

### Durée de la formation ?

1 jour – soit 7 heures.

### À qui s'adresse cette formation ?

Aux responsables et collaborateurs des sociétés d'assurance et de réassurance, des mutuelles, des institutions de prévoyance, dans tous les services (Stratégie, Marketing, Commercial, Gestion, Actuariat, Audit, Informatique, etc.), désireux de mieux comprendre les stratégies des différents acteurs de l'assurance.

### Pour obtenir quoi ?

Connaître les différentes typologies d'acteurs dans l'assurance, et les différents réseaux de distribution, comprendre les dynamiques stratégiques des principaux acteurs de l'assurance, en France et dans le monde.

### Quels objectifs pédagogiques ?

**Identifier** les principaux acteurs leaders et leurs stratégies respectives ;

**Maîtriser** les forces et faiblesses et les dynamiques de compétition selon les types d'acteurs ;

**Analyser** les stratégies détaillées de certains acteurs leaders, et les enjeux et perspectives à venir.

### Quelles méthodes mobilisées ?

La formation sera déroulée par un exposé pédagogique des différents aspects théoriques (contexte, acteurs, distribution, dynamiques en présence) et la présentation d'exemples concrets d'entreprise pour une mise en application, enrichis par les échanges entre participants

### Quels sont les prérequis ?

Aucun.

### Quelles modalités d'évaluation ?

Une évaluation des acquis des objectifs sera réalisée durant la formation.

### Qui anime cette formation ?

#### François MALLET,

Actuaire diplômé, ayant 27 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 la formation en assurance et de l'enseignement supérieur en sciences de gestion dans les business schools, et sur les enjeux et impacts de la transformation digitale sur les entreprises.



### La formation en pratique...

#### Quand et où ?

**1<sup>er</sup> décembre 2023**

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30  
En distanciel, via l'application TEAMS

#### Combien ça coûte ?

1 000 € HT + TVA 20%, soit 1 200 € TTC.  
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète.

### Qu'allez-vous apprendre ?

#### Le contexte français et international

- Chiffres-clés historiques de l'assurance (monde et France)
- Dynamique des acteurs leaders et classements
- Les grands enjeux du marché de l'assurance en 2024

#### Les différentes typologies d'acteurs dans l'assurance

- Assureurs traditionnels (régis par le Code des Assurances)
- Bancassureurs
- Mutuelles Santé
- Institutions de prévoyance

#### Les différentes formes de distribution dans l'assurance

- Chiffres-clés de la distribution, par marché
- Avec intermédiaire : agents généraux, courtiers, CGPI
- Sans intermédiaire : réseaux salariés (MSI, bancassureurs)
- En ligne, Internet

#### Les dynamiques compétitives des assureurs traditionnels

- SWOT
- Dynamiques par marché (ABR, AP)
- Dynamiques en marketing et distribution

#### Les dynamiques compétitives des bancassureurs

- SWOT
- Dynamiques par marché (ABR, AP)
- Dynamiques en marketing et distribution

#### Les dynamiques compétitives des mutuelles Santé

- SWOT
- Dynamiques par marché
- Dynamiques en marketing et distribution

#### Les dynamiques compétitives des institutions de prévoyance

- SWOT
- Dynamiques par marché
- Dynamiques en marketing et distribution

#### Application pratique : analyse de la stratégie de certains acteurs

- Choix d'un assureur traditionnel avec réseau d'agents, d'un assureur traditionnel avec réseau salarié, d'une mutuelle Santé ou d'une institution de prévoyance

#### Conclusion

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.