

Webinar Dipli

Assurance affinitaire des produits tech : les enjeux 2023



Mercredi 18 janvier 2023
11h00

Animé par Martin Baille



Xavier Lalouet

Head of TPA and Service
Provider management
@ AXA



wtw

Hélène Durut

Head of Affinity Team
@ WTW Solutions
Affinitaires



Tanguy Pennel

COO and Co-founder
@ Dipli

Ce que vous allez apprendre

- Quelles sont les spécificités de l'assurance affinitaire appliquée aux produits tech ?
- Quelles sont les étapes à suivre pour construire un bon programme affinitaire ?
- Quels sont les pièges à éviter ?
- Quels sont les enjeux du secteur pour 2023 ?

Programme

1. Tour de table
2. Définitions et état des lieux du marché affinitaire
3. Bonnes pratiques et pièges à éviter
4. Augmentation des performances / souscriptions
5. Vision et enjeux 2023
6. Questions / Réponses

Questions / Réponses



- Cliquez sur **“discuter”**
- Posez vos questions dans le chat ouvert sur **la droite de l’écran.**

1. Tour de table



Xavier Lalouet

Head of TPA and Service
Provider management
@ AXA



H el ene Durut

Head of Affinity Team
@ WTW Solutions
Affinitaires



Tanguy Pennel

COO and Co-founder
@ Dipli

2. Définitions et état des lieux

2. Définitions et état des lieux

Évolutions sur la réglementation en 2023 :

- Signature d'un document **séparé de la vente**
- **Délai de rétractation 30j**
- Obligation d'une **vente en 2 temps** lors d'une souscription par téléphone
- **Réduction des délais** de réponse en cas de réclamation (2 mois maxi à partir de la notification par le client)











3. Bonnes pratiques et pièges à éviter

3. Bonnes pratiques et pièges à éviter

- **Transparence maximale**
 - Détails garanties + exclusions : DIPA
 - Devoir de conseil : s'assurer que l'assurance est comprise, opportune et que l'acheteur n'est pas déjà couvert
- **Facilité pour renoncer (dans les 30 jours), pour résilier, pour déclarer un sinistre et pour faire une réclamation**

Assurance Xxxxx
Document d'information sur le produit d'assurance
Compagnie: Compagnie d'assurance <Nom> Produit: Police <Nom>

[Mention indiquant que des informations précontractuelles et contractuelles complètes sur le produit sont fournies dans d'autres documents]
De quel type d'assurance s'agit-il?
[Description de l'assurance]

 Qu'est-ce qui est assuré? ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx ✓ Xxxxx	 Qu'est-ce qui n'est pas assuré? ✗ Xxxxx ✗ Xxxxx ✗ Xxxxx ✗ Xxxxx
 Y a-t-il des exclusions à la couverture? ! Xxxxx ! Xxxxx ! Xxxxx ! Xxxxx	
 Où suis-je couvert(e)? ✓ Xxxxx	
 Quelles sont mes obligations? — Xxxxx — Xxxxx — Xxxxx	
 Quand et comment effectuer les paiements?	
 Quand commence la couverture et quand prend-elle fin?	
 Comment puis-je résilier le contrat?	

3. Bonnes pratiques et pièges à éviter

- **L'offre d'assurance dans le parcours client**
 - Eviter les ruptures dans le parcours
 - Obtenir le consentement par la signature séparée de l'achat principal

- **Bien évaluer les coûts des sinistres**
 - Choix des clients entre réparation et échange (comportement RSE)
 - Offrir de la proximité et de la simplicité
 - Origines des pièces + contrefaçons



4. Augmentation des performances

4. Augmentation des performances

- Réduction des **coûts de sinistre**
- Diminuer son **taux de refus**
- **Optimisation** du parcours client



5. Vision et enjeux 2023

5. Vison et enjeux 2023

- Politiques **RSE** (réparation de proximité, remplacement par reconditionné, recyclage)
- Nouvelles **pratiques** (possession plus longue : opportunité pour l'extension de garantie)



Questions / Réponses