



**Formation et Conseil
Réassurance et Assurance**

Catalogue de formations

**Formations sur mesure
Réassurance et Assurance**

Sommaire

	page
1. Introduction	3
2. Bilan de compétences : outil d'élaboration de vos plans de formation en réassurance	5
3. Principes généraux et conditions des formations sur mesure en intra	7
4. Vue d'ensemble des formations	9
5. Liste des formations	10
6. Forfaits réassurance PackAviso	14
7. Fiches individuelles descriptives	15
- Technique de réassurance	15
- Marchés d'assurance et de réassurance	28
- Assurance vie : risques aggravés	29
- Assurance non vie	47

1. Introduction

Aviso Ré est un réseau de cabinets de consultants désireux de mettre au service des professionnels de la réassurance et de l'assurance leur expérience confirmée et diversifiée, tant des pratiques "métier" que de la formation.

- **Michelle Fablet Conseil**, spécialiste en assurance vie (risques aggravés).
L'essentiel de la carrière de **Michelle Fablet** s'est déroulé au sein du Groupe Swiss Ré, tout d'abord au B'TRA (Bureau de tarification de risques aggravés) où elle a exercé plusieurs postes de responsabilités techniques et créé les formations dispensées par le Groupe, puis à la direction de la succursale de Paris avec fonction de directeur général adjoint, avant de créer son propre cabinet.
- **Monique Lemarchand Consulting**, spécialiste en réassurance toutes branches (approches commerciales, techniques et comptables), expert en assurance/réassurance des pays d'Afrique francophone.
Monique Lemarchand a occupé en réassurance des postes de responsabilités techniques et commerciales, notamment chez GFA et UAP Ré puis chez Aachener Rück où elle exerça les fonctions de directeur général adjoint de la succursale de Paris avant de créer sa propre structure.
- **Efficass.Conseil**, spécialiste en réassurance (approches commerciales), assurance crédit et caution, organisation et stratégies de développement.
Brigitte Lazard en est l'associé gérant fondateur. Après une expérience en banque d'affaires (France et Etats-Unis), elle a exercé des responsabilités en tant que courtier en réassurance chez LBN Ré (aujourd'hui Aon), puis réassureur (La Licorne), et enfin directeur réassurance cessions et acceptations du Groupe d'assurance crédit Euler.

Les trois consultants ont notamment une expérience longue et variée de l'enseignement professionnel, de l'animation de séminaires intra et inter entreprises, de l'évaluation de compétences métier et de l'organisation de conférences dans leurs domaines d'expertise respectifs.

Les organismes suivants ont ainsi fait appel à leurs services (individuellement ou en tant qu'Aviso Ré) dans le domaine de la formation (liste non limitative) :

- Compagnies d'assurance : AIG, Generali / GPA
- Mutuelles d'assurance : Groupama, MACIF, Mutlog, Mutuelle MCD
- Sociétés de réassurance : CICA Ré, GE Insurance Solutions, Hannover Re, Munich Re, MUTRé, SCOR, XL Re Europe
- Cabinets de courtage en assurance et/ou réassurance : April, Willis G&S Ré
- Autres organismes professionnels liés au monde de l'assurance : ENAss, Centre Professionnel de Formation en Assurance à Dakar, Institut supérieur de réassurance, Université Claude Bernard à Lyon.

Aviso Ré propose une méthodologie de gestion des compétences métier spécifique à la réassurance et un catalogue de formations métier organisé selon quatre thèmes :

- Technique de réassurance
- Marchés d'assurance et de réassurance
- Assurance vie
- Assurance non vie.

2. Bilan de compétences : outil d'élaboration de vos plans de formation en réassurance

Pour rendre possible une adaptation souple et dynamique des ressources humaines aux objectifs de développement des acteurs du monde de l'assurance et de la réassurance et aux évolutions de leur environnement professionnel, Aviso Ré a élaboré une **méthodologie d'évaluation des compétences métier spécifique à la réassurance, conçue comme outil stratégique préalable à l'élaboration de vos plans de formation.**

Organismes ou fonctions concernés

Bancassureurs, compagnies et mutuelles d'assurance, organismes mutualistes, institutions de prévoyance, sociétés de réassurance, cabinets de courtage en assurance et/ou réassurance, risk managers et autres organismes professionnels du monde de l'assurance et de la réassurance (tels que groupements, pools, associations, fédérations).

Objectifs

Former les débutants, faire progresser les collaborateurs dans leurs responsabilités, permettre l'adaptation du personnel aux évolutions du métier et à la mobilité interne.

Méthodologie

La méthodologie Aviso Ré se décline en 4 étapes :

1. Détermination du périmètre des personnels à évaluer

Peuvent être notamment concernées les fonctions réassurance suivantes : comptable technique, gestionnaire contractuel, producteur et assistant de production (courtier), souscripteur et assistant de souscription (réassureur) et collaborateur de département cessions (cédante) ainsi que ces autres fonctions, pour les aspects réassurance uniquement : technico-commercial de l'assurance, collaborateur de département comptable ou gestion financière et gestionnaire de services sinistres.

2. Etablissement des bilans de compétences

Aviso Ré a mis au point des **outils d'évaluation** des savoirs et savoir-faire spécialement conçus pour les divers métiers et fonctions de la réassurance. Ces outils ont pour objectif de vous permettre de **compléter la vision que vous avez des compétences métier de vos collaborateurs par un bilan externe, neutre et objectif.**

Nos outils sont de deux types : questionnaires portant sur les thèmes principaux des différents métiers de la réassurance et exercices diversifiés permettant de juger de l'aptitude à résoudre des problématiques techniques.

Des adaptations à vos souhaits spécifiques peuvent être effectuées, tout comme sont révisés, de façon évolutive, exercices et questions en fonction des tendances des marchés et de l'actualité.

