

Prénom Nom BTS assurance

CPAP - MAAF ASSURANCE

Présentation de la MAAF et de
l'opération commerciale Winalto





Sommaire

- **Présentation de la MAAF**
- **Mon rôle et mes activités**
- **Offre commerciale Winalto**



Présentation de la MAAF

Principales dates

- **1950** : création de la MAAAF (Mutuelle d'Assurance Automobile Artisanale de France)
- **1961** : MAAAF perd le « A » d'Automobile, ouverture au grand public
- **1980** : 1 million de sociétaires
- **1990** : Jean-Claude Seys est directeur du Groupe
- **2003** : Création SGAM Covéa avec la MMA et la MAAF
- **2005**, GMF rejoint la SGAM Covéa
- **1^{er} janvier 2014**, Joaquin Pinheiro devient le directeur général



Présentation de la MAAF

Organisation

- MAAF assurance SA (IARD) - marché grand public et professionnel
- MAAF Vie SA - assurance vie
- MAAF Santé Mutuelle - santé



Présentation de la MAAF

Chiffres clés au 31 décembre 2012

(source: rapport annuel MAAF décembre 2012)

- 7 320 salariés
- 588 points de vente sur le territoire français
- 3,5 millions de sociétaires
- 80% de particuliers, 20% de professionnels



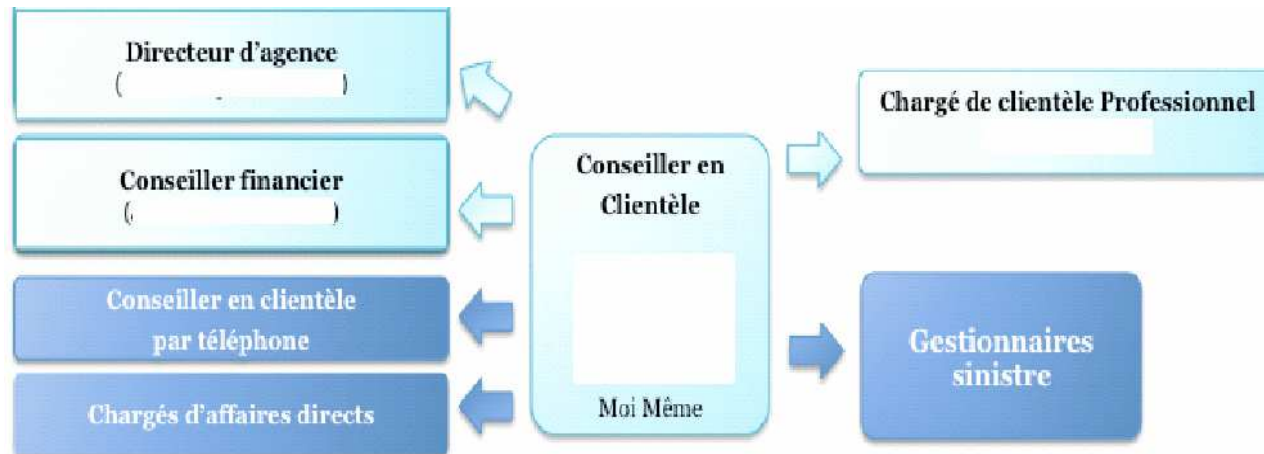
Présentation de la MAAF

Répartition du Chiffre d'Affaires par activité

(source: rapport annuel MAAF décembre 2012)

