



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

Mise à jour le 29 août 2023



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

Sommaire

Les techniques de sémiologie appliquées à l'assurance _____	3
L'actualité de la protection sociale complémentaire _____	6
Les fondamentaux pour concevoir une gamme santé individuelle _____	8
Mieux comprendre la technique pour mieux accompagner ses clients _____	11
L'assurance de personne individuelle au service de la relation client _____	14
L'actuariat au service du juridique de la protection sociale _____	17
L'actuariat de la protection sociale pour les administrateurs _____	20
L'actuariat de la prévoyance complémentaire _____	23
Les fondamentaux de la finance en assurance _____	25
Les biais cognitifs s'appliquent à l'assurance _____	27
Anticiper grâce à la retraite supplémentaire _____	29
Excel pour la protection sociale complémentaire _____	31
Indicateurs clefs de satisfaction 2022 _____	35



Les techniques de sémiologie appliquées à l'assurance

Informations utiles pour la formation

Prérequis

Aucun prérequis

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

Tout public du monde des assurances de personnes

Tarifs

A la demande

Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com

Contact administratif et financier

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

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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins

Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



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.

On ne regarde que
ce que l'on veut voir

La forme se met au service du fond

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.

Dire
Montrer
Faire expérimenter

Se souvenir que nous avons trois mémoires

Pour optimiser la communication de son message et atteindre son objectif, il est primordial de solliciter les différentes mémoires du cerveau : sémantique, procédurale et de travail. Au travers de différentes mises en situation, cette façon de procéder sera travaillée avec les participants.

Cas pratique : se souvenir de son meilleur prof

Cas pratique : non, la recette seule ne suffit pas

Renoncer à tout dire : mission impossible ?

Lors de présentations et de rapports, il nous est extrêmement difficile de réussir à renoncer à l'exhaustivité puisque nous ne voulons rien rater et nous voulons montrer l'importance de nos travaux. Pourtant, renoncer à tout dire permet une communication plus fluide et oser autre chose que le discours descendant permet aux décisions d'être prises plus facilement.

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

La datavisualisation a été « inventée » par des scientifiques, naturalistes, historiens qui ont saisi l'importance de représenter simplement des sujets complexes, afin de faciliter la compréhension. Certains épisodes qui ont révolutionné la vision de la prévention par la datavisualisation seront étudiés, ainsi que des exemples brillants de datavisualisation actuelle.

Cas pratique : décrypter les conférences d'Hans Rösling

Moins c'est mieux !

Alléger les tableaux de chiffres car un tableau est un modèle

Les tableaux présentés doivent aider la présentation en facilitant la compréhension du lecteur ou de l'auditeur. Pour cela, les tableaux de chiffres doivent respecter des règles bien précises qui seront exposées et mises en pratique avec vos tableaux.

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



Sujet + verbe +
complément

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

Bien souvent, les chiffres sont analysés afin de trouver les éléments à présenter et le message à passer. Pourtant, le chiffre ne s'auto-analyse pas et il est donc plus utile de mettre l'analyse du chiffre au service de notre communication, tout en portant un point d'attention particulier aux explications qui se doivent d'être claires et compréhensibles.

Cas pratique : aller des titres creux vers les titres messages

Les lettres sont des chiffres comme les autres

Parce que 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

La forme se met au
service du fond

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 : Quel graphique pour quelles données ?

Cas pratique : la construction d'un diagramme à bulles

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 trop chargés et doivent être allégés pour accompagner les idées.

Cas pratique : l'application des lois de la Gestalt

Cas pratique : déconstruire et reconstruire un PPT



L'actualité de la protection sociale complémentaire

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personnes



Tarifs

À la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

Comprendre la santé et la prévoyance
Connaitre les évolutions de la PSC



Objectifs opérationnels

Revenir sur les aspects réglementaires de la PSC
Comprendre les effets des dernières évolutions



Durée

7 heures
1 jour en présentiel
Modalités en intra entreprise sur-mesure



Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

Revenir aux fondamentaux de la PSC

Retournons aux sources de la cindynique



Pour aborder et comprendre la réglementation de la protection sociale complémentaire, il est nécessaire de revenir à ses fondamentaux :

- Les spécificités liées à l'inversion du cycle de production
- Les quatre attitudes face au risque
- La cartographie des risques portant atteinte à l'intégrité physique

Cas pratique : classer les risques selon leur fréquence et leur gravité

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

Cas pratique : la loi Evin par le jeu de rôle

La réglementation omet certains biais comportementaux

La protection sociale complémentaire est soumise à de nombreux biais cognitifs, notamment pour la complémentaire santé :

Les besoins perçus diffèrent des besoins réels

- Les biais de la temporalité, de l'optimisme, de la loi des petits nombres
- L'antisélection, l'aléa moral, l'aversion au risque
- La généralisation de la santé et l'absence d'ANI prévoyance
- La résiliation infra-annuelle et ses conséquences

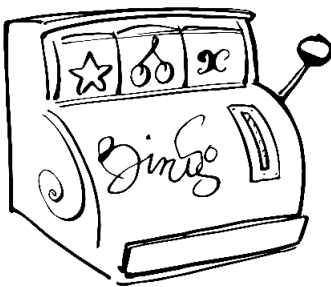
Cas pratique : la DDA est-elle de bon conseil ?

