

Gestion de la distribution des services de micro-assurance



*Souhaitez-vous dresser la liste des options permettant de **toucher le marché à faibles revenus** pour choisir les canaux les plus adaptés?*

*Désirez-vous appliquer des conseils pratiques sur la façon d'**optimiser le rôle du partenaire de distribution** à travers l'ensemble de la filière?*

*Voulez-vous concevoir un système de formation, d'incitation et de suivi de la **force de vente**?*

Alors cette formation est faite pour vous!

Où et quand?

Siège de l'ASACI
8, Boulevard de France
Cocody Quartier
Abidjan, Côte d'Ivoire

4 et 5 mars 2020

Inscription

[En envoyant ce formulaire d'inscription à CPFA](#)

Participation

200,000 CFA

Date limite d'inscription

Mardi 3 mars 2020

En partenariat avec:



En bref

La distribution est un aspect particulièrement important pour ceux qui cherchent à offrir de l'assurance aux personnes à faibles revenus. Les marges étant faibles, les assureurs ont besoin de trouver des canaux à moindre coût qui leur permettent de toucher leurs clients en grand nombre. Cette difficulté pousse les assureurs à réfléchir différemment à la distribution de la micro-assurance. Cette formation a pour but de les aider à acquérir une bonne connaissance de l'éventail des options de distribution possible et de leur fournir les outils et les savoirs nécessaires pour mettre en place et gérer une stratégie de distribution.

Qui peut bénéficier de la formation

Ce cours a été conçu pour les assureurs et les intermédiaires (courtiers), les départements internes chargés de la micro-assurance ou de l'assurance de masse, les départements commerciaux et les équipes de vente de micro-assurance. Le personnel opérationnel et les cadres intermédiaires y trouveront aussi un intérêt.

Programme de la formation

Jour 1

Le premier jour de la formation comprend les sessions suivantes:

- L'importance de la distribution en micro-assurance
- Éventail des canaux de distribution
- Comprendre les canaux de distribution
- Rôle des canaux de distribution dans la chaîne de valeur

Jour 2

Le deuxième jour de la formation, nous examinerons les sujets suivants:

- Développer une proposition de valeur
- Concevoir et mettre en œuvre un accord de partenariat
- Préparer et soutenir les canaux dans l'ensemble de la chaîne de valeur
- Développer la force de vente

Inscription

Paiement: En vue de couvrir exclusivement les frais liés à l'organisation de la formation (salle - logistique - didactique - restauration), il est demandé à tout participant une contribution de 200.000 CFA à l'ordre du CPFA.

Nous vous invitons à vous inscrire en ligne dès que possible en contactant le Secrétariat du CPFA, tél: +225 07 96 45 00 ou mail: nenebigourepascal@yahoo.fr ou yemiantou2@yahoo.fr

Facilitateur



Camyla Fonseca dirige la mise en œuvre des activités de gestion des connaissances et de renforcement des capacités du Programme, ainsi que les travaux portant sur l'éducation des consommateurs à l'assurance. Elle est une gestionnaire de connaissances certifiée avec plus de cinq ans d'expérience en assurance inclusive et possède une vaste expérience dans la conception pédagogique et dans les méthodologies d'apprentissage pour adultes.

Organisateurs

Cette formation est organisée par le [Programme Impact Insurance de l'OIT](#) et [AfricaRe](#), avec comme partenaire technique, le CPFA de Côte d'Ivoire.

Contact

Pour toutes informations complémentaires, veuillez contacter le Secrétariat du CPFA, tél: +225 07 96 45 00 ou mail nenebigourepascal@yahoo.fr ou yemiantou2@yahoo.fr. Un programme détaillé sera envoyé à tous les participants inscrits.

Certifiez-vous en micro-assurance

Suivez plusieurs formations et obtenez un certificat en micro-assurance, basé sur plus de dix années d'expérience internationale et d'innovations en matière de micro-assurance, offert par le Programme Impact Insurance de l'OIT et le CPFA.