



A C T U A R I E L L E S

# Catalogue de Formations

Informations organisme de formation

Raison sociale : A C T U A R I E L L E S

Adresse siège sociale : 14 rue René Leynaud 69001 LYON

Numéro de formateur : 82 69 09 249 69 Rhône Alpes

La certification qualité Qualiopi a été délivrée, par ICPF, au titre de la catégorie d'actions : Actions de formation

Mise à jour le 5 novembre 2021

## Les techniques de sémiologie appliquées à l'assurance

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Savoir dessiner et compter  
Connaitre les outils bureautiques  
Avoir préparé des diaporamas



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils de visualisation des données  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Toutes les personnes ayant à représenter graphiquement des données (commercial, marketing, actuaire, etc.)



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Structurer les données à représenter graphiquement et prendre en compte le message à transmettre  
Faire passer des messages grâce aux chiffres  
Exploiter Excel et d'autres outils de Datavisualisation



#### Objectifs opérationnels

Faire des graphiques de vrais outils stratégiques  
Être en mesure de faire passer le bon message  
Faciliter la prise de décision



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délai d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)  
Le délai de mise en place de la formation varie en fonction de vos souhaits et de nos disponibilités



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelles »



## Programme de formation

Faire savoir compte autant que savoir-faire et la forme doit être au service du fond. Aussi la datavisualisation se révèle un outil technique autant que commercial très efficace.

### La forme se met au service du fond

On ne regarde que ce  
que l'on veut voir

Une fois les études réalisées et les modélisations achevées, encore faut-il renoncer aux présentations descendantes pour en arriver à la sémiologie graphique, communément appelée datavisualisation.

### Regarder, ça s'apprend !

Cas pratique : un graphique n'est jamais neutre

Cas pratique : un tableau de bord non plus

Cas pratique : relooker un tableau financier

Dire  
Montrer  
Faire expérimenter

### Se souvenir que nous avons trois mémoires

Cas pratique : se souvenir de son meilleur prof

Cas pratique : non, la recette seule ne suffit pas

### Renoncer à tout dire : mission impossible ?

Comment oser autre chose que le discours descendant pour que l'information « passe mieux » et que les décisions se prennent plus efficacement.

Cas pratique : comment  $\sqrt{\quad}$  permet de communiquer ?

Cas pratique : droit au but et sans les mains

### L'histoire de la datavisualisation permet d'en mesurer l'intérêt

Cas pratique : l'histoire de la prévention en image

Cas pratique : décrypter les conférences d'Hans Rösling

*Moins c'est mieux !*

### Alléger les tableaux de chiffres car un tableau est un modèle

Cas pratique : définir l'objectif d'un tableau

Cas pratique : déconstruire un tableau

Cas pratique : reconstruire un tableau (le chiffre se relooke)

### Inverser la communication car le chiffre ne s'auto-analyse pas

Cas pratique : analyser, communiquer et, enfin, expliquer

Cas pratique : aller des titres creux vers les titres messages

Cas pratique : construire des titres messages

Sujet + verbe +  
complément

### Les lettres sont des chiffres comme les autres

Parce les notes et les mails ne sont pas lus : comment rédiger efficacement un mail, une note, un rapport ?

Cas pratique : revoir une note

Cas pratique : revoir un mail



### Excel est-il un faux ami ? Comment en faire un vrai ?

Les graphiques par défaut sont rarement les mieux adaptés car Excel est un faux ami... et les contrastes sont à prendre en considération

Les différentes formes graphiques et leurs utilisations seront présentées qu'il s'agisse du secteur, de la courbe, du diagramme en barres ou en colonnes, du nuage de point, etc. La pertinence de leurs utilisations sera décryptée en détail.

Cas pratique : « le camembert, c'est fini ! (Ou presque) »

Cas pratique : « abuser du diagramme en barres ? »

Cas pratique : diverses mises en forme de données

Cas pratique : construction d'un diagramme à bulles

La forme se met au service du fond

### Composer un PPT respectant la règle des 3 fois 6

La création de diaporama nécessite de respecter les règles de lisibilité et de la psychologie de la forme. Les PPT sont souvent indigestes et doivent être allégés pour accompagner les idées.

Cas pratique : l'application des lois de la Gestalt

Cas pratique : déconstruire et reconstruire un PPT



## Les fondamentaux pour concevoir une gamme santé et la tarifier

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les mécanismes de la complémentaire santé  
Avoir des bases comptables et statistiques



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Commerciaux, marketing, actuaires, direction de



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Acquérir des connaissances techniques et actuarielles  
Maîtriser le risque de conception et de distribution  
Maîtriser les contraintes de la tarification santé



#### Objectifs opérationnels

Concevoir une offre en tenant compte de la technique  
Être en mesure de proposer des alternatives  
Être en mesure d'analyser les statistiques existantes



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)  
Le délai de mise en place de la formation varie en fonction de vos souhaits et de nos disponibilités



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

### Revenir aux fondamentaux

Afin d'harmoniser les différents niveaux des participants, les points suivants seront détaillés sur la base d'exemples concrets :

La conception des offres repose sur 4 piliers et seulement 4

- En quoi l'assurance diffère des autres secteurs d'activité
- Les spécificités liées à l'inversion du cycle de production
- L'absence de « valeur ajoutée »
- Peut-on innover dans un monde en mouvement et concurrentiel ?

Cas pratique : l'antisélection, l'aversion au risque et l'aléa moral

Cas pratique : peut-on envisager une offre « à la demande » ?

Cas pratique : les quatre attitudes face au risque

### Intégrer les biais cognitifs à la communication

Il conviendra également d'intégrer dans la conception et la distribution des offres, les biais cognitifs qui perturbent la distribution et qu'il s'agit de contourner de manière optimale :

- Le biais de la temporalité
- Le biais de l'optimisme
- Le biais de la loi des petits nombres
- Le droit à être licenciés

« moins, c'est mieux »

Cas pratique : les alternatives à la hausse des cotisations

Cas pratique : les risques de la modularité

Cas pratique : les besoins perçus versus les besoins réels

Cas pratique : les argumentaires commerciaux pour les contourner

Cas pratique : la DDA est-elle de bon conseil ?

### L'article 1 de la loi Evin comme guide de construction

En matière de prévoyance, la loi EVIN de 1989 se révèle le guide le plus utile et l'article 1 définit les « risques portant atteinte à l'intégrité physique ». Il peut donc servir de base de réflexion quant à la conception et la distribution des offres ainsi qu'à la construction des argumentaires de vente ; notamment à distance :

Cartographier les risques portant atteinte à l'intégrité physique

- Cartographier les risques portant atteinte à l'intégrité physique
- Les classer du plus grave au moins grave
- Les classer du plus fréquent au moins fréquent
- Représenter un tarif sous forme de diagramme à bulles

Cas pratique : construire le diagramme à bulles du 100% santé

Cas pratique : construire le diagramme à bulles du 0% santé



## Du produit idéal au produit raisonnable

Pour fédérer technique  
et commercial

L'importance de fédérer les différentes équipes autour d'un projet repose sur un langage et des valeurs communes. Pour ce faire, il est possible de réfléchir :

- Sur le produit idéal, magique : que le client ne peut qu'acheter
- Puis de le tarifer et le vendre fictivement
- Constater qu'il n'est ni tarifable, ni vendable, ni équilibré
- Pour un produit à 10€ par mois, que conserver ?

