
MARCHÉ DES SENIORS

Comment conquérir les baby-boomers

12/12/2013 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Un événement exclusivement dédié au marché des seniors (22 millions en France)
- Réformes des retraites et de la dépendance : point d'actualité en présence de la ministre Michèle Delaunay
- Décryptage des opportunités après l'ANI du 11 janvier 2013
- Des témoignages d'acteurs incontournables du marché

Journée animée par François Limoge, Rédacteur en chef adjoint - L'Argus de l'assurance

Accueil des participants

Allocution d'ouverture

LE NOUVEAU VISAGE DES SENIORS

TABLE RONDE Qui sont les seniors d'aujourd'hui et de demain

- Baby-boomers, « jeunes » et « grands » seniors : qui sont-ils
- 22 millions de Seniors en France : tendances et évolutions d'une population grandissante
- Quel est le potentiel de ce marché et quels sont les facteurs clés de succès
- Comment consomment-ils et qu'attendent-ils des produits d'assurance santé / dépendance / épargne

Pause

SANTÉ / DÉPENDANCE / RETRAITE : LES ENJEUX DU MARCHÉ

TABLE RONDE SANTE : comment attirer et fidéliser les seniors de demain

- Quels défis et opportunités pour les assureurs face au vieillissement « en bonne santé » des retraités
- Après le choc de l'ANI, comment se positionner sur le marché de la santé individuelle
- Faut-il développer une offre dédiée aux Seniors ? Une offre modulaire peut-elle suffire ?
- Quelles innovations et tendances en matière d'assistance

TABLE RONDE DEPENDANCE : quelles perspectives de développement pour l'assurance privée

- Réforme de la dépendance : où en est-on ?
- Six mois après le lancement du Label GAD, quels sont les impacts sur les souscriptions
- Comment lever les freins au développement du marché ? Avec quelle offre et quels services

- Inclure une garantie dépendance dans un produit santé : un produit d'avenir ?

Déjeuner

TABLE RONDE EPARGNE RETRAITE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE : comment susciter l'intérêt des français

- Réforme des retraites : quelles opportunités pour les assureurs
 - Comment rendre les produits collectifs plus attractifs dans un contexte politique en constante évolution
 - Face au besoin de liquidité des épargnants, comment relancer l'attrait de l'assurance vie
-

TEMOIGNAGES : Des nouvelles approches du service rendu à la personne

- Quelles innovations développer pour renforcer le besoin de protection des seniors
 - Comment protéger les aidants et limiter les facteurs de risque sur leur santé
-

QUELLE STRATEGIE MARKETING COMMERCIALE ADOPTER

TÉMOIGNAGE Face à une cible exigeante et convoitée, avec quelle stratégie marketing atteindre les seniors ?

- Comment repenser une offre devant s'adapter aux exigences des nouvelles générations de baby-boomers
 - Les e-seniors : comment capter des internautes de plus en plus aguerris
 - Faut-il à tout prix élaborer une stratégie marketing adaptée
-

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- DE MALLERAY Pierre-Alain, Directeur général, GROUPE SANTIANE
 - DELAUNAY Michèle, Députée de la Gironde et ancienne Ministre déléguée aux Personnes âgées et à l'Autonomie,
 - WAJSBROT Danielle, Directrice du pôle assurance et membre du comité exécutif, LA BANQUE POSTALE
-

Qui participe à cet événement

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