Cas pratique : le contrat responsable est-il raisonnable ?

Cas pratique : du produit idéal au produit raisonnable

Les évolutions réglementaires impactent la tarification

La PSC dérive et va continuer de dériver



Les équilibres techniques des complémentaires santé et prévoyance subissent des dérives liées aux changements de réglementations :

- Le 100% Santé engage les organismes assureurs
- La Sécurité sociale transfère des charges
- Les conventions nationales augmentent les prestations à verser
- La réforme des retraites accélère le vieillissement
- Le décret du 23 février 2022 modifie les rentes d'invalidité

Cas pratique : les impacts de ces différentes évolutions réglementaires

Cas pratique : la PSC dérive et ça ne va pas s'arranger

Cas pratique : la retraite progressive comme seul contrefeu ?



Les fondamentaux pour concevoir une gamme santé individuelle

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personne



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

Pour concevoir une gamme santé individuelle pérenne il convient de prendre en compte les différentes spécificités du risque santé, qu'il s'agisse des biais cognitifs qui freinent la distribution ou des biais comportementaux qui peuvent faire dériver les consommations.

Revenir aux fondamentaux

La conception des offres repose sur 4 piliers et seulement 4

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

- 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 ?
- Les biais comportementaux présents en assurance santé

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 :

Les biais cognitifs freinent la souscription

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

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

Cartographier les risques portant atteinte à l'intégrité physique

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
- 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



Pour fédérer technique et commercial

Du produit idéal au produit raisonnable

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 de le vendre fictivement
- De constater qu'il n'est ni tarifiable, 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

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

Les besoins perçus évoluent du berceau au tombeau

Quatre risques impactent la pérennité des gammes

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

- Le risque de conception
- Le risque de tarification
- Le risque de souscription
- Le risque de diffusion

Cas pratique : illustrer concrètement ces quatre risques

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

Il y a 4 risques liés à la création d'une gamme



Mieux comprendre la technique pour mieux accompagner ses clients

Informations utiles pour la formation

Prérequis

Aucun prérequis

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

Tout public du monde des assurances de personnes

Tarifs

A la demande

Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com

Contact administratif et financier

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

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

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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins

Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

L'accompagnement des entreprises dans le cadre de leurs contrats collectifs de santé et de prévoyance nécessite une connaissance de ces risques et de leurs particularités.

Jour 1 : de la théorie du risque vers le commercial

La prise en compte et la maîtrise de la théorie du risque permettent de mieux conseiller les clients et de les faire adhérer au discours tenu.

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

L'analyse des régimes 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 une méthodologie d'analyse sera présentée, il s'agira d'étudier les éléments suivants :

- La population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Les prestations : comment qualifier un régime
- L'adéquation : aux besoins et aux moyens
- Les cotations et cotisations : ce que ça coûte versus le tarif
- Les cotisations : et les axes de négociations
- Les projections : anticiper demain... et après-demain

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

Cas pratique : du régime idéal au régime raisonnable en santé

Prendre en compte le contexte pour piloter un régime

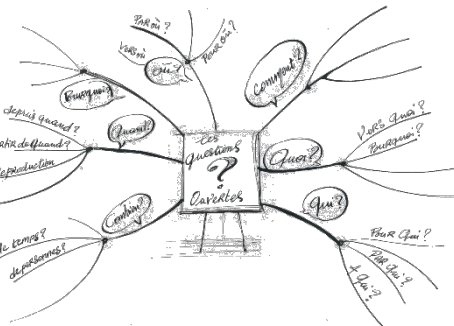
À la suite d'une analyse de régime, l'objectif reste de préconiser des évolutions pour améliorer ce dernier. Pour cela, tout dépend du contexte du régime et la mise en application se fera sur la base :

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



Jour 2 : l'actuariat au service du commercial

Dans la relation commerciale avec le client il est nécessaire de pouvoir justifier les évolutions tarifaires ou des garanties demandées. Cette justification peut se faire avec des arguments techniques basés sur le compte de résultat dont il est nécessaire de bien maîtriser l'ensemble des éléments qui le constituent.

Le provisionnement et les passifs en prévoyance

Après avoir traité de multiples modifications réglementaires, 2022 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.

