitale
GROUPE LA POSTE



Jim PICKELL
Président
HOMEEXCHANGE.COM
Ancien vice-président
SONY PICTURES DIGITAL
ENTERTAINMENT



Thibaud SIMPHAL
Directeur général France
UBER



Benoît THIEULIN
Président
CONSEIL NATIONAL
DU NUMÉRIQUE
Directeur
Ecole de Communication
SCIENCES PO

En partenariat avec :

Deloitte

direxi
du côté des assurés



Avec le soutien de :



Formation complémentaire

17 NOVEMBRE 2015

**VENDRE VOS PRODUITS D'ASSURANCE
SUR LES CANAUX DIGITAUX**

Relation client et leviers commerciaux

La transformation digitale révolutionne l'assurance ! Le secteur doit accélérer sa transition, les progrès technologiques et la prise de pouvoir du consommateur « ubérisé » n'attendent pas les acteurs du marché.

Le big bang de la 3^e révolution industrielle balaie tout sur son passage.

L'écosystème est bouleversé par l'entrée de nouveaux concurrents, de nouveaux partenaires comme les startups, l'émergence de l'économie collaborative, la naissance de l'intelligence artificielle à grande échelle...

Le consommateur est révolutionnaire, hyper connecté, mobile, désintermédié et plus puissant que jamais, il impose une renaissance de vos pratiques marketing !

Enfin, l'assureur est transformé dans son organisation et ses business models : nouveaux services et produits, nouvelles fonctions, rôle des RH dans la transformation digitale, fab labs, digital academy...

- Uberisation de la société et sharing economy : quelle place pour les assureurs
- Objets connectés, big data, e-santé, intelligence artificielle : les nouveaux usages pour l'assurance
- Comment innover agile, à la vitesse des technologies et du consommateur
- Comment s'approprier les nouveaux outils créés par des startups
- Le nouveau rôle du CDO : qui pilote la transformation

Pour entrer dans cette nouvelle ère, **L'Argus de l'assurance vous propose la 9^e édition de son Congrès Assurance digitale, le 3 novembre 2015.** Lors de cette manifestation, devenue incontournable, vous rencontrerez un panel de speakers exceptionnels et bénéficierez des témoignages des patrons les plus disruptifs du secteur et de la sphère digitale.

En me réjouissant de vous y accueillir,

Matthieu MICHON

Chef de projets événements | 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

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Eve-Laure BOUTONNET	Directeur général DIREXI
Martin CORIAT	Directeur général CONFUSED.COM
Axel DAUCHEZ	Ancien directeur général DEEZER Directeur général PUBLICIS WORLDWIDE FRANCE
Louis DE BROGLIE	Président fondateur INSPEER.ME
Pascal DEMURGER	Directeur Groupe MAIF Président GEMA Vice-président AFA
Olivier DERRIEN	Vice-président senior France, Europe du Sud, Afrique et Moyen Orient SALESFORCE
Grégory DESFOSES	Chief digital officer BNP PARIBAS CARDIF
Guillaume DU GARDIER	Directeur digital Europe GROUPE FERRERO
Virginie FAUVEL	Présidente COMMISSION NUMERIQUE, AFA Membre du Comex chargée du digital et du market management ALLIANZ
Nick LEEDER	Directeur général France GOOGLE
Julien MALDONATO	Directeur conseil DELOITTE
David MCMILLAN	Président directeur général Europe et Président de Global Health Insurance AVIVA
Fabien MONSALLIER	Directeur de l'innovation et de la transformation digitale GROUPE LA POSTE
Jim PICKELL	Président HOMEEXCHANGE.COM Ancien vice-président SONY PICTURES DIGITAL ENTERTAINMENT
Thibaud SIMPHAL	Directeur général France UBER
Yves TYRODE	Directeur général en charge du digital et de la communication GROUPE SNCF
Benoit THIEULIN	Président CONSEIL NATIONAL DU NUMERIQUE Directeur, Ecole de Communication SCIENCES PO

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

- Compagnies d'assurances • Mutuelles • Institutions de prévoyance • Sociétés de bancassurance • Sociétés d'assistance • Cabinets de courtage • Sociétés de conseil, éditeurs logiciels et prestataires informatiques • Organisations professionnelles •

Fonctions

- Présidents • Directions générales • Directions marketing • Directions communication • Directions Internet et technologies • Directions multicanale • Directions du développement • Directions transformation digitale • Directions stratégie • Directions des risques • Directions innovation • Directions commerciales • Directions des sinistres • Directions techniques • DSI • DRH •

ASSURANCE DIGITALE

Etre digital ou ne plus être ? Soyez pionniers dans l'ère de l'Insurtech !

Journée animée par Éloïse BERNIS, Rédactrice en chef adjointe de L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

UN ÉCOSYSTEME BOULEVERSÉ : NOUVELLES RÈGLES, NOUVEAUX COMPÉTITEURS, NOUVEAUX PARTENAIRES, NOUVEAUX CONSOMMATEURS

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**

Benoit THIEULIN | Président | **CONSEIL NATIONAL DU NUMÉRIQUE** | Directeur, Ecole de Communication | **SCIENCES PO**

9h20 **INTRODUCTION – Briser le mythe de l'économie collaborative !**

Jim PICKELL | Président | **HOMEEXCHANGE.COM** | Ancien vice-président | **SONY PICTURES DIGITAL ENTERTAINMENT**

DÉBAT – L'assurance sera-t-elle le prochain secteur « ubérisé » ?

- Comment les FinTechs et leurs innovations bouleversent l'industrie financière
- Plateformes, copartage, uberisation de l'économie : opportunités et risques pour les assureurs
- Comment ces modes de consommation révolutionnent les principes de mutualisation
- Partenariats Maif/Blablacar/Koolicar/GuesttoGuest ; Generali/Deways/Quicar/AirBnB, ou encore Allianz/Uber : quel intérêt pour les assureurs
- Comment la dynamique des startups et de l'InsurTech insufflent des idées neuves aux géants du secteur

Louis DE BROGLIE | Président fondateur | **INSPEER.ME**

Pascal DEMURGER | Directeur Groupe | **MAIF** | Président | **GEMA** | Vice-président | **AFA**

Thibaud SIMPHAL | Directeur général France | **UBER**

10h30 Pause

11h00 **KEYNOTE DIRIGEANT INTERNATIONAL – E-santé, nouvelle médecine connectée : pourquoi les assureurs doivent y aller**

David MCMILLAN | Président-Directeur général Europe et Président de Global Health Insurance | **AVIVA**

11h30 **TÉMOIGNAGE – L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : prochaine étape de la révolution numérique ?**

- Algorithmes, prédiction, automatisation, robots et cyborgs, obsolescence du travail... Démystifier un concept à la mode
- Histoire et état actuel de l'intelligence artificielle. A quelle vitesse évolue-t-elle ?
- Quels impacts sur la santé de demain, l'habitat, la domotique, l'automobile...
- Les prochains défis pour les agents économiques et les business models des assureurs

Julien MALDONATO | Directeur conseil | **DELOITTE**

12h00 **TÉMOIGNAGE – Après la transformation digitale, quelle nouvelle ère de communication et de marketing face à un consommateur désintermédié**

Axel DAUCHEZ | Ancien directeur général | **DEEZER** | Directeur général | **PUBLICIS WORLDWIDE FRANCE**

12h30 Déjeuner

14h00 **INTERVIEW DIRIGEANT INTERNATIONAL – Les comparateurs, piliers des nouveaux modes de consommation ?**

- Enjeux et évolutions du digital et du marché de la comparaison au UK
- Loi Hamon, coût d'acquisition, réglementation, spécialisation... quelles spécificités pour les comparateurs en France
- Impacts et perspectives face à l'entrée de Google sur le marché

Martin CORIAT | Directeur général | **CONFUSED.COM**

DES ASSUREURS TRANSFORMÉS : ACCÉLÉRER LE CHANGEMENT DES BUSINESS MODEL

14h20 **TÉMOIGNAGE – Courtiers, mutuelles : comment développer le digital sans marque forte et sans prix bas**

- Sourcing : cibles, volume, qualité, fraîcheur
- Transformation : réactivité, cocooning industrialisé
- Traçabilité : cross canal, ROI, scoring

Eve-Laure BOUTONNET | Directeur général | **DIREXI**

14h40 **TÉMOIGNAGE – Nouveaux modèles économiques, transformation numérique, nouvelles exigences, changement de comportements... comment regagner la confiance des clients et les fidéliser**

- Repenser à la fois le parcours client et le parcours employé, une nécessité
- La vision client unique partagée par tous, mythe ou réalité
- Les clés pour mettre le numérique au service de la valeur

Olivier DERRIEN | Vice-président senior France, Europe du Sud, Afrique et Moyen Orient | **SALESFORCE**

15h00 **TÉMOIGNAGE – Comment inscrire l'innovation dans l'ADN d'un grand groupe**

- Too big to innovate ? Les entreprises peuvent-elles innover à la vitesse des consommateurs, toujours plus rapides pour adopter les technologies numériques
- Accès à l'information, aux nouveaux marchés et aux clients plus facile et moins cher que jamais : comment saisir cette opportunité
- Comment fonctionner en mode startups, plus agiles, et avec un time to market plus rapide

Nick LEEDER | Directeur général France | **GOOGLE**

15h30 **TABLE RONDE – L'AGORA DES CDO : comment piloter la transformation**

- Comment être gagnant dans l'environnement digital actuel, avec quelle gouvernance
- La nomination d'un CDO est-elle la solution ? Quels rôles, ressources, périmètre, lien hiérarchique...
- Les clés pour fédérer les équipes métiers et les DSI, créer des synergies technologiques et renforcer l'activité numérique
- Une fonction appelée à perdurer ? Sa disparition sera-t-elle le signe du succès
- Les exemples concrets d'entreprises et de managers affrontant avec brio les challenges du digital

Grégory DESFOSES | Chief digital officer | **BNP PARIBAS CARDIF**

Guillaume DU GARDIER | Directeur digital Europe | **GROUPE FERRERO**

Virginie FAUVEL | Présidente de la Commission Numérique | **AFA** | Membre du Comex chargée du digital et du market management | **ALLIANZ**

Fabien MONSALLIER | Directeur de l'innovation et de la transformation digitale | **GROUPE LA POSTE**

Yves TYRODE | Directeur général en charge du digital et de la communication | **GROUPE SNCF**

16h30 **INTERVIEW – Du capital technologique au capital humain : le rôle déterminant des RH dans la transformation digitale**

- Comment fédérer les équipes autour du projet digital, créer des synergies et renforcer l'activité numérique
- Les nouveaux métiers qui émergent avec le big bang numérique. Comment gérer les nouveaux talents pour les pourvoir
- Le développement d'une culture digitale par le recrutement, la formation, le lien avec les universités et les grandes écoles...

Marine DE BOUCAUD | Directrice des ressources humaines | **AXA FRANCE**

17h00 Fin de la manifestation

Mardi 17 novembre 2015

VENDRE VOS PRODUITS D'ASSURANCE SUR LES CANAUX DIGITAUX

Relation client et leviers commerciaux

Objectifs de la formation :

- ✓ Acquérir une vision globale des leviers de vente en ligne et leur intégration vis-à-vis du canal vocal notamment
- ✓ Maîtriser les enjeux de l'assurance en ligne
- ✓ Appréhender le cadre légal inhérent à la vente en ligne
- ✓ Renforcer la relation client en ligne
- ✓ Piloter les outils et processus de développement pour optimiser vos ventes

Formation animée par :



Yvon MOYSAN
Formateur assurance finance
Président
SAINT GERMAIN CONSULTING

Programme :

8h30 Accueil des participants
9h00 Début de la formation

- **Maîtriser les obligations juridiques de l'assurance en ligne**
Vente en ligne d'assurance : quelle sont les spécificités
Loi Hamon : un renforcement des droits des consommateurs pour l'achat en ligne
- **Un préalable à la vente en ligne : développer une stratégie orientée client**
Pourquoi et comment devenir un Assureur orienté client ?
- **Activer les bons leviers pour développer vos ventes**
Comment recruter de nouveaux clients en ligne ?
Adapter la présentation de votre offre à la spécificité des canaux digitaux
Comment augmenter les ventes sur la base des clients existants ?