3. Identification des besoins en formation

A l'aide des grilles de notation des réponses reçues aux questionnaires et/ou exercices, des **fiches de synthèse individuelles** sont élaborées qui permettent une identification des besoins de formation. Un debriefing des résultats est effectué avec vous, et peut éventuellement être envisagé avec chaque collaborateur.

4. Elaboration et mise en œuvre du plan de formation

A partir des conclusions issues du debriefing, Aviso Ré élabore et met en œuvre le programme de formation le mieux adapté à vos besoins spécifiques.

Tarifs

L'établissement des bilans de compétences fait l'objet d'une tarification spécifique sur devis, fonction des personnels à évaluer (nombre, fonctions, niveaux) et des adaptations nécessaires ou souhaitées de nos outils.

3. Principes généraux et conditions des formations sur mesure en intra

Le catalogue de formations proposé par Aviso Ré se distingue de ceux qu'offrent les autres organismes de formation par trois aspects essentiels :

Nos formations sont, avant tout, pleinement **adaptées à vos besoins** : structures, contenus, durées, dates, lieux, sont déterminés de sorte à cadrer au mieux avec vos contraintes. **Donc du sur mesure, conçu pour une animation essentiellement en intra.**

Plusieurs de vos collaborateurs peuvent participer à une formation sans impact automatique sur vos coûts puisque **le tarif est fixé pour le module ou pour un ensemble de modules prédéterminé, pour un nombre spécifié de collaborateurs présents.**

Un enseignement en **anglais** est possible dans certains cas.

Choix possible entre trois formules :

Avec Aviso Ré, vous avez la possibilité de choisir entre 3 formules : mise en œuvre des formations en catalogue, adaptation personnalisée, création de formations ad-hoc.

1. Mise en œuvre des formations en catalogue

Il est possible d'opter soit pour tel ou tel module, soit pour l'un des forfaits PackAviso comportant un ensemble de modules qui ont été spécialement conçus pour répondre aux attentes de certains types de collaborateurs, débutants ou juniors, appelés à exercer l'une des trois fonctions opérationnelles ressortant de la réassurance : fonctions technico-commerciales, comptabilité technique, gestion contractuelle.

2. Adaptation personnalisée

Aviso Ré peut adapter les modules de formation proposés à vos spécifications. A titre d'exemple, le programme peut prendre en compte certaines des approches techniques, commerciales ou financières qui sont propres à votre société et, d'une façon générale, être conçu **en harmonie avec votre philosophie d'entreprise.**

3. Création ad-hoc

Vous pouvez bien entendu nous interroger sur des thèmes ne figurant pas au catalogue. Si nous nous estimons en mesure de concevoir et d'animer la formation demandée, un délai de conception et de réalisation vous sera indiqué, et un devis vous sera soumis.

Lignes directrices

Aviso Ré a conçu ses formations selon les lignes directrices suivantes :

Chaque module est sous la responsabilité d'un des consultants, formateur dédié de par son expertise, à sa conception, sa réalisation et son animation. Un deuxième consultant peut être adjoint au formateur dédié selon nécessités.

Les moyens pédagogiques employés peuvent inclure, selon les sujets traités : des exposés étayés par des projections de documents, des exercices pratiques, des travaux sur dossiers techniques. Un dossier pédagogique est remis à chaque participant.

Thèmes

Les formations sont classées en quatre thèmes principaux : technique de réassurance, marchés d'assurance et de réassurance, assurance vie, assurance non vie.

Niveaux

Les thèmes se trouvent déclinés en formations de niveaux différents indiqués comme suit :

Niveau initiation : ★★

Niveau approfondissement : ★★★

Niveau spécialisation : ★★★★★

Certains thèmes sont traités sous plusieurs angles afin de répondre aux besoins de publics différents, par exemple : mécanismes de réassurance non proportionnelle vus sous les angles contractuels ou comptables.

Dimension bilingue

Toutes les formations susceptibles d'être animées en anglais sont signalées par un 

Dates et lieux

Dates et lieux sont fixés d'un commun accord.

Tarifs

Le tarif mentionné sur la fiche descriptive s'entend pour le module concerné, **pour quatre participants**, pour la durée proposée, dossier pédagogique inclus, pour la région parisienne. Des tarifs spécifiques sont proposés pour les forfaits PackAviso. Pour tout autre cas, nous consulter ; nous adaptons nos tarifs à chaque demande spécifique.

A noter pour toute formation hors de la région parisienne : les frais de déplacement et d'hébergement sont en sus. Pour toute formation en anglais, le tarif indiqué est à majorer de 20 %.

4. Vue d'ensemble des formations

T		Technique de réassurance				
M		Marchés d'assurance et de réassurance				
R E A S S U R A N C E	Niveau ★ ★ ★	T1 Introduction à la réassurance	T2 Réassurance proportionnelle Mécanismes de base	T3 Réassurance non proportionnelle Mécanismes de base	M1 Marchés d'assurance et de réassurance	
	Niveau ★ ★ ★	T8 Gestion comptable et financière des cessions	T4 Réassurance proportionnelle Vision comptable	T5 Réassurance proportionnelle Vision contractuelle	T6 Réassurance non proportionnelle Vision comptable	T7 Réassurance non proportionnelle Vision contractuelle
	Niveau ★ ★ ★	T9 Structuration de programmes de réassurance	T10 Introduction aux transferts alternatifs de risques	T11 Etude de cas réassurance proportionnelle et non proportionnelle	T12 Technique de réassurance appliquée aux branches dommages	T13 Technique de réassurance appliquée à la branche vie
B		Assurance vie : risques aggravés				
A		Assurance non vie				
A S S U R A N C E	Niveau ★ ★ ★	B1 Comprendre la Sélection et la Tarification des risques	B2 Comprendre et maîtriser la Sélection des risques	B3 Convention Belorgey Aéras	B4 Secret professionnel	B15 Gestion des sinistres
	Niveau ★ ★ ★	B5 Sélection et Tarification (bases)	B13 Handicap et dépendance	B6 à B12 et B16 à B 18 Tarification et médecine d'assurance 10 modules spécialisés		A1 Assurance et réassurance des branches crédit et caution
	Niveau ★ ★ ★	B14 Tarification financière				

