

L'ACTUARIAT POUR LES COMMERCIAUX

2 jours

Fiche d'inscription
sur www.caritat.fr

Les « croisés »

À qui s'adresse cette formation ?

Aux commerciaux et grands comptes d'assurance collective, prévoyance, santé, retraite, ... et à toute personne désireuse de comprendre les bases de l'actuariat en assurances de personnes.

Pour obtenir quoi ?

Comprendre les bases techniques de la prévoyance et de l'épargne. Connaître les principes et méthodes de tarification. Comprendre les facteurs d'équilibre d'un compte de résultats. Savoir les utiliser dans la relation commerciale.

Comment ?

Les apports théoriques alternent, tout au long de la formation, avec des illustrations pratiques et des applications simples et pédagogiques sur Excel, réalisées par les participants eux-mêmes, et enrichis par leurs échanges d'expérience.

Quels sont les pré-requis ?

Aucun

Contact :
01 44 51 04 04

Qui anime cette formation ?

Anne MARION, membre qualifié de l'Institut des Actuaire, dirigeante du cabinet-conseil ACTUARIELLES, spécialiste de l'assurance santé et de la prévoyance collective, enseignante à l'ISFA.



La formation en pratique...

Quand et où ?

20 et 21 septembre 2010

9 h - 12 h 30 et 14 h - 17 h 30
Lieu à préciser (Paris centre)

Combien ça coûte ?

1 950 € HT + TVA 19,60%, soit 2 332,20 € TTC.
Les frais de participation couvrent les deux journées de formation, la documentation complète, les deux déjeuners et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire :
Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90 - www.ewh.com.
Demandez le tarif Caritat

Qu'allez-vous apprendre ?

Principes généraux de l'assurance et conséquences actuarielles

- Inversion du cycle de production
- Principe indemnitaire / principe forfaitaire
- Risques vie / risques non-vie. Le paradoxe du risque santé

Environnement des assurances collectives

- Contexte réglementaire et technique

Techniques actuarielles vie

- Épargne et actualisation
- Table de mortalité
- Valeur actuelle probable
- Notion d'engagement. Calcul d'une provision mathématique
- Tarification d'un contrat collectif décès
- Tarification d'un produit décès individuel temporaire et vie entière
- Tarification d'une rente viagère
- Fonctionnement des produits d'épargne
- Transformation d'un capital en rente

Techniques actuarielles non-vie

- Risque santé : tarification en coût moyen x fréquence
- Risques incapacité / invalidité : principes de tarification et conséquences sur la conception des produits

Études de produits en assurances de personnes

- Population : cible, sélection, besoins et moyens
- Prestations : garanties proposées, souscrites, adaptation des produits aux clients, règles de souscription, etc.
- Consommations : analyse des coûts
- Cotisations : modalités de tarification des produits en fonction des 3 critères précédents. Application à la santé individuelle

Étude d'un compte de résultats et de ses 3 sources d'équilibre

- Aspects techniques
- Aspects de gestion
- Aspects financiers

Et pour finir... de Solvabilité 1 à Solvabilité 2

- Principe de solvabilité
- Incidences des contraintes de Solvabilité 2 : quelles opportunités sur le métier ?



Chaque participant se munira d'un ordinateur portable pour les travaux pratiques.

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue 2010.