



# Reacfin

En collaboration avec



**Offre globale de  
développement de produits  
d'assurance non-vie**

Disponible sur [www.reacfin.com](http://www.reacfin.com)

Reacfin s.a./n.v.  
Place de l'Université 25  
B-1348 Louvain-la-Neuve  
Belgium

Phone : +32 (0)10 68 86 07  
[info@reacfin.com](mailto:info@reacfin.com)  
[www.reacfin.com](http://www.reacfin.com)

# Reacfin

Reacfin s.a. est un **cabinet de conseil**, spin-off de l'Université Catholique de Louvain.

**Notre mission** est de développer des **solutions innovantes** afin d'aider nos clients à gérer leurs **risques, produits, capital & portefeuilles**.

**Les objectifs de notre entreprise** sont:

- développer des **services de consultance** et des **outils** robustes et concrets ;
- atteindre une rentabilité saine provenant de diverses sources (services de consultance, formations et commercialisation d'outils et de méthodes) et de divers acteurs au sein du secteur financier.

**Pour atteindre ces objectifs :**

- nous allions excellence universitaire et expérience pratique du marché ;
- nous travaillons avec des collaborateurs alignés sur nos valeurs d'excellence et développant continuellement leurs compétences.

## Nos domaines d'activité

- Finance quantitative et Sciences actuarielles
- Sciences des données et modèles prédictifs
- Design de modèles & implémentation (incluant la calibration, le testing, le processus opérationnel & la révision de modèles)
- Gouvernance des risques
- Consultance stratégique spécialisée

## A propos de DECAVI



DECAVI, acteur incontournable dans le secteur de l'assurance, propose des services axés sur le secteur des assurances. Ces instruments sont indispensables pour les professionnels du secteur (courtiers, assureurs, actuaires) ou tout décideur d'entreprise désireux de comparer les produits d'assurance ou d'avoir des informations sur le marché de l'assurance.

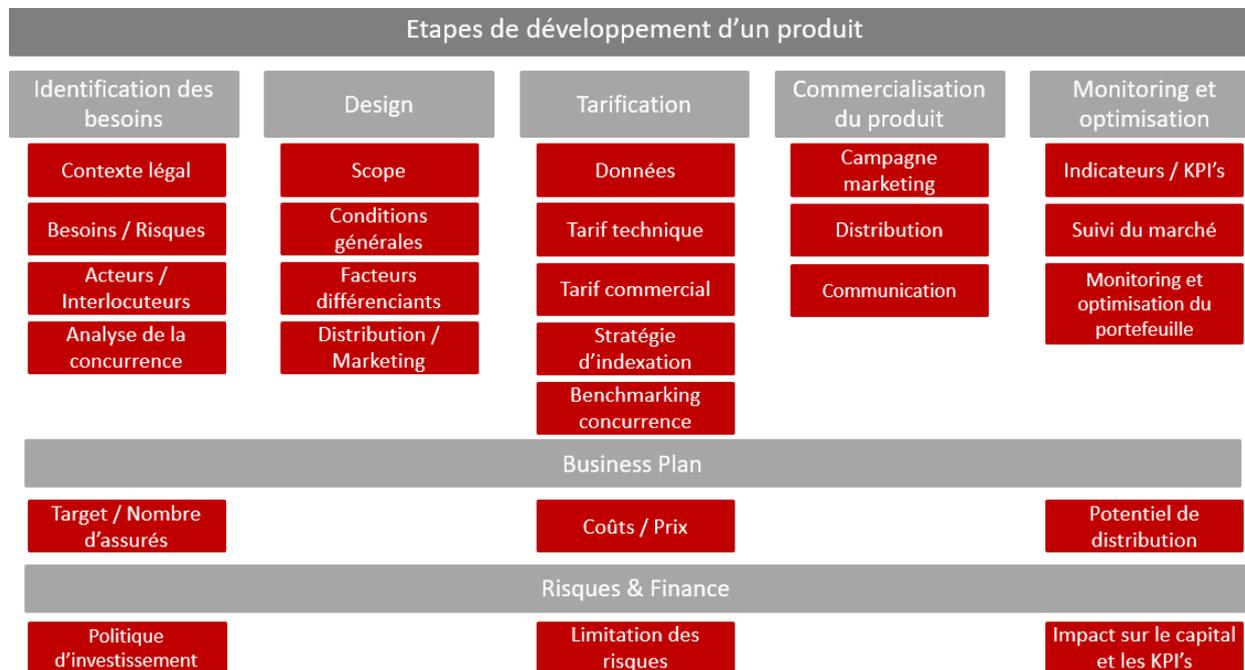
Outre l'organisation d'événements dans le secteur de l'assurance, Decavi publie des comparatifs de produits depuis près de 22 ans.

# Développement de produits d'assurance non-vie

De nos jours, les compagnies d'assurances doivent développer des produits innovants. Les garanties ainsi que les prix proposés doivent être actualisés de manière continue afin de rester compétitifs et de répondre aux besoins du marché. La digitalisation, l'afflux massif de données et l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs, les Insurtechs, sont autant de défis qui mettent plus que jamais une pression sur le développement de produits et l'innovation. Afin de répondre à ces besoins et à ces défis, Reacfin & Decavi vous proposent une offre de service dans le domaine des produits d'assurance non-vie.

La mise en place d'un nouveau produit ou l'amélioration d'un produit existant comprend plusieurs étapes schématisées ci-dessous.

Le présent document détaille chacune d'entre elles en mettant en évidence les éléments sur lesquels nous avons accumulé une expertise sensible et sur lesquels nous pouvons donc vous aider.