-Automobile:	40%
-Epargne:	21%
-Santé:	16%
-Vie privée:	14%
-Professionnels:	9%

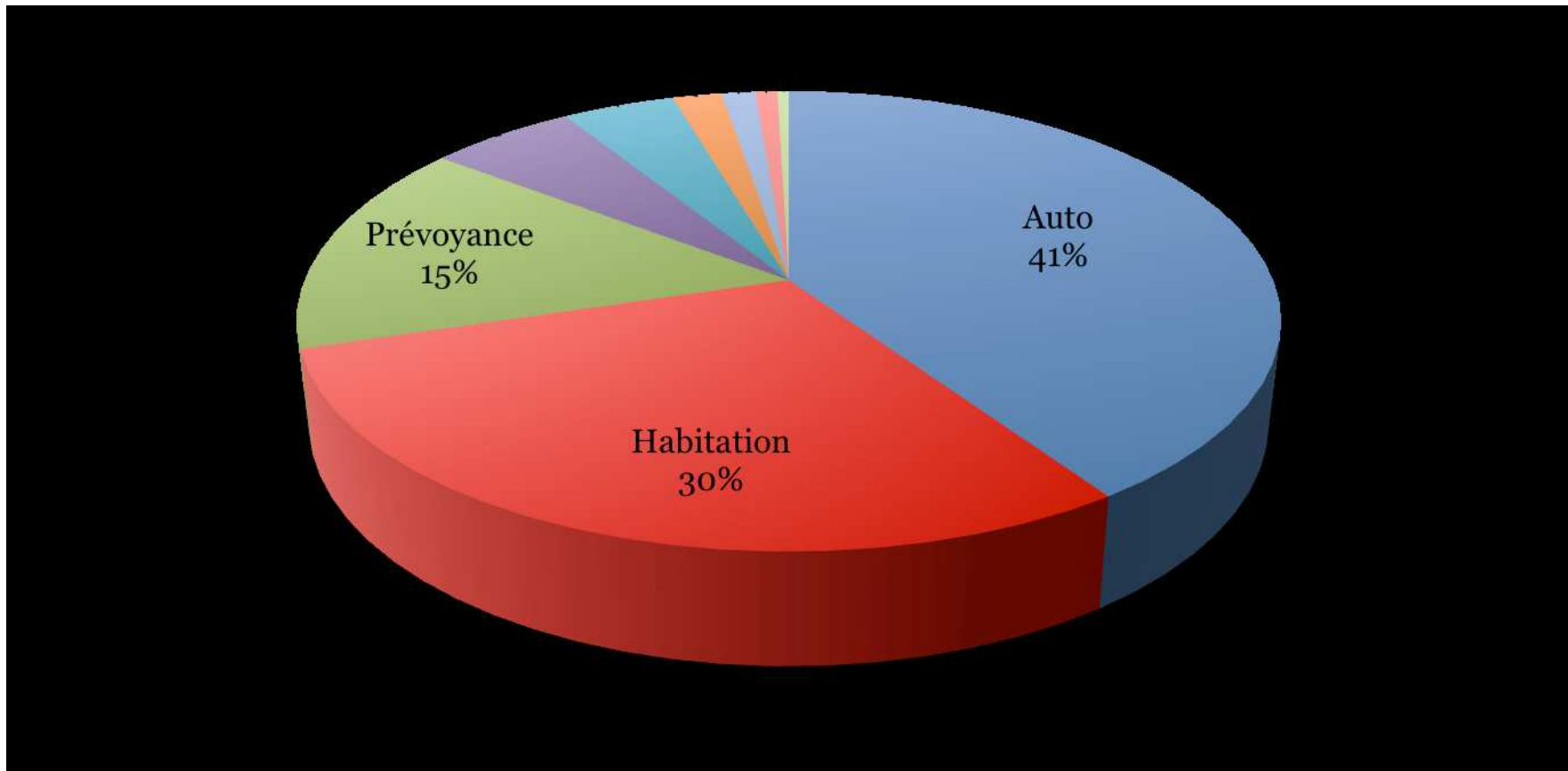
Organisation de la MAAF



Agence de xxxxxxxx: adresse de l'agence.

Présentation de la MAAF

Contrats agence





Mon rôle et mes activités

Gestion de sinistre:

- Mise en relation avec plateau téléphonique

Résiliation:

- Pour vente, Automobile et Habitation

Production:

- Offre contrat:

- . Automobile
- . Habitation
- . Santé
- . TRF
- . Vie - 10 000 € support euros

- Relance impayé
- Edition des RI, carte verte
- Retrait partiel assurance vie
- Révision contrats



Offre commerciale Winalto

Présentation

- xx% récurrente sur l'assurance automobile lors de la souscription simultanée d'un contrat d'assurance vie Winalto et d'un contrat d'assurance automobile.
- Offre exclusive en agence.



