



9h00 – 10h00

Séance inaugurale



« Panorama de l'impact des nouvelles technologies et de l'avancement de la transformation digitale dans les banques, les assureurs et les métiers du patrimoine ? »

- La transformation est-elle encore virtuelle ou bien est-elle réellement engagée ?
- Quels sont les défis pour chacun des secteurs professionnels concernés ?
- Quelles seront les étapes clés ?
- La France a-t-elle de l'avance ou du retard par rapport à d'autres pays européens ?
- Quelles attentes vis-à-vis des pouvoirs publics français et européens ?
- Comment concilier transformation digitale et pérennisation de l'activité ?
- Quelles sont les relations entre nouveaux acteurs et acteurs déjà installés ?

10h00 – 10h45

« Néo-banques et sécurité »



En Europe, comme en France, les néo-banques gagnent des parts de marché. Particulièrement adaptées aux attentes des populations en mobilité, elles ne séduisent plus seulement les millennials, mais également une clientèle d'actifs, de seniors et de chefs d'entreprises. Qu'en est-il de la sécurité de ces nouveaux entrants sur le marché bancaire ?

Récemment, la BaFin, le régulateur allemand, a épinglé N26, pointant l'insuffisance des méthodes de vérification.

- Comment allier simplification du parcours de souscription tout en honorant les exigences de sécurité ?
- Quelles innovations en termes de méthodes de vérification pour permettre d'accroître la sécurité ?

Pause - Networking



11h15 – 12h00

« Identifier les freins potentiels dans les parcours clients digitalisés »



Comme dans le retail, ce sont désormais les clients qui donnent le la en matière de services proposés par leur banque de détail. Ils sont désormais en attente du même niveau de service tant off que on line.

- Comment faire dialoguer le off et le on line pour permettre une meilleure connaissance client ?
- Jusqu'où aller en termes de dématérialisation du parcours client ?
- Quelle place de l'humain dans le parcours client d'aujourd'hui ?

12h00 – 12h45

« Assureurs et start-ups : le choc des cultures »



Challengés dans leur cœur de métier par de nouveaux modèles disruptifs, les assureurs se mettent en recherche de nouveaux relais de croissance. Beaucoup d'entre eux se sont ainsi dotés de fonds véhicules d'investissements dédiés aux start-ups.

- Comment travailler de concert avec ces entreprises à fort potentiel de développement ?
- Quelles sont les thématiques ?
- Entre prise de participation, intégration complète et co-développement, quelles stratégies sont les plus prisées ?

Cocktail déjeuner



14h00 – 14h45

**Banque Privée, gestion patrimoniale :
quels nouveaux outils pour développer les interactions clients ?**



Proposer des outils qui permettent en temps réel aux clients patrimoniaux de suivre leurs positions et d'arbitrer entre différents placements semble aujourd'hui la norme. De plus en plus de banques et de gestionnaires de patrimoine proposent aujourd'hui des outils totalement digitalisés.

- A l'avenir, quel sera le rôle du banquier privé ou du gestionnaire de fortune ?
- Faut-il avoir peur des nouveaux entrants ?

14h45 – 15h30

**« Nouveaux services bancaires :
jusqu'où peut-on aller dans la diversification ? »**



Pour fidéliser une clientèle de plus en plus multi-bancarisée, les établissements bancaires traditionnels tendent à multiplier les points de contacts avec leurs clients. La banque devient alors établissement global de prestation de services et se penche sur d'autres offres que le simple suivi bancaire.

- Si la diversification sur le secteur de l'assurance est depuis longtemps actée, quels autres services les établissements bancaires sont-ils en train de déployer ?
- Comment les banques adaptent leur offre grâce à l'analyse des données clients ?
- Quelles sont les différentes stratégies adoptées et quelles thématiques sont privilégiées ? Immobilier, conciergerie, services de paiements ?
- Pour quel retour sur investissements, notamment en termes de notoriété ?

Pause - Networking



16h00 – 16h45

Les robo-advisors deviendront-ils la norme ?



En France, les acteurs de la gestion sous mandat ou déléguée utilisant les robo-advisors pour des offres à destination du grand public se sont multipliés dès le début des années 2010. Les robo-advisors se développent à présent très largement au format B to B et B to B to C, en réponse aux demandes des acteurs traditionnels de la banque, de l'assurance et de la gestion d'actifs.

- Quelle stratégie de développement privilégier : intégration des technologies ou développement avec une fintech ?
- Quels gains pour le client final ?
- Les robo-advisors remplaceront-ils les gestionnaires de fortune ?

16h45 – 17h30

Objets connectés : la course à l'équipement des assureurs



Le nombre de connexions IoT (Internet of Things) pourrait atteindre 25,2 milliards de connexions en 2025, contre 6,3 milliards actuellement (selon GSMA Intelligence). Un chiffre qui laisse entrevoir d'importantes possibilités pour les assureurs : multiplier les points de contact avec l'assuré dans une logique de fidélisation, mais également mieux connaître sa clientèle affiliée grâce à l'analyse de la data. Ainsi, de plus en plus d'assureurs proposent désormais des partenariats afin d'équiper leurs clients en objets connectés.

- L'avenir de l'assurance passera-t-il pas les objets connectés ?
- Quelles limitations à l'usage des objets connectés en assurance santé ?
- Quid de l'assurance auto ?