



AA146

BASES

5 jours 35 heures

2 900 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Appliquer le TRE

Dommages matériels directs du Traité des Risques d'Entreprises

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser et intégrer les informations relatives à l'organisation de l'entreprise.
- Vérifier les niveaux de risques et les cartographier.
- Sélectionner et conseiller une solution assurances pertinente à partir des moyens de prévention mis en place.

PROGRAMME

REMARQUE IMPORTANTE : pour suivre efficacement cette formation, les participants doivent être munis du TRE tomes 1 et 3

A. CONNAÎTRE LE CHAMP D'APPLICATION DU TRE

B. COMPRENDRE LA LOGIQUE TARIFAIRE DU TRE

1. Évaluer les facteurs de risques
2. Déterminer leurs conséquences tarifaires
3. Identifier les éléments de prévention et de protection

C. CALCULER LES TAUX

1. Déterminer le taux net incendie
 - a) identifier l'activité
 - b) prendre en compte les éléments de tarification
 - c) évaluer les moyens de prévention et de protection adaptés au risque
2. Déterminer et tarifier les autres événements
3. Tarifier les extensions de garanties

D. CALCULER LA COTISATION

1. Adapter les garanties selon les besoins de l'assuré
2. Calculer la cotisation TTC

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats risques d'entreprises
- Managers technico-commerciaux
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes AA145

POINTS FORTS

Les critères de tarification font l'objet d'une mise en application à l'aide de plusieurs exercices. À l'aide d'iconographies, les participants visualisent les critères de construction et les modes de chauffage afin de mieux les identifier. Réalisation d'une étude de cas, de la visite de risque jusqu'à la tarification complète d'un risque.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance dommages entreprises, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03A - Vente itinérante, 03D - Vente et gestion des contrats en bureau ou point de vente, 05A - Souscription des risques non standard

PERSONNALISATION DE PARCOURS

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

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.