



VENUS CONSULTING



FORMATION COMPRENDRE ET MAÎTRISER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE



COMPRENDRE ET MAÎTRISER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE



VENUS CONSULTING

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement et les spécificités de l'assurance affinitaire.
- Identifier les avantages, les risques et le cadre réglementaire associé.
- Appliquer de bonnes pratiques de distribution pour sécuriser la relation client.

PUBLIC :

Professionnels de la distribution d'assurances.

PRÉREQUIS :

Connaissances de base en assurance

FORMATEURS :

Formateur expert, intervenant pour Venus Consulting

1 – QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE AFFINITAIRE ?

- Définition, origine et évolution de l'assurance affinitaire
- Différences entre assurance classique et assurance affinitaire
- Assurance liée à un bien, un service ou un usage
- Cadre institutionnel et autorités de référence (ACPR, AMF le cas échéant)
- Enjeux de conformité et de protection du consommateur
- Place de l'assurance affinitaire dans l'écosystème assurantiel

2 – L'ASSURANCE AFFINITAIRE : UNE GARANTIE QUI PEUT PRÊTER À CONFUSION

- Les trois modes de distribution : assureur, intermédiaire, acteurs non-assurantiels
- Problématiques d'image et de compréhension des garanties par les clients
- Risques liés à la vente accessoire et à l'information précontractuelle
- Bonnes pratiques de commercialisation et de transparence
- Rôle du conseil, de l'information client et respect des obligations DDA

3 – ENJEUX POUR LES ASSUREURS ET LES DISTRIBUTEURS

- Rôle de la FG2A et structuration du marché affinitaire
- Potentiel de développement et nouvelles attentes des consommateurs
- Opportunités liées au digital et à l'économie de services
- Apports de la loi Hamon et impacts sur les produits affinitaires
- Apports de la DDA : protection du consommateur, gouvernance produit et devoir de conseil

4 – CHAMPS D'APPLICATION DE L'ASSURANCE AFFINITAIRE (EXEMPLES)

- Assurance des moyens de paiement
- Assurances voyages et loisirs
- Protection téléphonie et multimédia
- Extensions de garantie
- Nouveaux usages, innovations et perspectives du marché

PERSONNALISATION DE LA FORMATION :

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 :

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