



AA229

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 240 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Souscrire un programme international en RC Mécanismes et tarification hors RCMS

COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier et analyser les mécanismes de mise en place d'un programme international en RC.
- S'initier à la méthodologie de tarification spécifique.

PROGRAMME

A. ANALYSER LES CONDITIONS DE MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME INTERNATIONAL EN RESPONSABILITÉ CIVILE

1. Évaluer les difficultés soulevées par la mise en place d'un programme international - langue , devises , droit international privé , fiscalité spécifique , gestion des informations
2. Rechercher le programme international adapté
 - a) programme centralisé
 - b) programme coordonné
 - c) programme intégré

B. METTRE EN PLACE UN PROGRAMME INTERNATIONAL

1. Programme international au sein de l'Union Européenne : avantages et contraintes de la LPS
 - a) appliquer les règles juridiques et fiscales spécifiques
 - b) déterminer les garanties spécifiques
 - c) définir les critères de tarification et s'initier à la méthode de tarification
2. Programme mondial
 - a) appliquer les règles juridiques et fiscales spécifiques
 - b) gérer les devises
 - c) définir les critères de tarification et s'initier à la méthode de tarification
 - d) mettre en place un programme dans un pays où il y a monopole d'assurance
3. Cas particulier des établissements permanents aux USA et au Canada
 - a) appliquer les règles juridiques d'Amérique du Nord
 - b) proposer des clauses spécifiques

PUBLIC

- Souscripteurs confirmés RC entreprises
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes. AA037 - AA038

POINTS FORTS

De nombreux exemples et échanges illustrent l'exposé de l'intervenant.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance responsabilité civile 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

MÉTIER(S) VISÉ(S)

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 DES ACQUIS

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