En prévoyance, justifier un tarif ou expliquer un compte de résultat nécessite de comprendre le provisionnement. 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

Etudier un compte de résultat

L'étude des comptes de résultat est différente s'il s'agit de santé ou de prévoyance. En prévoyance ils s'étudient sur plusieurs années car le risque est volatile, alors qu'en santé, qui est un risque plus fréquent, une seule année peut suffire. Au-delà des spécificités pour chaque risque, les points suivants seront abordés :

- 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 : la projection de l'impact d'une modification

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 : l'âge moyen versus l'âge actuariel

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



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

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



L'assurance de personne individuelle au service de la relation client

Informations utiles pour la formation

Prérequis

Aucun prérequis

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

Tout public du monde des assurances de personnes

Tarifs

A la demande

Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com

Contact administratif et financier

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

Comprendre la santé et la prévoyance individuelle
Savoir cartographier les risques pour mieux conseiller

Objectifs opérationnels

Mieux maîtriser la tarification pour la justifier
Contourner les biais cognitifs dans le process de vente
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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins

Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

Jour 1 : les fondamentaux de l'assurance de personne

La formation commencera en étudiant les fondamentaux des assurances de personne, par la cartographie des risques portant atteinte à la personne et en analysant les axes d'amélioration de conseil.

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 éléments suivants seront présentés :

- La cartographie des risques par le diagramme à bulles
- La réglementation en vigueur à prendre en compte

Cas pratique : l'homoculus de Penfield aide à décider

Cas pratique : le diagramme à bulles comme outil commercial

Cas pratique : la présentation des biais cognitifs à contourner

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 :

- Des besoins d'un TNS
- Des demandes d'un retraité
- Des besoins d'un étudiant

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

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

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

Les facteurs impactent les tarifs

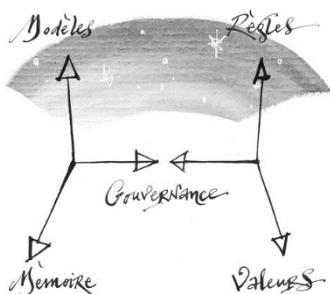
Tout va mal et ça ne va pas s'arranger

Actuellement, les paramètres suivants servent à justifier les tarifs, qu'il s'agisse :

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

Cas pratique : l'impact des désengagements

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



Construire des offres responsables...et raisonnables

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

Cas pratique : l'offre idéale peut-elle exister ?

Cas pratique : que faut-il anticiper pour demain ?



Jour 2 : les caractéristiques plus spécifiques de l'assurance individuelle

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
- En quoi l'individuel diffère du collectif

Cas pratique : l'opportunité de la sélection du risque

Cas pratique : quelques risques cachés

Les diverses formes de l'assurance décès

Il existe plusieurs produits d'assurance décès, peu comparables

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 : la 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 : l'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 ?



L'actuariat au service du juridique de la protection sociale

Informations utiles pour la formation

Prérequis

Aucun prérequis

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

Tout public du monde des assurances de personnes

Tarifs

A la demande

Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com

Contact administratif et financier

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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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

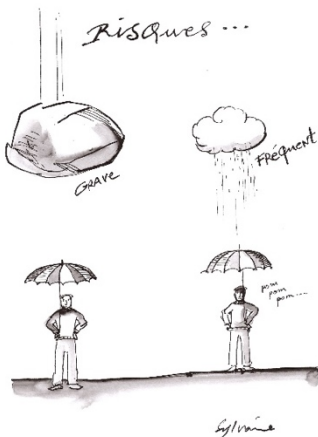
Modalités et délai d'accès

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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins

Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée





Le financement de la retraite par capitalisation

Comment justifier les provisions ?

Tout va mal et ça ne va pas s'arranger

Programme de formation

La protection sociale est un secteur de l'assurance très réglementé dans lequel il est important que juristes et actuaires collaborent. Beaucoup de calculs actuariels émanent d'ailleurs de différentes lois et notamment de la loi Evin.

Des chiffres et des lettres

Pour une collaboration juriste/actuaire, 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, les modalités sont souvent prévues contractuellement mais sont également bornées légalement :

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

Cas pratique : les provisions au 18^{ème} siècle

Cas pratique : et au 21^{ème} siècle

Le provisionnement et les passifs en prévoyance

En prévoyance, les assureurs constituent un certain nombre de provisions qui sont, pour la grande majorité, issues de la réglementation. Les sujets suivants seront traités :

- Comprendre le principe de provisionnement
- 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 : les reprises de passifs par le coloriage

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

Les facteurs de dégradation des risques

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

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

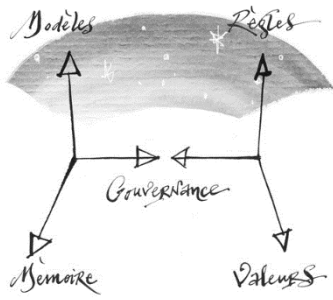
Dans cet environnement dégradé, il est nécessaire de revoir les contrats et de proposer des aménagements aux clients. Pour cela il convient de prendre en compte la réglementation et notamment la DDA.