Cas pratique : comment travailler entre ces deux extrêmes

Cas pratique : les risques du modulaire et des renforts

Cas pratique : construire la trame d'une nouvelle offre

## Construire un argumentaire de vente en fonction de l'âge

Les besoins perçus  
évoluent du berceau  
au tombeau

L'âge est le premier facteur explicatif du risque santé. Il est donc possible de construire un argumentaire commercial à partir de la perception des besoins ; ce qui évite de créer une gamme par cible :

- L'analyse en composante principale comme outil marketing
- Les âges en deux pour construire un argumentaire de vente

Cas pratique : nous avons tous le même âge, pas au même moment

Cas pratique : le tarif dépend aussi de l'âge

Cas pratique : comment dire non au client...en restant en relation

## Quatre risques impactent la pérennité des gammes

Les risques de  
conception, de  
souscription, de  
tarification et de  
diffusion

La tarification seule ne suffit pas à expliquer les équilibres techniques. En réalité 4 risques impactent les gammes et seront détaillés :

- De conception, de tarification, de souscription et de diffusion

Cas pratique : illustrer concrètement ces quatre risques

Cas pratique : comment valider la construction d'une gamme ?



## Mieux comprendre pour mieux accompagner ses clients

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Maîtriser les relations commerciales  
Avoir présenté des comptes de résultat  
Avoir une bonne maîtrise de la santé et de la prévoyance  
Avoir des connaissances juridiques en collectif



#### Objectifs pédagogiques

Accroître les compétences techniques  
Mieux maîtriser la tarification en collectif  
Mettre la technique au service du conseil  
Savoir analyser un cahier des charges



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux, etc.



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs opérationnels

Proposer des alternatives sur des comptes déficitaires  
Proposer des solutions sur des comptes excédentaires  
Analyser et présenter les comptes de résultat



#### Durée

14 heures  
2 jours en présentiel ou 4 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)  
Le délai de mise en place de la formation varie en fonction de vos souhaits et de nos disponibilités



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

### Jour 1 de la théorie du risque vers le commercial

#### La théorie du risque comme base de la relation client

Les bases fondamentales de la théorie du risque se révèlent un outil performant dans la relation client. Les thèmes suivants seront développés :

- L'inversion du cycle de production et l'absence de valeur ajoutée
- La cartographie des risques pour décider
- Les biais cognitifs à contourner

Les outils suivants seront fournis aux participants :

Cas pratique : l'homonculus de Penfield aide à décider

Cas pratique : le diagramme à bulles de la tarification

Cas pratique : nous avons tous le même âge mais pas au même moment

Cas pratique : évoquer la prévoyance quand on ne parle que de la santé

#### L'analyse des comptes se met au service du commercial

Il s'agit de pouvoir décrypter le vocabulaire et les données afin de pouvoir le retranscrire auprès des clients et, ainsi faciliter la souscription et le renouvellement des comptes ou de pouvoir analyser les comptes des prospects avant de faire une proposition concurrentielle étayée.

Pour ce faire la méthodologie suivante sera détaillée :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Prestations : comment qualifier un régime
- Adéquation : aux besoins et aux moyens
- Cotations et cotisations : ce que ça coûte versus le tarif
- Cotisations : et les axes de négociations
- Projection : anticiper demain... et après-demain

#### Analyser un régime pour arbitrer

L'analyse des régimes permet de gagner en efficacité et de mieux conseiller. La mise en application se fera sur la base :

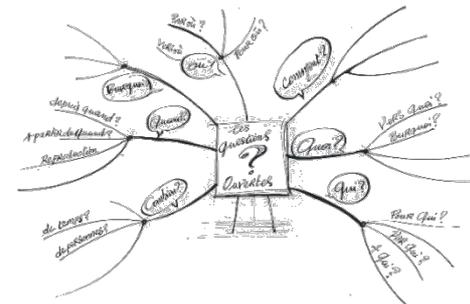
- De cahier des charges sur compte déficitaire
- De cahier des charges sur compte excédentaire
- D'un régime équilibré stratégique

Cas pratique : la vision technique confrontée à la vision commerciale

Cas pratique : échanger avec le client pour structurer et co-construire

Cas pratique : proposer des alternatives grâce au pifométrateur santé

Cas pratique : construire des titres messages



## Programme de formation

### Jour 2 l'actuariat au service du commercial

#### Vers le 100% prévoyance ?

Après avoir traité de multiples modifications réglementaires, 2021 sera l'année de la prévoyance dans la mesure où les reprises de passifs pour revalorisations disparaissent (ou presque) et qu'on attend la prochaine réforme des retraites.

Une fois la prise de conscience de l'importance de la prévoyance, les données qui y sont relatives sont à intégrer, à expliquer et à justifier.

#### Le provisionnement et les passifs en prévoyance

Justifier un tarif ou expliquer un compte de résultat nécessite de comprendre le provisionnement en prévoyance. Les sujets suivants seront traités :

- Comprendre les provisions pour les justifier
- Comprendre les différents types de passifs

Cas pratique : les provisions avec et sans formule

Cas pratique : les reprises de passifs par le coloriage

Cas pratique : les triangles de liquidation pour négocier avec les assureurs

#### Les facteurs de dégradation des comptes

Actuellement, tous les paramètres dégradent les comptes, qu'il s'agisse :

- Du risque de longévité
- Du risque de vieillissement
- Du risque de morbidité
- Des désengagements du régime de base
- De la baisse des taux

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux

Cas pratique : quels arbitrages envisagés dans le cadre de la DDA ?

Les contrôles de cohérence des comptes pour décider :

- Les ordres de grandeurs à valider
- L'analyse des comptes pour décider et arbitrer
- Les alternatives à envisager pour rééquilibrer les déficits

Cas pratique : les contrôles de cohérence

Cas pratique : analyse pratique de comptes du client

Cas pratique : analyse pratique de comptes à reprendre

Cas pratique : savoir expliquer l'impact de la baisse des taux

Cas pratique : la datavisualisation au service de la relation client

Tout va mal et ça ne va pas s'arranger : arbitrer est la clef !

Encore et toujours les chiffres... au service de l'aide à la décision



## Des assurances de biens aux assurances de personnes

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les mécanismes de l'assurance  
Connaître les principes de vente de l'assurance



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux, marketing, etc.



