

# ASSURANCES AFFINITAIRES

E-commerce, économie collaborative, appareils nomades,... :  
captez le potentiel de ces marchés porteurs !

- Entrée en vigueur de la DDA, économie collaborative et e-commerce : les nouveaux enjeux de l'assurance affinitaire décryptés
- Axa, Carrefour, Chubb, Drivy, Maif, SPB,... : assureurs, courtiers et distributeurs à la tribune !
- **EXCLUSIF** Le témoignage de la start-up américaine qui révolutionne le marché de l'affinitaire : SquareTrade, la filiale d'AllState

## AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Pierre BERET  
Directeur risque et assurance  
DRIVY



Nadia COTE  
Directrice générale France  
CHUBB



Thierry CRAHES  
Directeur général  
COVEA AFFINITY



Jehan DE CASTET  
Fondateur & CEO  
FLUO



Kevin GILLAN  
Managing director, Europe  
SQUARETRADE



Pierre-Olivier GRALL  
Directeur des assurances  
GROUPE CARREFOUR  
Directeur général  
CARMA



Jean-Marie GUIAN  
Président  
GROUPE SPB  
Président de la commission  
pour le courtage affinitaire  
CSCA



Patrick RAFFORT  
Président  
FG2A

Avec le soutien de :



Formation préalable

MERCREDI 14 MARS 2018

**ASSURANCES AFFINITAIRES**

Adapter un marché dynamique aux nouvelles  
contraintes réglementaires (Loi Hamon, IDD)

Appareils nomades, moyens de paiement, voyages,... : depuis une quinzaine d'années, l'assurance affinitaire conquiert de plus en plus de distributeurs, de consommateurs, mais aussi d'assureurs décidés à capter la croissance de ces marchés porteurs.

Si le secteur est dynamique, l'enjeu reste de maîtriser la chaîne de valeur BtoBtoC. Dans cette optique, l'actualité récente apporte son lot de nouveaux défis. D'une part, l'entrée en vigueur prochaine de la DDA demande un effort supplémentaire de formation des réseaux partenaires au devoir de conseil. D'autre part, les nouveaux usages, boostés par l'essor du e-commerce et de l'économie collaborative, créent des opportunités sans précédent, à condition d'être capable d'établir des synergies partenariales fortes avec ces distributeurs d'un nouveau genre.

## **Comment maîtriser ces enjeux pour exploiter le plein potentiel de croissance de ces marchés porteurs ?**

Pour répondre à cette question, *L'Argus de l'assurance* vous invite le 29 mars prochain à la réédition 2018 de la conférence Assurances Affinitaires, un rendez-vous unique pour les professionnels du marché. Axa, Carrefour, Covea Affinity, Chubb, Drivy, Maif, SPB,... : assureurs, courtiers et distributeurs débattront des thématiques suivantes :

- Entrée en vigueur de la DDA : opportunité ou contrainte pour l'affinitaire ?
- Comment répondre aux besoins réels des distributeurs en matière d'assurance et s'adapter à l'essor croissant du e-commerce ?
- L'économie collaborative, un nouveau cycle de croissance pour l'assurance
- De l'affinitaire produit à l'affinitaire communautaire : quels changements de paradigmes pour le marché ?

Et ne manquez pas le témoignage de la start-up américaine qui révolutionne le marché de l'affinitaire : SquareTrade, la filiale d>AllState.

En me réjouissant de vous y accueillir,

**Fanny CAVA**  
**Chef de projets conférences**  
**L'Argus de l'assurance**

**L'ARGUS**  
**de l'assurance**  
**EVENTS**

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*

# ASSURANCES AFFINITAIRES

E-commerce, économie collaborative, appareils nomades,... :  
captez le potentiel de ces marchés porteurs !