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





La cindynique pour aborder Solvabilité 2

La cindynique permet d'aborder Solvabilité 2 synthétiquement :

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



L'actuariat de la protection sociale pour les administrateurs

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Administrateurs



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

Mieux comprendre le fonctionnement de l'assurance
Mieux comprendre la gestion des risques
Mieux comprendre S2 en repartant de S1 et de S0



Objectifs opérationnels

Percevoir les enjeux du rôle d'administrateur
Mesurer les impacts des décisions du CA
Maîtriser la technicité des mécanismes d'assurance



Durée

7 à 21 heures en fonction des modules souhaités
1 journée par module
Modalités en intra entreprise sur-mesure



Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

Module 1 : les fondamentaux au service de la décision

Retournons aux sources de la cindynique

Les fondamentaux seront posés sur la base de la cartographie des risques en assurance de personnes :

- De la cartographie des risques portant atteinte à l'intégrité physique
- Vers la cartographie des risques de l'organisme assureur
- 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

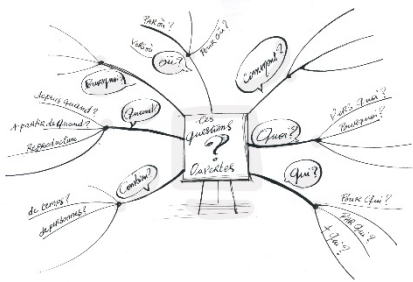
Cas pratique : le diagramme à bulles de la cartographie

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

Cas pratique : de la cotation à la cotisation

Cas pratique : le QQQCP comme outil d'analyse

Cas pratique : construire des régimes responsables et raisonnables



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

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

Ces questions sont nombreuses et la directive Solvabilité 2 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 l'organisme assureur
- Du cycle inversé au contrôle
- Des activités : qui fait quoi au sein de l'organisme assureur ?

Cas pratique : les bases financières et les risques attachés

Cas pratique : le positionnement de l'organisme assureur

Cas pratique : qui fait quoi au sein de l'organisme assureur ?

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 l'organisme
- Les dirigeants effectifs et les fonctions clés
- Les attentes de l'ACPR

Cas pratique : les dirigeants effectifs et les fonctions clefs

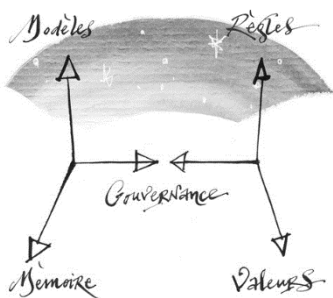
Cas pratique : le diagramme d'ISHIKAWA de l'organisme assureur

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

Cas pratique : la visualisation de la loi Evin

Cas pratique : l'application du RGPD à l'organisme assureur

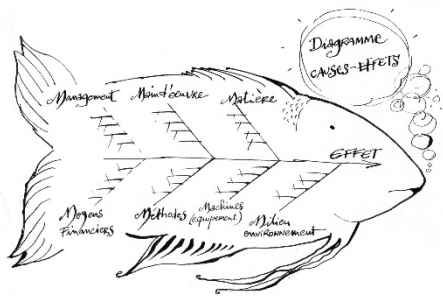


Le respect des règles externes et internes est primordial



Cas pratique : l'application de la DDA à l'organisme assureur

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



Prévoir le pire pour espérer le meilleur !

La stratégie et le modèle économique de l'organisme assureur

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

Cas pratique : les activités de l'organisme assureur

Cas pratique : l'ORSA de l'organisme assureur

Cas pratique : quelle est l'appétence au risque de l'organisme assureur ?

L'analyse financière et actuarielle

- La tarification
- Le calcul de provisions
- Les comptes 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 : lire les comptes et connaître les indicateurs clefs à suivre

Cas pratique : les composantes du SCR



L'actuariat de la prévoyance complémentaire

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personnes



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

Décrypter les calculs de provisions en prévoyance
Revenir sur les aspects réglementaires de la prévoyance
Maîtriser les mécanismes techniques



Objectifs opérationnels

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



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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée





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
- La sélection médicale
- Ce que l'on peut faire, ce que l'on ne peut pas faire
- Les risques de souscription et de conception
- Les 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