Contexte légal

Besoins /  
risques

Acteurs /  
Interlocuteurs

Analyse de la  
concurrence

### Contexte :

- ✓ Le contexte légal s'inscrit à deux niveaux :
  - il peut induire une modification du produit ou de certaines garanties. Une révision du produit doit alors être initiée. Par exemple,
    - impact du RGPD sur la RC entreprise ?
    - quel est l'impact de la nouvelle loi RC auto ?
    - nouvelle législation RC Drones ;
  - lorsqu'un nouveau produit ou une nouvelle garantie est mis en place, une étude du contexte légal doit préalablement être menée. Par exemple, le produit cyber risk.
- ✓ Quels sont les nouveaux besoins des assurés ? Quels sont les risques que l'assureur devrait couvrir et quels sont ceux qu'il souhaite couvrir ?
- ✓ Quels sont les acteurs internes à la compagnie impliqués par la mise en place du produit / de la garantie ?
- ✓ Que propose la concurrence ? A quelles conditions ?

### Offre :

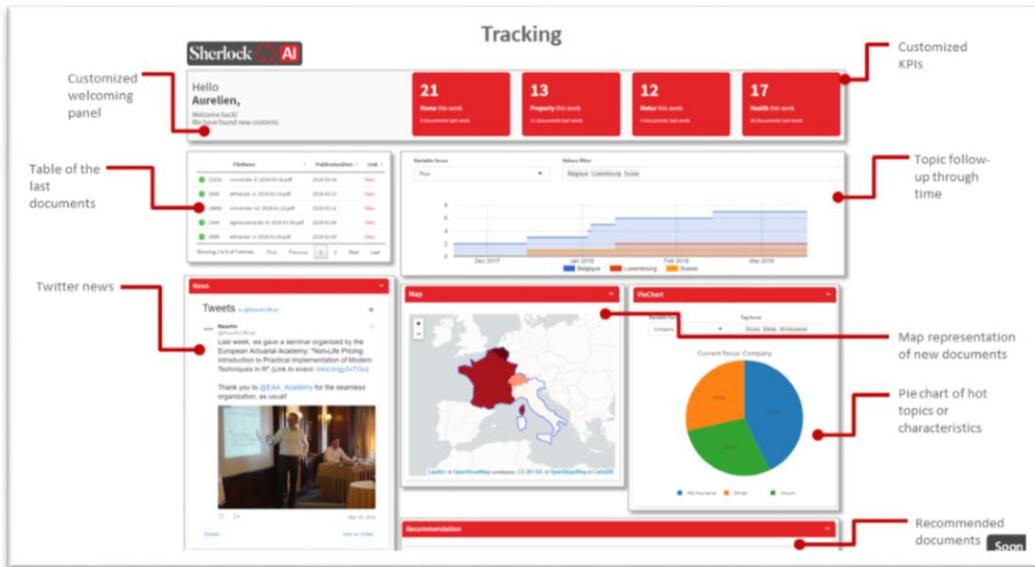
#### **Reacfin & Decavi** vous aident à

- ✓ identifier les besoins et les risques qui pourraient être couverts par certaines garanties spécifiques et/ou innovantes ;
- ✓ réaliser une analyse de la concurrence : comparaison des garanties, des produits, benchmarking, ...

### Expertise :

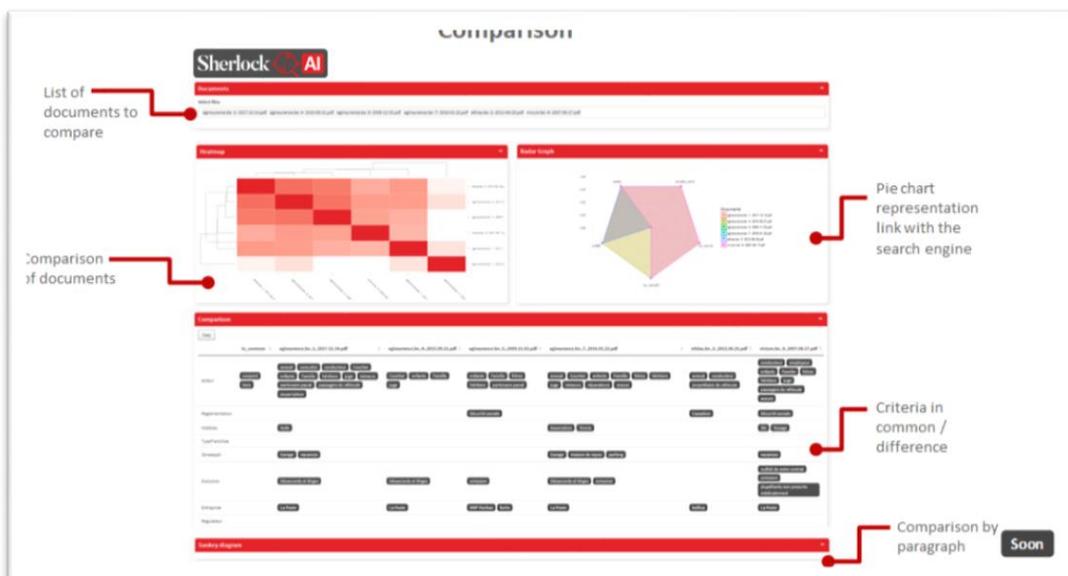
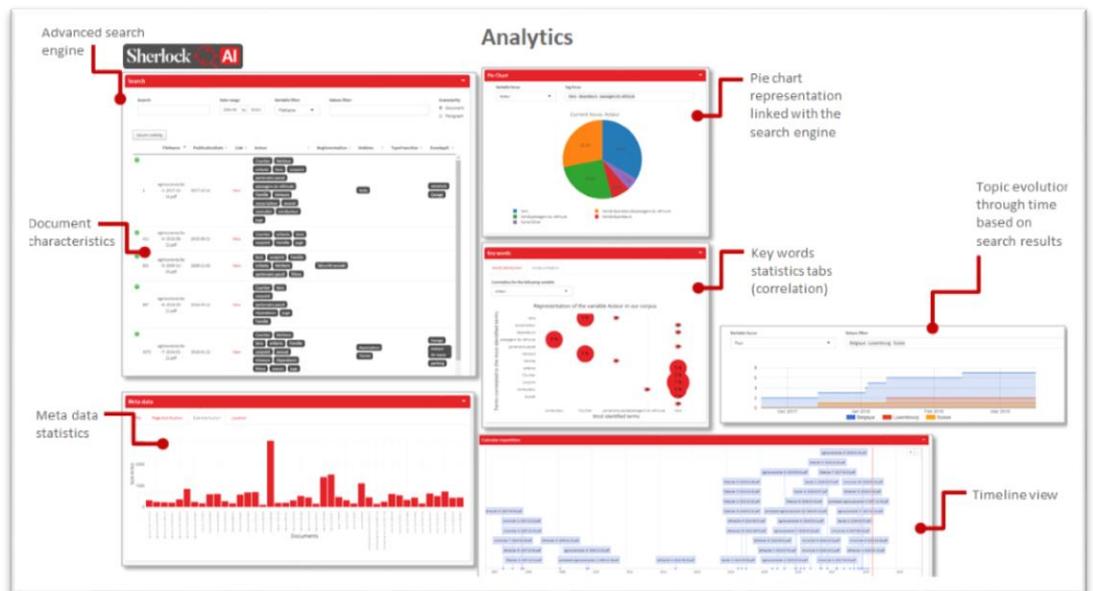
- ✓ *Decavi analyse constamment les couvertures offertes sur le marché telles que notamment celles des produits Auto, Incendie, PLCI ou Assurance décès. Il s'agit donc de positionner le produit par rapport à la concurrence.*
- ✓ *Reacfin a développé un outil, Sherlock (cf. p5), qui peut être utilisé afin de mettre en évidence les caractéristiques des produits et garanties proposées par la concurrence.*