12h30 Déjeuner

- **Comment optimiser votre tunnel de conversion ?**
Formaliser le tunnel de souscription en fonction du process décisionnel client
Intégrer la dimension d'accompagnement et service de manière optimale
- **Mesurer les impacts organisationnels**
Le digital comme opportunité de re-capitaliser sur la connaissance client
Positionner la place du digital dans votre organisation

17h30 Fin de la formation

Mardi 15 DÉCEMBRE 2015

Paris



Découvrez nos **7 trophées**
pour récompenser la transformation
numérique du secteur !

- **Meilleur site Internet**
- **Meilleure stratégie réseaux sociaux**
- **Meilleure stratégie mobile**
- **Meilleure innovation objets connectés**
- **Meilleure gestion de la relation client digitale**
 - **Meilleure stratégie interne pour la transformation digitale de l'entreprise**
 - **La personnalité digitale de l'année**

En partenariat avec



DEVENEZ PARTENAIRE

Pour devenir partenaire de l'événement et sponsoriser
une catégorie, contactez :

vlandon@argusdelassurance.com

Pour toute information complémentaire, contactez :

argusdigital@argusdelassurance.fr

Pour plus d'informations :

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

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.

Elvire ROULET

eroulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

■ Conférence

Mardi 3 novembre 2015

PAVILLON GABRIEL

5 avenue Gabriel

75008 Paris

Métro Ligne 1 et 8 : Station Concorde

Parking public Concorde

■ Formation complémentaire

Mardi 17 novembre

**VENDRE VOS PRODUITS D'ASSURANCE
SUR LES CANAUX DIGITAUX**

La formation se tiendra 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/>

Onglet Informations et tarifs

En partenariat avec

Deloitte.

Deloitte couvre une palette d'offres de services très large : consulting, audit et risk services, juridique et fiscal, expertise comptable et corporate finance, suivant sa stratégie pluridisciplinaire.

Nos 200 000 professionnels, à travers le monde, sont animés par un objectif commun, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service. En France, Deloitte compte 6 800 collaborateurs et associés travaillant auprès de clients de toutes tailles et de tous secteurs. Accompagnant l'évolution de la société et les transformations qui y interviennent, le domaine du conseil en assurance compte parmi les secteurs les plus dynamiques au service des acteurs français, européens et mondiaux.

www.deloitte.fr



Réveillez vos portefeuilles avec DIREXI.

12^e courtier français, Direxi est l'expert français du marketing connecté, avec un positionnement unique «du côté des assurés». Direxi croise médias traditionnels et digitaux dans des parcours clients à distance interactifs. En marque blanche ou marque propre, Direxi prospecte pour vous et équipe votre portefeuille en prévoyance ou dommages : prise en charge des investissements commerciaux, souplesse des modes de commissionnement, campagnes «made in France», respectueuses des assurés.

Testez-nous : nous utilisons vos produits ou nous en créons pour vous, avec possibilité de fronting ; nous finançons et faisons la distribution ; vous faites la gestion.. ou pas. Vous mesurez précisément votre développement, et éprouvez nos valeurs : agilité, talent et qualité irréprochable.

www.direxi-partenariats.fr



Créée en 1999 à San Francisco, Salesforce est, selon le magazine Forbes, la société la plus innovante au monde. Elle est le leader mondial du cloud computing d'entreprise et du CRM.

Les entreprises du secteur bancaire et de l'assurance doivent aujourd'hui engager une profonde transformation pour s'adapter aux nouveaux modes d'interactions avec leurs clients. Ceci implique des changements stratégiques d'organisation interne et externe. Avec la Salesforce Customer Success Platform, vous renforcez le lien avec vos clients et impliquez davantage vos collaborateurs, en vous appuyant sur l'agilité et la puissance des mobiles, des réseaux sociaux et du cloud computing.

www.salesforce.com

Avec le soutien de :



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

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 :

Le congrès « ASSURANCE DIGITALE » du 3 novembre 2015

La formation « VENDRE VOS PRODUITS D'ASSURANCE SUR LES CANAUX DIGITAUX » du 17 novembre 2015

Tarif Assureurs		
inscriptions jusqu'au 12 octobre	<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC
inscriptions du 12 octobre au 3 novembre	<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 195 € HT / 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC

Tarif Non assureurs	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 295 € HT / 1 554 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € 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'enverrai 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