

AA008

BASES

3 jours 21 heures

1 605 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Assurance des flottes automobiles

Le marché, les risques, la souscription et la cotation des flottes

COMPÉTENCES VISÉES

- **Exploiter** les informations pour analyser la situation du client.
- **Cibler** les attentes et besoins de produits ou de services d'assurance du client.
- **Sélectionner** et conseiller une solution pertinente à partir de l'évaluation des besoins du client.

PROGRAMME

A. CERNER LE MARCHÉ DES FLOTTES (CHIFFRES, INTERVENANTS ET TYPES DE FLOTTES)

B. CONNAÎTRE LES GARANTIES PROPRES AUX FLOTTES

1. Responsabilité fonctionnement des engins
2. Assurance des remorques
3. Garantie en valeur financière (véhicules en location de longue ou moyenne durée)
4. Assurance « missions »

C. APPRÉCIER LE RISQUE « FLOTTE »

1. Réunir les informations (parcs, activités, statistiques etc.)
2. Analyser les données factuelles, économiques, techniques du risque
3. Étudier les statistiques : les ratios (fréquences, sinistres/cotisations, prime pure par moteur)

D. ÉTABLIR LA COTATION D'UNE FLOTTE

1. Déterminer la cotisation : cotisation pure, impact des sinistres « graves », process de calcul, chargement et fiscalité
2. Optimiser le budget « flotte » au moyen d'une conservation déposée, licéité des montages
3. Savoir utiliser les franchises par sinistre : responsabilité, dommages

E. PARTICIPER À UN APPEL D'OFFRES OU L'ORGANISER

F. PRÉCONISER ET APPRÉCIER UN PLAN DE PRÉVENTION DES ACCIDENTS

1. Réduire la sinistralité grâce à la prévention : étude, plan d'action, suivi de résultats
2. Accompagner la prévention par des mesures tarifaires

G. DÉFINIR LES PRESTATIONS DE SERVICE PROPRES AUX FLOTTES (GESTION DU CONTRAT ET DES SINISTRES)

PUBLIC

- Souscripteurs et gestionnaires de contrats flottes
- Chargés d'indemnisation auto
- Collaborateurs d'intermédiaires d'assurance chargés du placement ou de la gestion des flottes
- Fleet managers
- Personnel des services assurance d'entreprises

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes. AA017 - AL017

POINTS FORTS

Le formateur traite le contrat et ses garanties, l'étude des risques en vue de leur souscription et de leur cotation, la prévention et la gestion.

Les participants cotent des parcs et optimisent les budgets en s'initiant aux montages financiers et à la manipulation des franchises.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance automobile, 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

05A - Souscription des risques non standard, 05C - Gestion des contrats hors plateforme

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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation