LES FONDAMENTAUX DE LA RÉASSURANCE

2 jours

PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DE LA RÉASSURANCE DOMMAGE

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION À LA RÉASSURANCE ET SES OBJECTIFS

› Principes de base de la réassurance : définition, objectifs et historique
› Rôle de la réassurance dans la gestion des risques et la protection des assureurs
› Acteurs principaux du marché de la réassurance et leurs interactions avec les assureurs directs

Quiz introductif pour tester les connaissances de base sur la réassurance, suivi d'une discussion où chaque participant partage ses attentes et ses expériences dans le domaine

TYPES DE CONTRATS DE RÉASSURANCE

› Formes de réassurance : obligatoire et facultative
› Réassurance proportionnelle et non proportionnelle : principes, avantages et limitations
› Contrats de réassurance
  – en excédent de sinistre
  – en quote-part
  – en réassurance de protection d'événements majeurs
› Processus de sélection des types de réassurance en fonction des besoins de l'assureur et de la nature des risques à couvrir

Étude de cas comparative où les participants, en groupes, analysent différents scénarios de risques et choisissent le type de réassurance adapté à chaque cas, en expliquant leurs choix et les bénéfices attendus

CONCEPTION ET NÉGOCIATION DES TRAITÉS DE RÉASSURANCE

› Principaux éléments d'un traité de réassurance : clauses, obligations des parties, conditions de règlement
› Processus de négociation des termes d'un contrat de réassurance, rôles des courtiers de réassurance
› Ajustement des traités en fonction des évolutions de portefeuille et de la sinistralité

Simulation de négociation : en équipes (assureurs et réassureurs), les participants négocient les termes d'un traité de réassurance et échangent sur les compromis réalisés

FONCTIONNEMENT ET STRUCTURATION D'UN PLAN DE RÉASSURANCE

› Définition d'un plan de réassurance et son rôle stratégique pour l'entreprise d'assurance
› Structuration d'un programme de réassurance
  – identification des besoins en couverture
  – choix des types de contrats
› Gestion du cumul des risques et des capacités de couverture dans le plan de réassurance.
› Exemples de programmes de réassurance intégrés : multi-niveaux, stop-loss, agrégat et programmes combinés pour une couverture optimale

Atelier de simulation de plan de réassurance où chaque groupe construit un plan de réassurance pour une compagnie d'assurance fictive

GESTION DES SINISTRES ET IMPACTS FINANCIERS DE LA RÉASSURANCE

› Gestion des sinistres sous réassurance : partage des responsabilités entre assureurs et réassureurs
› Provisionnement des sinistres sous réassurance et calcul des cessions de provisions
› Suivi des impacts financiers de la réassurance sur le bilan de l'assureur : comptabilisation, impacts sur le résultat net

Exercice pratique de provisionnement où les participants calculent les provisions pour sinistres sous réassurance à partir d'exemples chiffrés, en intégrant les clauses de partage de sinistre du contrat

OBJECTIFS

- Identifier les fondements et les objectifs de la réassurance pour évaluer son rôle stratégique dans la gestion des risques des assureurs.
- Différencier les types de contrats de réassurance pour sélectionner le type approprié en fonction des besoins de couverture et de transfert de risques.
- Définir et négocier les termes clés d'un traité de réassurance.
- Structurer un plan de réassurance.
- Évaluer le rôle de la réassurance dans la gestion des sinistres.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Approche pratique et immersive : études de cas, simulations et exercices de calcul pour permettre aux participants d'appliquer les concepts clés de la réassurance à des situations concrètes
- Vision complète du cycle de réassurance : de l'identification des besoins jusqu'à la structuration d'un plan de réassurance et la gestion de sinistres

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Souscripteurs assurance/réassurance, chargés d'études techniques, comptables assurance/réassurance, chargés de produit, gestionnaires de sinistres corporels, chefs de projet informatique, auditeurs internes, contrôleurs de gestion
Il est nécessaire de disposer de connaissances générales en assurance non-vie et de maîtriser les bases d'Excel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 785 € HT - Réf : BAN-REAS

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse ou à distance :
les 7 et 8 avril 2025
les 5 et 6 juin 2025
les 27 et 28 novembre 2025

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*