# Sherlock



Recherche automatique d'informations sur internet

Analyses quantitatives, graphiques et rapports automatisés à partir de documents collectés



Comparaison du contenu de plusieurs documents et benchmarking

Scope

Conditions  
générales

Facteurs  
différenciants

Distribution /  
Marketing

Gestion  
sinistres

### Contexte :

- ✓ Durant cette phase, le scope exact du produit est défini.
- ✓ Les facteurs différenciants sont établis : en quoi mon produit se démarque-t-il de ceux des concurrents ? Quels sont les éléments accrocheurs ?
- ✓ Les conditions générales sont rédigées ou adaptées.
- ✓ D'autres composants doivent aussi être définis :
  - canaux de distribution ;
  - marketing ;
  - organisation de la gestion de sinistres et du provisionnement.

### Offre :

**Reacfin & Decavi** vous aident à :

- ✓ améliorer et rédiger le contenu de vos conditions générales, en allant à l'essentiel au niveau des garanties décrites, en vulgarisant le contenu, etc. ;
- ✓ structurer vos conditions générales et documents annexes de manière à les rendre plus lisibles (layout, couleurs, structure, informations importantes,...) ;
- ✓ étudier les facteurs différenciants par rapport au marché.

### Expertise :

- ✓ *Sherlock* vous aide à déterminer les facteurs différenciants par rapport au marché (analyse et comparaison des conditions générales des concurrents).
- ✓ *Decavi* vous aide à structurer vos conditions générales et faire évoluer leur contenu pour répondre aux besoins des clients.

Données

Tarif  
technique

Tarif  
commercial

Stratégie  
d'indexation

Benchmarking  
concurrence

Acceptation

### Contexte :

- ✓ La récolte des données est une étape essentielle dans la tarification. Il s'agit de construire une base de données complète et fiable en utilisant les données internes et éventuellement des données externes.
- ✓ Un positionnement du tarif par rapport à la concurrence est mené au préalable afin d'identifier les opportunités.
- ✓ Le tarif technique est établi par l'utilisation de méthodes d'apprentissage automatique (machine learning) ou par application de méthodes statistiques telles que GLM, GAM, ...
- ✓ Sur base du tarif technique, le tarif commercial peut être établi. Ce tarif tiendra notamment compte des prix proposés sur le marché, des segments cibles définis par la compagnie associés notamment aux objectifs de rentabilité,...
- ✓ Des stratégies d'indexation des primes et d'acceptation des risques peuvent être mises en place.

### Offre :

Reacfin vous aide à :

- ✓ construire et nettoyer votre base de données ;
- ✓ estimer les variables segmentantes et les tensions appliquées par la concurrence ;
- ✓ construire vos tarifs techniques et commerciaux ;
- ✓ définir des stratégies d'évolution des primes et/ou d'acceptation des risques.

### Expertise :

*Au cours des années, Reacfin a accumulé une expertise importante dans le domaine de la tarification :*

- ✓ *de nombreuses et diverses missions de tarification ont été menées pour des assureurs de toute taille sur les marchés belges français, luxembourgeois, islandais, slovènes,...* (cf. page 8) *et pour différents produits (auto, incendie, projection juridique, aviation, accidents du travail, RC vie privée, RC entreprise, RC décennale,...) ;*
- ✓ *des outils ont été développés en R (logiciel statistique) avec interface graphique user-friendly (cf. page 9). Ils ont pour but d'automatiser une partie des calculs, de créer des graphiques d'aide à la décision ou de visualiser les résultats, ...*

# Missions déjà réalisées en tarification

## Construction d'un nouveau tarif

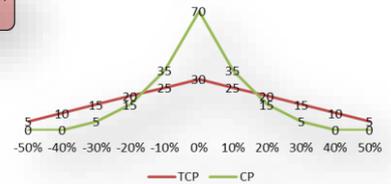
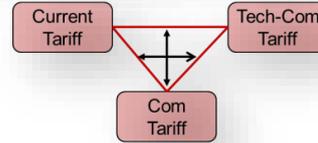
Contexte :

- Contraintes internes d'amélioration de la rentabilité.
- Nouveau tarif auto avec une plus grande segmentation.

Notre contribution :

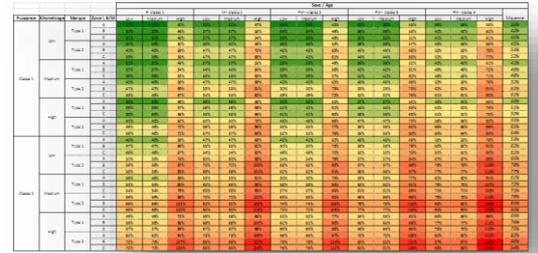
- Analyse des données.
- Construction d'un tarif, conformément aux attentes du client : tarif technique, analyse de l'élasticité, analyse des prix des concurrents.
- Analyse de la dispersion.
- Impact du nouveau tarif sur différents indicateurs (S/P, encaissement,...).

$$N_i^{obs} \sim \text{Poisson} \left( \mu = ETR_i e^{\beta_0^{fr} + \sum_{j=1}^p \beta_j^{fr} x_{ij}} \right)$$



Résultat :

- Une plus grande segmentation pour une meilleure sélection des risques.
- Amélioration de la rentabilité.
- Implémentation transparente et résultats directement utilisables.
- Solution sur mesure.



## Analyse de la concurrence – assurance auto

Contexte :

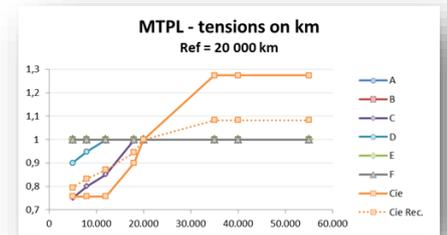
- Compagnie d'assurance luxembourgeoise vendant des produits sur le marché belge.
- Volonté de se positionner par rapport aux concurrents : déterminer les variables de segmentation pertinentes et les segments problématiques.

Notre contribution :

- Coaching pour construire une liste de profils utiles lors de la collecte des données.
- Analyse des variables segmentantes et des tensions des concurrents.
- Positionnement de la compagnie sur quelques profils représentatifs.

Résultat :

- Suggestions claires d'adaptation du tarif.
- Identification des modalités de variables qui sont dans ou hors du marché.



Ranking					
A	B	C	D	E	Cie
1,04	1,03	0,94	0,84	0,90	1,00

## Construction d'un zonier

Contexte :

- Volonté de construire un nouveau zonier sans modifier le tarif technique.

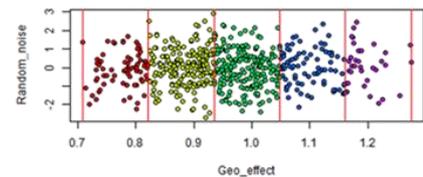
Notre contribution :

- Différentes méthodes testées pour la construction des zones (résidus ou autres variables réponse).
- Différentes méthodes de lissage utilisées pour regrouper les codes postaux.
- Outil R- Shiny permettant de construire les cartes facilement, de tester différentes alternatives et d'inclure un lissage manuel.

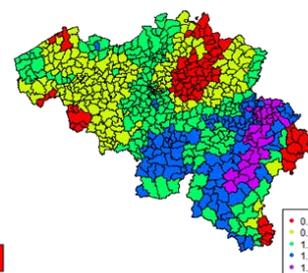
Résultat :

- Nouveau zonier basé sur un modèle fréquence et/ou coûts moyens.
- Zoniers différents pour les différentes garanties couvertes.
- Identification des régions profitables du portefeuille.