Catalogue complet disponible sur : www.avisore.com contact@avisore.com

Tél. 01 47 89 54 26 ou 06 10 27 92 07

5. Liste des formations

Niveau initiation : ★★

Niveau approfondissement : ★★★

Niveau spécialisation : ★★★

Technique de réassurance

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Introduction à la réassurance	T1			1 j	2.200	15
Réassurance proportionnelle Mécanismes de base	T2	★	 	1 j	2.200	16
Réassurance non proportionnelle Mécanismes de base	T3			1 j	2.200	17
Réassurance proportionnelle Vision comptable	T4			1 j	2.500	18
Réassurance proportionnelle Vision contractuelle	T5			½ j	1.300	19
Réassurance non proportionnelle Vision comptable	T6	★★		1 j	2.500	20
Réassurance non proportionnelle Vision contractuelle	T7			½ j	1.300	21
Gestion comptable et financière des cessions	T8			½ j	1.300	22

* par module, en français, en région parisienne.

Technique de réassurance (suite)

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Structuration de programmes de réassurance	T9			1 j	2.700	23
Introduction aux transferts alternatifs de risques "ART"	T10			½ j	1.500	24
Etude de cas : réassurance proportionnelle et non proportionnelle	T11			1 j	2.700	25
Techniques de réassurance appliquées aux branches dommages	T12			1 j	2.700	26
Techniques de réassurance appliquées à la branche vie	T13			1 j	2.700	27

Marchés d'assurance et de réassurance

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Marchés d'assurance et de réassurance mondiaux	M1		 	1 j	2.500	28

* par module, en français, en région parisienne.

Assurance vie : risques aggravés

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Comprendre la Sélection et la Tarification des risques	B1			1 j	2.500	29
Comprendre et maîtriser la Sélection des risques	B2			2 j	4.000	30
Convention AERAS	B3			½ j	1.500	31
Secret professionnel	B4			½ j	1.500	32
Gestion des sinistres	B15			1 j	2.500	33
Sélection et Tarification Notions de base	B5			3 j	5.400	34
Obésité, HTA	B6			½ j	1.300	35
Hyperlipidémies, Diabète 1 et 2	B7			½ j	1.500	36
Angine de poitrine, Infarctus	B8			½ j	1.500	37
Valvulopathies, Troubles du rythme	B9			½ j	1.500	38
Tumeurs : Généralités, cancers du sein, du col de l'utérus et du côlon	B10			½ j	1.500	39
Asthme, Broncho-pneumopathies chroniques obstructives (BPCO)	B11			½ j	1.500	40
Arthrose, Sciatique	B12			½ j	1.500	41

* par module, en français, en région parisienne.

Assurance vie : risques aggravés (suite)

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Handicap et dépendance Notions de base	B13			½ j	1.500	42
Troubles dépressifs Hépatites virales	B16			½ j	1.500	43
VIH, Sida Invalidité-clauses	B17			½ j	1.500	44
Cas pratiques de Tarification	B18			½ j	2.000	45
Tarification financière Notions de base	B14			2 j	5.000	46

Assurance non vie

Titre du module	Réf.	Niveau	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *	Page
Assurance et réassurance crédit et caution	A1		 	2 j	4.300	47

* par module, en français, en région parisienne.

Forfaits réassurance PackAviso

PackAviso

Titre du PackAviso	Niveau visé	Réf.	Langue	Durée	Tarif € HT pour 4 personnes *
Fonction technico-commerciale Modules : T1, T2, T3, T9, M1	☆☆☆	P1		5 j	10.300
Fonction comptabilité technique Modules : T1, T2, T3, T4, T6, T8		P2		5 j	10.800
Fonction gestion contractuelle Modules : T1, T2, T3, T5, T7, M1		P3		5 j	10.300

* Les tarifs mentionnés ci-dessus s'entendent par pack, en français, en région parisienne

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 1	Introduction à la réassurance
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>► La réassurance au centre de l'actualité</p> <p>► Notions de base</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurance, réassurance, co-assurance ▪ Cédante, réassureur, cession, acceptation, rétrocession, courtier ▪ Police, somme assurée, risque, portefeuille de risques ▪ Plein de souscription, de conservation, de cession <p>► Historique</p> <p>► Utilité</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Micro- économique pour l'assureur ▪ Macro-économique <p>► Limites</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contraintes légales et réglementaires ▪ Contraintes micro- et macro- économiques <p>► Arbre des choix de la réassurance</p> <p>➤ Pour progresser : modules T2 et T3</p>
	
