

POUR NON FINANCIERS : MODÈLE ÉCONOMIQUE D'UN ASSUREUR ET LES GRANDS ENJEUX



Fondamentaux de l'assurance

Durée de la formation ?

1 jour – soit 7 heures.

À qui s'adresse cette formation ?

A l'ensemble des salariés non financiers, désireux de comprendre le fonctionnement de leur compagnie d'assurance et d'identifier les enjeux économiques. Salariés travaillant dans les fonctions supports, non concernés par les travaux d'inventaire.

Pour obtenir quoi ?

Comprendre la formation du résultat d'un assureur distribuant des produits d'épargne et des produits assurantiels à risque. Quel est le moteur économique d'une compagnie d'assurance ? Quels sont les leviers pour améliorer la performance de la compagnie ? Quelles sont les limites ?

Quels objectifs pédagogiques ?

Différencier les deux grands modèles de l'activité : assurance épargne et assurance de risque.

Décomposer l'activité d'une société d'assurance par bloc homogène.

Identifier les facteurs majeurs de rentabilité.

Quelles méthodes mobilisées ?

Par une alternance d'exposés sous forme de diaporama basé sur des schémas simplifiés et synthétiques, d'exercices simples, de quizz par smartphone, de dominos pédagogiques.

Quels sont les prérequis ?

Pas de prérequis.

Quelles modalités d'évaluation ?

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

Qui anime cette formation ?

François MATHÉ,

Diplômé d'actuariat. Expérience de 20 ans en comptabilité, contrôle de gestion et audit en assurances. Il dispose d'une certification de Niveau II en tant que formateur et consultant.



La formation en pratique...

Quand et où ?

28 septembre 2026

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8^e

Combien ça coûte ?

1 000 € HT + TVA 20%, soit 1 200 € TTC.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Qu'allez-vous apprendre ?

Typologie des produits vendus

- Produits d'épargne
- Produits avec risque
- Comprendre la formation d'une prime

Formation du résultat dans le cas de l'épargne

- Qu'est-ce qu'un produit multisupport ?
- Un paradoxe : un produit sans risque
- Trois sources de richesse : le prélèvement sur prime, le prélèvement sur épargne, la marge financière
- Quels sont les coûts de l'assureur pour ce type d'activité ?
- Comment optimiser le résultat de l'assureur ?

Formation du résultat dans le cas des produits à risque

- Importance de la mutualisation
- Une richesse : le résultat technique – Obtenir une croissance du chiffre d'affaires tout en maîtrisant la sinistralité
- Quels sont les coûts de l'assureur pour ce type d'activité ?
- Comment optimiser le résultat de l'assureur ?

Résoudre les paradoxes

- Un assureur face à ses assurés, ses actionnaires et ses salariés
- Solvabilité 2 - Une injonction paradoxale : augmenter le résultat sans mobiliser de fonds propres (présentation simplifiée)

Les grandes peurs !

- Pandémie ou sur-sinistralité
- L'horreur de la chute des marchés
- L'enfer d'une baisse prolongée des taux
- Le cauchemar d'une remontée des taux

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

« Formation très intéressante qui donne une bonne approche des enjeux économiques et des risques auxquels sont confrontés un assureur. »

MK, Fiscaliste - GROUPAMA ASSURANCES MUTUELLES

« Bonne répartition entre théorie et étude de cas/quizz. »

CD, Directrice régionale sud ouest - MARSH SA