

Comprendre le secteur des mutuelles et institutions de prévoyance

Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur de la santé et de la prévoyance, les organismes du secteur.
- Renforcer votre discours « métier » auprès de vos interlocuteurs.

Compétences renforcées pendant la formation :

1. Cerner les caractéristiques de son client
2. Situer les enjeux majeurs de son interlocuteur
3. Adapter son discours à la réalité de son client

Participants : Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Pas de prérequis.

Durées proposées :

- 1 journée (7 heures) en présentiel

Intervenant :

Michel S-J. : Avec une vingtaine d'années d'expérience, Michel est un spécialiste des structures mutualistes et paritaires. Il officie à des "mariages" de mutuelles et d'institutions de prévoyance.

Programme de la formation :

- **Les acteurs des assurances de personnes :**
 - Les différentes familles d'assureurs et leur positionnement clé.
 - La place spécifique des acteurs paritaires et mutualistes.
 - Les groupes d'assurance ; la consolidation du secteur.
- **Les institutions de prévoyance – IP - et les groupes paritaires de protection sociale – GPS :**
 - La gestion paritaire des retraites complémentaires et de la prévoyance/santé des salariés.
 - L'organisation et le fonctionnement des GPS, les plates-formes informatiques.
 - L'actualité des principaux GPS ; les mouvements de rapprochement.
 - Les enjeux spécifiques des IP et des GPS ; des assurances collectives sous contrainte.
- **Les mutuelles santé :**
 - Le mouvement mutualiste et sa place dans le débat public ; le rôle de la FNMF.
 - Un secteur très éclaté, en cours de consolidation accélérée.
 - Gouvernance et fonctionnement d'une mutuelle santé.
 - L'actualité et les enjeux des mutuelles santé ; un modèle économique à réinventer.
- **Les enjeux du secteur des assurances de personnes :**
 - L'avenir des retraites ; la loi Pacte ; l'impact de la future réforme Macron.
 - Une assurance santé hyper-réglémentée et hyper-concurrentielle ; le 100% santé.
 - Le redressement technique des régimes de prévoyance
 - Le financement de la dépendance et de l'aide aux aidants

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« Parfait pour avoir une vision plus claire et avoir plus de crédibilité face à des clients souvent mal connus. »

Les interentreprises

Prochaines formations:

- 19 novembre 2019.

Lieu : Paris

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com