ARGUS FACTORY

Le rendez-vous de l'assurance en transformation

23/11/2021 - À PARIS ET EN LIGNE

Pourquoi participer à cet événement

- 4ème édition du rendez-vous de l'assurance en transformation ! Venez vous inspirer, expérimenter et confronter vos projets
- 400 participants, 70 intervenants et 3 parcours thématiques pour répondre aux problématiques du secteur
- Une sélection d'intervenants hors-secteur pour trouver l'inspiration là où ne l'attend pas !

23 NOVEMBRE

ACCUEIL DES PARTICIPANTS

ALLOCUTION D'OUVERTURE - Quelle nouvelle direction donner à sa transformation ? Témoignage inédit d'un acteur international

DÉBAT **Face à l'urgence, comment retrouver du sens ? Les recommandations du Cercle des Innovateurs pour piloter sa transformation.**

PAUSE NETWORKING

Ils ont su transformer des « grosses machines » en entreprises innovantes. Les autres secteurs racontent !

PITCHS **L'agora des insurtechs internationales : zoom sur des startups qui ont disrupté leur marché !**

AFTERWORK & COCKTAIL - Votez pour la pépite assurtech de l'année !

24 NOVEMBRE

ACCUEIL DES PARTICIPANTS

PLÉNIÈRE D'OUVERTURE - Comment recréer de la valeur après des mois de crise économique et sanitaire ?

- Comment répondre aux nouvelles attentes clients et collaborateurs pour améliorer la valeur perçue ?
- Face à une érosion des marges, sur quels leviers s'appuyer pour créer de la valeur financière ?
- Comment concilier création de valeur et responsabilité sociétale et environnementale ?

PARCOURS ORIENTATION CLIENT

ATELIER Comment améliorer la valeur perçue pour répondre à la promesse client ?

- L'assurance, produit subi ? Redéfinir la promesse pour dépasser ce statut.
- 12% des français comprennent leur contrat d'assurance : la transparence, cœur de la confiance ?
- Différenciation et compétitivité : quelle valeur ajoutée pour le client ?

ATELIER Quelle expérience client pour anticiper et dépasser les attentes ?

- Instantanéité, personnalisation, transparence : quelle évolution des attentes client ?
- Multiplication des canaux: quels outils pour la résolution des problèmes de l'assuré ?
- CRM, co-construction, self care… : quel nouveau parcours client pour fidéliser?
- Dédramatiser le paiement : quel modèle de souscription pour fluidifier les parcours ?

PARCOURS TRANSFORMATION DES ORGANISATIONS ET SYSTEMES D'INFORMATION

ATELIER Comment redéfinir sa stratégie de transformation autour de sa raison d'être ?

- Au-delà d'un phénomène de mode, quelle raison d'être définir ?
- Se recentrer sur sa mission : comment définir KPIs et objectifs en lien avec sa raison d'être ?
- Mobilisation des forces : par quels moyens embarquer l'entreprise ?

ATELIER Face à des organisations de plus en plus data-centric, comment sécuriser la donnée et l'entreprise ?

- Quel cadre réglementaire pour prévenir les risques et protéger l'assuré ?
- L'unification de l'architecture, meilleur atout de réactivité en cas d'attaque ?
- L'humain, faille cyber majeure ? Résoudre la dette humaine.

PARCOURS MODELES EMERGENTS

WORKLAB - Développer une stratégie de plateforme : quels chantiers prioritaires ?

- Développer les services : comment créer de la valeur autour des produits ?
- Construire des SI « ouverts », pilier indispensable pour enclencher la transformation ?
- Optimiser ses process pour favoriser la réactivité et l'agilité ?

PITCHS KEYNOTES - L'assureur accompagnateur de vie : quelle proposition de valeur pour l'assuré ?

- Comment mettre la technologie au service de l'accompagnement en santé ?
- Quel utilisation des persona pour répondre aux mieux aux moments de vie de l'assuré ?
- Les API cloud-native, ou comment proposer des services personnalisés ?

Déjeuner

PLÉNIÈRE - L'agilité, un prérequis dans le monde d'aujourd'hui pour mener sa transformation ?

PARCOURS ORIENTATION CLIENT

KEYNOTES - Quelle exploitation de la donnée pour une expérience client 2.0 ?

- Instantanéité, personnalisée et transparente : quels nouveaux usages clients révélés par la crise ?
- Potentialisation de la donnée client : comment la traiter et laquelle ?
- La segmentation client, l'outil indispensable pour gagner en efficacité commerciale et relationnelle ?

KEYNOTES - Comment construire un écosystème de produits et de services pour son assuré ?

- Quelle offre pour faciliter et augmenter les touchpoints ?
- Au-delà des services, l'assurance peut-elle proposer un autre métier ?
- L'open innovation, facilitateur de la relation client ?

PARCOURS TRANSFORMATION DES ORGANISATIONS ET SYSTEMES D'INFORMATION

WORKLAB - Quelle temporalité pour la transformation ?

- Face à un incident économique, quelle flexibilité des plans de transformation ?
- Comment le management agile permet de faire face aux imprévus ?
- Acculturation au digital, intelligence collective… : comment mettre en œuvre la transformation demain ?
- Quel avenir pour les plans stratégiques à long terme ?

WORKLAB - Comment aligner les forces autour de la DSI pour optimiser sa transformation ?

- Comment les SI ont dépassé les frontières du technique pour une meilleure collaboration avec les directions métiers ?
- Souplesse, transparence, valeur ajoutée : quels challenges techniques pour incrémenter les systèmes agiles ?
- Quel SI derrière l'innovation produit : le défi de l'agilité !
- IT & connaissance client : quel intégration du marketing dans l'univers des SI ?

PARCOURS MODELES EMERGENTS

WORKLAB - L'agilité, nouvel avantage compétitif dans l'après-crise ?

- Tout digital, vente à distance, chaînes de valeurs,… : quel modèle adopter pour répondre aux attentes clients d'instantanéité ?
- Transformation et automatisation : comment réorganiser les ressources technologiques pour gagner en compétitivité?
- Quelle agilité opérationnelle afin de répondre aux attentes fluctuantes du marché ?

WORKLAB - Quels vecteurs de spécialisation pour être plus compétitif ?

- Multi-équipement et spécialisation des savoir-faire : comment garantir le renforcement de ses expertises tout en élargissant ses activités ?
- Le choix d'un opérateur global : comment éviter de multiplier les interlocuteurs et les risques, avec un partenaire unique ?
- Crises et nouvelles réglementations : des opportunités de développement et de spécialisation ?

FIN DE LA MANIFESTATION

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- 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

Tarifs

- Tarif général assureurs en PRÉSENTIEL : 1 150,00 €HT
- Tarif général NON assureurs en PRÉSENTIEL : 1 550,00 €HT
- Tarif assureurs : 3 inscrits pour 2 payants : 2 300,00 €HT