



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

*Catalogue de webinaires  
conformes aux exigences  
DDA*

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

Créé le 1<sup>er</sup> septembre 2022

Mise à jour le 26 janvier 2024



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

## Sommaire

---

Les fondamentaux techniques de l'assurance de personnes _____	3
Maitriser les prestations en santé collective pour conseiller _____	5
Maitriser les cotisations en santé collective pour justifier les tarifs _____	7
Maitriser les prestations en prévoyance collective pour conseiller _____	9
Maitriser les cotisations en prévoyance collective pour conseiller _____	11
Comprendre et valider les provisions et les reprises de passifs _____	13
L'audit flash en santé est un outil utile pour accompagner _____	15
Les fondamentaux pour concevoir une gamme santé individuelle _____	17
Les bases de la prévoyance individuelle _____	19
La retraite progressive _____	21
La vision actuarielle des règles fiscales et sociales _____	23
La finance en assurance _____	25
Les biais cognitifs s'appliquent à l'assurance _____	27
La datavisualisation met le chiffre au service des décisions _____	29
Les comptes de résultat et les comptes de PB _____	31



# Les fondamentaux techniques de l'assurance de personnes

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Acquérir des connaissances techniques et actuarielles  
Comprendre la théorie du risque  
L'appliquer aux assurances de personnes



### Objectifs opérationnels

Comprendre les mécanismes assurantiels  
Expliquer les possibles... et les impossibles  
Intégrer les biais cognitifs de l'assurance de personnes



### Durée

Module de 3 heures  
2 sessions de 1h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Revenir aux fondamentaux de la théorie du risque

Avant d'entrer dans les méandres des produits d'assurance de personnes, il est fondamental de revenir à la théorie du risque.

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 sans pouvoir déposer de brevet ?

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

Cas pratique : les quatre attitudes face au risque

### Intégrer les biais cognitifs à la communication

Il convient 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 licencieux
- L'aversion à la perte

Assureur = voleur ?

Cas pratique : les besoins perçus versus les besoins réels

Cas pratique : construire une protection complémentaire optimale

Cas pratique : le croissant pur beurre qui ne fait pas grossir n'existe pas

Cas pratique : les argumentaires commerciaux à développer

### L'article 1 de la loi Evin comme guide pour les assurances de personnes

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 sert de base de réflexion quant à la conception et la distribution des offres :

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 : le diagramme à bulles de la tarification en santé

Cas pratique : le diagramme à bulles de la tarification en prévoyance

Cas pratique : l'évolution démographique explique l'évolution réglementaire



# Maitriser les prestations en santé collective pour conseiller

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Analyser un cahier des charges en santé  
Mieux maitriser la santé en collectif  
Gérer les objections grâce à la technique



### Objectifs opérationnels

Expliquer l'intérêt des garanties santé  
Distinguer les besoins perçus des besoins réels pour le respect de la DDA



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### La théorie du risque comme base de conseil

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

- La cartographie des risques pour décider
- Les biais cognitifs à contourner

Les outils suivants seront fournis aux participants :

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 de la santé

### L'analyse d'un cahier des charges devient un outil de conseil

Analyser rapidement un cahier des charges met la technique au service de la relation commerciale. Sur l'ensemble du parcours des webinaires, la méthodologie QQCOQP est utilisée et, pour cette session sur les prestations, trois points seront détaillés :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Prestations : comment qualifier un régime ?
- Adéquation : aux besoins de la population

### Analyser un régime pour conseiller et arbitrer

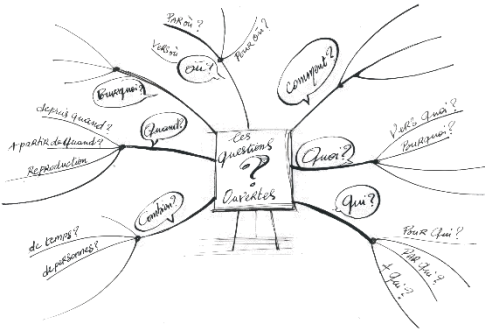
L'analyse des régimes permet de gagner en efficacité et de mieux conseiller. La mise en application se fera sur la base :

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

Cas pratique : vaut-il mieux ?

