

Directive pour l'examen fédéral final

Underwriting, y compris gestion des produits



Auteur Siège de l'AFA
Version 1.1
Date 12.05.2010

Sommaire

1.	Objectifs	3
1.1.	Contribution au développement des produits et suivi de produits	3
1.2.	Compréhension et mise en oeuvre des processus de souscription	3

2.	Matière d'examen	3
-----------	-------------------------	----------

3.	Déroulement des examens	6
-----------	--------------------------------	----------

4.	Durée de l'examen	6
-----------	--------------------------	----------

5.	Moyens auxiliaires	6
-----------	---------------------------	----------

6.	Connaissances préalables	7
-----------	---------------------------------	----------

1 Objectifs

1.1 Contribution au développement des produits et suivi de produits

Le candidat

- connaît les conditions-cadres pertinentes (économiques, réglementaires, technologiques, sociales et écologiques) nécessaires à la conception appropriée de produits d'assurance axés sur la clientèle, et leur importance;
- connaît les principaux groupes d'intérêts (actuariat, droit, marketing/ventes, finances/gestion du capital, informatique, sinistres, etc.) incontournables lors du développement et de l'introduction de produits d'assurance et est capable de décrire leur domaine d'attribution;
- est à même, grâce à ses connaissances des branches et des processus, d'accompagner le processus de développement de produits pour les affaires nouvelles comme pour celles en portefeuille;
- est à même d'accompagner la conception et l'introduction des produits d'assurance nouveaux et existants (p. ex. analyse de marché, observation de la concurrence, tarification, spécification des produits, conditions d'assurance, documents contractuels, etc.) grâce à ses connaissances des branches et des processus;
- est capable d'expliquer les principes d'un concept de prestations de marché axé sur la clientèle et les affaires et de les intégrer dans son travail.

1.2 Compréhension et mise en oeuvre des processus de souscription

Le candidat

- est capable de concevoir une offre pour les couvertures souhaitées par le client particulier ou entreprise en s'appuyant sur une analyse des objectifs et de la situation ainsi que sur l'appréciation individuelle des risques;
- connaît les directives de souscription (directives opérationnelles et actuarielles, processus de souscription, réassurance, etc.) et en tient compte dans l'exercice de son activité.

2 Matière d'examen

Taxonomie

(explications dans la partie générale des directives)

2.1. Contribution au développement des produits et suivi de produits

2.1.1 Contexte et son impact sur la conception des produits

Conditions-cadres économiques (développements, déréglementation, mondialisation, société de services, etc.)	1
Conditions-cadres réglementaires/légales (surveillance des assurances,	1

surveillance des marchés financiers, droit des assurances sociales et droit privé, droit fiscal, etc.)	
Evolutions techniques, nouvelles technologies	1
Contexte social (conditions-cadres démographiques, développements/ tendances concernant l'exercice d'une profession, la santé, les loisirs, la consommation, etc.) 1 - Ecologie (nouveau, changements, tendances)	1
Définition du cycle de vie des produits, facteurs d'influence et effets possibles	2
Analyse du marché et de la concurrence: outils, méthodes	1
Tendances du marché et leur impact sur le développement des produits	2

2.1.2 Processus de développement des produits et groupes d'intérêts

Actuariat (bases tarifaires, tarification, exemples de calcul, réassurance)	2
Service juridique (contexte réglementaire, conditions contractuelles, élaboration des offres et des polices, etc.)	2
Marketing/ventes (paramètres des produits, segments de clientèle, canaux de distribution, documents de vente)	2
Gestion des finances et du capital	2
IT (implémentation dans le système d'offres/système de gestion)	2
Gestion des sinistres et des prestations (caractère gérable, règles de conduite, prévention des influences négatives)	2
Groupes d'intérêts: importance et calendrier de leur intégration dans le processus de développement de produits	2
Résolutions d'exercices portant sur le processus de développement de produits en s'appuyant sur les connaissances de branche relevant des modules à option	3