Objectifs	
<p>Découvrir les différents rôles joués par la réassurance et son impact sur le développement de l'assurance</p> <p>Comprendre l'impact de la réassurance sur la gestion des assureurs</p>	
Public concerné	
<p>Débutants en réassurance, toutes fonctions</p> <p>Cadres opérationnels et fonctionnels des compagnies d'assurance</p>	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance directe	
Tarif	
2.200 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance				
T 2	Réassurance proportionnelle Mécanismes de base				
Durée	Programme				
1 journée	<p data-bbox="619 658 1177 757">▶ Qu'est-ce que la réassurance proportionnelle ?</p> <p data-bbox="657 781 807 815">Distinguer :</p> <ul data-bbox="708 819 976 891" style="list-style-type: none"> ▪ Forme facultative ▪ Forme obligatoire <p data-bbox="619 927 1337 1025">▶ Définition et mécanisme des cessions proportionnelles</p> <ul data-bbox="708 1055 1069 1200" style="list-style-type: none"> ▪ Facultative ▪ Traité Facob/open cover ▪ Traité Quote-part ▪ Traité Excédent de plein <p data-bbox="644 1218 1449 1290">Exemples d'application des risques en primes et sinistres selon le type de cession et comparaison</p> <p data-bbox="619 1326 1426 1424">▶ Aperçu des principales clauses spécifiques des couvertures proportionnelles</p> <ul data-bbox="708 1451 1149 1597" style="list-style-type: none"> ▪ Commission ▪ Participation bénéficiaire ▪ Mouvements de portefeuille ▪ Provision pour risques en cours <p data-bbox="619 1635 1324 1733">▶ Avantages, inconvénients, limites de ces formes de cession</p> <p data-bbox="628 1783 1391 1836">➤ Pour progresser : modules T4 et T5</p>				
Niveau					
☆☆☆					
Objectifs					
<p data-bbox="130 855 523 1070">Distinguer les différentes formes de réassurance proportionnelle et en comprendre le fonctionnement Apprécier leurs avantages et inconvénients respectifs</p>					
Public concerné					
<p data-bbox="130 1182 520 1469">Collaborateurs des compagnies d'assurance : secteur réassurance, fonctions techniques, comptables ; souscripteurs assurance directe Courtiers Réassureurs : assistants de souscription</p>					
Connaissances préalables requises					
Module T1 ou équivalent					
Tarif					
<p data-bbox="130 1769 539 1836">2.200 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>					

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 3	Réassurance non proportionnelle Mécanismes de base
Durée	Programme
1 journée	<p data-bbox="625 607 890 651">▶ Introduction</p> <p data-bbox="625 696 1289 741">▶ Définitions du vocabulaire de base</p> <ul data-bbox="715 763 1485 943" style="list-style-type: none"> ▪ Engagement, portée, franchise, priorité, plafond ▪ Reconstitution ▪ Assiette de prime, prime de réassurance, prime provisionnelle ▪ Charge sinistre, burning cost, rate on line, payback <p data-bbox="625 987 1485 1077">▶ En quoi ces formes de réassurance sont-elles non proportionnelles ?</p> <ul data-bbox="715 1099 1485 1167" style="list-style-type: none"> ▪ Exemples d'application de sinistres, comparaison avec les formes proportionnelles <p data-bbox="625 1211 1445 1256">▶ Mécanismes de fonctionnement des traités</p> <ul data-bbox="715 1290 1485 1503" style="list-style-type: none"> ▪ Excédent de sinistres par risque, par événement, pour compte commun ; notions : base "sur souscription", "sur rétention" ▪ Stop loss ou excédent de pertes ▪ Détermination de la charge de sinistres sur programme en plusieurs tranches <p data-bbox="625 1547 1246 1592">▶ Contenu des principales clauses</p> <ul data-bbox="715 1615 1262 1760" style="list-style-type: none"> ▪ Primes : notion d'ajustement ▪ Reconstitutions de garantie ▪ Limite aggregate, franchise aggregate ▪ Définition du sinistre ou de l'événement <p data-bbox="625 1794 1398 1883">▶ Avantages, inconvénients, limites de ces formes de cession</p> <p data-bbox="625 1939 1398 1984">➤ Pour progresser : modules T2 et T3</p>
Niveau	
★ ★ ★	
Objectifs	
<p>Distinguer les différentes formes de réassurance non proportionnelle et en comprendre le fonctionnement</p> <p>Savoir ce que recouvrent les principales clauses</p>	
Public concerné	
<p>Collaborateurs des compagnies d'assurance : secteur réassurance, fonctions techniques, comptables ; souscripteurs assurance directe</p> <p>Courtiers</p> <p>Réassureurs : assistants de souscription</p>	
Connaissances préalables requises	
Module T1 ou équivalent	
Tarif	
<p>2.200 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 4	Réassurance proportionnelle Vision comptable