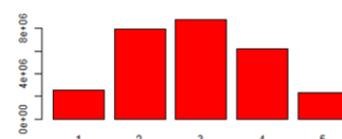
Geo Effect Bands



Zoning Map



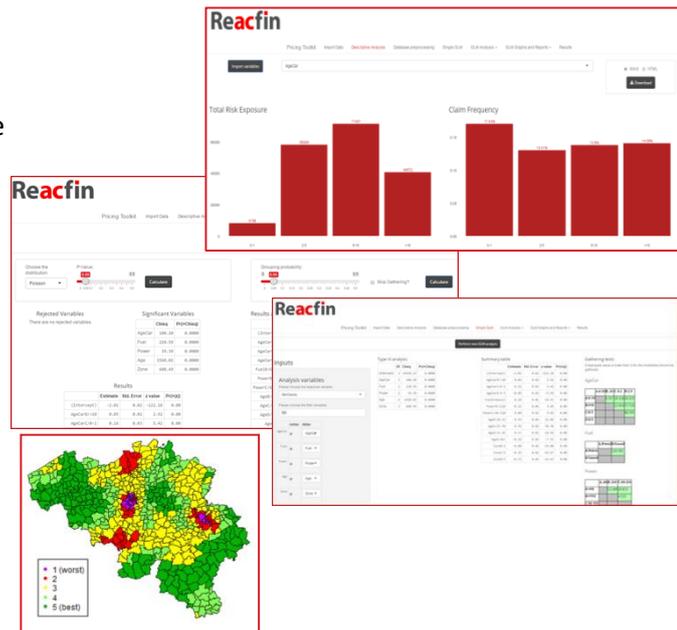
Exposure per Bands



# Outils de tarification développés par Reacfin

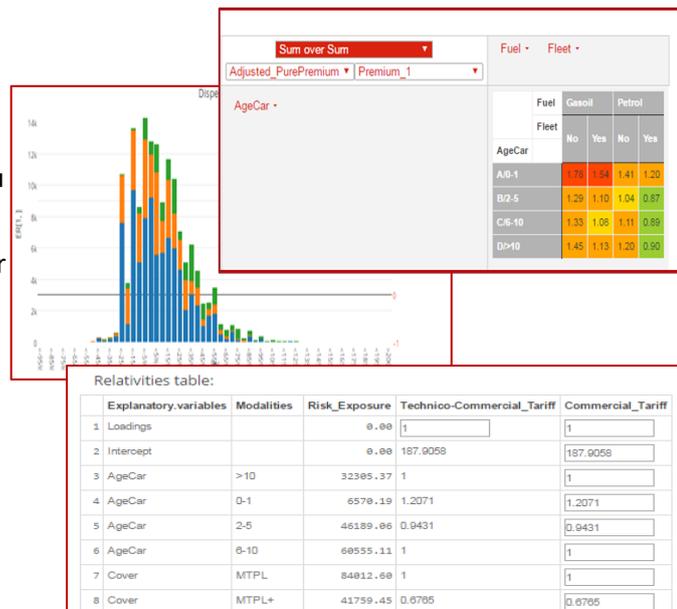
## Pricing & Zonier tools : Construction du tarif technique

- Analyse descriptive univariée (exposition au risque, fréquence de sinistres, coût moyen,...) pour toutes les variables explicatives.
- Modification possible par l'utilisateur des variables de la base de données (filtres, merges, cap,...) et analyses GLM/GAM sur base de ces nouvelles variables.
- Processus automatisés pour les analyses GLM (sur la fréquence, le coût moyen ou une variable binaire). Sélection des variables et regroupements de modalités similaires.
- Analyse des résidus.
- Production de rapports et de graphes automatisés.
- Construction d'un zonier sur base des codes postaux (GAM).



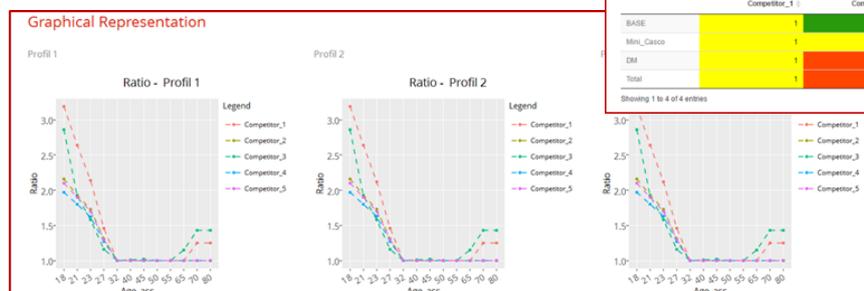
## Dispersion tool : Construction du tarif commercial

- Graphique de dispersion et indicateurs permettant à l'utilisateur d'affiner les tensions du tarif commercial et d'analyser directement l'impact par rapport à l'ancien tarif ou aux tarifs de la concurrence.
- Arbres de régression et graphiques permettant de déterminer facilement les segments rentables et non-rentables ou les segments présentant des variations tarifaires importantes.
- Construction de heat maps pour mettre en évidence visuellement les segments (non-)rentables et communiquer vers le management.



## Competition tool : Analyser les tarifs des concurrents

- Analyse de l'impact relatif des variables explicatives par rapport à un (ou plusieurs) profil(s) de référence et identification de la structure tarifaire.
- Détection de potentielles interactions dans le tarif des concurrents.
- Analyse comparative d'un tarif de référence avec ceux des concurrents.



## Commercialisation du produit

Campagne  
marketing

Distribution

Communication

### Contexte :

- ✓ Mise en place de la campagne commerciale.
- ✓ Elaboration des documents publicitaires du nouveau produit.
- ✓ Comment communiquer sur le nouveau produit : capsules de présentation digitale, guide d'accompagnement,...

### Offre :

Reacfin & Decavi vous aident à :

- ✓ présenter votre produit de manière optimale en précisant la raison du maintien des garanties retenues ;
- ✓ réaliser des capsules de présentation de vos produits (via notre activité Reacfin Academy) pour former votre force de vente ou informer vos clients.



### Marketing Overview

For about 3 years now I have been obsessing about starting our own stock agency. The big stumbling block has always been the complexity and capital required to start a site with other contributors. About a year and a half I realized we didn't need to if we could keep focusing on quality and continue to develop our program and systems we could produce a site with 100% content.

Product Categories	Profit per year			
	2013	2014	2016	2017
General tools	+920.82	-13.9	+7207.75	+80.82
Health & Medical	-13.9	+82.94		-13.9
Art Supply	+82.94	+920.82		+82.94
Kids & Baby	+659.02	+7207.75	+659.02	
Kitchen wear	-229.00	-229.00		-229.00
Fashion	-797.75	+659.02		
Furniture	+239.74	-239.74		

### Growth Percentage

Indicateurs /  
KPIs

Suivi du marché

Monitoring et  
optimisation du  
portefeuille

### Contexte :

Cette phase se déroule essentiellement après la mise en production du nouveau produit. Néanmoins, elle peut déjà être préparée avant la commercialisation du produit. Elle comprend notamment les éléments suivants :

- ✓ définition d'indicateurs (KPIs) permettant de suivre la rentabilité du portefeuille ;
- ✓ analyse de l'évolution des parts de marché ;
- ✓ analyse du marché : nouveaux produits équivalents commercialisés par les concurrents, nouveaux tarifs pratiqués, etc. ;
- ✓ monitoring du portefeuille (nouveau business, chutes,...) ;
- ✓ optimisation de la rentabilité (par exemple, l'indexation différenciée des primes, sélection des risques,...).