## AVEC LES INTERVENTIONS DE :

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| <b>Philippe BAILLOT</b>     | Médiateur de l'assurance  |
| <b>Pierre BERET</b>         | Directeur risque et assurance<br><b>DRIVY</b>   |
| <b>Nadia COTE</b>           | Directrice générale France<br><b>CHUBB</b>  |
| <b>Thierry CRAHES</b>       | Directeur général<br><b>COVEA AFFINITY</b>  |
| <b>Jehan DE CASTET</b>      | Fondateur & CEO<br><b>FLUO</b>  |
| <b>Thierry DELCUPE</b>      | Fondateur & CEO<br><b>WIZZAS</b>  |
| <b>Audrey FABRESSE</b>      | Direction des partenariats<br><b>AXA FRANCE</b>   |
| <b>Sylvie FEUILLEPAIN</b>   | Directrice grands comptes<br><b>AVI INTERNATIONAL</b>   |
| <b>Kevin GILLAN</b>         | Managing director, Europe<br><b>SQUARETRADE</b>   |
| <b>Pierre-Olivier GRALL</b> | Directeur des assurances<br><b>GROUPE CARREFOUR</b><br>Directeur général<br><b>CARMA</b>                              |
| <b>Jehan-Marie GUIAN</b>    | Président<br><b>GROUPE SPB</b><br>Président de la commission pour le courtage affinitaire<br><b>CSCA</b>              |
| <b>Christèle GUIBE</b>      | Directrice du développement à la direction des particuliers, de l'affinitaire et des spécialités<br><b>VERSPIEREN</b> |
| <b>Thomas OLLIVIER</b>      | Responsable économie collaborative & pratiques émergentes<br><b>MAIF</b>  |
| <b>Patrick RAFFORT</b>      | Président<br><b>FG2A</b>  |
| <b>Simon RYCKEMBUSCH</b>    | Co-fondateur & CEO<br><b>QUISTOCK</b>   |

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

### Secteurs

- Compagnies d'assurance • Mutuelles d'assurance • Sociétés de bancassurance
- Cabinets de courtage • Sociétés d'assistance • Cabinets de conseil • Organisations professionnelles • Entreprises de grande consommation •

### Fonctions

- Présidents • Directions générales • Directions stratégiques • Directions du développement • Directions marketing • Directions de l'innovation • Directions des assurances affinitaires • Directions commerciales • Directions conformité • Directions juridiques • Directions des risques • Directions de la gestion des sinistres • Directions des partenariats • Actuaire • Directions des captives et directions des assurances •

Journée animée par Eloïse Le Goff, rédactrice en chef adjointe, L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

### ACTEURS, RÉGLEMENTATION, IMAGE CONSOMMATEUR : OÙ EN EST L'AFFINITAIRE ?

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE - Tendances et enjeux de l'assurance affinitaire**

Jehan-Marie GUIAN | Président | GROUPE SPB | Président de la commission pour le courtage affinitaire | CSCA

9h30 **DÉBAT - Entrée en vigueur de la DDA : opportunité ou contrainte pour l'affinitaire ?**

- Vers de nouvelles typologies de distributeurs d'assurance : qui est vraiment concerné par la DDA
- La nouvelle réglementation va-t-elle accélérer la professionnalisation des réseaux partenaires et leur formation au regard du devoir de conseil ?
- Va-t-il falloir s'appuyer sur le digital pour satisfaire les exigences de transparence de l'information ?

Jehan DE CASTET | Fondateur & CEO | FLUO  
Patrick RAFFORT | Président | FG2A  
Nadia COTE | Directrice générale France | CHUBB

10h15 **INTERVIEW - L'œil du consommateur : l'affinitaire a-t-il toujours mauvaise image ?**

- Exclusions de contrats, doublons et ventes forcées : l'affinitaire en a-t-il fini avec ses vieux démons ?
- Les assurances moyens de paiement sont-elles (encore) les mauvais élèves de l'affinitaire ?
- Avec la DDA et la loi consommation, la réglementation vient-elle en aide à l'image de l'affinitaire ?

Philippe BAILLOT | Médiateur de l'assurance

10h45 Pause

### E-COMMERCE ET ÉCONOMIE COLLABORATIVE : DE NOUVEAUX HORIZONS POUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE

11h15



**BENCHMARK - Retour sur le développement fulgurant d'un partenaire privilégié du e-commerce : SquareTrade, la filiale de la compagnie américaine AllState**

Kevin GILLAN | Managing director, Europe | SQUARETRADE

11h45

**FACE À FACE - Comment répondre aux besoins réels des distributeurs en matière d'assurance et s'adapter à l'essor croissant du e-commerce**

- Quels nouveaux produits créer pour répondre aux besoins du e-commerce
- Faut-il distribuer ses produits en marque propre, blanche ou sous la marque distributeur ?
- Digitalisation obligatoire de la souscription et de la gestion des contrats : l'affinitaire est-il le moteur de l'assurance full web ?

