

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 Commerciales, Forces de Ventas, Avant-ventas, Directeurs de projets, Consultants.

Durées et format proposés : 2 journées (14 heures) en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

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.
- **Actualité post Covid**

VISITEZ NOTRE SITE : 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: Décembre 2021
Coût: 1.900 € HT par participant (inclus salle et pauses)
Cette formation est accessible aux personnes handicapées.

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

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

Fiche mise à jour le 22 juin 2020