Cas pratique : la mesure des risques prévoyance

Cas pratique : les chiffres clefs de la prévoyance

Les bases de la tarification

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

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

Cas pratique : le maintien du salaire net

Cas pratique : la notion d'âge actuariel

Cas pratique : la crédibilité implique des décisions variées

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

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

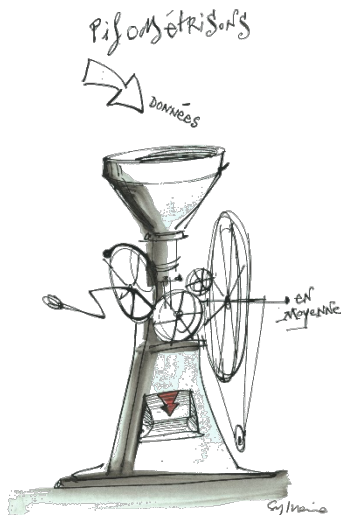
Cas pratique : les provisions en toutes lettres

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



Les provisions représentent les avantages acquis et doivent être mesurées précisément



Les fondamentaux de la finance en assurance

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personnes



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

Combiner finance et assurance
Comprendre les mécanismes financiers
Avoir une approche métier approfondie



Objectifs opérationnels

Acquérir de nouvelles compétences financières et 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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



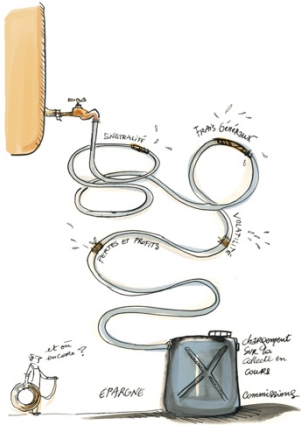
Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

La finance est l'une des sources de pertes ou de gains de l'activité d'assurance, d'où la nécessité de prendre la mesure des impacts de la finance sur l'assurance.



Les fondamentaux de la gestion financière

L'organisme assureur est en pratique un établissement financier et il est donc important de comprendre la gestion financière qui lui incombe. Pour cela, nous parcourons les différentes caractéristiques de la finance appliquée aux organismes assureurs.

- La décomposition de la chaîne de valeur
- Les grands principes de l'ALM
- Les différents produits qui composent l'actif
- Quelle stratégie dans l'allocation stratégique ?

Quels éléments extérieurs peuvent influencer la gestion financière ?

La politique financière est impactée par les facteurs macroéconomique qui ne sont pas de son ressort, mais qui doivent donc être pris en compte dans la réflexion globale.

- La baisse de taux
- La crise sanitaire
- La crise économique

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

Les raisons du passage de S1 à S2

La réglementation Solvabilité 2 a été mise en place pour combler des lacunes intrinsèques à Solvabilité 1. Afin de comprendre les obligations actuelles des organismes, nous verrons les problématiques auxquels ils sont soumis :

- La volatilité des risques
- La volatilité des actifs

Cas pratique : Comparons les calculs réglementaires entre S1 et S2

Cas pratique : Comparons la comptabilité générale et celle de S2



Solvabilité 2 intègre des contraintes à respecter

En tant qu'organisme assureur, des obligations ont été intégrées dans Solvabilité 2 sur la gestion actif-passif, notamment par les nouveaux capitaux réglementaires et la gestion des fonds propres.

- Décrypter la pieuvre S2
- Comprendre les différents chocs à l'actif et au passif
- Le SCR n'est pas la somme des SCR
- Le reporting comme pilier de transparisation

Cas pratique : Simulons les comptes prudentiels de l'organisme !

La réassurance comme outil financier

Un organisme assureur peut recourir à la réassurance par différentes motivations, qui peuvent notamment être liées à la gestion financière. Nous verrons les enjeux apportés par :

- La réassurance proportionnelle
- La réassurance non-proportionnelle

Cas pratique : Les impacts de la réassurance sur la finance d'un organisme



Les biais cognitifs s'appliquent à l'assurance

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personnes



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

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 et 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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



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, qui joue un rôle considérable en assurance de personnes et doit être pris en compte par les différents acteurs du marché.

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 modifient la perception des besoins

Le biais d'attention fait que nos perceptions sont influencées par nos propres centres d'intérêt et par nos préoccupations.

Cas pratique : L'homonculus de Penfield entérine l'importance de la prévoyance

Les biais mnésiques expliquent les besoins exprimés par les assurés

Le cerveau n'accumule pas les informations de manière tout à fait rationnelle. Le traitement de la mémoire peut être tronqué, ce qui éclaircit les besoins exprimés par les assurés en matière de protection sociale.

Cas pratique : Comment faire appel à la mémoire pour parler de gravité ?

Cas pratique : L'oubli de la fréquence de base pour construire un argumentaire

Les biais de raisonnement gênent l'application de la DDA

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

Cas pratique : Où l'on comprend la résistance à la prévoyance

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

Cas pratique : Poser des questions sans distordre l'information

Cas pratique : L'effet Concorde pour convaincre de perdre une perte

Les biais de jugement pour sensibiliser à la gravité

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

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

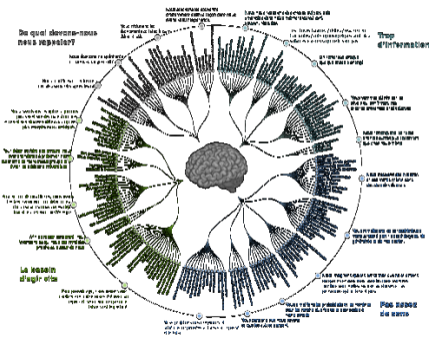
Cas pratique : Comment la Sécurité sociale et la loi Evin contournent les biais ?