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Comprendre la prévoyance individuelle  
Savoir cartographier les risques pour mieux les conseiller  
Contourner les biais cognitifs dans le process de vente



#### Objectifs opérationnels

Mieux maîtriser la tarification pour la justifier  
Pouvoir analyser les risques pour arbitrer et conseiller



#### Durée

14 heures  
2 jours en présentiel ou 4 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)  
Le délai de mise en place de la formation varie en fonction de vos souhaits et de nos disponibilités

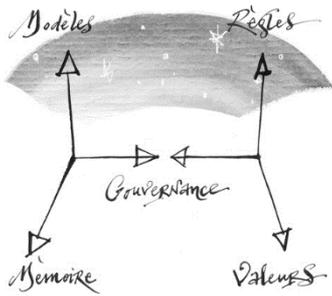


#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »







Il existe plusieurs produits d'assurance décès, peu comparables

Cas pratique : les médecines douces ou les coups durs ?

### Construire des régimes responsables...et raisonnables

La construction de régimes impose de se baser sur l'existant mais aussi du marché et de la réglementation.

Cas pratique : le régime idéal peut-il exister ?

Cas pratique : que faut-il anticiper pour demain ?

### Jour 2 des assurances de biens vers la prévoyance

La seconde partie de la formation porte sur la prévoyance individuelle pour la mettre au service de la conception et de la distribution.

### Ce qui change et ce qui ne change pas

- En quoi la prévoyance ressemble à la santé
- En quoi la prévoyance diffère de la santé

Cas pratique : l'opportunité de la sélection du risque

Cas pratique : quelques risques cachés

### Les diverses formes de l'assurance décès

Il existe trois catégories d'assurance décès qu'il s'agit de bien distinguer pour pouvoir comparer ce qui l'est :

Cas pratique : la temporaire décès

Cas pratique : la vie entière au décès

Cas pratique : l'épargne comme alternative

Cas pratique : classification des produits commercialisés

### Les indemnités journalières et l'invalidité

La couverture des indemnités journalières et de l'invalidité nécessite de maîtriser :

- Les règles de souscription et de conception
- Les modes de tarification et de provisionnement
- L'impact de la sélection médicale

Cas pratique : méthodes et calculs en pratiques

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux

Cas pratique : étude des produits du client

### L'assurance emprunteur

L'assurance emprunteur nécessite de maîtriser la résiliation du contrat en place :

- Est-ce une opportunité de se positionner sur ce marché ?
- N'est-il pas trop tard ?
- Comprendre le marché
- Maîtriser les différentes tarifications

Cas pratique : le tableau d'amortissement lié à un emprunt

Cas pratique : quel marché pour quelle sélection médicale ?



## Mieux comprendre la prévoyance et la santé collectives

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Maitriser les bases de la prévoyance complémentaire  
Maitriser les bases de la complémentaire santé  
Avoir participé à des négociations  
Maitriser les relations sociales



#### Objectifs pédagogiques

Comprendre la prévoyance collective  
Savoir cartographier les risques pour mieux les conseiller  
Contourner les biais cognitifs dans le process de vente



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Objectifs opérationnels

Mieux maitriser la tarification pour la justifier  
Analyser les comptes pour arbitrer et conseiller



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux, marketing,  
négociateur de régime collectif, etc.



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec  
des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le  
commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – emilie.peyrieux@actuarielles.com



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les  
renseignements nécessaires pour la mise en place  
de la formation (dates, délais, inscription, etc.)  
Le délai de mise en place de la formation varie en  
fonction de vos souhaits et de nos disponibilités



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de  
handicap. Merci de nous contacter pour les  
possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme  
« professionnelle »



## Programme de formation

### L'audit des régimes

Au-delà de la technicité nécessaire pour aborder la santé et la prévoyance collectives, il convient de disposer d'outils d'analyse globale des dossiers. Pour ce faire, la formation se fera sur la base des outils suivants :

- Le QQCOQP
- La cartographie des risques à la visualisation d'un budget
- Le diagramme à bulles pour décider
- La cindynique pour intégrer les valeurs aux débats

Ces outils permettent de poser toutes les questions concernant un dossier en-dehors des aspects strictement techniques ; notamment avec l'axiologique qui permet de cartographier les valeurs, lesquelles sont sous-jacentes aux négociations.

### L'analyse des comptes

Il s'agit de pouvoir décrypter le vocabulaire de la protection sociale complémentaire et les données afin de pouvoir le retranscrire auprès des salariés et de faciliter les négociations.

Pour ce faire la méthodologie suivante sera détaillée :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Prestations : comment qualifier un régime
- Adéquation : aux besoins et aux moyens
- Cotations et cotisations : ce que ça coûte versus le tarif
- Cotisations : et les axes de négociations
- Projection : anticiper demain... et après-demain

La méthode des 7  
« tions »

### Analyser un régime pour arbitrer

L'analyse des régimes permet de gagner en efficacité se fera sur la base :

- D'un régime complémentaire santé
- D'un régime prévoyance

Cas pratique : du régime idéal au régime raisonnable

Cas pratique : comprendre pour négocier

Cas pratique : les chiffres clefs pour maîtriser les comptes

Cas pratique : proposer des alternatives

### Les facteurs de dégradation des comptes

Actuellement, tous les paramètres dégradent les comptes, qu'il s'agisse :

- Du risque de vieillissement
- Du risque de morbidité
- Des désengagements du régime de base
- Du COVID

Cas pratique : l'impact des désengagements

Cas pratique : quelles priorités donner aux négociations ?

Cas pratique : les dents versus les médicaments ?

Cas pratique : l'optique versus l'hospitalisation ?

Cas pratique : la rente éducation versus la rente de conjoint ?





Les contrôles de cohérence des comptes pour décider :

- Les ordres de grandeurs à valider
- L'analyse des comptes pour décider et arbitrer
- Les alternatives à envisager pour rééquilibrer les déficits

Cas pratique : les contrôles de cohérence

Cas pratique : analyse pratique de comptes

Cas pratique : analyse pratique de comptes à reprendre



## L'actuariat au service du juridique de la protection sociale

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Maitriser les aspects juridiques de la protection sociale  
Maitriser régimes de bases et complémentaires  
Connaitre la santé, la prévoyance et la retraite



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux, marketing,  
juristes etc.



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – emilie.peyrieux@actuarielles.com



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Aborder la technicité de l'assurance  
Lire techniquement la loi EVIN  
Calculer une provision  
Comprendre les mécanismes de tarification



#### Objectifs opérationnels

Faire coopérer le juridique avec la technique



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation



### Des chiffres et des lettres

Les avocats et les juristes sont experts en protection sociale et il s'agit d'allier les chiffres à la lettre. Pour ce faire, les principes de la cindynique seront présentés et la tarification sera construite grâce à un diagramme à bulles :

- La cartographie des risques par le diagramme à bulles
- Les biais cognitifs à contourner pour parler de prévoyance

Cas pratique : les trois petits cochons étaient comme les mousquetaires : 4

Cas pratique : le diagramme à bulles comme outil de tarification

### Transformer un capital en rente et vice-versa

La transformation d'un capital en rente ou d'une rente en capital est au cœur du financement de la retraite supplémentaire :

- Comment transformer un capital en rentes ?
- Comment transformer une rente en capital ?