Audrey FABRESSE | Direction des partenariats | AXA FRANCE  
Pierre-Olivier GRALL | Directeur des assurances | GROUPE CARREFOUR | Directeur général | CARMA

12h30 Déjeuner

14h00

**DÉBAT - L'économie collaborative, un nouveau cycle de croissance pour l'assurance**

- L'économie collaborative réinvente-t-elle la façon de vendre de l'auto et de la MRH ?
- Quelle collaboration avec les start-ups ? La logique partenariale win-win de la co-construction des offres et de la maîtrise des niveaux de prime
- Quels enjeux actuariels pour mesurer un risque sans historique ? Quid de la rentabilité de ces marchés affinitaires

Pierre BERET | Directeur risque et assurance | DRIVY  
Thomas OLLIVIER | Responsable économie collaborative & pratiques émergentes | MAIF  
Simon RYCKEMBUSCH | Co-fondateur & CEO | QUISTOCK

### APPAREILS NOMADES, ASSURANCE TEMPORAIRE,... : SUR QUELS MARCHÉS DE L'AFFINITAIRE MISER ?

14h45

**KEYNOTE - Appareils nomades : faut-il se positionner sur ce marché en croissance mais à forte sinistralité ?**

- Mobiles, consoles, objets connectés : face à la hausse exponentielle de sinistralité sur ces objets et à une réglementation qui limite les exclusions, quel positionnement adopter
- Nouveaux acteurs, innovations produit et nouvelles niches : comment le marché est-il en train de se recomposer
- Le développement de l'économie de la fonctionnalité peut-il résoudre le problème de la sinistralité ?

15h05

**INTERVIEW - Affinitaire automobile : faut-il miser sur l'hyperspécialisation pour conquérir ce marché exigeant ?**

- Comment bâtir des programmes d'assurance adaptés aux besoins spécifiques des constructeurs automobiles ?
- L'assurance affinitaire peut-elle devenir un élément de différenciation et de fidélisation ?

Thierry CRAHES | Directeur général | COVEA AFFINITY

15h30

**KEYNOTE - L'assurance temporaire : comment exploiter le potentiel du marché grâce à l'ultrapersonnalisation**

- Auto, voyage, pratique sportive : quels terrains de jeu pour l'assurance temporaire ?
- Pour disposer des données nécessaires à la personnalisation, quelles associations partenariales derrière l'assurance temporaire

Sylvie FEUILLEPAIN | Directrice grands comptes | AVI INTERNATIONAL

15h50

**DÉBAT DE CLÔTURE - De l'affinitaire produit à l'affinitaire communautaire : quels changements de paradigmes pour le marché ?**

- Quels partenariats pour assurer des communautés ?
- L'assurance communautaire est-elle l'avenir de l'assurance affinitaire ?
- L'insurtech : seul moteur de l'innovation en matière d'assurance affinitaire ?

Thierry DELCUPE | Fondateur & CEO | WIZZAS

Christèle GUIBE | Directrice du développement à la direction des particuliers, de l'affinitaire et des spécialités | VERSPIEREN

16h30 Fin de la manifestation

**Mercredi 14 mars 2018**

## **ASSURANCES AFFINITAIRES**

**Adapter un marché dynamique aux nouvelles contraintes réglementaires (Loi Hamon, IDD)**

### Objectifs de la formation :

- ✓ Connaître les nouveaux fondements juridiques des assurances affinitaires
- ✓ Évaluer les risques et opportunités des modifications en cours
- ✓ Utiliser au mieux le nouvel environnement réglementaire
- ✓ Maîtriser les enjeux de la distribution d'assurance affinitaire
- ✓ Acquérir les outils et les clés d'une opération réussie

### Formation animée par :



Éric de LONGCAMP  
Avocat associé  
SELARL NERAUDAU AVOCATS

### Programme :

- Comprendre le marché de l'assurance affinitaire en 2018
- Maîtriser le nouveau cadre légal de l'assurance affinitaire
- L'agrément des produits : risque ou opportunité ?
- Adapter la distribution aux nouvelles contraintes
- Identifier les nouveaux process de distribution à mettre en place pour vendre
- Optimiser l'économie des contrats
- Acquérir les outils et clés d'une opération réussie - Exemples de produit

### Horaires :

- 8h30 Accueil des participants
- 9h00 Début de la formation
- 12h30 Déjeuner
- 17h30 Fin de la formation

**L'ARGUS**  
de l'assurance  
**EVENTS**



### Nos prochaines conférences

[conferences.argusdelassurance.com](http://conferences.argusdelassurance.com)