Offre commerciale Winalto

Conditions d'éligibilité

- Souscription simultanée de:
 - Contrat d'assurance vie Winalto
 - Contrat d'assurance automobile
- Versement initial de:
 - 1 000 € sur le contrat Winalto sans obligation de versement programméou
 - 300 € avec versements programmés d'un montant minimum de 50 € par mois



Offre commerciale Winalto

Objectifs

- Inciter les sociétaires et prospects à souscrire un contrat d'assurance vie,
- Réorienter la MAAF sur l'Épargne et la Prévoyance,
- Augmenter le nombre de contrats d'assurance vie,
- Augmenter le montant des versements.



Offre commerciale Winalto

Cible visée

- Les prospects ou sociétaires:
 - CSP+
 - Agés de xx à xx ans
 - Avec capacité d'épargne



Offre commerciale Winalto

La prospection

- **Prospects:**

- Lors de la découverte client
- Suite à une demande de devis

- **Sociétaires:**

- Lors de la demande d'adjonction d'un véhicule supplémentaire
- Lors d'un bilan



Offre commerciale Winalto

Cas pratique – Identification Prospect

- Le prospect:

M. Nom Prénom, venu en agence pour un devis comparatif automobile.

- Description du prospect:

- Homme salarié de xx ans célibataire sans enfants,
- Famille: une mère et une sœur,
- Salaire xxxx € mensuel,
- Nu-propriétaire occupant avec un patrimoine estimé à plus de xxx xxx €.



Offre commerciale Winalto

Cas pratique - situation

- Véhicule à assurer: Peugeot 308
- Formule de la MACIF : tous risques et options, tarif de xxx €/an
- Formule MAAF niveau de garantie identique, tarif de xxx €/an
- Monsieur Nom Prénom est profil client recherché par la MAAF.
- Proposition d'offre de réduction: -xx% sur le contrat auto lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie, tarif de xxx €/an.



Offre commerciale Winalto

Cas pratique – spécificités du contrat Winalto

- Taux net de frais de gestion et hors prélèvements sociaux et fiscaux:
 - Taux net 2013 de 3,01%
 - Taux minimum garanti pour 2014 : 1,5%
- Les frais:
 - Frais sur versements : 2 %
 - Frais annuels sur l'épargne gérée : 0.40 % (fond euros)

Offre commerciale Winalto

Cas pratique – spécificités du contrat Winalto

- Les versements peuvent être libres ou programmés

	Versements libres	Versements programmés
Minimum à l'ouverture	300 €	50 €
Versements suivants	75€ minimum	50€ par mois
Montant maximum	Pas de limite	Pas de limite

- Les avances et retraits

	Minimum
Avances possibles à tout moment sur le support en euros (taux de 3,40%)	150 €
Retraits partiels possibles à tout moment	
Possibilité de mettre en place gratuitement des retraits programmés	



Offre commerciale Winalto

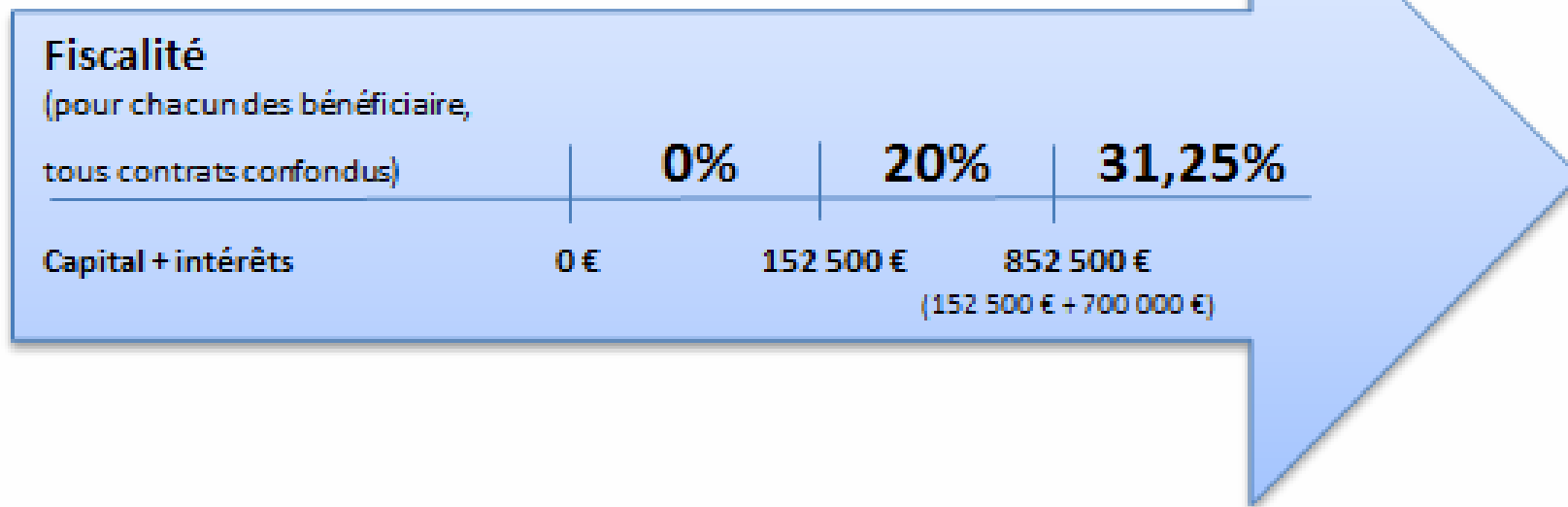
Cas pratique – spécificités du contrat Winalto