Cas pratique : les provisions au 18<sup>ème</sup> siècle

Cas pratique : et au 21<sup>ème</sup> siècle

Le financement de la retraite par capitalisation

### Le provisionnement et les passifs en prévoyance

Justifier un tarif nécessite de comprendre le provisionnement en prévoyance. Les sujets suivants seront traités :

- Comprendre les provisions pour les justifier
- Comprendre les différents types de passifs

Cas pratique : les provisions avec et sans formule

Cas pratique : la lecture actuarielle de l'article 7 de la loi EVIN

Cas pratique : l'actuariat comprend la jurisprudence sur les revalorisations

Cas pratique : les reprises de passifs par le coloriage

Cas pratique : la lecture actuarielle de l'article 31 de la loi EVIN

Comment justifier les provisions ?

### Les facteurs de dégradation des risques

Actuellement, tous les paramètres dégradent les comptes, qu'il s'agisse :

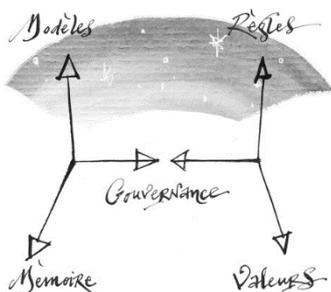
- Du risque de longévité
- Du risque de vieillissement
- Du risque de morbidité
- Des désengagements du régime de base
- De la baisse des taux

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux

Cas pratique : la DDA est-elle (vraiment) de bon conseil ?

Cas pratique : préférer la rente éducation à la rente de conjoint

Tout va mal et ça ne va pas s'arranger



### La cindynique pour aborder S2

La cindynique permet d'aborder S2 synthétiquement :

- La cindynique avec l'hyperespace des risques
- Les fonctions clefs sous S2 et l'ORSA



## De l'assurance de personnes individuelle vers le collectif

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les mécanismes de l'assurance  
Connaître les principes de vente de l'assurance



#### Objectifs pédagogiques

Comprendre la santé et la prévoyance collective  
Comprendre les mécanismes du collectif  
Savoir cartographier les risques pour conseiller



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Objectifs opérationnels

Être en mesure de justifier la tarification  
Justifier les comptes  
Pouvoir piloter les régimes collectifs



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Durée

14 heures  
2 jours en présentiel ou 4 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – emilie.peyrieux@actuarielles.com



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

Le collectif fonctionne différemment de l'individuel

### Jour 1 de l'individuel vers le collectif en santé et en prévoyance

Les participants maîtrisent les assurances de personnes individuelles et il s'agit d'utiliser leurs connaissances pour les conduire à commercialiser et à piloter des régimes collectifs en santé ainsi qu'en prévoyance.

En assurance, les besoins perçus diffèrent des besoins réels

### Le diagramme à bulles pour contourner les biais

La cartographie des risques reste la base du conseil et permet de contourner les biais cognitifs. Les outils suivants seront présentés :

- La cartographie des risques par le diagramme à bulles
- L'actualité de la santé sera rappelée

Cas pratique : l'homonculus de Penfield aide à décider

Cas pratique : le diagramme à bulles comme outil commercial

Cas pratique : la présentation des biais cognitifs à contourner

### L'audit flash au service de la relation client

Il s'agit de pouvoir décrypter le vocabulaire et les données afin de pouvoir le retranscrire auprès des clients et, ainsi faciliter la souscription et le pilotage. Pour ce faire la méthodologie d'audit flash sera détaillée :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Prestations : comment qualifier un régime
- Adéquation : aux besoins et aux moyens
- Cotations et cotisations : ce que ça coûte versus le tarif
- Cotisations : et les axes de négociations
- Projection : anticiper demain... et après-demain

Cas pratique : Auditer un régime de prévoyance

Cas pratique : Auditer un régime frais de santé

Cas pratique : le social et le fiscal du collectif

### Analyser des risques pour arbitrer et conseiller

L'analyse des risques permet de gagner en efficacité pour un conseil DDA-compatible. La mise en application se fera sur la base :

- Les besoins des décideurs
- Les demandes des salariés et de leurs familles
- Les besoins et les moyens des anciens salariés

Cas pratique : la vision technique au service de la vision commerciale

Cas pratique : nous avons tous le mêmes âges... pas au même moment

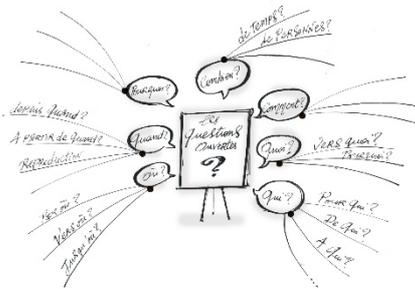
Cas pratique : conseiller en fonction des besoins... ou des moyens ?

### Les facteurs impactent les tarifs

Actuellement, les paramètres suivants servent à justifier les tarifs :

- Du risque de vieillissement
- Du risque de morbidité
- Des désengagements du régime de base
- De la concurrence

Cas pratique : l'impact des désengagements



Tout va mal et ça ne va pas s'arranger



Cas pratique : quels arbitrages envisagés dans le cadre de la DDA ?

Cas pratique : les dents ou les médicaments, faut-il choisir ? comment ?

Cas pratique : les médecines douces ou les coups durs ?

### Construire des régimes responsables... et raisonnables

La construction de régimes impose de se baser sur l'existant mais aussi du marché et de la réglementation.

Cas pratique : le régime idéal peut-il exister ?

Cas pratique : que faut-il anticiper pour demain ?

### Jour 2 de la santé complémentaire vers la prévoyance

La seconde partie de la formation porte sur la prévoyance collective pour laquelle la loi Evin de 1989 sera déclinée techniquement, opérationnellement et commercialement.

### Ce qui change et ce qui ne change pas

- En quoi la prévoyance ressemble à la santé
- En quoi la prévoyance diffère de la santé

Cas pratique : les risques en cours et la sélection des dossiers

Cas pratique : quelques risques cachés à détecter

Cas pratique : la qualification « flash » des régimes

Quels sont les avantages et les inconvénients des différentes garanties décès ?

### Les diverses formes de l'assurance décès

Les avantages et inconvénients de prestations décès seront détaillés.

Cas pratique : les capitaux versus les rentes

Cas pratique : le provisionnement des rentes

Cas pratique : la rente éducation, on l'adore...

