DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LES ASSURANCES DE DOMMAGES

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 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.

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 Dommages, 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 ?

15 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 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

Qu'en disent les stagiaires ?

« Très bien, les exemples et cas pratiques sont d'une grande utilité. »
BE, Chargé d'études statistiques- MMA