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>▶ Etude d'exemples d'application des risques</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En prime ▪ En sinistre ▪ Selon la nature du traité <p>▶ Calcul de commission de réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etude de plusieurs modalités de détermination <p>▶ Calcul de la participation bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Application de clauses type <p>▶ Mouvements de portefeuille</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrées et sorties de portefeuille primes ▪ Entrées et sorties de portefeuille sinistres <p>Cas d'application et calculs</p> <p>▶ Dépôts</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime, sinistres : calculs et modalités de dépôts <p>▶ Détermination du résultat du traité et établissement des statistiques</p> <p>➤ Pour progresser : modules T5 et T8</p>
<p>☆☆☆</p>	
Objectifs	
<p>Afin d'établir ou de vérifier les comptes techniques de réassurance: Savoir appliquer les risques dans un programme proportionnel de réassurance : primes et sinistres Savoir appliquer les conditions de réassurance des traités</p>	
Public concerné	
<p>Gestionnaires et comptables réassurance Vérificateurs comptables techniques Techniciens de la réassurance souhaitant connaître les applications chiffrées des clauses</p>	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 et T2 ou équivalent	
Tarif	
2.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 5	Réassurance proportionnelle Vision contractuelle
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p>▶ Principaux articles spécifiques d'un traité proportionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition de la cession : objet du traité, modalités de cessions, risques garantis, risques exclus ▪ Effet, durée, résiliation du traité ▪ Commission de réassurance ▪ Participation bénéficiaire ▪ Mouvements de portefeuille primes, sinistres ▪ Dépôts primes, sinistres ▪ Définition du sinistre <p>▶ Traité-type</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisation générale ▪ Modèle de présentation (ensemble de clauses) <p>▶ Aperçu des clauses communes aux traités proportionnels et non proportionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erreurs et omissions ▪ Arbitrage ▪ Partage de sort <p>➤ Pour progresser : modules T4 et T9</p>
<p>☆☆☆</p>	
Objectifs	
<p>Connaître le contenu des clauses contractuelles des cessions proportionnelles et en comprendre le sens Initiation à la rédaction contractuelle</p>	
Public concerné	
<p>Assistant contractuel réassurance Gestionnaire technique cession Souscripteur réassurance Comptable technique réassurance</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Modules T1 et T2 ou équivalent</p>	
Tarif	
<p>1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Technique de réassurance	
T 6	Réassurance non proportionnelle Vision comptable	
Durée	Programme	
1 journée	<p data-bbox="630 656 1273 752">▶ Calcul des sinistres à charge d'un programme non proportionnel</p> <ul data-bbox="710 775 1358 846" style="list-style-type: none"> ▪ Par tranche : sinistres payés, sinistres en suspens ▪ Elaboration du bordereau de sinistres <p data-bbox="630 891 1273 940">▶ Calcul des ajustements de primes</p> <ul data-bbox="710 963 962 1079" style="list-style-type: none"> ▪ Prime fixe ▪ Prime forfaitaire ▪ Prime variable <p data-bbox="630 1124 1278 1173">▶ Application de clauses complexes</p> <ul data-bbox="710 1196 1481 1357" style="list-style-type: none"> ▪ Stabilisation : seuil atteint, seuil déduit, inflation sévère (S.I.C.) ▪ Indexation ▪ Superposition <p data-bbox="630 1402 1166 1451">▶ Reconstitutions de garantie</p> <ul data-bbox="710 1473 1262 1545" style="list-style-type: none"> ▪ Gratuites ▪ Payantes : étude de différentes modalités <p data-bbox="630 1590 1380 1686">▶ Détermination du résultat d'un traité et élaboration des statistiques</p> <p data-bbox="630 1809 1394 1859">➤ Pour progresser : modules T7 et T8</p>	
Niveau		
☆☆☆		
Objectifs		
<p>Afin d'établir ou de vérifier les comptes techniques de réassurance :</p> <p>Savoir déterminer les sinistres à charge d'un programme non proportionnel et appliquer les conditions de réassurance</p>		
Public concerné		
<p>Gestionnaires et comptables réassurance</p> <p>Vérificateurs comptables techniques</p> <p>Techniciens de la réassurance souhaitant connaître les applications chiffrées des clauses et conditions de réassurance</p>		
Connaissances préalables requises		
Modules T1 et T3 ou équivalent		
Tarif		
2.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter		