### Les indemnités journalières et l'invalidité

La couverture des arrêts de travail nécessite de maîtriser :

- Les règles de souscription et de conception
- Les modes de tarification et de provisionnement
- L'impact de la sélection médicale

Cas pratique : méthodes et calculs en pratique

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux

Cas pratique : les reprises de passifs, les comprendre pour les justifier

### Les comptes de résultat en prévoyance

La remise des comptes est stratégique en santé comme en prévoyance car elle participe à la relation client. Des questions sont à traiter :

- Valider les chiffres clefs en santé comme en prévoyance
- Comprendre les provisions pour les justifier

Cas pratique : les provisions sans formule

Cas pratique : les provisions avec formule



## Méthodologie pour la réalisation d'un outil d'audit flash

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les mécanismes de l'assurance  
Connaître les principes de vente de l'assurance



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Chargés de comptes, commerciaux



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Comprendre le principe d'un audit flash  
Pratiquer les contrôles de cohérence  
Conseiller sur la base de l'audit



#### Objectifs opérationnels

Analyser les régimes pour conseiller  
Analyser les comptes pour le renouvellement  
Être en mesure de faire des préconisations



#### Durée

14 heures  
2 jours en présentiel ou 4 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



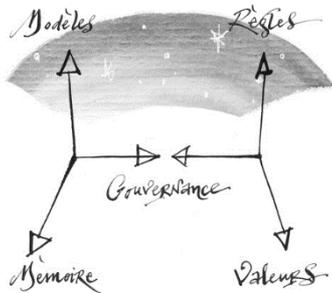
#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

Les participants maîtrisent la santé et la prévoyance complémentaire. Il s'agit d'utiliser leurs connaissances pour préparer un outil d'audit flash « simple et efficace » afin d'accompagner les clients ou prospects en santé et prévoyance.



No data,  
No price

### La cindynique comme outil de conseil

Au-delà de la technicité que maîtrise les commerciaux, il convient de disposer d'outils d'analyse globale des dossiers. Pour ce faire, la formation se fera sur la base de cartes heuristiques (mind-map) et deux outils seront proposés :

- Le QQCOQP
- La cindynique avec l'hyperespace des risques

Ces outils permettent de poser toutes les questions concernant un dossier en dehors des aspects strictement techniques ; notamment avec l'axiologique qui permet de cartographier les valeurs lesquelles sont sous-jacentes aux décisions.

Cas pratique : la carte d'identité de la démarche

### Collecte des éléments nécessaires à l'analyse

Il s'agit de pouvoir décrypter le vocabulaire et les données afin de pouvoir le retranscrire auprès des clients et, ainsi faciliter la souscription et le pilotage. Pour ce faire la méthodologie d'audit flash sera détaillée :

- Convention(s) collective(s)
- Démographie détaillée (inter et prestataire)
- Dispenses d'affiliation
- Contrats et avenants santé et prévoyance
- Taux de cotisations santé et prévoyance sur les trois ans
- Répartition employeur/salarié en santé et en prévoyance
- Comptes de résultat sur les derniers exercices
- Etc.

### La conformité est le premier point à étudier

La conformité repose, entre autres, sur :

- La DDA
- Les règles sociales et fiscales
- Etc.

Cas pratique : analyse des données et des écarts constatés

Cas pratique : préconisations



Les points clefs d'un audit sont à la fois objectifs et subjectifs

## Comment s'analyse les régimes

L'analyse des régimes dépend, entre autres, de :

- 100% Santé
- ANI
- « Benchmark » par rapport aux connaissances
- Conformité CCN

Elle dépend également :

- De l'adéquation aux besoins et aux moyens
- Des biais cognitifs à contourner

## Anticiper pour décider

La validation d'un tarif se fait sur la base de :

- La cartographie des risques par le diagramme à bulles
- Les biais cognitifs à contourner pour parler de prévoyance

Cas pratique : l'homonculus de Penfield aide à décider

Cas pratique : le diagramme à bulles comme outil visuel

## Préconisations d'optimisation des régimes

L'optimisation des régimes en place dépend des cahiers des charges. La mise en application se fera sur la base :

- De cahier des charges sur compte déficitaire
- De cahier des charges sur compte excédentaire

Cas pratique : la vision technique confrontée à la vision commerciale

Cas pratique : échanger avec un courtier pour structurer et co-construire

Cas pratique des arbitrages : « vaut-il mieux ? »

## Le provisionnement et les passifs en prévoyance

Justifier un tarif nécessite de comprendre le provisionnement en prévoyance :

- Comprendre les provisions pour les justifier
- Comprendre les différents types de passifs

Cas pratique : les provisions avec et sans formule

Cas pratique : les provisions reflètent un avantage acquis

Cas pratique : les reprises de passifs par le coloriage



Tout va mal et ça ne  
va pas s'arranger

## Les facteurs de dégradation des comptes

Actuellement, tous les paramètres dégradent les comptes, qu'il s'agisse :

- Du risque de longévité
- Du risque de vieillissement
- Du risque de morbidité
- Des désengagements du régime de base
- De la baisse des taux

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux

Les contrôles de cohérence des comptes pour décider :

- Les ordres de grandeurs à valider
- L'analyse des comptes pour décider et arbitrer
- Les alternatives à envisager pour rééquilibrer les déficits

Cas pratique : les contrôles de cohérence

Cas pratique : analyse pratique de comptes

Cas pratique : analyse pratique de comptes à reprendre

Cas pratique : savoir expliquer un triangle de liquidation

Cas pratique : savoir expliquer l'impact de la baisse des taux

## Mettre les comptes au service de la relation client

L'analyse des comptes est la base de la relation commerciale en collectif qu'il s'agisse de conquérir un nouveau marché ou d'accompagner le renouvellement. Pour ce faire, nous reviendrons sur l'analyse des comptes et la formation ne sera basée que sur des cas réels en guise de cas pratiques :

- De la concurrence
- Excédentaires ou déficitaires
- Ou à harmoniser



Encore et toujours les  
chiffres



## Les bases de la prévoyance

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les mécanismes de base de la prévoyance  
Avoir quelques bases comptables et techniques



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Actuaire, Equipe d'inventaire



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Connaître les principes fondamentaux de la prévoyance et de la santé



#### Objectifs opérationnels

Maîtriser les solutions prévoyance complémentaire  
Maîtriser les mécanismes techniques



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

### Les fondamentaux : comprendre la prévoyance

Sur la base de jeux de rôle seront abordés les sujets suivants :

Cartographier les  
risques portant  
atteinte à l'intégrité  
physique

- Anti-sélection
- Sélection médicale
- Aléa moral
- Ce que l'on peut faire, ce que l'on ne peut pas faire
- Les risques de souscription et de conception
- Rappels réglementaires

Cas pratique : le diagramme à bulles de la tarification

Cas pratique : la mesure des risques prévoyance

### Tarifier pour justifier

Sur la base travaux pratiques seront abordés :

- Les tables et les taux
- Le barème du BCAC
- Les risques aggravés et les tables spécifiques

Cas pratique : la sélection du risque

Cas pratique : la crédibilité implique des décisions variées

Cas pratique : en cas de dérive, comment arbitrer ?

