

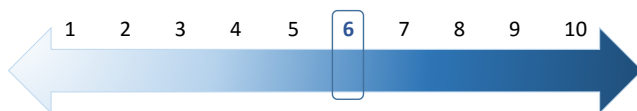
Objectifs

- Comprendre les principaux mécanismes pour l'établissement d'un tarif pour les branches santé
- Etre en mesure de connaître sommairement les principaux modèles de tarification utilisés pour les branches collectives et individuelles

A qui s'adresse en particulier cette formation ?

- Aux responsables de la fonction clé « Actuariat »
- Aux Directions et Responsables Techniques
- Aux membres de la Direction Générale ou Financière
- Aux collaborateurs du service souscription

Quel est le niveau de difficulté de cette formation ?



Quels sont les prérequis nécessaires avant d'assister à cette formation ?

- Connaissances de base en assurance santé

Les formateurs

L'ensemble des formateurs sont actuaires de formation et disposent d'un niveau approfondi dans le domaine enseigné.

En outre, les formateurs ont eu l'occasion d'accompagner à de nombreuses reprises différents organismes d'assurance sur la réalisation de travaux de la fonction actuarielle.

Durée et format de la formation

- Cette formation se déroule sur une journée de 7h et s'articule sous forme d'une présentation magistrale des sujets gravitant autour de la tarification santé
- Tout au long de la formation, les participants seront libres d'intervenir et d'échanger avec le formateur pour partager sur leur expérience ou approfondir certains sujets

Plan de la formation

- 1. Introduction**
- 2. Mise en place d'un contrat collectif**
 - A. Réglementation
 - B. Contrats responsables
- 3. Les mécanismes de remboursement d'un frais de soin**
 - A. Sécurité Sociale
 - B. Exemple d'une prestation
 - C. Le format des garanties
- 4. Les principes de la tarification santé sur base tête par tête**
 - A. Calcul de prime
 - B. Frais d'acquisition
- 5. L'importance de la segmentation dans la tarification**
- 6. Calcul d'une prime pure**
- 7. Analyse de la concurrence**
- 8. Les méthodes de tarification d'un contrat collectif sur compte de résultat**
- 9. La réassurance**
- 10. Gestion et suivi technique des contrats**
 - A. Impact du provisionnement
 - B. Le suivi