

PROTEC conseillers particuliers

Objectifs

Maîtriser les connaissances de base en matière d'assurance.
Connaître l'ensemble de la gamme PROTEC - offre, argumentaires et outils - afin d'être capable de proposer l'offre PROTEC à sa clientèle, de la tarifier et d'interroger le compte client.

Pré-requis

Le stagiaire aura suivi les 4 modules "PROTEC en e-learning" avant la formation présentielle

- 3ASSPAR01 Le compte client
- 3ASSPAR02 L'assurance habitation
- 3ASSPAR03 Les fondamentaux de l'assurance
- 3ASSPAR04 L'assurance auto

Programme

Les fondamentaux de l'assurance IARD

- l'environnement : les principes indemnitaires, les franchises, les acteurs du contrat et le contrat d'assurance
- présentation des lois Chatel et Hamon

L'assurance automobile

- l'offre Auto : règles d'acceptation, focus sur le véhicule, les conducteurs, les antécédants, les garanties et les points forts
- l'outil de tarification : exercices pratiques

L'assurance MRH

- l'offre MRH : règles d'acceptation, focus sur le véhicule, les conducteurs, les antécédants, les garanties et les points forts
- l'outil de tarification : exercices pratiques

Première approche du compte client

- les modes de paiement, les différents soldes
- le PA et l'encaissement
- les écrans et documents du compte client

PROFIL

Nouveaux Conseillers Particuliers, Conseillers Particuliers Itinérants et Télévendeurs de la plate-forme de Malakoff.

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : MAAF
Durée : 3 jours
Code stage : 1ASSPAR01