

30  
novembre  
2012

# Solvabilité II

Les fondamentaux de l'ORSA et ses déclinaisons opérationnelles

## Objectifs

- > Comprendre la place de l'ORSA au sein de la future réglementation
- > Découvrir les axes de déclinaison opérationnelle de ce concept clé
- > Visualiser les opportunités apportées par l'ORSA dans le pilotage stratégique des assureurs

## La réforme Solvabilité II

- > Les enjeux
- > Les objectifs
- > Les 3 piliers
- > Le calendrier

## L'ORSA vision d'ensemble : les objectifs et enjeux

- > Présentation du concept
- > Qu'est-ce que l'ORSA ?
- > En quoi l'ORSA donne lieu à une évaluation « alternative » de la solvabilité ?
- > L'ORSA, un complément aux travaux quantitatifs du Pilier 1
- > Le cas particulier de la formule standard
- > L'ORSA et le modèle interne
- > Les étapes de l'ORSA : le profil de risque, stratégie de gestion des risques, processus de suivi de l'activité
- > Le reporting ORSA
- > Les problématiques rencontrées

## L'ORSA en lien avec les exigences de gouvernance du Pilier 2

- > Importance de l'approche qualitative
- > Lien avec les 4 fonctions clés
- > Une dimension Gouvernance non négligeable
- > Gouvernance et ORSA
- > Importance de l'ERM

## Le profil de risques

- > La cartographie tous risques
- > Focus sur les risques de souscription, risques de marché, risques opérationnels et risque de réputation
- > Quantification du risque : métriques et modèles
- > Suivi du risque : Indicateurs de pilotage

## Stratégies de gestion du risque

- > Appétence, tolérances, limites...
- > 4 stratégies : acceptation, abandon, réduction et transfert
- > Focus sur les procédures d'escalade
- > Focus réassurance
- > Focus stratégie ALM

## Processus stratégiques : Illustration sur le lancement d'un nouveau produit

- > Lien avec l'ORSA
- > Les différentes étapes du lancement d'un nouveau produit
- > Qu'est-ce qu'un nouveau produit ? Importance de la catégorisation, exemples concrets.
- > Analyse détaillée du produit lors de sa phase de conception : le *Business Plan*, le comité nouveau produit
- > Le suivi post lancement

## Les horaires

Durée : 7 heures  
 9 h 15 : Accueil des participants  
 9 h 30 : Début du stage  
 17 h 30 : Fin du stage  
 Pauses café : 10 h 45 et 16 h 00  
 Déjeuner : 12 h 30 - 14 h 00

## Tarif

1050 euros + 19,6 % de TVA.  
 Tarif dégressif en fonction du nombre de formations

## Les formateurs

Les formateurs, au minimum diplômés de niveau BAC +5, sont de cursus en rapport direct avec la thématique de formation traitée, Actuaire, Ingénieurs financiers, techniques, etc. et salariés de notre entreprise. Cette règle, qui ne tolère aucune exception, est pour nous le gage de leur capacité à comprendre les métiers et les enjeux de nos clients.  
 Affectation au budget formation : OPTIMIND est enregistré en tant qu'organisme de formation. A ce titre, les budgets engagés par nos clients sur ces activités peuvent être imputés à leurs budgets de formation permanents.

## Qui sommes-nous ?

Leader de l'actuariat conseil et de la gestion des risques en France avec ses 180 collaborateurs, OPTIMIND WINTER constitue l'interlocuteur de référence pour les assureurs, mutuelles, administrations, banques et grandes entreprises qui souhaitent un partenaire métier de haut niveau les accompagnant dans leurs projets stratégiques en actuariat conseil, protection sociale, risk management, projets & assistance à maîtrise d'ouvrage.

## Lieu

Optimind  
 46 rue La Boétie  
 75008 Paris

Ces formations s'adressent aux collaborateurs des directions métiers, produit, modélisation, contrôle des risques, comptabilité, inventaires, contrôle de gestion, systèmes d'information ou des commerciaux des Compagnies d'assurance, Mutuelles et Institutions de Prévoyance