

MARCHÉ DES SENIORS

Quelles innovations et opportunités sur un marché à très fort potentiel

- Un an après la Silver Valley : enjeux et perspectives de la filière Silver Economie
- Objets connectés, domotique, robotique et téléassistance : quels seront les produits de demain
- Comment réinventer la relation client avec la génération des seniors 2.0

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Laurence ROSSIGNOL
Secrétaire d'État en charge de la famille,
des personnes âgées et de l'autonomie

ET LES TÉMOIGNAGES DE



Jérôme ARNAUD
Président
SILVER VALLEY



Pierre-Alain DE MALLERAY
Directeur général
GROUPE SANTIANE



Gilles DUPIN
Président et Directeur général
MONCEAU ASSURANCES



Amélie OUDÉA-CASTÉRA
Directrice marketing
service et digital
AXA FRANCE

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Jean-Michel COURTANT, *Directeur marketing et développement*, MACIF-MUTUALITÉ
- Pierre MONTAGNE, *Directeur général*, MUTUELLE MAÎTRISE DU BIEN VIVRE (AG2R La Mondiale)
- Luc BROUSSY, *Secrétaire national-adjoint du PS en charge des personnes âgées et auteur du rapport interministériel sur l'adaptation de la société au vieillissement de la population*

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formations complémentaires

Mercredi 10 décembre 2014

LE RISQUE DE LONGÉVITÉ

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

Mardi 16 et mercredi 17 décembre 2014

TARIFICATION DE L'ASSURANCE DÉPENDANCE

Évaluer, tarifier et piloter le risque dépendance

L'enjeu du vieillissement de la population est considérable : dans cinq ans, les seniors représenteront plus de 40 % de la population française ! Avec de nouvelles habitudes de consommation, ils bousculent les codes de notre société, imposant aux entreprises d'innover. Au service des seniors, la Silver Economie représente sans conteste une très forte promesse de croissance et d'emplois pour ces prochaines années.

Comment se préparer alors aux besoins des nouveaux seniors, plus avertis et connectés, qui disposent de revenus 38 % supérieurs à ceux des actifs, et d'un taux d'épargne élevé ?

Pour en débattre, *L'Argus de l'assurance* vous donne rendez-vous le mardi 9 décembre 2014 à Paris, pour cet événement dédié au Marché des seniors :

- Enjeux et perspectives de la filière Silver Economie
- Objets connectés, domotique, robotique et téléassistance : quels seront les produits de demain
- Dépendance : quelles innovations autour de la perte d'autonomie
- Comment réinventer la relation client avec la génération des seniors 2.0

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

- Le mercredi 10 décembre, « Le risque de longévité : comment adapter vos offres aux enjeux de l'allongement de la durée de vie »,
- Les mardi 16 et mercredi 17 décembre, « Tarification de l'assurance dépendance : évaluer, tarifier et piloter le risque dépendance ».

En me réjouissant de vous accueillir,

Anaïs HURTAUD

Chef de projets conférences | 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

MARCHÉ DES SENIORS

Quelles innovations et opportunités sur un marché à très fort potentiel

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

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D’OUVERTURE – Loi sur l’adaptation de la société au vieillissement : où en sommes-nous**
Laurence ROSSIGNOL | Secrétaire d’État en charge de la famille, des personnes âgées et de l’autonomie

9h30 **TABLE RONDE – État des lieux et perspectives de croissance de la filière Silver Économie**
• Vieillessement de la population et allongement de l’espérance de vie : quelles sont les préoccupations des seniors d’aujourd’hui et leurs besoins de demain
• Les seniors sont-ils prêts à adopter les solutions connectées à domicile
• Dans un contexte national d’incitation au maintien à domicile, quel potentiel chiffré de logement à équiper
Jérôme ARNAUD | Président | **SILVER VALLEY**
Luc BROUSSY | Secrétaire national-adjoint du PS en charge des personnes âgées et auteur du rapport interministériel sur l’adaptation de la société au vieillissement de la population
Pierre MONTAGNE | Directeur général | **MUTUELLE MAÎTRISE DU BIEN VIVRE (AG2R La Mondiale)**

10h15 **TÉMOIGNAGE – Comment sensibiliser le grand public aux enjeux de la dépendance et du grand âge : retour sur l’initiative de la MACIF**
« Le Tour de France de l’intergénérationnel », une initiative pour mieux comprendre les nouveaux enjeux de la solidarité intergénérationnelle
Nicolas LEBLANC | Directeur adjoint des relations institutionnelles et mutualistes | **MACIF-MUTUALITÉ**

