

MATINALE ASSURANCE EMPRUNTEUR

Bourquin, 1 an après : comment défendre ou faire sa place dans ce marché nouvellement concurrentiel ?

07/11/2018 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- 10 intervenants à la tribune et plus de 80 participants spécialistes de l'assurance emprunteur attendus
- Course tarifaire, digitalisation du parcours,... tour d'horizon des innovations clés sur le marché de l'assurance emprunteur
- Focus sur la position du secteur bancaire face à l'ouverture du marché

François Limoge, Rédacteur en chef délégué, L'Argus de l'assurance

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE Quelle est la position des banques vis-à-vis de la nouvelle concurrence autour de l'assurance emprunteur ?

- Nouvelle stratégie offensive en assurance individuelle pour certains, recours à la segmentation pour protéger les meilleurs risques pour d'autres,... quelles sont les réactions des banques face à l'ouverture du marché ? Les effets de l'amendement se font-ils ressentir sur le portefeuille ?
- Flou autour de la détermination de la date anniversaire de la résiliation annuelle, équivalence des garanties : retour sur l'engagement de « bon usage professionnel » de juin 2016

INTERVIEW CROISEE - Hamon, Bourquin : les réformes ont-elles tenu leurs promesses ?

- Quelle amélioration effective pour le consommateur ? La clientèle est-elle plus « volage » ?
- Malgré les progrès effectués avec le droit à l'oubli, la nouvelle course tarifaire ne représente-t-elle pas un risque pour l'accès au crédit des « mauvais » risques ?

Pause

La "course tarifaire" : jusqu'où aller sans compromettre ses marges ou ses garanties outre-mesure ?

- Point sur les stratégies tarifaires : tarif fixe, tarif variable selon le capital restant dû ou selon l'âge atteint par l'emprunteur ? Les « promesses » tarifaires : un risque pour la fidélisation du client ?
- Faut-il baisser ses garanties pour « pricer » au bon coût du risque ?
- Digitalisation et simplification du parcours de souscription : la baisse des coûts de gestion est-elle une réponse suffisante à l'érosion des taux de marge ?

FOCUS - La digitalisation du parcours de souscription : quelles avancées du marché ?

- Questionnaire médical simplifié sur mobile, digitalisation du parcours du devis à la signature... quelles sont les avancées technologiques qui font la différence pour le client ?
- Ces avancées permettent-elles d'attirer un nouveau type de clientèle ?

Avec la présence exceptionnelle de

- DELAS Bernard, Vice-président, ACPR
- LE BIHAN Henri, Directeur général adjoint, PREDICA (CREDIT AGRICOLE ASSURANCES)

Qui participe à cet événement

- Au sein des compagnies d'assurance, de bancassurance et de réassurance, sociétés de courtage, cabinets de conseil, CGPI, Agents généraux.

Tarifs

- Tarif Assureurs : 590,00 €HT
- Tarif non Assureur : 790,00 €HT