### Offre :

Reacfin vous aide à :

- ✓ définir les KPIs utiles au suivi du portefeuille ;
- ✓ suivre les tendances observées sur le marché ;
- ✓ optimiser le portefeuille et sa rentabilité ;
- ✓ valoriser votre activité.

### Expertise :

- ✓ Construction d'indicateurs et de dashboards.
- ✓ Modélisation des chutes et de l'élasticité au prix.
- ✓ Stratégie d'augmentations différenciées des primes pour des compagnies d'assurance belge.

## Mission réalisée

### Développement d'une stratégie d'augmentation segmentée des prix

#### Contexte :

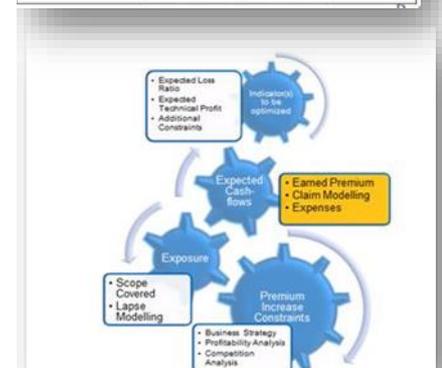
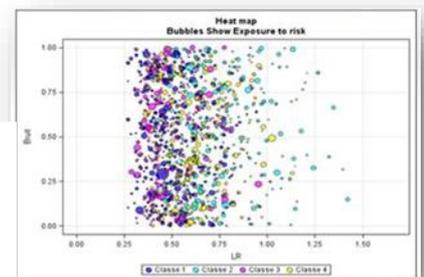
- Volonté d'améliorer la profitabilité en augmentant les primes de manière segmentée sur le business existant.

#### Notre contribution :

- Implémentation d'un modèle d'augmentation segmentée sur mesure, compte tenu des besoins du client.
- Production de multiples indicateurs (loss ratio attendu, profitabilité par segment,...).

#### Résultat :

- Identification des segments (non)rentables.
- Amélioration de la rentabilité sur les plus mauvais segments.
- Augmentation du volume dans les bons segments.



Target/  
Nombre  
d'assurés

Coûts / Prix

Potentiel de  
distribution

Contexte :

- ✓ Dans la plupart des cas, un business plan est élaboré afin d'estimer la rentabilité du nouveau produit ou du produit adapté.
- ✓ Pour ce faire, le nombre d'assurés attendus, les coûts, le prix,... doivent être estimés afin d'identifier le potentiel de distribution.

Offre :

Reacfin vous aide dans la construction de votre business plan :

- ✓ détermination des éléments à prendre en compte ;
- ✓ définition des indicateurs ;
- ✓ collecte de l'information manquante pour identifier le potentiel de distribution ;
- ✓ analyse des données historiques, identification des tendances, prise en compte des adaptations de produits ou des circonstances de marché,...

Expertise :

- ✓ *Business plans réalisés pour des compagnies d'assurance belges et luxembourgeoises*

# Missions réalisées

Business plan						
Methode revenu						
	1	2	3	4	5	6
<b>P * RF</b>	<b>99,642</b>	<b>479,636</b>	<b>69,749</b>	<b>59,519</b>	<b>77,901</b>	<b>2,616</b>
Primes perçues	99,642	479,636	69,749	59,519	77,901	2,616
Primes théoriques	124,552	599,545	87,186	74,399	97,377	3,269
Réduction Commerciale	-19,430	-93,529	-13,601	-11,606	-15,191	-510
Réduction Commerciale Modulis	-5,480	-26,380	-3,836	-3,274	-4,285	-144
<b>Financial return</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Cost</b>	<b>99,403</b>	<b>498,474</b>	<b>43,426</b>	<b>43,102</b>	<b>55,677</b>	<b>3,100</b>
Claims amount	62,276	319,757	17,437	20,925	26,650	2,125
Administrative costs	20,512	98,739	14,359	12,253	16,037	538
Commission	14,652	70,528	10,256	8,752	11,455	385
Reinsurance	0	0	0	0	0	0
Remuneration du capital	0	0	0	0	0	0
Chargement Bonus Modulis	1,963	9,450	1,374	1,173	1,535	52
<b>P&amp;L</b>	<b>238</b>	<b>-18,838</b>	<b>26,323</b>	<b>16,417</b>	<b>22,224</b>	<b>-484</b>

Method CR						
	1	2	3	4	5	6
<b>P * CR</b>	<b>96,652</b>	<b>465,247</b>	<b>67,657</b>	<b>57,734</b>	<b>75,564</b>	<b>2,537</b>
Primes perçues	96,652	465,247	67,657	57,734	75,564	2,537
Primes théoriques	124,552	599,545	87,186	74,399	97,377	3,269
Réduction Commerciale	-19,430	-93,529	-13,601	-11,606	-15,191	-510
Réduction Commerciale Modulis	-5,480	-26,380	-3,836	-3,274	-4,285	-144
<b>Cost</b>	<b>99,403</b>	<b>498,474</b>	<b>43,426</b>	<b>43,102</b>	<b>55,677</b>	<b>3,100</b>
Claims amount	62,276	319,757	17,437	20,925	26,650	2,125
Administrative costs	20,512	98,739	14,359	12,253	16,037	538
Commission	14,652	70,528	10,256	8,752	11,455	385
Reinsurance	0	0	0	0	0	0
Remuneration du capital	0	0	0	0	0	0
Chargement Bonus Modulis	1,963	9,450	1,374	1,173	1,535	52
<b>P&amp;L</b>	<b>-2,751</b>	<b>-33,227</b>	<b>24,230</b>	<b>14,631</b>	<b>19,887</b>	<b>-563</b>

## Développement de business plans :

- définition des différents postes;
- hypothèses de projection;
- KPI's;
- visualisations et recommandations.

