

Produits d'épargne-retraite et prévoyance complémentaire : Conception et distribution

Lien : https://maroc-performance.com/formation/produits-depargne-retraite-et-prevoyance-complementaire-conception-et-distribution

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
FA174

CATÉGORIE
Assurance de Personnes et Prévoyance

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux de l’épargne-retraite et de la prévoyance complémentaire.
- Identifier et analyser les besoins des différents segments de clientèle.
- Concevoir des produits d’épargne-retraite adaptés aux objectifs et profils des épargnants.
- Structurer des produits de prévoyance complémentaire répondant aux besoins de protection.
- Maîtriser les principes de tarification, d’actuariat et de rentabilité des produits.
- Comprendre les mécanismes d’allocation d’actifs et d’ALM applicables aux engagements de long terme.
- Sécuriser l’architecture contractuelle et intégrer les exigences réglementaires et fiscales.
- Construire une stratégie de distribution multicanale efficace, notamment en bancassurance et distribution digitale.
- Développer une approche commerciale fondée sur le conseil, la transparence et l’expérience client.
- Piloter la performance commerciale et financière d’une gamme d’épargne-retraite et de prévoyance.

👥 POUR QUI ?

- Directeurs et responsables des activités épargne, retraite et prévoyance.
- Responsables produits et Product Managers des compagnies d’assurance et institutions financières.
- Actuaires, tarificateurs et professionnels de la gestion technique des produits.
- Responsables commerciaux, marketing et distribution.
- Responsables bancassurance et partenariats stratégiques.
- Conseillers clientèle, chargés de clientèle et réseaux de distribution.
- Courtiers, intermédiaires d’assurance et professionnels de la distribution financière.
- Responsables gestion d’actifs, investissements et Asset-Liability Management.
- Responsables conformité, risques, juridique et contrôle interne.
- Cadres des compagnies d’assurance, banques, mutuelles, institutions de prévoyance et fintechs développant des solutions d’épargne et de protection.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE L'ÉPARGNE-RETRAITE ET DE LA PRÉVOYANCE

- Comprendre les mécanismes de l'épargne-retraite, de la prévoyance et de la protection financière à long terme.
- Identifier les besoins des particuliers, salariés, travailleurs indépendants et entreprises en matière de retraite et de protection.
- Distinguer les différents dispositifs : retraite individuelle, retraite collective, prévoyance, épargne salariale et produits d'assurance.

2 / ANALYSE DES BESOINS ET SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE

- Identifier les profils, objectifs financiers, horizons d'investissement et niveaux de risque des différents segments de clientèle.
- Construire des profils clients adaptés aux besoins de retraite, de transmission et de protection familiale.
- Déterminer les critères de segmentation permettant d'améliorer la pertinence des offres et leur taux d'équipement.

3 / CONCEPTION DES PRODUITS D'ÉPARGNE-RETRAITE

- Concevoir des produits intégrant durée d'épargne, fréquence des cotisations, garanties, options de sortie et mécanismes de rémunération.
- Définir les caractéristiques financières et contractuelles des produits selon les profils de risque et objectifs des épargnants.
- Intégrer les mécanismes de rente, sortie en capital, rachats, transferts et prestations à l'échéance.

4 / CONCEPTION DES PRODUITS DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

- Structurer les garanties couvrant notamment décès, invalidité, incapacité et risques liés à la dépendance.

Maroc Performance

- Déterminer les niveaux de couverture, franchises, exclusions, bénéficiaires et conditions de déclenchement des prestations.
- Concevoir des offres modulaires permettant d'adapter la protection aux besoins individuels et collectifs.

5 / TARIFICATION, RENTABILITÉ ET ACTUARIAT DES PRODUITS

- Comprendre les principes de tarification des produits d'épargne-retraite et de prévoyance.
- Intégrer les hypothèses démographiques, financières, techniques et comportementales dans la tarification.
- Piloter la rentabilité à travers les marges, frais, sinistralité, persistance, rendement des actifs et coûts de distribution.

6 / GESTION FINANCIÈRE ET ALLOCATION DES ACTIFS

- Définir une allocation d'actifs cohérente avec les engagements de long terme et le profil de risque des produits.
- Maîtriser les principes d'Asset-Liability Management appliqués aux produits d'épargne et de prévoyance.
- Analyser les arbitrages entre rendement, sécurité, liquidité, diversification et protection du capital.

7 / ARCHITECTURE CONTRACTUELLE ET CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Maîtriser les principales clauses contractuelles relatives aux cotisations, garanties, prestations, bénéficiaires et sorties.
- Intégrer les exigences de protection du consommateur, transparence, information précontractuelle et conseil.
- Identifier les contraintes réglementaires, fiscales et prudentielles applicables selon les marchés africains.

8 / STRATÉGIE DE DISTRIBUTION ET MULTICANAL

- Définir une stratégie de distribution adaptée aux réseaux bancaires, assureurs, courtiers, entreprises et canaux digitaux.
- Structurer les parcours de souscription, conseil, onboarding, encaissement et gestion des contrats.
- Optimiser la complémentarité entre distribution physique, bancassurance, partenariats et plateformes numériques.

Maroc Performance

9 / COMMERCIALISATION, CONSEIL ET EXPÉRIENCE CLIENT

- Construire une proposition de valeur claire permettant de présenter les bénéfices et limites des produits aux clients.
- Maîtriser les techniques de conseil, de découverte des besoins, de traitement des objections et de fidélisation.
- Renforcer la transparence sur les frais, risques, rendements, garanties et conditions de sortie afin de favoriser une décision éclairée.

10 / PILOTAGE DU PORTEFEUILLE ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

- Mettre en place des indicateurs de suivi des ventes, collecte, encours, persistance, sinistralité et rentabilité.
- Analyser la performance commerciale et financière des produits et identifier les leviers d’amélioration.
- Élaborer une stratégie d’évolution de la gamme, de fidélisation et de développement durable du portefeuille.

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance