

Mademoiselle, Madame, Monsieur ;

Après plus de 17 millions d'internautes et 3 millions de Smart phone connectés au Maroc, les Assureurs et Bancassureurs ont tout à gagner en s'adaptant à ce nouveau mode de consommation pour l'intégrer dans leur plan de communication, mais surtout dans leur modèle de distribution Multicanal.

De plus, l'omniprésence d'Internet et l'émergence des smartphones, des tablettes et autres objets connectés oblige les assureurs et bancassureurs à optimiser leur présence en ligne.

Quels produits d'assurance se vendent le mieux en ligne ? Comment se différencier face aux référents du marché et aux nouveaux entrants ? Quel positionnement tarifaire ? Comment gérer la relation client multicanal et les contrats ? Quelles sont les obligations juridiques et techniques de la souscription en ligne (écrits et signature électronique, conclusion et gestion du contrat à distance, protection du consommateur sur internet) ? Autant de problématiques auxquelles ce séminaire apporte des réponses, illustrées des meilleures pratiques françaises et étrangères.

Pour répondre à toutes ces questions, A.R.M Consultants organise un séminaire spécialisé sur l'E-assurance et M-assurance les 17 et 18 mai 2016 à Casablanca, animé par Yvon MOYSAN auteur du livre sur le même sujet, publié par L'Argus de l'Assurance.

Diplômé de l'ESSEC Paris et de Harvard, Yvon Moysan a plus de 15 ans d'expérience en digital dans les secteurs de la banque et de l'assurance (BNP PARIBAS, HSBC, AXA Groupe...). Il est actuellement Lecturer de Digital Marketing à l'IESEG School of Management et Président fondateur de Saint Germain Consulting.

L'objectif du séminaire est de former les participants assureurs et bancassureurs sur le digital de l'assurance avec tous ses aspects marketing, distribution et de gestion des contrats.

Il est destiné aux **cadres des sociétés de courtage et compagnies d'assurance, des caisses de retraite et de prévoyance, des mutuelles, et des banques, en charge du marketing communication, du réseau de distribution, de la production des contrats et de la gestion des sinistres.**

Dans l'attente de vous recevoir ou de recevoir vos collaborateurs, je vous prie d'agréer **Mademoiselle, Madame, Monsieur**, l'expression de mes salutations distinguées.

Abdelkrim KHIRAOUI
Associé

SEMINAIRE SUR E-ASSURANCE & M-ASSURANCE

PROGRAMME

JOUR 1 :

Le macro plan d'intervention se focalisera sur les éléments suivants :

I. Assurance et Expérience client digitale

- A. L'approche Outside In et Inside Out ou le passage de l'entreprise orientée produits à l'entreprise orientée client.
- B. Les leviers de l'expérience client
 - Etudes de cas : USAA, ING Direct etc.
- C. Passer d'un modèle de distribution centré sur l'agence à un modèle cross canal
 - Etudes de cas : le modèle multi-accès d'AXA
- D. La digitalisation de l'agence

II. Assurance et Internet

- A. Le parcours client digital
- B. Le display
- C. Le Search Engine Marketing (SEO et SEA)
- D. Le site Internet des assureurs: les bonnes et les moins bonnes pratiques
 - Etudes de cas : AXA, Groupama, MAIF, Direct Assurance etc.
- E. Les ventes en ligne
 - Etudes de cas : AXA, Allianz

JOUR 2 :

Le macro plan d'intervention se focalisera sur les éléments suivants :

I. Assurance, Mobile, Tablette et Réseaux sociaux

- A. Les étapes clés pour développer une application mobile
 - Etudes de cas : ING Direct, AXA, Allianz
- B. Définition et chiffres clés des réseaux sociaux
- C. Quelles stratégies possibles pour un assureur sur les réseaux sociaux?
 - Etudes de cas : Malakoff Médéric, Générali, Friendsurance etc.

II. Assurance, Bigdata et Objets connectés

- A. Un état des lieux du marché des objets connectés et du bigdata
- B. Les attentes et les craintes des clients
- C. Les impacts et les enjeux pour le secteur de l'assurance
 - a. Vers une tarification individuelle à l'usage ?
 - b. Des services complémentaires pour les assurances automobile, habitation, santé et la prévoyance
 - Etudes de cas : Allianz Suisse, Aetna, AXA, Progressive, Discovery, Oscar, SollyAzar, Allstate, BNP Paribas CardifItalie...

SEMINAIRE SUR E-ASSURANCE & M-ASSURANCE

ANIMATEUR :

M. Yvon MOYSAN

- **Plus de 15 ans d'expérience professionnelle en Digital Marketing en bancassurance** (BNP PARIBAS – Banque Directe, HSBC France, Siège mondial AXA) dont 3 ans dans le conseil pour Société Générale, BPCE, Crédit Agricole
 - Note stratégique Réseaux Sociaux-Groupe BPCE – Caisse d'Epargne
 - Note Comex Signature électronique à valeur probante – Société Générale
 - Définition et Mise en place d'un nouveau modèle Multi Canal dans 12 pays – AXA Groupe
 - Mise en place Ventes en lignes full stp pour la 1^{ère} fois en France sur le marché des particuliers (Banque Directe) et sur le marché des entreprises (HSBC France)
- **Conférencier**
 - EFMA, In Banque, Hub T Day Insurance, CCM Benchmark, Dialogkonferansen etc.
- **Auteur**
 - E-assurance & M-assurance – L'argus de l'Assurance (2015), Revue Banque, Banque & Stratégie.
- **Professeur Digital Marketing**
 - IESEG, ESSEC, La Sorbonne, EADA, IFPASS.
- **Diplômé Harvard, ESSEC.**

INFORMATIONS PRATIQUES :

Date et Horaires : 17 et 18 Mai 2016 de 9H00 à 17h30 ;

Lieu : Novotel Casa City Center - Angle Zaid Ouhmad, Rue Sidi Belyout - 20190 – Casablanca ;

Modalités d'inscription : Dès réception par fax ou email de votre bulletin d'inscription (signé et cacheté), nous vous confirmons par fax votre inscription ;

Frais d'inscription : 6 000 DHS Hors TVA Soit 7 200 DHS TTC par participant, couvrant les deux journées du séminaire, incluant :

- * ***La documentation complète du séminaire ;***
- * ***Les cafés accueils et pauses café matin et après-midi ;***
- * ***Les repas de midi pris en commun.***