1. Résumé					
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Primes	8,778,790	16,010,464	21,829,730	26,326,629	29,751,989
Sinistres	- 5,737,358	- 10,436,929	- 14,231,742	- 17,181,709	- 19,433,790
Réassurance	- 415,685	- 756,907	- 1,030,201	- 1,240,362	- 1,399,390
Marge technique nette	2,625,748	4,816,628	6,567,787	7,904,557	8,918,808
Commissions	1,061,353	1,936,902	2,642,771	3,189,301	3,606,689
Frais généraux	1,489,308	2,715,032	3,700,172	4,460,493	5,038,663
Résultat opérationnel	75,087	164,694	224,844	254,763	273,457
Revenus financiers	341,978	621,908	845,269	1,016,351	1,145,107
Charges financières	- 54,911	- 100,145	- 136,545	- 164,673	- 186,099
Revenus fin sur marge	117,144	213,644	291,296	351,303	397,011
Résultat	479,298	900,100	1,224,864	1,457,743	1,629,476
Résultat cumulé	479,298	1,379,398	2,604,262	4,062,005	5,691,481
Taxes	- 179,346	- 324,380	- 438,205	- 523,852	- 586,722
Bénéfice attendu	- 456,428	- 832,417	- 1,134,973	- 1,388,776	- 1,546,868

2. Indicateurs					
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Gross Written Premium	8,778,790	16,010,464	21,829,730	26,326,629	29,751,989
Gross Earned Premium	7,152,326	13,044,173	17,785,292	21,449,042	24,239,778
Number of policies	8,000	14,553	19,844	23,958	27,098
Average earned premium	1,097	1,100	1,100	1,099	1,098
Loss Ratio	65.4%	65.2%	65.2%	65.3%	65.3%
Expense Ratio	29.1%	29.1%	29.1%	29.1%	29.1%
Reinsurance result	- 415,685	- 756,907	- 1,030,201	- 1,240,362	- 1,399,390
Combined Ratio	99.1%	99.0%	99.0%	99.0%	99.1%

Politique d'investissement

Limitation des risques

Impact sur le capital et KPI's

### Contexte :

- ✓ Pour des produits long terme, une politique adéquate d'investissement des primes doit être définie.
- ✓ Des éléments de limitation / mitigation des risques peuvent être introduits. Par exemple :
  - réassurance ;
  - franchises ou limites.
- ✓ Calcul de l'impact de ces éléments sur le capital économique et les KPI's.

### Offre :

Reacfin vous aide à définir une stratégie d'investissement et de limitation des risques et à mesurer l'impact de cette stratégie sur les besoins en capitaux en essayant de les optimiser.

### Expertise :

- ✓ Au cours des dernières années, Reacfin a réalisé de multiples missions d'allocation stratégique des actifs. Notre business projection tool est un outil essentiel pour la réalisation de ces missions.
- ✓ Audit et optimisation de programmes de réassurance.
- ✓ Optimisation des besoins en capitaux.

## Business projection tool

Projection de l'évolution du bilan de l'assureur



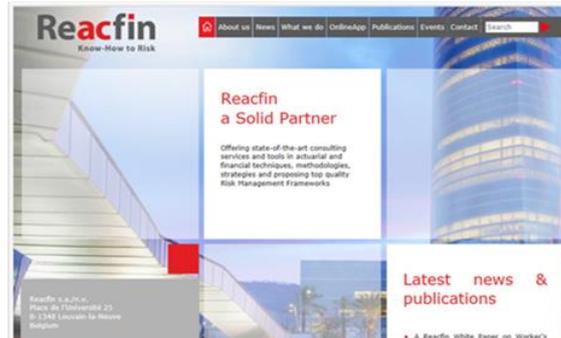
Simulation de décisions de gestion et analyse de leur impact sur le P&L, le bilan, la solvabilité, la rentabilité,...