Cas pratique : le pifométrateur en santé

### Provisionner pour expliquer

Sur la base de travaux pratiques, seront abordées les :

- Méthodes
- Tables et taux
- Chargements
- Triangles de liquidation ou la réalité de la sinistralité

Cas pratique : les provisions en toutes lettres

Cas pratique : les provisions en chiffres, les comprendre, les justifier

Cas pratique : la visualisation des triangles de liquidation

Cas pratique : les reprises de passifs par le coloriage



## L'actuariat de la protection sociale pour les administrateurs

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Être administrateur  
Connaître les garanties



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Administrateurs



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter directement pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Mieux comprendre le fonctionnement de l'assurance  
Mieux comprendre S2 en repartant de S1 et de S0



#### Objectifs opérationnels

Percevoir les enjeux du rôle d'administrateur  
Maîtriser la technicité des mécanismes d'assurance



#### Durée

7 à 28 heures en fonction des modules souhaités  
½ journée à 1 journée par module  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

### Module 1 : les fondamentaux au service de la décision

Retournons aux sources de la cindynique

Compte tenu de l'hétérogénéité des participants, les fondamentaux seront posés sur la base de la cartographie des risques en complémentaire santé :

- De la cartographie des risques portant atteinte à l'intégrité physique
- Vers la cartographie des risques de la mutuelle
- Les impacts du cycle inversé de production sur le pilotage
- La tarification des risques en collectif et en individuel
- L'antisélection, l'aléa moral, l'aversion au risque

Cas pratique : l'histoire de l'assurance ou comment hier anticipe demain

Cas pratique : les conséquences de l'absence de valeur ajoutée

Cas pratique : les conséquences du cycle inversé en matière de régulation

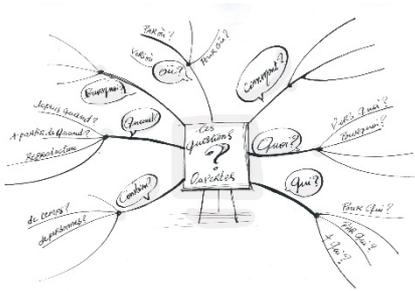
Cas pratique : les besoins perçus différents des besoins réels

Cas pratique : le diagramme à bulles de la cartographie

Cas pratique : nous avons tous le même âge mais pas au même moment

Cas pratique : de la cotation à la cotisation

Cas pratique : le QQQQCP comme outil d'analyse



### Module 2 : les questions de la finance et de l'assurance

Ces questions sont nombreuses et la directive S2 demande aux administrateurs de connaître le marché et fonctionnement de la finance et de l'assurance ; qu'il s'agisse :

- Des actions, des obligations, de l'immobilier
- De la mesure d'impact des taux bas, nuls, voire négatifs
- Des risques des placements
- Ainsi que des familles d'assureurs
- Ou des types d'assurance : vie, non vie, biens, personnes,
- De l'individuel, du collectif facultatif ou du collectif obligatoire
- Du positionnement des produits de la mutuelle
- Du cycle inversé au contrôle
- Activités : qui fait quoi au sein de la mutuelle ?

Cas pratique : les bases financières et les risques attachés

Cas pratique : le positionnement de la mutuelle

Cas pratique : qui fait quoi à la mutuelle ?

A qui paye-t-on ?  
Quand paye-t-on ?  
Combien paye-t-on ?  
Paye-t-on ?

### Module 3 : la gouvernance et les exigences réglementaires

La gouvernance repose sur :

- Les exigences édictées par S1 et S2
- Les rôles et les responsabilités de chacun au sein de la mutuelle
- Les dirigeants effectifs et les fonctions clés
- Les attentes de l'ACPR
- L'ORSA pour décider

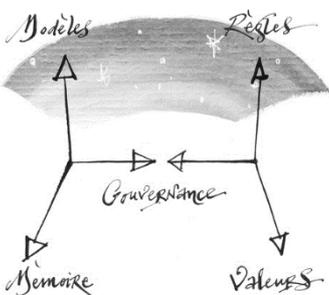
Cas pratique : les dirigeants effectifs et les fonctions clefs de la mutuelle

Cas pratique : le diagramme d'ISHIKAWA de la mutuelle

Cas pratique : décrypter l'ORSA de la mutuelle

Les exigences législatives et réglementaires se basent sur :

- Les codes qui régissent les différents organismes complémentaires
- De l'ANI au contrat responsable vers le 100% Santé



Le respect des règles  
externes et internes  
est primordial

- La loi Evin
- Le RGPD, la DDA, etc.

Cas pratique : la visualisation de la loi Evin

Cas pratique : l'application du RGPD à la mutuelle

Cas pratique : l'application de la DDA à la mutuelle

#### Module 4 : la stratégie, le modèle économique, l'analyse financière et actuarielle

##### La stratégie et le modèle économique de la mutuelle

- Les activités de l'entreprise d'assurance
- Les risques d'assurance
- L'ORSA et l'appétence au risque

Cas pratique : les activités de la mutuelle

Cas pratique : l'ORSA de la mutuelle

Cas pratique : quelle est l'appétence au risque de la mutuelle ?

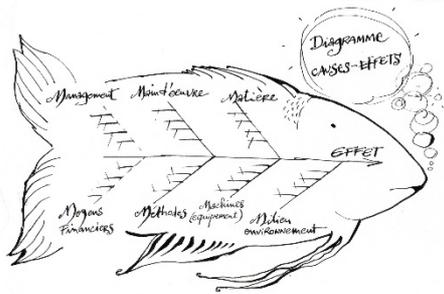
##### L'analyse financière et actuarielle

- La tarification
- Le calcul de provisions
- Les compte de résultat, de bilan, les fonds propres
- Le SCR et le MCR
- Les impacts de l'activité, des évolutions des marchés, et des évolutions réglementaires sur le bilan, les fonds propres et la solvabilité

Cas pratique : la tarification appliquée à la complémentaire santé

Cas pratique : les PSAP en santé

Cas pratique : les composantes du SCR



Prévoir le pire pour  
espérer le meilleur !



# Les spécificités et les règles actuarielles de la prévoyance

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Connaître les mécanismes de base de la prévoyance  
Maîtriser l'actuariat de la santé  
Avoir quelques bases comptables, statistiques et actuarielles



### Objectifs pédagogiques

Décrypter les calculs de provisions en prévoyance  
Revenir sur les aspects réglementaire de la prévoyance  
Sur la santé : les mêmes sujets pour du perfectionnement



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Souscripteurs



### Tarifs

A la demande



### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



### Objectifs opérationnels

Connaître les principes de tarification en prévoyance  
Connaître les facteurs influençant la tarification  
Décrypter les règles de souscription



### Durée

10 heures  
1,5 jour en présentiel ou 3 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »





Cartographier les risques portant atteinte à l'intégrité physique

## Programme de formation

La formation se fera sur la base d'exercices pratiques pour remonter vers la théorie ; ce qui permet une meilleure intégration des informations. La théorie sera systématiquement illustrée sur la base de cas pratiques reprenant les cas de figures les plus représentatifs du métier de la prévoyance.