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 7	Réassurance non proportionnelle Vision contractuelle
Durée	Programme
½ journée	<p data-bbox="630 656 1422 752">► Principaux articles spécifiques d'un traité non proportionnel</p> <p data-bbox="655 772 1155 804">Exemples de rédaction et commentaires</p> <ul data-bbox="715 824 1481 1120" style="list-style-type: none"> ▪ Article définissant le cession : objet du traité, modalités de cession, risques garantis, risques exclus ▪ Effet, durée, résiliation du traité ▪ Définition du sinistre ▪ Prime de réassurance : assiette, prime provisionnelle ▪ Clause d'indexation ▪ Clause de stabilisation ▪ Clause de superposition <p data-bbox="630 1160 868 1205">► Traité-type</p> <ul data-bbox="715 1227 1326 1301" style="list-style-type: none"> ▪ Organisation générale ▪ Modèle de présentation (ensemble de clauses) <p data-bbox="630 1341 1422 1438">► Aperçu des clauses communes aux traités proportionnels et non proportionnels</p> <ul data-bbox="715 1476 1015 1592" style="list-style-type: none"> ▪ Erreurs et omissions ▪ Arbitrage ▪ Partage de sort <p data-bbox="630 1677 1394 1729">➤ Pour progresser : modules T6 et T9</p>
Niveau	
★ ★ ★	
Objectifs	
<p>Connaître le contenu des clauses contractuelles des cessions proportionnelles et en comprendre le sens Initiation à la rédaction contractuelle</p>	
Public concerné	
<p>Assistant contractuel réassurance Gestionnaire technique cession Souscripteur réassurance Comptable technique Réassurance</p>	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 et T2 ou équivalent	
Tarif	
<p>1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 8	Gestion comptable et financière des cessions
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p>► Méthodes de comptabilisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Par année comptable ▪ Par exercice de survenance ▪ Par exercice de souscription <p>► Etablissement des comptes techniques et des comptes courants</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etude de tous les postes, selon chaque type de comptabilisation et chaque forme de cession ▪ Cas des rachats ▪ Cas des sinistres au comptant <p>► Situations financières</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etablissement et détermination du solde à payer
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Pour tous les types de traités, savoir établir les comptes techniques, les comptes courants, les situations financières globales</p>	
Public concerné	
<p>Gestionnaires et comptables réassurance Vérificateurs comptables techniques</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Modules T4 et T6 ou équivalent</p>	
Tarif	
<p>1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 9	Structuration de programmes de réassurance
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>► Etude de cas pratiques complexes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cessions proportionnelles et non proportionnelles combinées ▪ Mélanges de traités et de facultatives ▪ Gestion d'un changement de politique de souscription ▪ Démarrage de souscription d'une nouvelle branche ▪ Modification de l'environnement réglementaire ▪ Impact de sinistres en fréquence ou en sévérité <p>Il pourra être demandé d'analyser la structure, les conditions techniques, les documents contractuels, les statistiques d'un programme de cessions complexe et d'en déterminer les avantages et inconvénients pour la cédante</p> <p>Il pourra également être proposé de concevoir une structure de cessions répondant à des besoins préalablement déterminés ou d'apporter des modifications à un programme existant, fonction d'évènements internes ou externes qui seront décidés par les formateurs</p>
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Mettre en pratique l'ensemble des connaissances techniques acquises aux niveaux sous-jacents</p> <p>Comprendre et savoir comment combiner les formes de réassurance pour répondre aux besoins spécifiques des cédantes</p>	
Public concerné	
<p>Souscripteurs en réassurance</p> <p>Courtiers</p> <p>Adjoints de départements cession</p>	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 à T7 ou équivalent	
Tarif	
2.700 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 10	Introduction aux transferts alternatifs de risques
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>▶ De la réassurance traditionnelle à l'A.R.T.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quelques points de repère : de la réassurance traditionnelle à la finance du XXI^e siècle ▪ De l'insertion de clauses non classiques en réassurance traditionnelle ▪ Du "traditionnel" au "finite" ▪ Du "finite" à la réassurance purement financière ▪ Créativité : oui, mais jusqu'où ? <p>▶ Quelques exemples de créativité en réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pools et fonds de garantie ▪ Captives de réassurance ▪ Cat bonds ▪ Titrisations ▪ Dérivés climatiques ▪ Autres exemples
★ ★ ★	
Objectifs	
Découvrir les principales techniques utilisées pour "sortir" des limites de la réassurance traditionnelle Apprendre à raisonner en financier autant qu'en technicien de la réassurance	
Public concerné	
Souscripteurs en réassurance Courtiers Collaborateurs de départements cessions	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 à T7 ou équivalent	
Tarif	
1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 11	Etudes de cas réassurance proportionnelle et non proportionnelle
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>► Exploitation des données</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Slips de réassurance ▪ Documents contractuels ▪ Chiffres de production et de sinistres ▪ Bordereaux de cession ▪ Dossiers statistiques <p><u>Documents à élaborer :</u></p> <p>► Comptes techniques et annexes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En utilisant la méthode de comptabilisation appropriée ▪ Sur exercice en cours ▪ Liquidation des exercices antérieurs <p>► Situations financières</p> <p>► Echancier des primes provisionnelles</p> <p>► Statistiques</p>
☆☆☆	
Objectifs	
Pour tous les types de traités, savoir exploiter un ensemble de données statistiques et comptables pour les besoins de la réassurance	
Public concerné	
Gestionnaires, techniciens et comptables réassurance Vérificateurs comptables techniques	
Connaissances préalables requises	
Modules T2 à T7 ou équivalent	
Tarif	
2.700 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 12	Techniques de réassurance appliquées aux branches dommages
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>► Pour les principales branches</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incendie ▪ Risques divers ▪ Responsabilité civile ▪ Automobile ▪ Assurances de personnes (accident) ▪ Risques techniques ▪ Transport <p>► Etude des bases de cessions</p> <p>► Formes de réassurance possibles</p> <p>► Risques couverts</p> <p>► Risques exclus</p>
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Maîtriser le contenu des programmes de réassurance</p> <p>En comprendre les aspects techniques et les conséquences comptables</p>	
Public concerné	
<p>Souscripteurs en réassurance</p> <p>Courtiers</p> <p>Collaborateurs de départements cessions</p>	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 à T7 ou équivalent	
Tarif	
2.700 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Technique de réassurance
T 13	Techniques de réassurance appliquées à la branche vie
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pour les principaux types de contrats <ul style="list-style-type: none"> ▪ Individuels ▪ Collectifs ▶ Pour les principaux types de garanties <ul style="list-style-type: none"> ▪ Décès ▪ Vie ▪ I.T.T. ▪ I.P. ▪ Dépendance ▪ Santé ▪ G.A.V. ▶ Etude des bases de cessions ▶ Formes de réassurance possibles ▶ Risques couverts ▶ Risques exclus
	