Cas pratique : proposer des alternatives grâce au diagramme à bulles

Cas pratique : faut-il des options ? ou pas ?



# Maitriser les cotisations en santé collective pour justifier les tarifs

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Analyser un tarif santé en collectif  
Gérer un compte à l'équilibre  
Maitriser toutes les cotisations pour piloter



### Objectifs opérationnels

Proposer des alternatives sur des comptes déficitaires  
Proposer des solutions sur des comptes bénéficiaires



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Distinguer cotations et cotisations

Pour la santé collective, il est primordial de distinguer les cotations des cotisations. Pas moins de 7 structures de cotisations sont possibles ; lesquelles présentent des avantages et des inconvénients qu'il convient de maîtriser. Par ailleurs, la distinction entre cotations et cotisations permet de valider les équilibres techniques.

Sur l'ensemble du parcours des webinaires, la méthodologie QQCOQP est utilisée et, pour cette session sur les prestations, trois points seront détaillés :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Adéquation : aux moyens
- Cotations et cotisations : ce que ça coûte versus le tarif
- Cotisations : quels sont les axes de négociations sur les cotisations ?

### Analyser un compte et le piloter

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

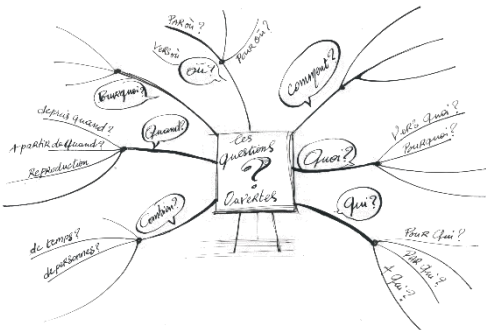
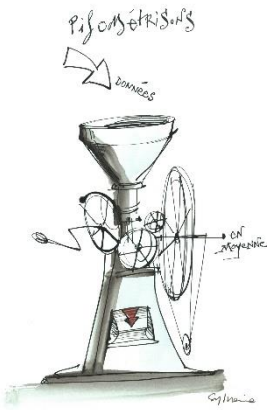
- De cahier des charges sur compte déficitaire
- De cahier des charges sur compte excédentaire

Cas pratique : qui paye pour qui ?

Cas pratique : proposer des alternatives grâce au pifométricateur santé

Cas pratique : l'impact des options sur la base

Cas pratique : que penser des forfaits « confort » et « médecine douce » ?





# Maitriser les prestations en prévoyance collective pour conseiller

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Analyser un cahier des charges en prévoyance  
Mieux maitriser la prévoyance en collectif



### Objectifs opérationnels

Pouvoir expliquer l'intérêt de la prévoyance  
Être en mesure de justifier l'intérêt des garanties



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### La théorie du risque comme base de conseil

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

- La cartographie des risques pour décider
- Les biais cognitifs à contourner

Les outils suivants seront fournis aux participants :

Cas pratique : les avantages et les inconvénients des garanties prévoyance

Cas pratique : du provisionnement vers la tarification en prévoyance

Cas pratique : la rente éducation, pourquoi on l'adore ?

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

Cas pratique : l'âge actuariel versus l'âge moyen

### L'analyse d'un cahier des charges prévoyance devient un outil de conseil

Analyser rapidement un cahier des charges met la technique au service de la relation commerciale. Sur l'ensemble du parcours des webinaires, la méthodologie QQCOQP est utilisée et, pour cette session sur les prestations, trois points seront détaillés :

- Population : qui est concerné ? qui d'autres ? qui finance ?
- Prestations : comment qualifier un régime ?
- Adéquation : aux besoins de la population

### Analyser un régime pour conseiller et arbitrer

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

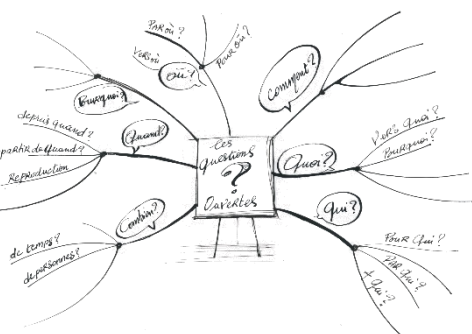
- De cahier des charges sur compte déficitaire
- De cahier des charges sur compte excédentaire

Cas pratique : vaut-il mieux ?