Les biais liés à la personnalité peuvent favoriser la mutualisation

Le cerveau traite les informations différemment selon la culture et les habitudes de la personne. A priori, la culture assurantielle française et le biais de l'optimisme gênent la mutualisation mais il en existe d'autres qui peuvent aider à la favoriser.

Cas pratique : Les différences assurantielles au nord et au sud de l'Europe

Cas pratique : L'effet Barnum comme outil pour la vente et la prévention



Les biais cognitifs impactent la compréhension de l'assurance

Répéter
Répéter
Répéter
Encore et toujours

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



Anticiper grâce à la retraite supplémentaire

Informations utiles pour la formation

Prérequis

Aucun prérequis

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

Tout public du monde des assurances de personnes

Tarifs

A la demande

Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com

Contact administratif et financier

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

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

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins

Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation

En France, pour financer sa retraite, il existe un régime de base obligatoire et un régime complémentaire également obligatoire. Ces deux régimes donnent droit à certaines prestations qui engendrent tout de même une baisse importante de la rémunération lors du passage en retraite. Pour améliorer le taux de remplacement il est possible de cotiser à des régimes supplémentaires de retraite.

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, ces derniers ont d'ailleurs évolué depuis la mise en œuvre de la loi Pacte :

- Le PERCOL
- Le PERO
- 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



Les produits de retraite ont évolué depuis la loi Pacte



Excel pour la protection sociale complémentaire

Informations utiles pour la formation



Prérequis

Aucun prérequis



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

Tout public du monde des assurances de personnes



Tarifs

A la demande



Contact pédagogique

Anne MARION – anne.marion@actuarielles.com



Contact administratif et financier

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

Maîtrise plus approfondie de l'outil Excel



Objectifs opérationnels

Analyser les données de fichiers à partir des fonctions Excel
Faire des données et des graphiques de vrais outils stratégiques



Durée

7 heures
1 jour en présentiel
Modalités en intra entreprise sur-mesure



Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz d'auto-positionnement pour adapter au mieux la formation aux besoins
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
Le contenu et la durée de formation peuvent s'adapter en fonction de vos besoins



Informations clefs

99% de nos clients recommandent nos formations
Nos clients attribuent la note de 8,82/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



Programme de formation



Afin de traiter les données de population et de prestations en protection sociale complémentaire, le recours au logiciel Excel est fréquent.

Dans ce programme, il est présenté plusieurs modules notés d'un niveau 1 correspondant à un niveau novice jusqu'à un niveau 5 correspondant à un niveau plutôt avancé. De nombreux modules sont présentés ci-dessous, il est à noter que pour une formation d'une journée, 4 ou 5 modules peuvent être traités.

Maîtriser les
fonctions Excel

La transformation des données démographiques de protection sociale complémentaire (Niveau 1 à 2)

En protection sociale complémentaire, il est souvent nécessaire de réaliser différentes statistiques sur les populations étudiées. Grâce à une population fictive générée, ce module permettra de connaître un panel de fonctions Excel pour traiter les données de population.

Mises en pratique :

- Extraire des informations à partir d'un numéro de Sécurité sociale
- Calculer un âge exact ou un âge par différence de millésime
- Calcul des statistiques sur des données démographiques
- Faire des tests à partir d'un fichier de salariés
- Analyser la répartition géographique
- Utiliser les tableaux croisés dynamiques

La forme se met au
service du fond

Les graphiques et les règles de communication (Niveau 1 à 2)

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.

Mises en pratique :

- Relooker des graphiques
- Fabriquer des graphiques adéquats et synthétiques
- Créer une pyramide des âges (sans chiffres négatifs)
- Créer une fonction de répartition et de dispersion
- Rendre un compte de résultat lisible

Les comptes de
résultat sont un
élément clé du
pilotage

Les comptes de résultat (Niveau 1 à 3)

Les comptes de résultat sont un élément d'analyse clé du pilotage en frais de santé et prévoyance. Ce module présentera les différents comptes de résultat rencontrés sur le marché ainsi que les différentes mesures d'équilibre des comptes.

Mises en pratique :

- Etablir un compte de résultat par survenance et comptable
- Mesurer l'équilibre technique avec différentes mesures (P-C brut, P-C net, ratio combiné)
- Estimer la cotisation d'équilibre
- Modifier la structure de cotisation



Les statistiques permettent de comprendre le compte de résultat

L'estimation de statistiques sur un fichier de prestations santé (Niveau 2)

L'étude des prestations détaillées en santé est également un élément d'analyse. C'est pourquoi il est nécessaire de les étudier et de réaliser différentes statistiques sur celles-ci afin d'avoir toutes les clés en main pour décider.

