

MISE EN PLACE D'UN MODÈLE SIMPLIFIÉ DE PROJECTIONS ORSA POUR UNE MUTUELLE SANTÉ.

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AE057	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	920,00 €

LIEUX ET DATES :

Nous consulter

OBJECTIFS

- Adopter les grands principes de la gestion actif/passif (ALM).
- Identifier les clés pour comprendre le fonctionnement de modèles ALM .
- Développer un modèle simplifié de projections ORSA pour une mutuelle Santé.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)
[ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

**Vision complète des problématiques de gestion actif/passif.
Cas pratique détaillé d'application aux projections ORSA
pour une mutuelle santé.**

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance automobile, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

A. Introduction

1. Objectifs principaux de la gestion actif / passif en assurance
2. Principaux acteurs en assurance
3. Principaux risques en assurance

B. Engagements des assureurs

1. Principaux types de produits en Epargne/Retraite
2. Spécificités de la Santé par rapport à l'Epargne/Retraite

C. Gestion d'actifs des assureurs

1. Principales classes d'actifs
2. Notion d'allocations d'actifs financiers
3. Gestion d'actifs au service du paiement des engagements

D. Principes de modélisation Actif/Passif

1. Notion d'adossement actif/passif comme outil de pilotage
2. Modèles de projection actif/passif
 - a) intérêts de l'utilisation de modèle actif/passif comme outil de pilotage
 - b) principes généraux
 - c) principal enjeu : la modélisation des interactions actif/passif
 - d) importance des hypothèses et paramètres retenus pour les projections
3. Illustration : Elaboration d'un compte de résultat

E. Cas pratique

1. Développement d'un modèle ALM simplifié (Santé)
 - a) Projection des actifs
 - b) Projection des passifs (engagements)
 - c) Projection du bilan
 - d) Projection du SCR (à l'aide de proxies élémentaires)
 - e) Projection du ratio prudentiel
2. Points d'attention lors du développement et de l'utilisation d'un modèle ALM simplifié
3. Présentation d'un modèle de projection ORSA pour une mutuelle Santé (utilisation de proxies)

F. Conclusion

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Collaborateurs de compagnies d'assurance et mutuelles.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation e-learning :
Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - nbenakli@ifpass.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Connaissances générales en assurances et Solvabilité 2.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

920,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 24/11/2024 à 15:32