Cas pratique : proposer des alternatives grâce au diagramme à bulles

Cas pratique : pourquoi la prudence s'impose ?

Cas pratique : l'influence de la GPEC sur les décisions



# Maitriser les cotisations en prévoyance collective pour conseiller

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Analyser un compte de résultat en prévoyance  
Mieux maîtriser la prévoyance en collectif  
Justifier les provisions auprès des clients



### Objectifs opérationnels

Être en mesure d'analyser et de présenter les comptes de résultat



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clés

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### La théorie du risque comme base de conseil

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

- La gravité versus la fréquence
- Les fréquences en arrêt de travail et en décès
- Le poids des provisions dans la tarification

Les outils suivants seront fournis aux participants :

Cas pratique : l'importance de la couverture arrêt de travail

Cas pratique : les tables de mortalité et de morbi-mortalité

Cas pratique : du provisionnement vers la tarification en prévoyance

Cas pratique : la tarification de la rente éducation

Cas pratique : le poids de la franchise dans la tarification

### Analyser un compte prévoyance et le piloter

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

Cas pratique : justifier les provisions

Cas pratique : que penser des options en prévoyance ?

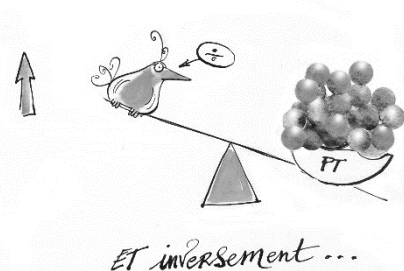
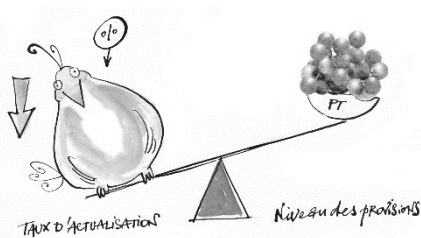
### Plusieurs paramètres dégradent les comptes

Il est primordial pour piloter le renouvellement des comptes de maîtriser les facteurs de dégradation ou d'amélioration des comptes :

- Le vieillissement
- La longévité
- La baisse des taux
- Les désengagements du régime de base

Cas pratique : mesurer pour justifier l'impact de ces 4 paramètres

Cas pratique : proposer des alternatives... si possible



# Comprendre et valider les provisions et les reprises de passifs

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Accroître la maîtrise du provisionnement  
Maîtriser les comptes de résultat en prévoyance  
Construire un triangle de liquidation des provisions



### Objectifs opérationnels

Être en mesure de justifier le provisionnement  
Pouvoir expliciter les différents passifs en prévoyance



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Le provisionnement est justifié, contrôlé et... contrôlable

Les provisions en prévoyance représentent la part la plus importante des comptes de résultat. Il convient de :

- Les comprendre et les justifier
- Les calculer et les contrôler

Les cas pratiques suivants permettront de les comprendre et les valider :

Cas pratique : les provisions avec et sans formule

Cas pratique : les triangles de liquidation

Cas pratique : les provisions de rentes en décès

Cas pratique : les provisions de l'arrêt de travail

Cas pratique : le MGDC est une provision de cotisations justifiée

### Les différentes reprises de passifs se distinguent

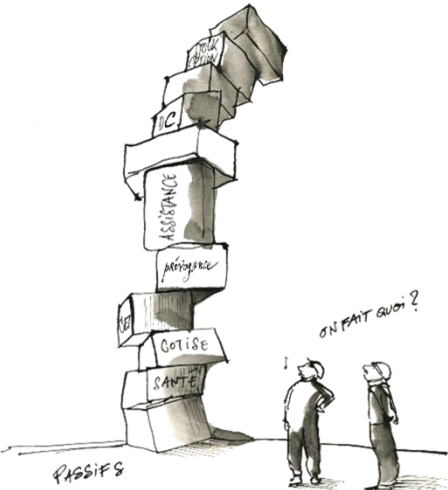
Plusieurs formes de reprises de passifs co-existent. Il est important de les comprendre, les distinguer et les expliciter :

- Les revalorisations au titre de la loi du 8 août sont-elles légitimes ?
- Les reprises de passifs au premier euro sont-elles discutables ?
- Que faire en cas d'amélioration des garanties ?

