



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](http://www.ifpass.fr)

### Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

### MÉTIERS VISÉS

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