

## MÉCANISMES ET TECHNIQUES DE BASE DE LA RÉASSURANCE

Référence : DL335B	Durée :	Niveau : Bases	Modalités : E-Learning	Tarifs : Nous consulter
-----------------------	---------	-------------------	---------------------------	----------------------------

### LIEUX ET DATES :

### A distance

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Identifier les différentes formes et types de traités
- Comprendre les traités proportionnels en quote-part
- Comprendre les formes de traités non proportionnels

### Information complémentaire :

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)  
[e-learning ici >>](#)

### POINTS FORTS

#### **Modalités pédagogiques :**

**Un module de formation présenté par des experts du digital. Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une vidéo donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate. Un quiz final permettant de valider la bonne acquisition des connaissances. Une fiche pratique pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main. De nombreux exemples illustrant les connaissances transmises.**

#### **Formateur(s) :**

**Stéphane Saada, concepteur de cette formation, est formateur et actuarien indépendant. Son expérience de plus de 27 ans dans l'actuariat auprès d'acteurs de l'assurance lui a permis de bien connaître le métier. Il est spécialisé en assurances de personnes et en domaines réglementaires et financiers (SII, IFRS 17 et ALM) et intervient pour cela, depuis 2004, au sein de l'IFPASS en tant que formateur en actuariat et en comptabilité des assurances.**

#### **Les plus de la formation :**

**Dans ce module nous parlerons de la réassurance qui est un métier technique et qui propose aux cédantes plusieurs types de contrats en fonction de leurs besoins.**

#### **PROGRAMME**

- A. Types et formes des traités
- B. Fonctionnement des traités en quote-part
- C. Fonctionnement des traités en excédent de plein
- D. Traités en excédents de sinistres

#### **Validation des acquis :**

**Comment est-elle évaluée ?**

Une évaluation vous attend, mais rassurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

#### **Comment cette formation est-elle validée ?**

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition : objectifs, parcours, présentation du formateur, déroulé pédagogique, ... ;

Visionné d'un bout à l'autre les vidéos ;

Téléchargé et consulté le support de conférence ;

Téléchargé et consulté la fiche pratique ou infographique ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

## **Validation DDA**

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances).

### **Personnalisation parcours :**

**Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocooners, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".**

**Vous avez dit webcocooner ? Tout à fait ! Le webcocooner est notre couteau suisse, professionnel de l'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!**

### **Fiche identité :**

Cette formation a été écrite et conçue en 2022 et est la propriété d'Ifpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. 1 séquence vidéo (environ 7 minutes)

2. 1 fiche pratique "Pour aller plus loin" à télécharger

3. 1 quiz final

## PUBLIC

Ce module s'adresse aux collaborateurs des sociétés d'assurance, de réassurance, des mutuelles, des institutions de prévoyance, aux intermédiaires d'assurance et leurs collaborateurs. Ainsi qu'à toute personne souhaitant approfondir ses connaissances dans le domaine de la réassurance

**Pour les personnes en situation de handicap** souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## PRÉ-REQUIS

### **Prérequis pédagogiques :**

Cette formation ne nécessite d'avoir des bases solides en assurance.

### **Prérequis techniques :**

- Navigateurs internet
- Chrome (2 dernières versions majeures)
- Firefox (2 dernières versions majeures)
- Edge (2 dernières versions majeures)
- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

### **Logiciels :**

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
- Lecteur audio/vidéo
- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)

Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

### **Modalité d'accès :**

- Les demandes d'inscription se font par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance

## TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.  
Pour plus de renseignement contactez-nous !

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 21/12/2025 à 05:54