10h45 Pause

11h15 **TÉMOIGNAGE – Objets connectés, domotique, robotique et téléassistance : les opportunités sur le marché de l’assurance**
• Le nouveau visage des services à la personne
• Des baby-boomers aux grands seniors : quels accompagnements proposer pour faciliter le maintien à domicile jusqu’à la perte d’autonomie
• Sécurisation de l’hospitalisation et télé conseil : les nouvelles technologies au service de la santé
Alexis ROCHE | Directeur général | **ASSYTEL**

11h45 **TABLE RONDE – Dépendance : quelles innovations autour de la perte d’autonomie**
• Comment développer une offre packagée ? Principal vecteur de croissance pour l’assurance dépendance
• Télésurveillance : vers une évolution du rôle de l’aidant ?
• Quels services mettre en place pour permettre le « Bien Vieillir » ? Comment favoriser le maintien à domicile
Martine CARLU | Directrice Pôle accompagnement des parcours de vie | **INTER MUTUELLES ASSISTANCE**
Jean-Michel COURTANT | Directeur marketing et développement | **MACIF-MUTUALITÉ**
Olivier D. PICAUD | Associé et Président | **R & B PARTNERS**
Catherine JOUBERT | Ergothérapeute | **SÉRÉNA**

12h45 Déjeuner

14h15 **INTERVIEW – Quel avenir pour les produits d’épargne retraite en France**
• Quel impact du vieillissement sur les organismes de retraite
• Fonds Euro-croissance, assurance vie, contrats collectifs et viager : décryptage des produits préférés et boudés des français
• Peut-on accompagner et inciter les seniors à l’épargne ? Par quels moyens ?
Gilles DUPIN | Président et Directeur général | **MONCEAU ASSURANCES**

14h45 **Comment lancer un univers 100 % dédié aux seniors : retour d’expérience exclusif d’Axa France**
• Frais de santé, optimisation budgétaire, protection des proches et du patrimoine...Comment accompagner les seniors dans la maîtrise de leurs grands enjeux
• Des attentes variées et des besoins qui évoluent : quel environnement pour des services et des solutions adaptés
Amélie OUDEA-CASTERA | Directrice marketing, service et digital | **AXA FRANCE**
Agnès PFERTZEL | Directrice du Marché Santé, Prévoyance et Dépendance individuelles | **AXA FRANCE**

15h30 **TÉMOIGNAGE – Comment réinventer la relation-client avec la génération des seniors 2.0**
• Qui sont les Silver surfeurs ? Quelle est leur utilisation d’Internet
• Peut-on capter les Seniors sur les réseaux sociaux ?
• Quels mots clés pour générer du trafic et capter les seniors sur son site
Pierre-Alain DE MALLERAY | Directeur général | **GROUPE SANTIANE**

16h00 Fin de la manifestation

Nous contacter

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

Amélie TAUGOURDEAU
ataugourdeau@infopro-digital.com
Tél. : +33 (0)1 77 92 94 76

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Jérôme ARNAUD	Président SILVER VALLEY
Luc BROUSSY	Secrétaire national-adjoint du PS en charge des personnes âgées et auteur du rapport interministériel sur l’adaptation de la société au vieillissement de la population
Martine CARLU	Directrice Pôle Accompagnement des parcours de vie INTER MUTUELLES ASSISTANCE
Jean-Michel COURTANT	Directeur marketing et développement MACIF-MUTUALITÉ
Olivier D. PICAUD	Associé et Président R & B PARTNERS
Pierre-Alain DE MALLERAY	Directeur général GROUPE SANTIANE
Gilles DUPIN	Président et Directeur général MONCEAU ASSURANCES
Catherine JOUBERT	Ergothérapeute SÉRÉNA
Nicolas LEBLANC	Directeur adjoint des relations institutionnelles et mutualistes MACIF-MUTUALITÉ
Pierre MONTAGNE	Directeur général MUTUELLE MAÎTRISE DU BIEN VIVRE (AG2R La Mondiale)
Amélie OUDÉA-CASTÉRA	Directrice marketing, service et digital AXA FRANCE
Agnès PFERTZEL	Directrice du Marché Santé, Prévoyance et Dépendance individuelles AXA FRANCE
Alexis ROCHE	Directeur général ASSYTEL
Laurence ROSSIGNOL	Secrétaire d’État en charge de la famille, des personnes âgées et de l’autonomie

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

• Compagnies d’assurance • Mutuelles • Institutions de prévoyance
• Sociétés de bancassurance • Sociétés de réassurance • Sociétés d’assistance • Courtiers • CGP • Organisations professionnelles • Sociétés de conseil, de services à la personne • Cabinets d’avocats •

Fonctions

• Présidents • Directeurs généraux • Directeurs commerciaux • Directeurs marketing • Directeurs du développement • Directeurs marché des seniors • Directeurs santé • Directeurs produits et services épargne, prévoyance, retraite • Actuels • Courtiers • Agents généraux • Conseillers en gestion de patrimoine • Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance • Avocats •

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

Mercredi 10 décembre 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

Formation animée par :



Monique
TEZENAS
DU MONTCEL
Supervising Manager
PÉRICLÈS
CONSULTING



Anne-Sophie
MUSSET
Actuaire Senior
Manager
PÉRICLÈS
CONSULTING

8h30 Accueil des participants

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 : quelles 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 journée

Mardi 16 et mercredi 17 décembre 2014

TARIFICATION DE L'ASSURANCE DÉPENDANCE

Évaluer, tarifier et piloter le risque dépendance

Objectifs de la formation :

- ✓ Chiffrer les potentialités du marché
- ✓ Évaluer les caractéristiques de l'offre privée
- ✓ Appréhender les étapes de développement d'un produit

Formation animée par :



François LUSSON
Actuaire, membre de
l'Institut des Actuaire
ACTENSE



Pierre-Alain BOSCHER
Actuaire, membre de
l'Institut des Actuaire
OPTIMIND WINTER



Stéphanie PASTOR
Actuaire, membre de
l'Institut des Actuaire
OPTIMIND WINTER

8h30 Accueil des participants

9h00 Début de la formation

12h30 Déjeuner

17h30 Fin de journée

JOURNÉE 1

- **Comprendre l'environnement de l'assurance dépendance**
Rappel du contexte actuel en France et à l'étranger
Comment évaluer le risque dépendance
- **Analyser le marché de l'assurance dépendance**
Quels sont les acteurs et les offres du marché
Avec quel produit s'imposer sur le marché ?
- **Tarification : comment évaluer le risque dépendance**
Comment tarifier un produit dépendance
Peut-on ne pas faire de sélection médicale à l'entrée

JOURNÉE 2

- **Comment provisionner le risque dépendance**
Quels sont les différents types de provisions à constituer et leurs caractéristiques
Provisions pour risque croissant, provisions pour sinistres à payer : comment les calculer
- **Comment rédiger une note technique**
Une note technique, pour quoi faire ?
Traditionnelles / spécifiques : quelles sont les composantes d'une note technique
- **Quelles sensibilités du tarif et des provisions**
Aux changements de loi
Aux hypothèses financières
- **Comment assurer le suivi statistique et gérer les écarts actuariels**
Pourquoi mettre en place un suivi statistique
Quels indicateurs retenir pour un suivi statistique performant

■ Conférence

Mardi 9 décembre 2014

PAVILLON KLEBER, PARIS

7 rue Cimarosa

75116 PARIS

Métro : Boissière (Ligne n°6)

Parking public : KléberLongchamp – 65 avenue Kléber

■ Formations

Mercredi 10 décembre 2014

LE RISQUE DE LONGÉVITÉ

Mardi 16 et mercredi 17 décembre 2014

TARIFICATION DE L'ASSURANCE DÉPENDANCE

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-marche-des-seniors-2014-731>

Onglet Informations et tarifs

En partenariat avec



Leader de l'assistance en France, le **Groupe IMA** porte assistance, depuis plus de 30 ans, aux personnes près de chez elles ou à l'autre bout du monde. Ce sont près de 1,8 million de dossiers d'assistance ouverts chaque année et portés par des équipes performantes, parlant couramment 23 langues et présentes 24h/24 et 7j/7.

IMA est également un acteur majeur de l'assistance santé à domicile qui génère près de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et 140 clients en portefeuille.

Aussi, chaque jour, **Inter Mutuelles Assistance** continue d'IMAginer des solutions d'assistance pour ses 45 millions de bénéficiaires.

www.ima.eu



Cabinet de consulting en Management, Transformation et Pilotage de projets complexes, **R & B Partners** accompagne les acteurs de l'Assurance, de la Banque et de l'Industrie dans leur transformation, l'optimisation de leur performance et le développement de leurs activités par la simplification ou l'innovation.

Notre facteur différenciant ? La combinaison d'équipes disposant de la pratique et de la vision benchmarkée de nos secteurs et une approche **R & B Partners** pragmatique permettant de délivrer des prestations à forte valeur ajoutée.

www.rbpartners.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 :



- ☐ La conférence MARCHÉ DES SENIORS du 9 décembre 2014
- ☐ La formation RISQUE DE LONGÉVITÉ du 10 décembre 2014
- ☐ La formation TARIFICATION DE L'ASSURANCE DÉPENDANCE des 16 et 17 décembre 2014

Tarif Normal	
☐ 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	☐ 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