



GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO *Cabinet d'Affaires*
Conseil-Audit-Services
ACTUARIAT – FINANCE – ALM – CALCUL DE LA VALEUR
Stratégie-Investissement-Fusions-Acquisitions

ETATS GENERAUX DE L'ASSURANCE

VENDRE ET GERER L'ASSURANCE VIE EN ZONE CIMA
COMMENT CREER DE LA VALEUR
POUR LES CONSOMMATEURS

CISSE ABDOU

PDG DU GROUPE CISCO CONSULTING-SOVISEO

DG de CISCONSULTING

www.cisafrikconsulting.com

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO

(Cabinet d'Affaires)

CISCO²NSULTING MEMBRE DU GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO
(Cabinet d'Affaires)

Conseil, Audit, Courtage et Services

**Actuariat – Finance – ALM (Asset & Liability Management) – Stratégie
– Investissement – Fusions – Acquisitions – Valorisation**

PARTNER-DG : CISSE Abdou

Associés : BAROS Claude



Membre de la CNCE
Chambre Nationale des Experts Financiers
N° ORIAS : 14 004 601
cisafrikconsulting.com // solviseo.fr

Rue 2 Villa 9 B DAKAR (SENEGAL) : +221 77 665 31 05

8 RUE du Port Mahon 75002 PARIS (FRANCE) // +336 06 54 59 37 // +336 28 82 24 65

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO
(Cabinet d'Affaires)
Conseil-Audit-Services

ETATS GENERAUX DE L'ASSURANCE

THEME

VENDRE ET GERER L'ASSURANCE VIE EN ZONE CIMA

SOUS-THEME

**COMMENT CREER DE LA VALEUR POUR LES
CONSOMMATEURS DE L'ASSURANCE VIE ?**

**CONTRIBUTION DU CABINET CISCO CONSULTING
MEMBRE DU GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO (Cabinet d'Affaires)**

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO
(Cabinet d'Affaires)
Conseil-Audit-Services

***Partir de ce que l'on peut et de ce que l'on a
pour arriver à ce que l'on veut***

- I. Synthèse des obstacles à la création de valeur pour les consommateurs d'assurance vie**
- II. Stratégies efficaces pour lever les obstacles à la création de valeur**

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO

(Cabinet d'Affaires)

Conseil-Audit-Services

Synthèse des obstacles à la création de valeur

1. Dimension assurance dans les politiques socio-économiques

2. Présence des assureurs dans le socle de la protection sociale

3. Culture de l'assurance

Nouvelle lecture de l'assurance. Plateformes de collaboration en action multiple.

4. Système financier non conforme au système économique

5. Retard en innovation de produits

6. Création de valeur au sein même des compagnies vie

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO

(Cabinet d'Affaires)
Conseil-Audit-Services

Synthèse des obstacles à la création de valeur

7. L'absence d'une gestion d'actif dynamique

8. Frais généraux et la contrainte des canaux de distribution

9. La rareté de la dotation en participation aux bénéfices

Culture du crédit. Taux de pénétration.

10. Activité de l'assurance versus critères de contrôle

11. Formation continue des acteurs de l'assurance

12. Systèmes d'information

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO

(Cabinet d'Affaires)

Conseil-Audit-Services

Stratégies efficaces pour lever les obstacles à la création de valeur

1. *Donner à l'assurance sa place pour améliorer nos conditions de vie*

2. *Organiser un système financier conforme à nos réalités*

3. *Innovation par les produits d'assurance vie en Unités de Compte*

Héritage de l'assurance et du système Financier

4. *Création de Valeur au sein des compagnies d'assurance*

5. *Evolution du métier de contrôle et formation continue des acteurs*

6. *Amélioration du rendement des contrats d'assurance vie*

GROUPE CISCO²NSULTING-SOLVISEO
(Cabinet d'Affaires)
Conseil-Audit-Services

*Partir de ce que l'on peut et de ce que l'on a
pour arriver à ce que l'on veut*

MERCI