

---

## ARGUS FACTORY

Le rendez-vous de l'assurance en transformation

23/11/2021 - PARIS

---

### 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 !

---

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 assureurs : 3 inscrits pour 2 : 2 300,00 €HT
- Tarif assureurs Start-Up PRÉSENTIEL : 500,00 €HT
- Tarif général NON assureurs en PRÉSENTIEL : 1550,00 €HT
- Tarif général assureurs en PRÉSENTIEL : 1150,00 €HT