

| Aviso Ré | Technique de réassurance |
|--|--|
| T 1 | Introduction à la réassurance |
| Durée | Programme |
| 1 journée | |
| Niveau | |
| ★☆☆ | |
| 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> | <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> |
| 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 | <p>➤ Pour progresser : modules T2 et T3</p> |

| 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="659 781 807 815">Distinguer :</p> <ul data-bbox="708 817 976 891" 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 1070 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 1150 1597" style="list-style-type: none"> ▪ Commission ▪ Participation bénéficiaire ▪ Mouvements de portefeuille ▪ Provision pour risques en cours <p data-bbox="619 1635 1326 1733">▶ Avantages, inconvénients, limites de ces formes de cession</p> <p data-bbox="628 1785 1390 1839">➤ Pour progresser : modules T4 et T5</p> |
| Niveau | |
| ☆☆☆ | |
| Objectifs | |
| <p>Distinguer les différentes formes de réassurance proportionnelle et en comprendre le fonctionnement</p> <p>Apprécier leurs avantages et inconvénients respectifs</p> | |
| Public concerné | |
| <p>Collaborateurs des compagnies d'assurance :</p> <p>secteur réassurance, fonctions techniques, comptables ;</p> <p>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 ;</p> <p>autres cas : nous consulter</p> | |

| Aviso Ré | Technique de réassurance |
|---|--|
| T 3 | Réassurance non proportionnelle Mécanismes de base |
| Durée | Programme |
| 1 journée | <p>► Introduction</p> <p>► Définitions du vocabulaire de base</p> <ul 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>► En quoi ces formes de réassurance sont-elles non proportionnelles ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exemples d'application de sinistres, comparaison avec les formes proportionnelles <p>► Mécanismes de fonctionnement des traités</p> <ul 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>► Contenu des principales clauses</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Primes : notion d'ajustement ▪ Reconstitutions de garantie ▪ Limite aggregate, franchise aggregate ▪ Définition du sinistre ou de l'événement <p>► Avantages, inconvénients, limites de ces formes de cession</p> <p>➤ 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 | |
| 2.200 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter | |

| | |
|--|---|
| 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 style="padding-left: 20px;">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 style="color: teal; font-weight: bold; margin-top: 20px;">➤ Pour progresser : modules T5 et T8</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 | |
| Niveau | <p>▶ Calcul des sinistres à charge d'un programme non proportionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Par tranche : sinistres payés, sinistres en suspens ▪ Elaboration du bordereau de sinistres <p>▶ Calcul des ajustements de primes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime fixe ▪ Prime forfaitaire ▪ Prime variable <p>▶ Application de clauses complexes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stabilisation : seuil atteint, seuil déduit, inflation sévère (S.I.C.) ▪ Indexation ▪ Superposition <p>▶ Reconstitutions de garantie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gratuites ▪ Payantes : étude de différentes modalités <p>▶ Détermination du résultat d'un traité et élaboration des statistiques</p> <p>➤ Pour progresser : modules T7 et T8</p> |
| <p>☆☆☆</p> | |
| 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 | |
| Niveau | <p>▶ Principaux articles spécifiques d'un traité non proportionnel</p> <p>Exemples de rédaction et commentaires</p> <ul 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>▶ 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 T6 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 | |
| Modules T1 et T2 ou équivalent | |
| Tarif | |
| 1.300 € HT pour 4 participants ; autres cas : nous consulter | |

| | |
|---|---|
| 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 style="text-align: center;"><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>► Echéancier 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 | |