Objectifs	
<p>Maîtriser le contenu des programmes de réassurance</p> <p>En comprendre les aspects techniques et les conséquences comptables</p>	
Public concerné	
<p>Souscripteurs en réassurance</p> <p>Courtiers</p> <p>Collaborateurs de départements cessions</p>	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 à T7 ou équivalent	
Tarif	
2.700 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Marchés d'assurance et de réassurance
M 1	Marchés d'assurance et de réassurance mondiaux
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>▶ Marché mondial de l'assurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Données globales ▪ Etude analytique <p>▶ Marché mondial de réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rétrospective historique ▪ Données globales ▪ Etude analytique <p>▶ Equilibre entre offre et demande de réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etude de l'évolution des marchés depuis 20 ans ▪ Analyse du mécanisme d'un cycle ▪ La situation aujourd'hui, et demain ? <p>▶ Principaux réassureurs et courtiers</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les Loyd's ▪ Europe continentale ▪ Marché américain ▪ Bermudes ▪ Autres zones géographiques <p>▶ Comment choisir ses réassureurs ? Comment et pourquoi choisir un courtier ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Réassureurs ▪ Courtiers
★☆☆	
Objectifs	
Acquérir les repères quantitatifs essentiels des grands marchés d'offre et de demande de réassurance Comprendre l'évolution des marchés pour mieux adapter sa propre démarche professionnelle	
Public concerné	
Tous niveaux, toutes fonctions	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance directe	
Tarif	
2.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 1	Comprendre la Sélection et la Tarification des risques
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	<p>▶ Qu'est-ce que la Sélection ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Médicale ▪ Non médicale <p>▶ Tarification et compensation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mortalité, surmortalité ▪ Loi des grands nombres <p>▶ Convention Belorgey et Aéras</p> <p>▶ Secret professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment et où se procurer les documents médicaux ? <p>▶ Connaître les outils</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Questionnaire de santé ▪ Rapport médical <p>▶ Les principes de tarification</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usage des barèmes de tarification <p>▶ Exemples pratiques</p> <p>➤ Pour progresser : modules B2 et suivants</p>
<p>★ ★ ★</p>	
Objectifs	
<p>Retenir les principes et définitions de base Comprendre les raisons de la sélection et les principes de tarification des risques aggravés Faciliter les entretiens avec les assurés</p>	
Public concerné	
<p>Gestionnaires d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, de cabinets de courtage, préparateurs de dossiers Conseillers technico-commerciaux</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en assurance</p>	
Tarif	
<p>2.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 2	Comprendre et maîtriser la sélection des risques
Durée	Programme
2 journées	
Niveau	<p>► Qu'est-ce que la Sélection ?</p> <p>► Quels outils ? Commentaires sur : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les normes de sélection ▪ Les questionnaires utilisés </p> <p>► Interprétation des normes de sélection médicales</p> <p>► Secret professionnel</p> <p>► Notions de médecine d'assurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Obésité ▪ Hypertension artérielle ▪ Diabète 1 et 2 ▪ Hyperlipidémie ▪ Atteintes cardiaques <p>► Usage des clauses en invalidité</p> <p>➤ Pour progresser : modules B4 et B5</p>
★ ★ ★	
Objectifs	
Retenir les principes et définitions de base Constituer de manière optimale les dossiers avant leur transmission aux services de tarification Faciliter les entretiens avec les assurés	
Public concerné	
Gestionnaires d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, de cabinets de courtage, préparateurs de dossiers Conseillers technico-commerciaux	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance	
Tarif	
4.000 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 3	Convention Belorgey et Aéras
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pourquoi une convention ? ▶ Quels produits ? ▶ Mécanisme de fonctionnement ▶ Statistiques ▶ Evolution vers Aéras : quelles nouveautés ? ▶ Le Code de bonne conduite
★ ★ ★	
Objectifs	
Retenir les principes et définitions de base Respecter les obligations légales Appliquer le Code de bonne conduite de la convention Belorgey/Aéras	
Public concerné	
Gestionnaires d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, de cabinets de courtage	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance	
Tarif	
1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 4	Secret professionnel
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	
★ ★ ★	
Objectifs	
Retenir les principes et définitions de base Respecter les obligations légales Appliquer le Code de bonne conduite de la convention Belorgey/Aéras	
Public concerné	
Gestionnaires d'assurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance, de cabinets de courtage	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance	
Tarif	
1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 5	Sélection et tarification Notions de base
Durée	Programme
3 journées	
Niveau	<p>▶ Historique</p> <p>▶ Notions de base</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Principes généraux ▪ Le phénomène de l'anti-sélection, la fraude ▪ Sélection et tarification des risques ▪ Mortalité, surmortalité, compensation <p>▶ Secret professionnel et Code de bonne conduite</p> <p>▶ Interprétation des normes de laboratoire</p> <p>▶ Médecine d'assurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Obésité ▪ Hypertension artérielle ▪ Hyperlipidémie ▪ Invalidité, principe des clauses d'exclusion ▪ Diabète 1 et 2 ▪ Hyperlipidémie ▪ Atteintes cardiaques : angine de poitrine, infarctus; valvulopathies; troubles du rythme <p>▶ Cas pratiques de tarification sur ces pathologies</p> <p>➤ Pour progresser : modules B10 et suivants</p>
☆☆☆	
Objectifs	
Comprendre les mécanismes techniques et la tarification des risques Réaliser une sélection médicale et non médicale Eviter et limiter l'anti-sélection Respecter le secret professionnel	
Public concerné	
Gestionnaires d'assurance et de réassurance débutants Gestionnaires de mutuelles et des institutions de prévoyance, courtiers, débutants	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance	
Tarif	
5.400 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 6	Obésité Hypertension artérielle
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p>► Obésité</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Hypertension artérielle</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 7	Hyperlipidémies Diabète 1 et 2
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p>▶ Hyperlipidémies</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Diabète 1 et 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 8	Angine de poitrine Infarctus du myocarde
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<p>▶ Angine de poitrine, angor</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Infarctus du myocarde</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance</p> <p>Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies</p> <p>Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 9	Valvulopathies Troubles du rythme
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<p>► Valvulopathies</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Troubles du rythme</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 10	Tumeurs
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tumeurs <ul style="list-style-type: none"> ▪ Généralités ▶ Cancer du sein <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▶ Cancer du col de l'utérus <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▶ Cancer du côlon <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance</p> <p>Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies</p> <p>Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 11	Asthme BPCO
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p data-bbox="620 689 799 739">▶ Asthme</p> <ul data-bbox="713 763 1431 1016" style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p data-bbox="620 1055 1323 1155">▶ Broncho-pneumopathies chroniques obstructives (BPCO)</p> <ul data-bbox="713 1176 1431 1429" style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p data-bbox="620 1467 1414 1565">▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance</p> <p>Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies</p> <p>Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 12	Arthrose Sciatique
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<p>▶ Arthrose</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Sciatique</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Symptômes ▪ Complications ▪ Facteurs de risque ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
<p>☆☆☆</p>	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 13	Handicap et dépendance
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Concepts de base <ul style="list-style-type: none"> ▪ Généralités et définition ▪ L'invalidité dans les contrats ▶ La dépendance <ul style="list-style-type: none"> ▪ Totale ▪ Partielle ▶ La grille AGGIR ▶ Sélection des risques ▶ Principales causes de dépendance ▶ Analyse des sinistres ▶ Provisionnement
★ ★ ★	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance</p> <p>Réaliser une sélection efficace</p> <p>Comprendre la méthode de tarification des risques en dépendance</p> <p>Comprendre l'évaluation des sinistres</p>	
Public concerné	
<p>Gestionnaires d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en assurance</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 14	Tarification financière Notions de base
Durée	Programme
2 journées	
Niveau	
☆☆☆	
Objectifs	
Comprendre l'information comptable Réaliser une sélection efficace Analyser les documents comptables Apprécier les risques financiers à l'aide d'exercices pratiques	
Public concerné	
Toute personne non comptable ayant à utiliser des documents financiers Gestionnaires d'assurance	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en assurance	
Tarif	
5.000 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

