



AA233

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Souscrire un programme international dommages De l'analyse à la souscription

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser l'activité de l'entreprise et les risques auxquels elle est exposée pour lui proposer une solution d'assurance adaptée à ses besoins et à ses contraintes économiques.

PROGRAMME

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

- Définir un programme international dommages et évaluer les difficultés soulevées par sa mise en place
qu'est-ce qu'un programme international? conditions préalables à l'établissement d'un programme international (pour l'assuré, l'intermédiaire et l'assureur)
- Rechercher le programme international adapté (fonctionnement, règles juridiques et fiscales)
libre prestation de service
programme intégré
programme coordonné
- Clause DIC / DIL / DID
- Comprendre les particularités de la gestion des flux liés aux primes et aux sinistres
relations entre les acteurs
devises
taxes

B. SOUSCRIRE ET TARIFER

- Tarifification liée à la matérialité des risques
- Tarifification des événements naturels
- Chargement
- Particularités géographiques
- Couverture des actes de terrorisme
- Réassurance

C. METTRE EN PLACE ET RÉDIGER

- PS vs Polices locales
- Instructions, manuel et cover notes
- Good local standard, les particularités locales
- Police Master

PUBLIC

- Souscripteurs marché national
- Souscripteurs juniors programmes internationaux dommages
- Gestionnaires
- Chargés de clientèle, agents généraux, courtiers

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.
AA145 - AA146 - AA147

POINTS FORTS

Les cas pratiques permettent d'illustrer les thèmes exposés par l'intervenant.

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, 03B - Vente en bureau ou point de vente, 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 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