Mises en pratique :

- Tracer une courbe de consommation moyenne par âge
- Lisser une courbe
- Etudier la fréquence de consommation
- Analyser la consommation moyenne en fonction de plusieurs variables
- Analyser les poids des postes
- Calculer des taux de couverture

L'estimation de statistiques sur un fichier de prestations prévoyance (Niveau 2)

De la même manière qu'en frais de santé, l'étude des prestations et des provisions détaillées en prévoyance est un élément d'analyse. C'est pourquoi il est nécessaire de les étudier et de réaliser différentes statistiques sur celles-ci afin d'avoir toutes les clés en main pour décider.

Mises en pratique :

- Réaliser des statistiques sur les arrêts de travail et les décès
- Etudier les sinistres selon la date d'observation

La projection d'un compte de résultat en santé (Niveau 2 à 3)

Réaliser une projection pour décider

Les décisions sont toujours prises sur des comptes de survenance antérieure pour des survenances ultérieures. De plus, l'équilibre constaté en année N-1 ne sera pas forcément celui constaté en année N ou N+1. Il est donc nécessaire de projeter les comptes afin d'avoir une vision des équilibres la plus précise possible.

Mises en pratique :

- Projeter un compte au global de façon simplifiée
- Projeter un compte de façon détaillée en partant de la population et des prestations

La tarification à partir d'un fichier de prestations santé (Niveau 3)

Tarifier à partir des éléments de consommations

Après avoir étudié le compte de résultat et les prestations détaillées, des décisions peuvent être prises pour modifier certaines garanties ou pour changer une structure de cotisation par exemple. Ce module a donc pour objet de présenter des cas pratiques autour de la tarification de ces éléments.

Mises en pratique :

- Estimer l'impact d'une modification de garantie
- Estimer un désengagement de la Sécurité sociale
- Construire une cotisation à partir d'un fichier de prestations



Simuler le coût du maintien employeur

La simulation sur un fichier de prestations en prévoyance (Niveau 3 à 4)

Quel est le coût de maintenir un salaire net pour l'employeur ? Quel est le niveau en pourcentage du salaire brut pour maintenir un salaire net compte tenu qu'une rente complémentaire en arrêt de travail sera versée par un organisme assureur ? Ce module présentera des cas pratiques pour illustrer ces problématiques.

Mises en pratique :

- Calculer le passage du brut au net
- Calculer le maintien de salaire en arrêt de travail
- Calculer la rente complémentaire en arrêt de travail
- Estimer le coût d'une revalorisation

Le calcul des provisions pour sinistres à payer en santé (Niveau 4)

La charge de sinistres comprend principalement les prestations mais aussi les provisions en frais de santé. Il est donc nécessaire de comprendre et d'estimer les provisions qui doivent être imputées à un compte de résultat.

Mises en pratique :

- Traiter des données pour une présentation en triangle de liquidation
- Estimer des provisions avec la méthode de Chain Ladder
- Estimer des provisions avec la méthode du cadencement

Le calcul de provisions de rentes en prévoyance (Niveau 5)

Contrairement au frais de santé, les provisions en prévoyance représentent une part importante de la charge de sinistres et sont réglementées. Il est donc nécessaire de maîtriser leur estimation et leur réglementation.

Mises en pratique :

- Estimer des provisions de rentes incapacité
- Estimer des provisions de rentes invalidité
- Estimer des provisions de rentes de conjoint
- Estimer des provisions de rentes éducation



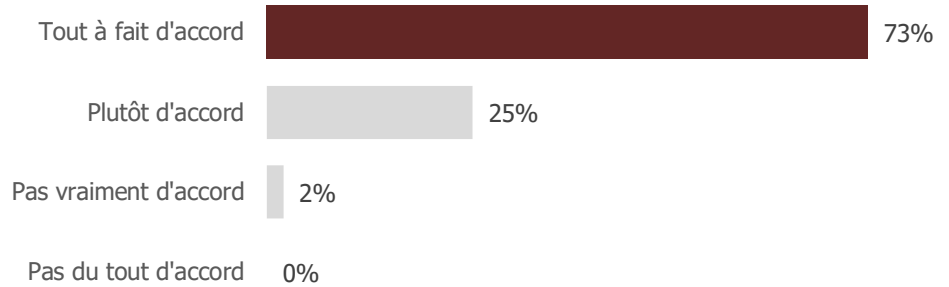
Indicateurs clefs de satisfaction 2022

Ce document est une synthèse de nos enquêtes de satisfaction, transmises aux personnes ayant participé à nos formations sur l'année 2022.