# Les 5 centres d'excellence de Reacfin

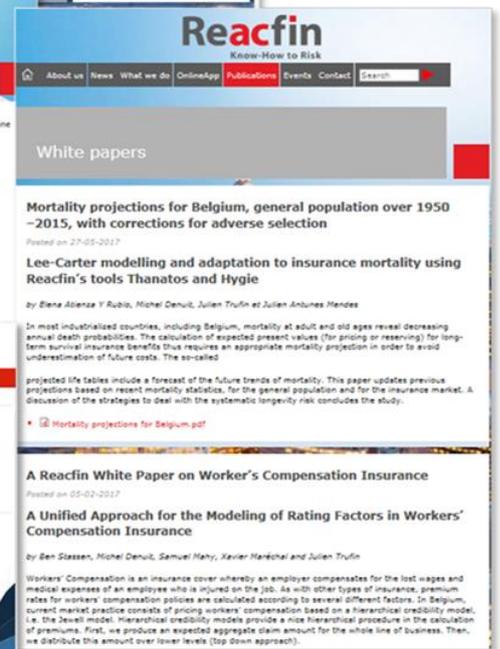
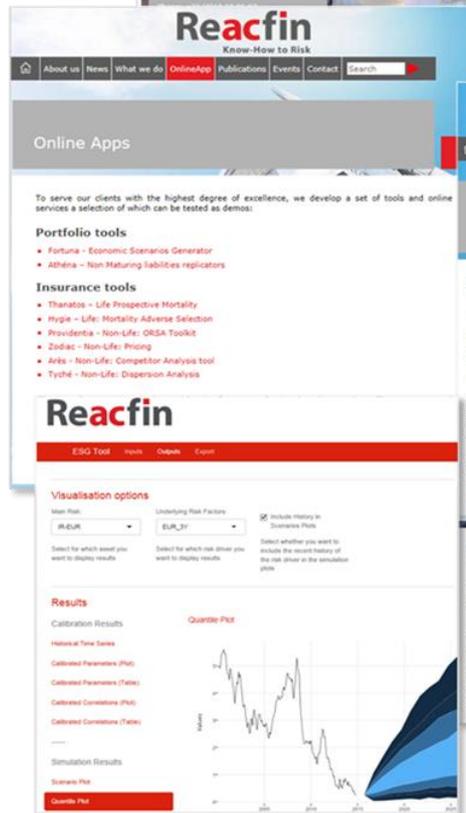
Non-Vie	ALM, Gestion de portefeuille & Finance quantitative
<p><b>Tarification à l'aide de modèles prédictifs avancés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Machine Learning (Regression Tree, Random forest, Gradient Boosting Methods, Neural networks,...).</li> <li>Modèles statistiques (Generalized Linear models, Generalized Additive Models, Generalized Linear Mixed Models).</li> <li>Tarification a posteriori: crédibilité et bonus-malus.</li> </ul> <p><b>Provisionnement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Triangles de développement traditionnels.</li> <li>Implémentation de méthodes individuelles de provisionnement.</li> </ul> <p><b>Modèles de projection de flux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modèles de projection stochastique des cash-flows.</li> <li>Calibration de modèles.</li> <li>Implémentation d'un framework de testing du modèle.</li> <li>Modélisation de la réassurance &amp; optimisation.</li> </ul>	<p><b>Développement de modèles ALM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Calcul d'indicateurs avancés conçus pour le reporting financier, dashboards évolués et support aux décisions business (incluant les risques de marchés et biométriques, interactions ALM, comportement client, management actions, réglementation, ...).</li> </ul> <p><b>Design de solution de gestion de capital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Titrisation, hedging, diagnostic, respect de la réglementation.</li> </ul> <p><b>Développement d'outils de valorisation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pour les instruments financiers et les produits dérivés (méthodes de pricing multiples - incluant des modèles stochastiques, les grecques et analyses de sensibilité).</li> </ul> <p><b>Développement d'outils et de solutions « Real World »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pour la gestion de portefeuille, le trading et le risk management (modèles stochastiques basés sur des simulations, stress tests, time series utilisées pour SAA, KRI's et KPI's dashboards).</li> </ul>
Vie, Santé et Pensions	Opérations, Restructurations et Risk Management qualitatif
<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement de modèles élaborés d'actifs-passifs pour les produits d'assurance vie, incluant une modélisation avancée des management actions et du comportement des assurés (par exemple, les chutes).</li> <li>Expertise dans de nombreux frameworks de valorisation (Solvency 2, MCEV, IFRS17) et dans le calcul et l'optimisation des besoins en capital (Solvency 2).</li> <li>Connaissance étendue des méthodes de pricing et de réservation en assurance vie et santé.</li> <li>Framework de validation avancé des provisions techniques (Solvency 1 et 2).</li> <li>Outils pour une modélisation avancée de tables de mortalité prospective et de sélection adverse.</li> <li>Fonction actuarielle ou support à la fonction actuarielle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fusions et Acquisitions.</li> <li>Optimisation de processus.</li> <li>Mise en place de frameworks de risk management qualitatifs.</li> <li>Définition de stratégies sur mesure, de politiques et de guidelines de gestion des risques.</li> <li>Développement d'un framework d'appétit au risque, incluant des niveaux d'appétit au risque, une marge de tolérance et des limites.</li> <li>Conseil sur la gouvernance et l'organisation relatives au risk management.</li> <li>Définition et implémentation de l'ORSA.</li> <li>Framework &amp; validation du modèle interne (incluant le design &amp; le déploiement du framework de validation pour les risques qualitatifs et quantitatifs).</li> </ul>
Data Science	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Implémentation de modèles de machine learning afin de résoudre des problèmes liés au marketing, aux RH, à la fraude, à la tarification, au provisionnement, à la modélisation ou à la régulation.</li> <li>Solutions de text-mining pour étudier et analyser un environnement financier qualitatif.</li> <li>Automatisation des processus (benchmarking, routing de documents,...).</li> <li>Support pour la préparation des données (incluant des tests de qualité).</li> <li>Visualisation des données telles que des dashboards dynamiques, des rapports automatisés, emailing, etc.</li> <li>Création de bases de données structurées grâce à des méthodes de scraping.</li> </ul>	

# Consultez notre offre en ligne www.Reacfin.com

Applications  
Online &  
Versions  
démos de  
nos outils



Derniers  
sujets de  
recherche &  
programme  
de formations



## Contacts

Xavier Maréchal  
CEO Reactfin



xavier.marechal@reactfin.com  
Mobile: +32 (0)497 48 98 48

Laurent Feiner  
CEO Decavi



laurent.feiner@decavi.be  
Mobile: +32 (0)495 51 43 40

François Ducuroir  
Managing Partner Reactfin



francois.ducuroir@reactfin.com  
Mobile: +32 (0)472 72 32 05



# Reactfin