#### **10ÈMES RENCONTRES DE LA GESTION DE SINISTRES**

15 mars 2018, Paris

#### **HABITAT CONNECTÉ**

17 mai 2018, Paris

#### **GRAND FORUM DE L'ASSURANCE**

31 mai 2018, Paris

#### **FORUM DE L'ASSURANCE CONSTRUCTION**

21 juin 2018, Paris

#### **L'ARGUS FACTORY **NOUVEAU****

3-4 juillet 2018, Paris



### Nos prochains trophées

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



### 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**

**[elvire.roulet@infopro-digital.com](mailto:elvire.roulet@infopro-digital.com)**

**01 77 92 93 36**

## ■ Conférence

**Jeudi 29 mars 2018**

PARIS

L'adresse exacte du lieu sera communiquée  
prochainement sur notre site internet.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement  
et à l'accès sur notre site internet :**  
[conferences.argusdelassurance.com](http://conferences.argusdelassurance.com)  
**ASSURANCES AFFINITAIRES**  
Onglet Informations et tarifs

## 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](mailto:cnil@gisi.fr) Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv>

## Avec le soutien de :



Le CTIP représente l'ensemble des institutions de prévoyance, organismes d'assurance de personnes à but non lucratif, à gouvernance paritaire et spécialisés dans le collectif. Elles couvrent plus de 13 millions de personnes, soit près d'un actif sur deux, à travers 2 millions d'entreprises en santé et prévoyance (incapacité, invalidité, dépendance, décès). Le CTIP défend les intérêts de ses 38 adhérents auprès des pouvoirs publics nationaux et européens et les accompagne dans toutes les évolutions techniques et juridiques ayant un impact sur leur métier. Il contribue à développer une information pédagogique sur la prévoyance collective.

[www.ctip.asso.fr](http://www.ctip.asso.fr)



Créée en juillet 2016, la Fédération Française de l'Assurance (FFA) réunit la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et le Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA) au sein d'une seule organisation. La Fédération Française de l'Assurance rassemble ainsi les entreprises d'assurances et de réassurance opérant en France, soit 280 sociétés représentant plus de 99% du marché.

Les principales missions de la Fédération Française de l'Assurance :

- Préserver l'ensemble du champ économique et social en relation avec les activités assurantielles
- Représenter l'assurance auprès des pouvoirs publics nationaux et internationaux, des institutions et des autorités administratives ou de place
- Offrir un lieu de concertation et d'analyse des questions financières, techniques ou juridiques
- Fournir les données statistiques essentielles de la profession
- Informer le public et les médias
- Promouvoir les actions de prévention
- Promouvoir la place de l'assurance dans le monde académique et la formation

[www.ffa-assurance.fr](http://www.ffa-assurance.fr)



La FG2A a pour objectif de :

Fédérer les acteurs qui composent la chaîne de valeur du secteur affinitaire, Communiquer vers les institutions publiques, les associations de consommateur et le grand public, Pérenniser le secteur de l'affinitaire en instaurant une « Charte Ethique », dont la signature sera un préalable à l'adhésion, et un Label Qualité, dont la certification est volontaire et repose sur un ensemble de processus lors de la création/gestion du produit affinitaire.

[www.fg2a.com](http://www.fg2a.com)



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation 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 la grande consommation 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 la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

[www.lsa-conso.fr](http://www.lsa-conso.fr)



La Réunion des Organismes d'Assurance Mutuelle (ROAM) est un syndicat professionnel au service des Sociétés d'Assurance Mutuelles (SAM) depuis 160 ans. La Roam a vocation à défendre la mutualité en assurance et plus spécifiquement les intérêts des petites et moyennes SAM qui, quelle que soit leur forme de distribution, restent fondamentalement attachées à leurs principes mutualistes d'origine. Les SAM existent pour le seul bénéfice de leurs sociétaires. N'ayant pas de capital social, elles n'ont pas d'actionnaire à rémunérer. Leurs sociétaires sont à la fois clients et gestionnaires collectifs de l'entreprise. Elles mettent au service de leurs sociétaires des produits d'assurance de qualité au meilleur coût. Aujourd'hui, la Roam rassemble 48 SAM qui peuvent être professionnelles (professionnels du bâtiment, de la santé, de l'alimentaire...), généralistes (dommages et/ou vie) ou spécialisées (retraite, tontine, grêle), à caractère national ou régional, et distribuant leurs contrats avec ou sans intermédiaires ainsi que 4 sociétés de capitaux, de taille humaine, partageant les mêmes ambitions.

[www.roam.asso.fr](http://www.roam.asso.fr)

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance  
Email : [pvincent@infopro-digital.com](mailto:pvincent@infopro-digital.com) • 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 :

La conférence «ASSURANCES AFFINITAIRES » du 29 mars 2018

| Tarif Assureurs  | Tarif Non-assureurs  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>995 € HT / 1194 € TTC | <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>1 495 € HT / 1794 € 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