### Comprendre les fondamentaux de la prévoyance

Sur la base de quiz, de jeux de rôle et de visualisation, les points suivants seront abordés :

- L'anti-sélection et l'aléa moral
- Sélection médicale
- Ce que l'on peut faire, ce que l'on ne peut pas faire
- Les risques de souscription et de conception
- Rappels réglementaires ; notamment sur la loi EVIN

Cas pratique : entre santé et prévoyance, ce qui est similaire, ce qui diffère

Cas pratique : le diagramme à bulles de la tarification santé et prévoyance

Cas pratique : la mesure des risques prévoyance

### Les bases de la tarification

Sur la base d'exercices et de jeux de rôle, seront étudiés :

- Les tables et taux utilisés
- Le BCAC
- Les risques aggravés et les tables spécifiques

Cas pratique : la sélection du risque

Cas pratique : la rente versus le capital en décès

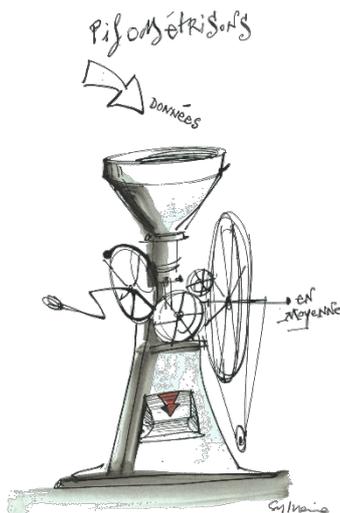
Cas pratique : le maintien du salaire net

Cas pratique : la notion d'âge actuariel en santé et en prévoyance

Cas pratique : la crédibilité implique des décisions variées

Cas pratique : en cas de dérive, vaut-il mieux ?

Cas pratique : le pifométricteur en santé



Les provisions représentent les avantages acquis et doivent être mesurées précisément

### Provisionner est obligatoire

Sur la base de quiz et de jeux de rôle, décrypter le pourquoi et le comment :

- Les méthodes de calcul
- Les tables et taux utilisés
- Sans oublier les chargements
- Les triangles de liquidation ou la réalité de la sinistralité

Cas pratique : les provisions en toutes lettres

Cas pratique : les provisions en chiffres, les comprendre, les justifier

Cas pratique : l'énigmatique provision PMGD

Cas pratique : la visualisation des triangles de liquidation

Cas pratique : les reprises de passifs par le coloriage



Le QQQQCP de la  
santé et de la  
prévoyance

### Approfondir santé et prévoyance

Qu'il s'agisse de santé ou de prévoyance, une méthodologie d'audit flash sera détaillée sur la base du QQCQP :

- L'audit flash en santé
- L'audit flash en prévoyance

Cas pratique : les chiffres clefs de la santé et les préconisations pratiques

Cas pratique : les chiffres clefs de la prévoyance

Cas pratique : les préconisations pratiques

Cas pratique : les cas les plus représentatifs du métier



## L'actuariat de la complémentaire santé pour les administrateurs

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les prestations et les cotisations en santé  
Avoir les bases de la comptabilité générale  
Connaître les bases de la finance



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Administrateurs



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

La compréhension de la gestion des risques  
La cartographie des risques santé  
Le pilotage des équilibre techniques  
Visualiser les projections



#### Objectifs opérationnels

Mesurer les impacts des décisions du CA  
Intégrer les impacts des désengagements  
Comprendre pour décider



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »





## Les fondamentaux de la finance en assurance

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Avoir des connaissances de base sur l'assurance



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Chargé RH, Marketing, Juriste



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Combiner finance et assurance  
Avoir une approche métier approfondie



#### Objectifs opérationnels

D'acquérir de nouvelles compétences financières  
D'acquérir de nouvelles compétences actuarielles



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

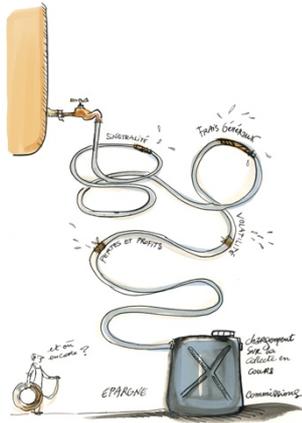
### Des principes aux pratiques métiers

Les principes de gestion des risques permettent d'appréhender tous les métiers et repose sur la cindynique ; laquelle implique tous les services :

- Des quatre attitudes face aux risques, dont l'assurance
- Vers la cindynique

Cas pratique : l'assurance et la finance diffèrent des autres secteurs

Cas pratique : la vision globale des risques par la cindynique



### De la cartographie des risques des assurés...

La compréhension et la maîtrise des risques nécessitent de les cartographier :

Cartographie des risques liés à l'intégrité physique

Classification des risques : du plus grave au moins grave

Classification des risques : du plus fréquent au moins fréquent

Cas pratique : visualisation des tarifs santé et prévoyance

Cas pratique : compréhension de la retraite supplémentaire

Cas pratique : le provisionnement sans formule et l'impact des taux

### ... la cartographie des risques de l'assureur

L'assureur, qui protège l'assuré de son risque de ruine, doit, lui-même maîtriser son risque de ruine et cartographier ses risques ; voire se réassurer, le cas échéant :

- La cartographie des risques du groupe et l'ORSA
- De S1 à S2 : comprendre les différents SCR
- De la comptabilité générale à S2

Cas pratique : le diagramme d'Ishikawa pour une vision globale

Cas pratique : lire l'ORSA du client

Cas pratique : le besoin de fonds propre

Cas pratique : la crédibilité et la réassurance, pourquoi ? comment ?

Cas pratique : quel type de réassurance est-il pertinent ?



### Les raisons du passage de S1 à S2

Cas pratique : la volatilité des risques

Cas pratique : la volatilité des actifs

### Décryptons la pieuvre

Accompagner le discours narratif

Comprendre les différents chocs à l'actif

Cas pratique : quelques exemples de chocs

Cas pratique : décrypter le SCR qui n'est pas la somme des SCR



### Quid de l'épargne ?

Cas pratique : les UC versus les fonds €

Cas pratique : décrypter les SCR épargne

### Quid de la finance ?

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux sur l'actif

Cas pratique : l'impact de la baisse des taux sur le passif

Cas pratique : calcul d'un taux équivalent

### Comparaison du bilan comptable et du bilan S2

Cas pratique : la répartition des richesses



## Les biais cognitifs s'appliquent à l'assurance

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître les bases de fonctionnement de l'assurance  
Être ouvert aux questions cognitives



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Actuaires, Data-scientistes, Commerciaux, RH, etc.



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter directement pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de l'existence des biais cognitifs  
Appréhender les dérives comportementales en assurance  
Mieux communiquer  
Mieux gérer les objections



#### Objectifs opérationnels

Intégrer les biais cognitifs aux produits  
Intégrer les biais cognitifs à la relation client



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

Un biais cognitif est une distorsion, généralement inconsciente, dans le traitement cognitif d'une information. Il s'agit d'une déviation de la pensée logique et rationnelle de la réalité.

Quatre types de biais cognitifs en découlent, selon le cas :

- de trop d'informations
- d'un manque de sens
- de la nécessité d'agir rapidement
- des limites de la mémoire

### Les biais attentionnels dépendent des perceptions

Le biais d'attention fait que nos perceptions sont influencées par nos propres centres d'intérêt : on parle plutôt d'illusions.

Cas pratique : les illusions d'optique.

Cas pratique : l'homonculus de Penfield

Cas pratique : la santé versus la prévoyance

Cas pratique : la MRH versus la RC

Cas pratique : est-il possible d'envisager des franchises ?

### Les biais mnésiques dépendent de la mémorisation

Les informations auxquelles nous sommes confrontés modifient la perception de la réalité et doivent intégrer au fonctionnement de l'assurance.

Cas pratique : l'importance de la publicité

Cas pratique : la loi de petits nombres versus la loi des grands nombres

Cas pratique : Bayes et l'oubli de la fréquence de base

### Les biais de jugement gênent l'application de la DDA

Nos jugements sont impactés par de nombreux biais à contourner et dans les processus commerciaux, dans les offres de prévention, dans la définition « des besoins perçus » versus les « besoins réels ».

Cas pratique : les fonds euros versus les unités de compte

Cas pratique : le trop et le peu gêne le jeu

Cas pratique : où l'on comprend la résistance à la rente éducation

Cas pratique : les décisions en assurance de personnes sont les moins rationnelles

Cas pratique : l'ancrage mental est-il contournable ?

Cas pratique : l'aversion à la perte est un précieux soutien à l'assurance

Cas pratique : l'effet IKEA joue sur la conception des offres

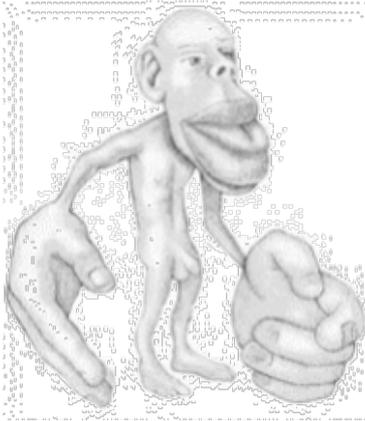
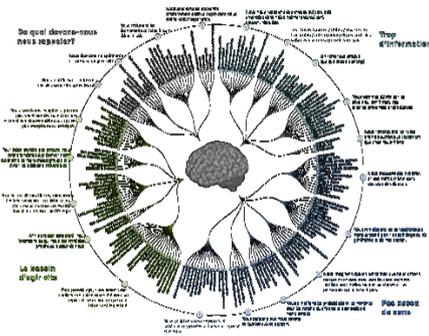
Cas pratique : le droit à être licencié et l'aléa moral

Cas pratique : c'est pas moi, c'est l'autre

Cas pratique : je vérifie toujours au même endroit

Cas pratique : comment la sécu et la loi EVIN contournent les biais

Cas pratique : savoir ou croire savoir



Les biais cognitifs impactent la compréhension de l'assurance

*Le dentaire fait sourire  
et  
l'optique fait considérer*



Répéter  
Répéter  
Répéter  
Encore et toujours

Cas pratique : de l'importance de la qualité de gestion

Cas pratique : l'observation modifie la chose observée

Cas pratique : je le savais bien que...

Cas pratique : la tâche aveugle couronne le tout

### Les biais de raisonnement influent nos idées et pensées

Ces biais font considérer un ou certains éléments comme représentatifs. Il consiste à baser son jugement sur des informations personnelles plutôt que statistiques.

Cas pratique : penser en fonction des informations disponibles

Cas pratique : poser des questions sans distordre l'information

Cas pratique : l'incompatibilité des informations et la décision

Cas pratique : pourquoi ne pas (toujours) chercher à convaincre ?

Cas pratique : les biais et l'antisélection

Cas pratique : l'effet Concorde et la relation avec les assureurs

La DDA requiert de répondre au besoin réel du client, mais c'est le besoin perçu qui est évoqué

### Les biais liés à la personnalité gêne la mutualisation

Les informations reçues sont filtrées ; notamment pour ce qui concerne l'assurance.

Cas pratique : l'assurance au nord et au sud de l'Europe

Cas pratique : l'optimisme est un frein à la vente et à la prévention

Cas pratique : vouloir faire comme tout le monde tout en restant exceptionnel !

Cas pratique : inutile de convaincre les pro-homéopathie ou les antivax

Cas pratique : le marketing et l'effet Barnum

Plus tard, c'est –  
parfois -trop tard



## Anticiper grâce à la retraite supplémentaire

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Connaître – un peu – les retraites obligatoires  
Maîtriser les 4 opérations



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique  
Méthode active de formation basée sur des cas réels



#### Livrables

Outils  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Actuaires, Data-scientistes, Commerciaux, RH, etc.



#### Tarifs

A la demande



#### Contact pédagogique

Anne MARION – [anne.marion@actuarielles.com](mailto:anne.marion@actuarielles.com)



#### Contact administratif

Emilie PEYRIEUX – [emilie.peyrieux@actuarielles.com](mailto:emilie.peyrieux@actuarielles.com)



#### Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter directement pour les possibilités et les modalités de mise en œuvre



#### Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de l'impact du vieillissement  
Prendre conscience de l'impact des taux bas  
Savoir transformer un capital en rente  
Savoir transformer une rente en capital



#### Objectifs opérationnels

Maîtriser le marché de la retraite supplémentaire  
Comprendre l'actuariat de la retraite



#### Durée

7 heures  
1 jour en présentiel ou 2 sessions de 3h30 en distanciel  
Modalités en intra entreprise sur-mesure



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Évaluation des niveaux en début de formation avec des questions/réponses  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par QCM  
Évaluation à froid par entretien téléphonique avec le commanditaire à M+3 après la fin de la formation  
Attestation de réalisation de la formation



#### Modalités et délais d'accès

N'hésitez pas à nous contacter afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour la mise en place de la formation (dates, délais, inscription, etc.)



#### Informations clés

100% de nos clients recommandent nos formations  
79% de nos clients considèrent nos formations comme « professionnelle »



## Programme de formation

### Des principes aux pratiques de la retraite

La retraite peut se gérer en répartition ou en capitalisation. La formation a pour objectif de distinguer :

- Le fonctionnement de la répartition
- Le fonctionnement de la capitalisation

Cas pratique : le caractère obligatoire-obligatoire de la répartition

Cas pratique : la technicité de la capitalisation

Cas pratique : les points communs et les différences des 2 systèmes

### Transformer un capital en rente et une rente en capital

Les différents systèmes de retraite supplémentaire reposent sur la transformation d'un capital en rente ; ce qui nécessite de maîtriser :

- Les valeurs actuelles
- Les valeurs probables

Cas pratique : intuitiver la provision de rente viagère

Cas pratique : calculer la provision de rente et le taux de rente

Cas pratique : mesurer l'impact des taux et des tables

### Décrypter les différents produits retraite

Plusieurs produits existent pour organiser le financement des retraites :

- Les articles 83
- Les articles 82
- L'épargne
- L'assurance vie

Cas pratique : distinguer les différents produits

Cas pratique : comprendre leurs avantages fiscaux et sociaux

Cas pratique : l'importance des placements dans le financement de la retraite

