DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LES ASSURANCES DE PERSONNES

Fondamentaux de l'assurance

Bulletin de participation sur www.caritat.fr

Durée de la formation ?

1 jour – soit 7 heures.

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

Pour obtenir quoi ?

Connaître le secteur de l'assurance vie, santé, prévoyance et retraite : ses produits, ses métiers, ses acteurs. Comprendre le marché et ses enjeux, les stratégies et les perspectives d'évolution.

Quels objectifs pédagogiques ?

Analyser le marché de l'assurance en général, ses métiers, ses acteurs, ses modes de distribution.
Maîtriser les différents produits d'assurance de Personnes, tant particuliers que professionnels.
Partager les divers enjeux (technologiques, digitaux, de distribution...) et les perspectives d'évolution du marché.

Quelles méthodes mobilisées ?

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.

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 ?

14 décembre 2026
9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8e

Combien ça coûte ?

1 200 €.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Qu'allez-vous apprendre ?

L'assurance de personnes : Repères

- Définition, caractéristiques d'ensemble, fondements juridiques et réglementaires
- Contexte macro-économique et financier, chiffres (CA par branche, résultats…)
- Climat concurrentiel : assurance-vie et produits bancaires
- Environnement juridique, fiscal, aspects comportementaux, etc.
- L'assurance-vie, une *success story* : le contexte favorable des 20 dernières années, les spécificités comptables, les réserves et provisions

Les produits par familles de risque et par branche

- L'assurance-vie en Euro : la force de l'engagement de l'assureur et ses exigences techniques
- Les contrats et supports en unités de compte (UC) : la liberté de choix mais la charge du risque pour l'assuré
- La santé : les dépenses en France, chiffres, rôle des acteurs complémentaires
- L'assurance complémentaire santé individuelle et collective : garanties, spécificités, approche tarifaire
- La prévoyance : périmètre, rôle de la Sécurité sociale, chiffres et enjeux, acteurs
- La prévoyance individuelle et collective : garanties, spécificités, approche tarifaire
- La retraite : le contexte en France, la notion de taux de remplacement, les besoins de retraite complémentaire
- Les assurances individuelles de retraite : PERP, Loi Madelin
- Les assurances collectives de retraite : PERE, retraites « chapeaux », IFC…

Les acteurs principaux

- Compagnies, Mutuelles et Institutions de Prévoyance : 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…)
- L'information et le devoir de conseil en matière d'assurance-vie
- 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 : Prédica, La Banque Postale, Groupama
- Quelques assureurs traditionnels représentatifs : Axa, Generali, Covea
- Quelques mutuelles et IP représentatives : Malakoff-Médéric, AG2R

Tendances et éléments de prospective

- Le rôle des assureurs dans le financement de l'Économie : soutien de la dette publique, orientation vers des investissements productifs...
- L'avenir fiscal et social de l'assurance-vie
- Les problématiques d'avenir : La Santé et la Dépendance, causes et solutions, projets et réflexions…

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

« Satisfaisant. Dynamisme, clarté de l'intervenant. Exemples concrets. »
SB, Responsable de domaine – HUMANIS

« Bonne pédagogie, formation très intéressante ! Je salue le professionnalisme du formateur. »
LD, Chargée de communication – MUTUELLE MEDICO CHIRURGICALE

« Passionnant ! Parfaite compréhension de la situation économique, de son influence sur les produits, extrêmement instructif. »
SR, Chargée d'affaires – GROUPAMA