

AA371

BASES

2 jours 14 heures

1 160 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## Souscrire une multirisque agricole

### Souscrire et développer les contrats IARD du marché agricole

#### COMPÉTENCES VISÉES

- **Analyse** de l'environnement du client, diagnostic et élaboration de la solution technique.
- **Vérification** des conditions d'acceptation du risque.

#### PROGRAMME

##### A. PRÉSENTATION DU MARCHÉ AGRICOLE, L'AGRICULTURE EN QUELQUES CHIFFRES

1. Données nationales et position vis-à-vis de l'Europe
2. Mutations profondes du marché agricole
3. Incidence sur les exploitations d'aujourd'hui

##### B. PRÉSENTATION DES FILIÈRES DE PRODUCTION ET DES DIFFÉRENTES SOCIÉTÉS AGRICOLES

1. Nature des différentes activités agricoles
2. Structures juridiques agricoles

##### C. RISQUES LIÉS AUX ACTIVITÉS AGRICOLES ET SOLUTIONS D'ASSURANCE

1. Analyse des risques agricoles, normes d'acceptation
2. Biens immobiliers

##### 3. Biens mobiliers

##### D. GARANTIES D'UNE MULTIRISQUE AGRICOLE

1. Garanties dommages
2. Responsabilité civile agricole
3. Prévention

##### E. RISQUES ANNEXES ET SOLUTIONS D'ASSURANCE

1. Véhicules agricoles
2. Animaux
3. Récoltes (assurance grêle)

##### F. CAS PRATIQUES

#### PUBLIC

- Nouveaux souscripteurs risques agricoles
- Agents généraux
- Collaborateurs d'agence
- Courtiers

#### PRÉ-REQUIS

Connaître les bases techniques et juridiques de l'assurance.

#### POINTS FORTS

Les participants découvrent et acquièrent une connaissance de ce marché spécifique qu'est l'agricole.

Ils pourront ainsi connaître les besoins des agriculteurs/entreprises agricoles, et leur proposer les garanties adaptées sur des contrats spécifiques.

#### FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance dommages et RC agricoles, formateur expert de l'ifpass.

#### SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

#### Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

#### MÉTIERS VISÉS

03A - Vente itinérante, 03B - Vente 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.