

## COMPRENDRE LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

### Objectifs :

- Découvrir avec un expert le secteur de l'assurance.
- Connaître et parler le langage spécifique « métier » de vos interlocuteurs du secteur Assurance.
- Gagner du temps dans votre approche commerciale.

### Compétences renforcées pendant la formation :

1. Situer la position d'un assureur sur le marché
2. Dialoguer avec un responsable métier
3. Situer un projet parmi les enjeux du client

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

### Pas de prérequis.

### Durées proposées :

- 2 jours en présentiel

### Intervenant :

**Olivier M. :** Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque, notamment en tant que Dirigeant de Moneo de 2005 à 2011. Sa carrière professionnelle s'est déroulée au sein du Crédit Agricole (Spécialiste de l'Innovation), puis de CCF (Directeur du Marché des particuliers et des professionnelles, puis d'HSBC (Membre du Comité de Direction).

### Programme de la formation :

- **Brève histoire de l'Assurance.**
- **Présentation de l'assurance et des différents types d'assurance :**
  - Définition de l'assurance ; Coassurance et réassurance
  - Les différents types d'assurance
  - Les principales formes des sociétés d'assurance
  - Rôle économique et social de l'assurance
- **Panorama de l'assurance française :**
  - Place de l'assurance française dans le monde et en Europe
  - Les 10 premiers groupes « français »
  - Chiffres-clés de l'assurance française et quelques réflexions sur le marché français de l'assurance.
- **Organisation et métiers d'une compagnie**
- **Les enjeux dans l'assurance :**
  - Mondialisation et concentration
  - Evolution de la distribution de l'assurance
  - Renforcement du contrôle sur les compagnies d'assurances
  - Nouveaux outils pour la vente ; Evolutions informatiques.
- **Les défis de l'industrie de l'Assurance :**
  - La technicité accrue du métier d'assureur
  - La convergence entre assurance, banque et marchés financiers
  - L'évolution des canaux de distribution
  - Les nouveaux outils pour la vente et nouveaux concurrents
  - Le dépérissement de l'Etat Providence
  - Le vieillissement de la population
- **Quelques grands chantiers :**
  - Le projet européen Solvabilité II
  - Chantiers commerciaux et marketing :
  - Titrisation des risques d'assurance et de réassurance.

VISITEZ NOTRE SITE : [WWW.E-BDA.COM](http://WWW.E-BDA.COM)

## Ce qu'en pensent nos clients

*« L'intérêt du contenu avec notamment le développement de la gestion des risques est indéniable »*

## Les interentreprises

### Prochaine formation :

- 12 & 13 mai 2020

Lieu : Paris

## Nous contacter

### Caroline HEITZMANN

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

### Nathalie CALIPARI

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