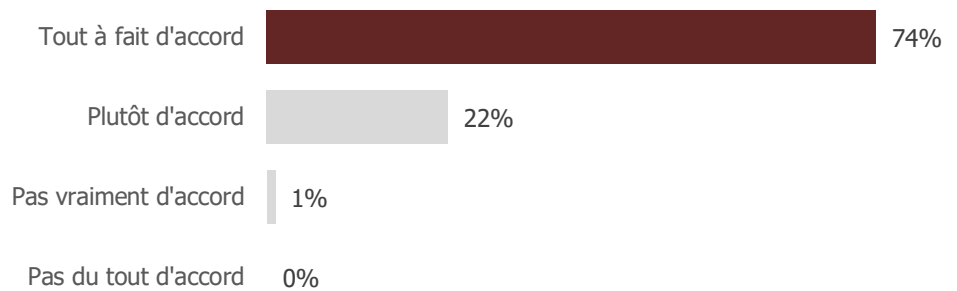
128 retours ont été transmis et sont analysés ici

Évaluation de la formation : 8,81/10

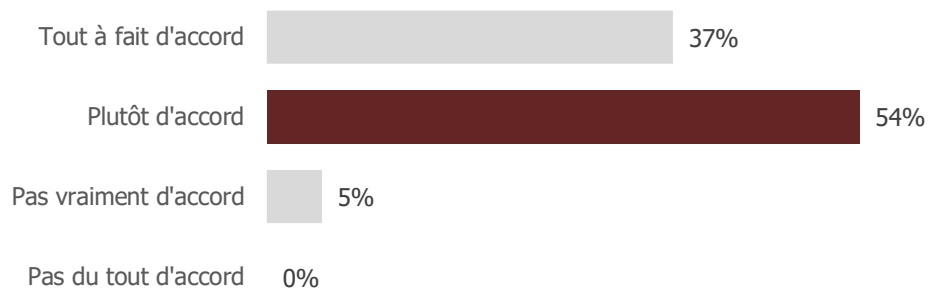
Les apports de cette formation vous seront utiles ?



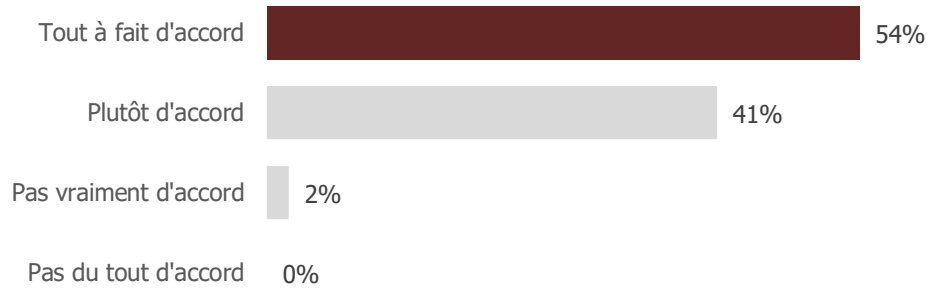
Les méthodes et outils présentés vous ont semblé adaptés ?



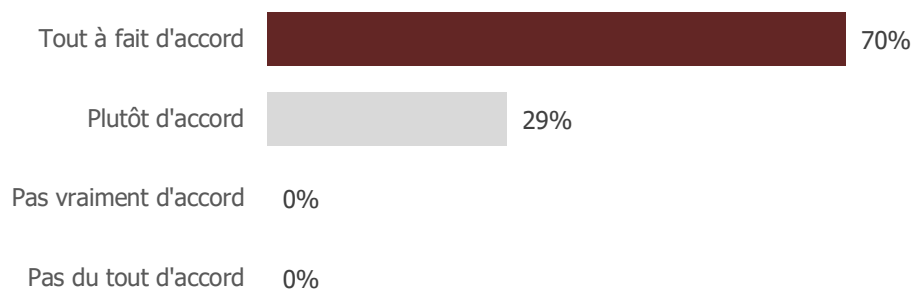
Cette formation aura un effet important sur la qualité ou l'efficacité de votre travail ?



Les exercices de mise en pratique étaient satisfaisants ?



Les conditions matérielles étaient suffisantes



Globalement, comment évaluez-vous la pédagogie utilisée ? (0 : pas du tout satisfaisant ; 10 : très satisfaisant)

Moyenne : 8,82

Part de notes de 8 à plus : 89%

Part de notes de 2 ou moins : 2%

Globalement, comment évaluez-vous la formation ? (0 : pas du tout satisfaisant ; 10 : très satisfaisant)

Moyenne : 8,81

Part de notes de 8 à plus : 90%

Part de notes de 2 ou moins : 1%

Recommanderiez-vous les formations d'Actuarielles ?



Réponses autres :

- Je recommanderai Anne Marion !

