ASSURANCES AFFINITAIRES

Misez sur la diversification et tirez profit d'un secteur en pleine croissance !

11/04/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Après le franc succès de la réédition de 2018, une 2ème édition de ce rendez-vous unique dédié aux marchés de l'assurance affinitaire
- Une conférence au cœur de l'actualité avec le bilan de l'entrée en vigueur de la DDA et l'étude des nouveaux circuits de distribution
- Décryptage des nouveaux enjeux d'un marché en plein essor : image, innovation, nouveaux risques...
- Un moment de rencontre et d'échange entre 100 professionnels de l'assurance affinitaire

Une journée animée par Sébastien ACEDO, rédacteur en chef adjoint, et Sabine GERMAIN, journaliste, L'Argus de l'assurance

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE En 2019, un marché de l'assurance affinitaire toujours florissant ?

- Point sectoriel : quelle définition pour l'affinitaire
- Décryptage : quels comportements et quelles attentes des consommateurs aujourd'hui

AFFINITAIRE ET CHOC RÉGLEMENTAIRE : QUEL BILAN POUR QUELLE IMAGE ?

TABLE RONDE La DDA, 6 mois après : l'affinitaire toujours en chantier ?

- Une réforme à la carte : intermédiaires d'assurance à titre principal ou accessoire, un casse-tête juridique non adapté à la réalité de terrain ?
- Comment accompagner ses réseaux dans leurs process de mise en conformité
- Obligation de formation continue : où en est-on

AVIS D'EXPERT – Loi Hamon, DDA... : un changement de paradigme pour un nouveau regard sur la profession ?

- Le renforcement de la protection des consommateurs suffira-t-il pour redorer l'image de l'affinitaire ?
- Transparence des garanties, fin du « jargonage » : l'obligation d'information précontractuelle sonne-t-elle la fin des mauvaises pratiques ?

Pause

NOUVELLE ÉCONOMIE ET NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION : UNE RENAISSANCE POUR L'AFFINITAIRE ?

TABLE RONDE L'affinitaire à la conquête du e-commerce : un eldorado en perspective ?

- Boom du e-commerce et demande de sécurité des consommateurs : un relais de croissance pour les assurances affinitaires ?

- Comment adapter ses produits d'assurance face à l'absence de frontières du e-commerce ?
- Augmentation des ventes d'assurances affinitaires grâce à une transmission plus fluide des documents : où placer le curseur entre droit des assurances et droit de la consommation ?

DÉBAT Economie collaborative : l'assurance à l'usage est-elle l'avenir de l'affinitaire ?

- Quelles nouvelles garanties inventer pour accompagner le passage d'une économie de la possession à une économie de l'usage ?
- A l'heure des nouveaux partenariats, peut-on parler d'hybridation des business models assurantiels ?
- Maximisation de l'utilisation des biens et augmentation des risques : quid de la rentabilité des assurances affinitaires dans cette économie du partage

Déjeuner

CASE STUDY – BlaBlaCar, ou l'affinitaire aux portes de la personnalisation

- Plateforme collaborative, millions d'utilisateurs et manne de données : comment BlaBlaCar révolutionne l'affinitaire grâce à des produits d'assurance personnalisés
- Des assurances complémentaires à l'assurance automobile annuelle : l'affinitaire comme tremplin vers le courtage ?
- Au-delà du partenariat BlaBlaCar/Axa, quel avenir pour les distributeurs de l'économie collaborative ?

RETOUR D'EXPÉRIENCE – Focus sur la stratégie partenariale affinitaire d'Allianz

TECHNOLOGIES, INNOVATION ET AFFINITAIRE : DE NOUVELLES VOIES D'EXPANSION

KEYNOTE – Blockchain et assurance voyage automatique : comment l'utilisation de la donnée permet-elle de développer de nouveaux produits ?

- Blockchain et « smart contracts » : quelles perspectives pour l'automatisation dans l'assurance ?

INTERVIEW – Assurance des appareils nomades : quelle rentabilité face à la hausse exponentielle des taux d'équipement électronique et de sinistralité ?

- Comment rendre compatible le calcul spécifique des risques liés à ce marché de niche avec l'industrialisation de la couverture assurantielle propre aux grands groupes ?
- Produits nomades et offres assurantielles ultra-packagées : une stratégie de rentabilité à long terme via la conquête et la fidélisation de nouvelles cibles ?
- Forte sinistralité, prix élevés à l'achat et à la réparation, faibles primes, fraude fréquente... : comment rendre ce marché rentable tout en faisant face aux nouveaux acteurs ?

PROSPECTIVE – Paiements par téléphone, portefeuilles électroniques, applications pour smartphones : quelles garanties innovantes pour ces nouveaux moyens de paiement ?

ALLOCUTION DE CLÔTURE – L'assurance affinitaire en Europe : quelle stratégie adopter pour tirer profit d'un marché en plein essor ?

Fin de la manifestation

Avec la présence exceptionnelle de

- DELAS Bernard, Vice président, ACPR
 - GUIAN Jean-Marie, CEO, SPB
 - OLLIVIER Thomas, Responsable Développement et Partenariats, MAIF START UP CLUB
- <https://formations.argusdelassurance.com> | 01 77 92 93 36 | events@argusdelassurance.com

- RAFFORT Patrick, Président, FG2A
-

Qui participe à cet événement

- Compagnies d'assurance • Mutuelles d'assurance • Sociétés de bancassurance • Sociétés de courtage • Sociétés d'assistance • Cabinets de conseil • Organisations professionnelles • Entreprises de grande consommation
-

Tarifs

- Tarif Assureurs : 995,00 €HT
- Tarif non Assureur : 1 495,00 €HT