Cas pratique : les différents passifs par le coloriage

Cas pratique : la jurisprudence de 2021 est-elle techniquement cohérente ?

Cas pratique : quel est le lien entre les taux et les revalorisations ?



# L'audit flash en santé est un outil utile pour accompagner

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Mettre la technique au service du conseil  
Savoir accompagner un dossier de manière pérenne



### Objectifs opérationnels

Être en mesure de maîtriser les équilibres en santé collective  
Pouvoir proposer des solutions pour équilibrer un compte



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clés

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### L'audit flash en santé collective est un outil efficace

Ce webinaire s'inscrit en complément des webinaires :

- Les cotisations en santé collective
- Les prestations en santé collective

Il peut être suivi en complément ou indépendamment des autres webinaires en fonction du niveau des participants.

La synthèse des éléments en santé à étudier pour adapter les régimes

L'audit « flash » se base sur la technique du QQCOQP pour une approche rapide, efficace et exhaustive :

- 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

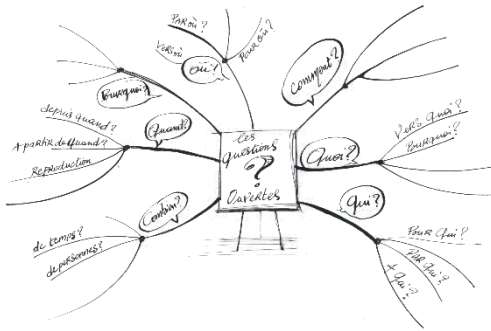
L'animation se fera sur la base de cas pratiques

Cas pratique : l'outil de comparaison des prestations

Cas pratique : l'outil de comparaison des cotisations

Cas pratique : la visualisation-flash de l'audit

Cas pratique : ce qu'il faut anticiper pour accompagner la décision





# Les fondamentaux pour concevoir une gamme santé individuelle

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Mieux maîtriser les quatre risques liés à la création produit  
Comprendre les contraintes de la tarification santé



### Objectifs opérationnels

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



### Durée

Modules de 3 heures  
2 sessions de 1h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Du produit idéal au produit raisonnable

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 tarifier et de le vendre fictivement
- Constaté qu'il n'est ni tarifiable, ni vendable, ni équilibré
- Pour un produit à 20€ 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 ?

Cas pratique : le risque de conception est supérieur au risque de tarification



# Les bases de la prévoyance individuelle

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Connaître les principes fondamentaux des assurances de personne



### Objectifs opérationnels

Maîtriser les solutions prévoyance complémentaire  
Maîtriser les mécanismes techniques



### Durée

Module de 3 heures  
2 sessions de 1h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Les fondamentaux de la prévoyance individuelle

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 : l'importance des règles de souscription

Cas pratique : la mesure des risques prévoyance et la tarification

Cas pratique : où le big-data se révèle plus risqué que le little-data

Cas pratique : les risques de conception, de souscription et de diffusion

### Tarifier pour justifier

Sur la base de travaux pratiques seront abordés :

- Les tables et les taux
- Les risques aggravés

Cas pratique : la sélection du risque

Cas pratique : la crédibilité implique des décisions variées

Cas pratique : en cas de dérive, comment arbitrer ?