- Garanties de prévoyance en cas de décès
 - **Garantie doublement du capital** : en cas de décès accidentel entre 18 et 75 ans, le capital transmis sera doublé dans la limite de 50 000 €.
 - **Assistance succession** :
 - service de renseignements téléphoniques
 - service d'Assistance Juridique Succession

Offre commerciale Winalto

Cas pratique - avantages sur la plan de la transmission du patrimoine

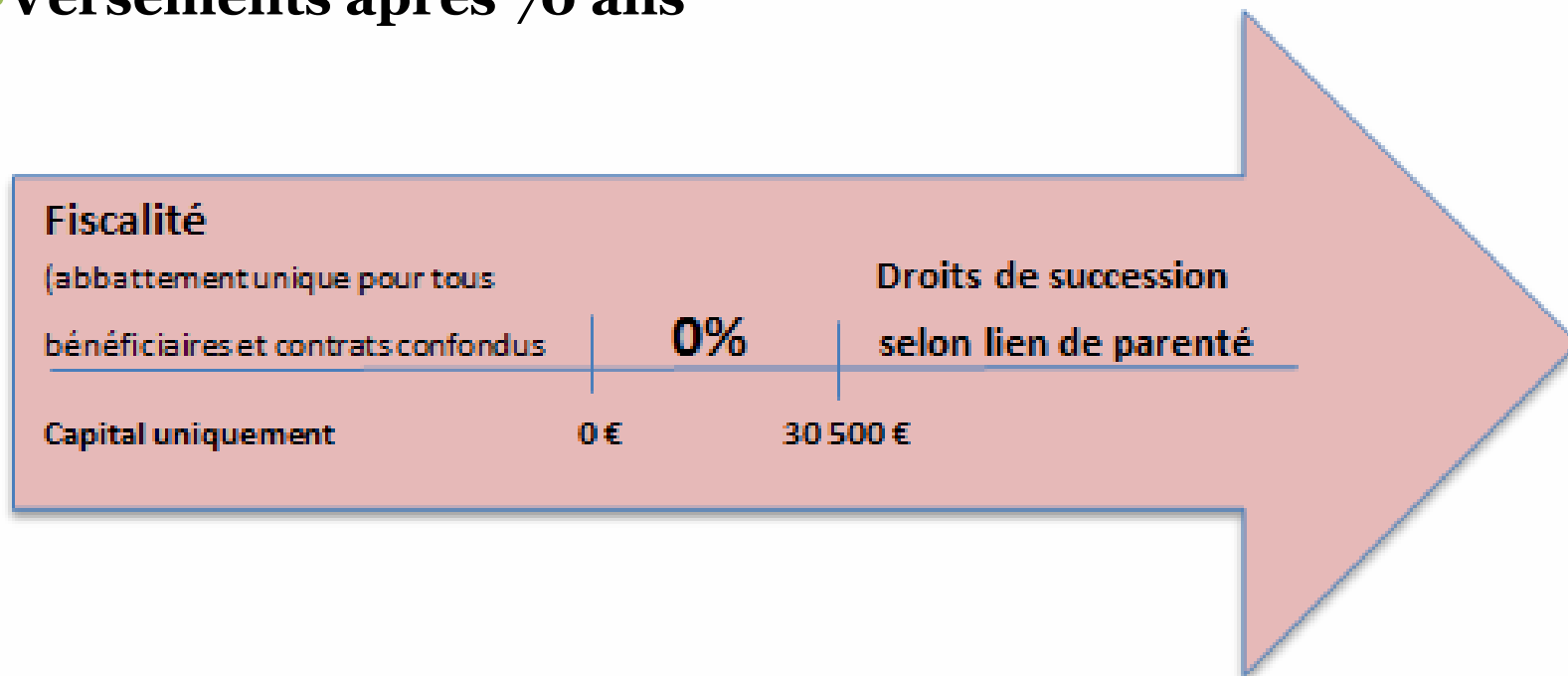
- Versements avant 70 ans



Offre commerciale Winalto

