



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 et de réassurance, des mutuelles, des institutions de prévoyance.

Pour obtenir quoi ?

Connaître le secteur de l'assurance, 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 une 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 ?

23 mai 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'environnement de l'assurance

- Définitions de l'assurance, ACPR
- Les Chiffres clés du secteur, les données RH
- L'Environnement économique, technologique, réglementaire

Les métiers de l'assurance

- Les métiers traditionnels et leur évolution historique :
 - L'Assurance Vie
 - L'Assurance Dommages
- Les métiers périphériques, les métiers de diversification

Les marchés de l'assurance

- Repères chiffrés du marché mondial et du marché français : CA par pays, par branche, évolutions, parts de marchés, données RH, etc
- Les éléments de rentabilité et solvabilité par branche
 - en ABR : cycle inversé, tarification et résultats techniques, ratio combiné
 - en AP : éléments techniques et résultats, rôle du financier

Les acteurs

- Les différents types d'assureurs et leurs spécificités
 - en ABR : généralistes, monde mutualiste, courtage, bancassureurs
 - en AP : sociétés traditionnelles, mutuelles 45, institutions de prévoyance
- Les circuits de distribution : avec intermédiaire, sans intermédiaire, en ligne
- Les classements par types d'acteurs

Les enjeux

- Enjeux du digital :
 - objets connectés, expérience client, innovation digitale
 - impacts sur les services et sur la gestion sinistres
- Enjeux marketing :
 - en ABR : innovations sur les services, nouveaux risques
 - en Vie : fonds structurés, Euro croissance...
- Enjeux de distribution :
 - multidistribution, vente directe, rôle des agences
- Enjeux de communication : budgets pub, notoriété des assureurs

Les stratégies des acteurs représentatifs

- Les assureurs généralistes (AXA, Allianz, Generali,...)
- Les Mutuelles Sans Intermédiaire (Groupama, Covea, MACIF,...)
- Les bancassureurs (Crédit Agricole, Crédit Mutuel, BPCE, BNP Paribas...)
- Les mutuelles 45 et les Institutions de prévoyance

Les perspectives du monde de l'assurance

- Les orientations stratégiques : réaction face aux nouveaux entrants, regroupements nécessaires, rôle des assureurs dans l'économie, Bancas-surance vs Assurbanque
- Des marchés en plein essor : les objets connectés, la Cyber sécurité
- Des marchés riches d'avenir : la santé, la retraite
- Que sera l'assurance en 2025 ?

01 44 51 04 00

info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

« Monsieur Mallet s'est démontré très passionné par le sujet et très compétent, en apportant pleins d'exemples de la vie réelle et de son expérience pour clarifier / expliquer les concepts. »

J.F. – LMG

« Très intéressant, bonne introduction au monde de l'assurance. Dense. »

M.B., Political risk broker – SIACI SAINT HONORE