► **Concepts de base**

- Sélection financière pourquoi ?
- Besoins de financement :
 - Personnels
 - Professionnels

► **Les différentes formes de sociétés**

► **Interprétation du bilan et du compte de résultat**

- Les grandes masses du bilan
- Actif/passif

► **Les principaux indicateurs financiers**

- Solde intermédiaire de gestion
- Fonds de roulement, trésorerie

► **Analyse financière**

► **Exercices pratiques dirigés à partir de cas concrets fournis par la société**

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 15	Gestion des sinistres
Durée	Programme
1 journée	
Niveau	
★☆☆	
Objectifs	
<p>Connaitre les principes de la gestion des sinistres Disposer d'éléments permettant un contrôle de la durée des arrêts de travail pour certaines pathologies Progresser en matière de gestion des sinistres</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>2.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

▶ **Assurance vie : rappels**

- Contrat
- Conditions générales et particulières
- Les garanties
- Le dossier de souscription et le dossier sinistres

▶ **Au moment du sinistre**

- Obligations de l'assuré
- Obligations de l'assureur

▶ **Le dossier sinistre**

▶ **Sinistres problématiques**

▶ **L'expertise médicale**

▶ **Documentation et commentaires sur :**

- Modèles de courriers
- Contrôle de la durée des arrêts de travail

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 16	Troubles dépressifs Hépatites virales
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<p>► Troubles dépressifs</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition avant le DSM IV <ul style="list-style-type: none"> ▪ Psychoses ▪ Névroses ▪ Le DSM IV <ul style="list-style-type: none"> ▪ Troubles mentaux et comportementaux ▪ Troubles de l'humeur – dépression ▪ Troubles dépressifs majeurs et mineurs ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Hépatites virales</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le foie, rappel anatomique ▪ Hépatites B <ul style="list-style-type: none"> ▪ Symptômes, transmission ▪ Evolutions ▪ Marqueurs ▪ Traitements ▪ Hépatites C <ul style="list-style-type: none"> ▪ Transmission ▪ Index d'activité – évolution ▪ Complications ▪ Traitements ▪ Exercices pratiques de tarification sur la base de votre matériel de tarification <p>► Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
<p>☆☆☆</p>	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 17	VIH et SIDA Invalidité - Clauses
Durée	Programme
½ journée	
Niveau	<p>▶ VIH et SIDA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agent viral – mécanisme de contamination ▪ Diagnostic <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elisa, Western Blot ▪ Evaluation de la progression de l'infection <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stades de la maladie ▪ Maladies opportunistes ▪ Traitements <ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultats – effets secondaires ▪ Approche de la tarification <p>▶ Invalidité – clauses</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définitions ▪ Moyen de compensation ▪ Clauses <ul style="list-style-type: none"> ▪ Obligations <ul style="list-style-type: none"> • Code des assurances • Dans la Loi Evin ▪ Caractère des clauses ▪ Libellé ▪ Difficultés et litiges ▪ Exemples <p>▶ Commentaires sur le recueil des éléments nécessaires à la tarification</p>
☆☆☆	
Objectifs	
<p>Connaître les pathologies et leur incidence en médecine d'assurance</p> <p>Apprécier la surmortalité liée à ces pathologies</p> <p>Progresser en matière de tarification des risques aggravés</p>	
Public concerné	
<p>Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage</p>	
Connaissances préalables requises	
<p>Connaissances de base en tarification</p>	
Tarif	
<p>1.500 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter</p>	

Aviso Ré	Assurance vie : risques aggravés
B 18	Cas pratiques de tarification
Durée	Programme
1/2 journée	
Niveau	<p>▶ Tarification de cas simples, aux pathologies isolées</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Obésité ▪ HTA ▪ Hypercholestérolémies ▪ Diabète 1 et 2 <p>▶ Tarification de cas plus complexes avec pathologies multiples, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Obésité + HTA ▪ Obésité + HTA + diabète ▪ Hypercholestérolémie + HTA ▪ Etc. <p>▶ Possibilité d'étude de cas vous appartenant</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Commentaires et explications.
☆☆☆	
Objectifs	
Se familiariser avec l'utilisation du matériel de tarification à votre disposition Progresser en matière de tarification des risques aggravés	
Public concerné	
Tarificateurs d'assurance, de réassurance, de mutuelles, d'institutions de prévoyance et de cabinets de courtage	
Connaissances préalables requises	
Connaissances de base en tarification	
Tarif	
2.000 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Aviso Ré	Assurance Non Vie
A 1	Assurance et réassurance crédit et caution
Durée	Programme
2 journées	
Niveau	<p>▶ Le labyrinthe des risques de non paiement</p> <p>▶ Les marchés mondiaux d'assurance crédit et de caution</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Données globales ▪ Analyse par grandes zones géographiques et principaux pays <p>▶ L'assurance crédit et sa réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'assurance crédit, une assurance IA pas comme les autres ▪ Etude d'une police d'assurance crédit ▪ Principaux types de polices ▪ Gestion des risques en assurance crédit ▪ Formes de réassurance applicables <p>▶ La caution et sa réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Caution, assurance, assurance caution et banque : comment s'y retrouver ? ▪ Principaux types de cautions ▪ Gestion des risques en caution ▪ Formes de réassurance applicables
☆☆☆	
Objectifs	
Découvrir les grands principes de fonctionnement de ces branches et savoir comment les utiliser en assurance et réassurance	
Public concerné	
Souscripteurs en réassurance, courtiers, adjoints de départements cessions, collaborateurs des fonctions contractuelles et comptables chargés de gérer ces branches	
Connaissances préalables requises	
Modules T1 à T3 ou équivalent	
Tarif	
4.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter	

Contacts Aviso Ré

- Présidente Monique Lemarchand
+ 33 (0) 6 10 25 77 44
- Responsable relations commerciales Michelle Fablet
+ 33 (0) 1 47 89 54 26
- Trésorière Brigitte Lazard
+ 33 (0) 1 39 76 47 36
- Adresse postale 6, rue du Maréchal Foch
78110 Le Vésinet
- Courrier électronique contact@avisore.com