Cas pratique - avantages sur la plan de la transmission du patrimoine

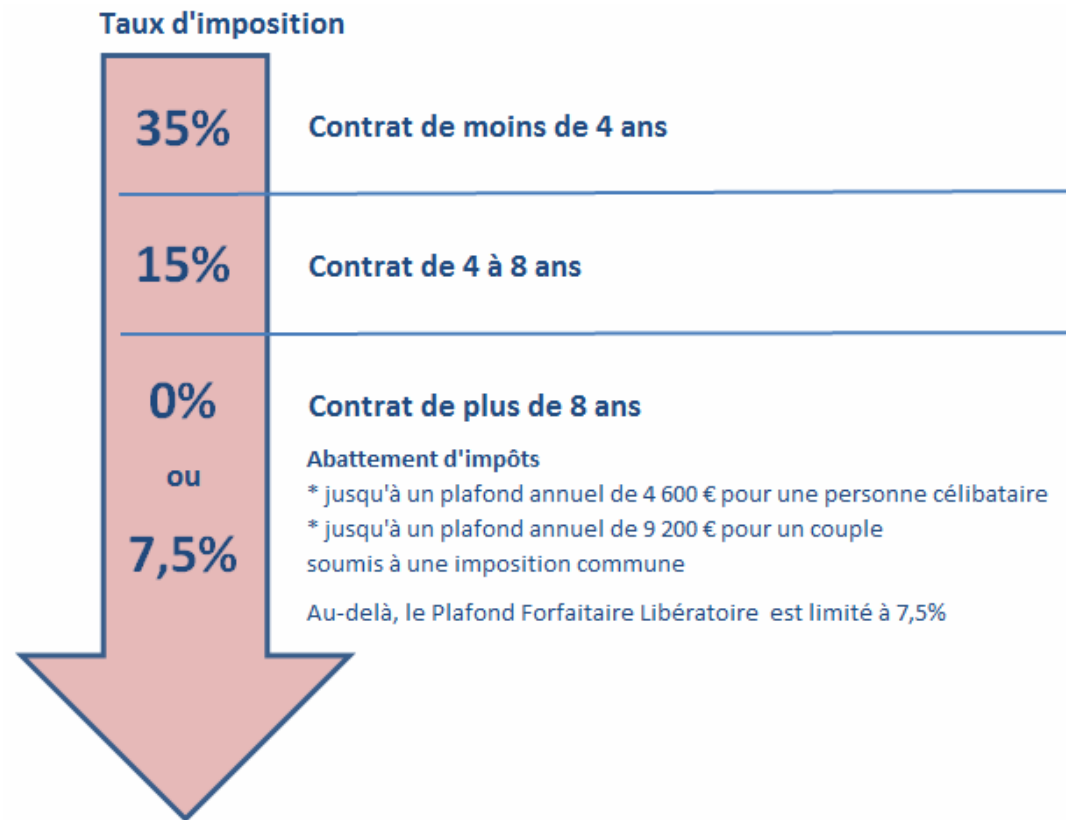
- Versements après 70 ans



Offre commerciale Winalto

Cas pratique – fiscalité

- 2 solutions :
 - Prélèvement Forfaitaire Libératoire,
 - Intégration des intérêts dans l'impôt sur le revenu.
- Prélèvements sociaux de 15,5% sur les intérêts générés, prélevés à la source chaque année.





Offre commerciale Winalto

Cas pratique – spécificités du contrat Winalto

- **Options au terme du contrat**

- Prorogation du contrat
- Sortie en capital
- Rente viagère