2.1.3 Conception et introduction de produits d'assurance nouveaux et existants:

Notion de la gestion de produits	1
Analyse du marché, de la clientèle et du portefeuille, observation de la concurrence, tarification, spécifications des produits, conditions d'assurance, documents contractuels, etc.	1
Facteurs d'influence réglementaires concernant les produits et mesures possibles	2
Concept de prestations de marché axé sur la clientèle et les affaires et ses composantes	2
Accompagnement technique lors de l'introduction de nouveaux produits, du suivi des produits ou de l'assainissement (partiel) des portefeuilles d'assurance en s'appuyant sur les connaissances de branche relevant des modules à choix	3

2.2. Comprendre et mettre en œuvre les processus de souscription

2.2.1 Etablissement d'offres pour les clients particuliers et entreprises

En général et en particulier pour les branches d'assurance couvertes par les 3 modules à choix choisis par le candidat

Analyse des risques et du portefeuille	6
Détermination des besoins en assurance	6
Développement et justification de stratégies et de concepts de solution (choix du produit, couvertures, exclusions, directives de souscription, etc.)	6
Elaboration d'une offre et présentation	3
Bases techniques de l'assurance: intégration des connaissances et utilisation dans la pratique	6
Validités juridiques des offres, déclarations de couverture, propositions, documents de police, etc., dans la pratique	6

2.2.2 Processus de souscription

En général et en particulier pour les branches d'assurance couvertes par les trois modules à choix choisis par le candidat

Risques actuariels et instruments pour leur organisation	2
Processus de souscription 2 Directives de souscription dans la pratique	3
Réassurance: types de contrat obligatoires, facultatifs, proportionnels, non proportionnels	2

3 Déroulement des examens

Examen écrit:

Résolution de cas pratiques, études de cas, réponse à des questions.

Examen oral:

Résolution de cas pratiques, études de cas, réponse à des questions. Maîtrise de processus professionnels spécifiques en contact avec des clients internes et externes.

Le candidat reçoit un cas une heure avant le début de l'examen et se prépare à l'examen. Au début de l'examen oral, il présente ses ébauches de solution (max. 10 minutes; passé ce délai, la présentation est interrompue par les experts). Deux experts conduisent ensuite un entretien d'examen (env. 20 minutes) avec le candidat. Un expert rédige le procès-verbal d'examen.

Lors de l'entretien d'examen, les deux experts posent des questions sur la présentation ainsi que des questions approfondies sur le cas et sur d'autres thèmes de la matière d'examen.

4 Durée de l'examen

Examen écrit: 240 minutes

Examen oral: 30 minutes (après 60 minutes de préparation)

5 Moyens auxiliaires

Examen écrit:

- Examen à livre ouvert (open book): sont autorisés tous les moyens auxiliaires sur «papier» (livres, textes de loi, documentation de formation, notes personnelles, etc.).
- Ne sont pas admis les outils électroniques en tous genres, à l'exception d'une calculatrice non programmable (sans fonction de sauvegarde ou accès internet) avec fonctions de base.
- Les moyens auxiliaires ne peuvent être employés que par une seule personne.

Examen oral:

- Examen à livre ouvert (open book): sont autorisés tous les moyens auxiliaires sur «papier» (livres, textes de loi, documentation de formation, notes personnelles, etc.) dans la salle de préparation. Dans la salle d'examen sont admis – en outre du cas d'examen – que les feuilles de présentation.
- Ne sont pas admis les outils électroniques en tous genres, à l'exception d'une calculatrice non programmable (sans fonction de sauvegarde ou accès internet) avec fonctions de base.
- Les éventuels moyens de présentation sont mis à la disposition du candidat.

6 Connaissances préalables

Connaissances de base en assurances requises pour l'admission à l'examen fédéral final et connaissances acquises dans le cadre des modules à traiter en vue de l'admission à l'examen fédéral final.