### Provisionner pour expliquer

Sur la base de travaux pratiques, seront abordées les :

- Méthodes
- Tables et taux
- Chargements
- L'intérêt de la réassurance en prévoyance individuelle

Cas pratique : les provisions en toutes lettres et en chiffres

Cas pratique : l'impact des taux d'intérêt

Cas pratique : l'exemple de l'assurance emprunteur

Cas pratique : la réassurance de la prévoyance individuelle



# La retraite progressive

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes de la retraite progressive  
Mesurer son impact positif sur la prévoyance



### Objectifs opérationnels

Être en mesure de limiter l'impact de la réforme des retraites  
Pouvoir limiter les risques en prévoyance



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Des principes aux pratiques de la retraite progressive

Le nouveau dispositif de retraite progressive est méconnu alors qu'il présente de nombreux avantages :

- Il limite l'impact de l'allongement de la durée du travail
- Il permet de « tuiler » le passage entre l'activité et la retraite
- Il a un impact non négligeable en prévoyance

Cas pratique : décrire le nouveau dispositif de retraite progressive

Cas pratique : mesurer les impacts pratiques

Cas pratique : mesurer les impacts financiers

Cas pratique : le SWOT de la retraite progressive

Cas pratique : l'impact prévisible en santé

Cas pratique : l'impact immédiat en prévoyance



# La vision actuarielle des règles fiscales et sociales

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Décrypter techniquement les règles fiscales et sociales  
Mesurer les impacts financiers



### Objectifs opérationnels

Connaître les principes fiscaux et sociaux  
Connaître les facteurs financiers  
Décrypter les impacts concrets



### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

En matière de complémentaire santé et de prévoyance, les règles fiscales et sociales sont importantes. Les prendre en considération techniquement lors des négociations collectives est primordial.

### Comprendre les fondamentaux des règles fiscales et sociales

Seront rappelés la logique sous-jacente des règles liées à :

- L'article L242-1 du CSS
- L'article 39 du CGI
- Les articles 82 et 83 du CGI

Cas pratique : la lecture technique de la PSC du bulletin de paie

Cas pratique : l'application à la santé, à la prévoyance et à la retraite

Cas pratique : les impacts sur les différents salaires (bruts, nets, nets-nets)

Cas pratique : le traitement des provisions pour égalisation (vraies ou fausses)



Décryptons les règles  
fiscales et sociales





## La finance en assurance

### Informations utiles pour la formation



#### Prérequis

Aucun



#### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



#### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



#### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



#### Objectifs pédagogiques

Combiner finance et assurance  
Avoir une approche plus approfondie de la finance assurantielle



#### Objectifs opérationnels

Acquérir de nouvelles compétences financières et actuarielles



#### Durée

Module d'1h30  
1 session en distanciel



#### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



#### Informations clés

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Des principes financiers aux pratiques assurantielles

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 formule d'équilibre à trouver en assurance et dans les comptes
- L'impact des taux d'intérêt
- Les provisions de rentes ... et les autres
- Le cas spécifique de la provision pour égalisation

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

Cas pratique : le besoin de fonds propre

Cas pratique : le diagramme en cascade des comptes financiers

Cas pratique : l'impact des taux sur les provisions

Cas pratique : de S1 à S2 ; ce qui change



# Les biais cognitifs s'appliquent à l'assurance

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

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



### Objectifs opérationnels

Appréhender les dérives comportementales en assurance  
Mieux communiquer et gérer les objections



### Durée

Module de 4 heures 30  
3 sessions de 1h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

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.

### 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 : la santé versus la prévoyance

### 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 : 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 : 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 : l'observation modifie la chose observée

### 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 : 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

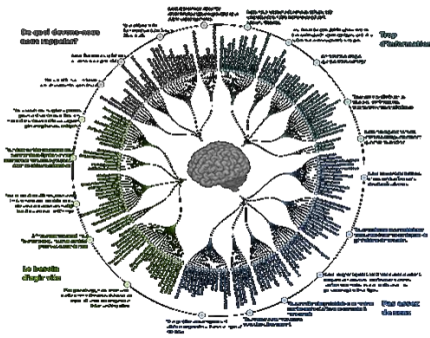
### Les biais liés à la personnalité gênent la mutualisation

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

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 : la tâche aveugle couronne le tout



Les biais cognitifs impactent la compréhension de l'assurance

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

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

Plus tard, c'est, parfois, trop tard



# La datavisualisation met le chiffre au service des décisions

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Représenter graphiquement les données  
Prendre en compte le message à transmettre  
Mettre le chiffre au service de la décision



### Objectifs opérationnels

Faire des graphiques de vrais outils stratégiques  
Être en mesure de faire passer le bon message



### Durée

Module de 6 heures  
4 sessions de 1h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### La forme se met au service du fond

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

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

### Regarder, ça s'apprend !

Cas pratique : un graphique n'est jamais neutre

Cas pratique : un tableau de bord non plus

Dire  
Montrer  
Faire expérimenter

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

### 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

*Moins c'est mieux !*

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

Les graphiques par défaut sont rarement les mieux adaptés car XLS, clickview, SAS, R ou StatGraphics sont devenus de faux amis. Il convient de revenir à la méthode PCG (papier, crayon, gomme) pour réfléchir aux graphiques réellement adaptés en intégrant la théorie de la GESTALT.

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.

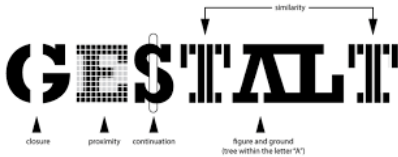
Cas pratique : « le camembert, c'est fini ! (Ou presque) »

Cas pratique : « abuser du diagramme en barres ? »

Cas pratique : diverses mises en forme de données

Cas pratique : construction de diagramme à bulles

Cas pratique : composer un PPT grâce à la règle des 3 fois 6



La forme se met au service du fond



# Les comptes de résultat et les comptes de PB

## Informations utiles pour la formation



### Prérequis

Aucun



### Moyens pédagogiques et techniques

Formation alternant théorie et pratique basée sur de l'échange avec les participants



### Livrables

Outils présentés  
Support de formation  
Bibliographie



### Public

Toutes personnes 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

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si la situation nécessite des aménagements, prenez contact avec nous afin d'adapter la formation au handicap ou de prévoir des conditions d'accès et de facilitation des supports, espace de formation, etc.



### Objectifs pédagogiques

Appréhender les problématiques techniques et fiscales des dispositifs de PB  
Pouvoir faire des propositions alternatives, renforcer son discours et assoir son discours



### Objectifs opérationnels

Comprendre les différents dispositifs de PB  
Maîtriser les comptes de résultat par survenance et comptables



### Durée

Module de 7 heures 30  
3 sessions de 2h30 en distanciel



### Suivi de l'exécution et évaluation

Quiz de positionnement pour adapter au mieux la formation  
Évaluation de satisfaction de fin de formation  
Évaluation des acquis par quiz  
Entretien téléphonique avec le commanditaire après 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, de nos disponibilités sachant que les modules sont limités à 12 participants  
En intra entreprise, le contenu et la durée du module peut s'adapter en fonction de vos besoins



### Informations clefs

98% de nos clients recommandent nos formations  
Nos clients attribuent la note de 8,77/10 pour la qualité de la pédagogie utilisée



## Programme

### Les comptes de résultat par survenance et comptables

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

- La compréhension des indicateurs intégrés dans les comptes de résultat frais de santé et prévoyance
- Les paramètres qui influent sur les équilibres des régimes
- La distinction des comptes en survenance et comptables

Cas pratique : comment calculer un ratio de P/C

Cas pratique : les chiffres clefs pour maîtriser les comptes

Cas pratique : comprendre les provisions et les différents types de passifs

Cas pratique : analyser un triangle de liquidation

### Les clauses spécifiques de participation aux bénéfices

Des dispositifs de participation aux bénéfices peuvent être intégrés dans la contractualisation des régimes de protection sociale complémentaire. Le décryptage de ces dispositifs passe par le décryptage des éléments suivants :

- La théorie de la crédibilité pour comprendre
- La fiscalité des provisions
- L'analyse des PE, PB, RG, RS et autres PFP
- Les règles de fonctionnement à prévoir au protocole technique
- La transférabilité des réserves

Cas pratique : les vraies provisions pour égalisation

Cas pratique : les fausses et leur énigme fiscale

Cas pratique : décryptons le dispositif de PB d'un dossier client

