

AA373

BASES

1 jour 7 heures

580 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Assurance Takaful

Concepts, pratiques, développements et potentialités

COMPÉTENCES VISÉES

- Sélectionner et conseiller des solutions patrimoniales pertinentes, à partir de l'évaluation des besoins et des objectifs du client.
- Appliquer la réglementation sur la distribution, propre aux contrats d'assurance vie, retraite, prévoyance et de complémentaire santé.

PROGRAMME

A. CONCEPTS DE L'ASSURANCE TAKAFUL

1. Rappels
2. Historique
3. Fonctionnement
4. Aspects juridiques
5. Formes
6. Modèles

B. INDUSTRIE MONDIALE DU TAKAFUL

1. Processus d'institutionnalisation et de normalisation
2. Evolution du CA mondial
3. Répartition géographique
4. Acteurs
5. Opérateurs Retakaful

C. ASPECTS STRATÉGIQUES ET OPÉRATIONNELS DE L'ASSURANCE TAKAFUL

1. Marketing stratégique
2. Marketing opérationnel
3. Image de marque
4. Conformité
5. Défis de l'assurance Takaful
6. Facteurs clé de réussite

PUBLIC

- Professionnels de la finance et de l'assurance ou exerçant une activité en lien avec le secteur assurantiel : banques et institutions financières, sociétés d'assurance, organismes non gouvernementaux, organismes de régulation, conseillers financiers, courtiers, avocats, juristes, académiciens, consultants et cadres associatifs.

PRÉ-REQUIS

Diplômés de l'enseignement supérieur à dominante juridique, financière ou économique ou justifiant d'une expérience professionnelle dans ces domaines.

POINTS FORTS

Formation riche en enseignements à la fois théoriques et pratiques dispensée par un professionnel pionnier du secteur.

FORMATEUR(S)

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

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site
www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

MÉTIERS VISÉS

03B - Vente en bureau ou point de vente. 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet)

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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation