

AA334

BASES

2 jours 14 heures

945 €

Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Comprendre et maîtriser le marché de l'assurance affinitaire

OBJECTIFS

- **Comprendre** le cycle de vente affinitaire et **identifier** ce qu'est un produit affinitaire
- **Appréhender** les avantages et les risques de ce marché
- **Comprendre** l'assurance affinitaire à travers des exemples marquants

PROGRAMME

A. QU'EST CE QUE L'ASSURANCE AFFINITAIRE ?

1. Définition
2. Autorité de référence

B. ASSURANCE AFFINITAIRE UNE GARANTIE QUI PRÊTE À CONFUSION

1. Trois modes de distribution
2. Assurances qui ont une mauvaise image
3. Comment y remédier

C. QUELS ENJEUX POUR LES ASSUREURS ?

1. Fédération FG2A
2. Potentiel sans limite
3. Loi Hamon

D. EXEMPLES DE PRODUITS

1. Moyens de paiement
2. Assurances voyages-loisirs
3. Protection téléphonie et multimédia
4. Extensions de garantie
5. Cartes de fidélité

PUBLIC

- Intermédiaire de l'assurance

PRÉ-REQUIS

Connaître les fondamentaux de l'assurance.

POINTS FORTS

Alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2018

Paris,

11 et 12 avril
27 et 28 novembre 

Disponible en régions
sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.