



### Durée de la formation ?

1 jour.

### À qui s'adresse cette formation ?

Aux responsables et collaborateurs, notamment les nouveaux arrivants, dans tous les services (marketing, commercial, souscription, gestion, audit, informatique, juridique, actuariat, etc.) des sociétés d'assurance IARD et de réassurance, des courtiers, des agences, des sociétés de conseil.

### Pour obtenir quoi ?

Connaître le secteur de l'assurance de biens et de responsabilités : ses produits, ses métiers, ses acteurs. Comprendre le marché et ses enjeux, les stratégies et les perspectives d'évolution.

### Comment ?

Par un exposé complet qui allie éléments, objectifs de connaissance et réflexion marketing, enrichis par de nombreux témoignages et anecdotes issus de l'expérience du formateur.

### Quels sont les prérequis ?

Aucun.

### Qui anime cette formation ?

#### François MALLET,

Actuaire diplômé, ayant 25 ans d'expérience dans différents groupes d'assurance français (MMA, Gan, Groupama) et dans différentes fonctions (Actuariat, Contrôle de gestion, Stratégie, Marketing, Audit interne). Expérience de l'enseignement supérieur en business school sur les enjeux et impacts de la transformation digitale sur les entreprises.



### La formation en pratique...

#### Quand et où ?

**21 mars 2019**

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30

Caritat, Paris 8°

#### Combien ça coûte ?

890 € HT + TVA 20 %, soit 1 068 € TTC.

Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner 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 85 34 72 00

Précisez que vous venez de la part de Caritat.

<http://elysees.hotusa.com/caritat/>

### Qu'allez-vous apprendre ?

#### L'assurance IARD, une industrie puissante

- Définition, caractéristiques d'ensemble, fondements juridiques et réglementaires
- Contexte macro-économique et sectoriel, chiffres (CA par branche, résultats...)
- Climat concurrentiel : assurance-vie et produits bancaires
- Environnement extérieur : juridique, fiscal, aspects comportementaux, etc.
- Pilotage et maîtrise des résultats : réassurance et co-assurance, provisionnement, ratio combiné, solvabilité...

#### Les produits par familles de risque et par branche

- Distinction entre les dommages aux biens (principe indemnitaire et forfaitaire) et les dommages aux tiers (les fondements de la responsabilité civile)
- Les assurances multirisques du particulier : automobile et habitation : garanties, spécificités, approche tarifaire
- Les assurances multirisques des TPE et PME : garanties, spécificités, approche tarifaire
- Les risques industriels : garanties, spécificités, approche tarifaire
- Les branches « spéciales » : transport public de marchandises, construction, manifestations sportives et spectacles, collectivités locales, risques agricoles et climatiques, etc. : garanties, spécificités, approche tarifaire
- Autres branches spéciales : maritime, aviation, aérospatial, nucléaire, cataclysmes

#### Les acteurs principaux

- Compagnies, Mutuelles d'assurance et autres opérateurs : présentation, particularités réglementaires ou statutaires, parts de marché, concurrence
- Les intermédiaires et distributeurs : aspects légaux, parts de marché, particularités par métiers et statuts (courtiers, agents généraux, mandataires...)
- Responsabilité commerciale, information et devoir de conseil
- Vente « accessoire » de l'assurance (immobilier, voyages...)
- La vente directe et Internet : comparateurs et courtiers en ligne...

#### Les enjeux opérationnels du secteur

- Les enjeux marketing : positionnement de marque, innovation produits et aspects techniques, politique client, mix terrain/Internet
- Les enjeux de communication : budgets, stratégies, études et sondages
- Les enjeux de distribution : place de l'Internet, partenariats externes, diversification et capacités des réseaux
- Les enjeux organisationnels : fonctions transversales, externalisation, centralisation, décentralisation

#### Les enjeux stratégiques du secteur

- Les questions stratégiques communes
- Quelques bancassureurs représentatifs : Crédit Agricole Assurances, ACM
- Quelques assureurs traditionnels représentatifs : Axa, Generali, Covea
- Quelques mutuelles sans intermédiaire représentatives : Groupama, MAIF, MACIF

#### Tendances et éléments de prospective

- L'impact de la révolution digitale sur les assureurs Dommages (Big Data, objets connectés, blockchain...)
- Le rôle des assureurs dans le financement des nouveaux risques : réchauffement climatique, objets connectés, nanotechnologies, etc...

01 44 51 04 00  
[info@caritat.fr](mailto:info@caritat.fr)

### Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.