

AA334

BASES

2 jours 14 heures

1 010 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Comprendre et maîtriser le marché de l'assurance affinitaire

COMPÉTENCES VISÉES

- **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. Problème d'image
3. Comment y remédier
4. Quels enjeux pour les assureurs ?
5. Fédération FG2A
6. Potentiel sans limite
7. Loi Hamon

C. QUELS ENJEUX POUR LES ASSUREURS ?

1. Fédération FG2A
2. Potentiel sans limite
3. Apport de la loi Hamon
4. Apport de la directive en matière de distribution

D. CHAMP D'APPLICATION DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE (EXEMPLES)

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

PUBLIC

- Intermédiaires 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) 2020

PARIS

Les 7 et 8 avril

Les 3 et 4 novembre 

Session(s) continue(s)

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.