

AA339

PERFECTIONNEMENT

1 jour 7 heures

610 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Risques des professionnels de l'automobile

Les spécificités des risques encourus par les professionnels de l'automobile

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. STATIONS-SERVICE

1. Spécificités de la profession en matière de RC exploitation/après livraison
2. Réglementations spécifiques pour l'exploitation
3. Assurance pollution graduelle/accidentelle

B. IMPORTATION DES VÉHICULES NEUFS ET D'OCCASION

1. Risque de responsabilité civile
2. Législation française en matière d'importation
3. Passage aux mines et conformité du véhicule
4. Prestations liées aux véhicules neufs (déparaffinage, préparation à la route)
5. Utilisation des immatriculations en WW

C. STATIONS DE LAVAGE

1. Activité exercée à titre principal ou « intégrée » à un garage/station-service,
2. Dommages aux véhicules et aux utilisateurs
3. Maintenance et homologation de ces appareils
4. Classement ICPE et recyclage des eaux usées
5. Pertes d'exploitation suite à restriction d'utilisation d'eau

D. NOUVEAUX RISQUES

1. Garagistes à domicile
2. Prestation sur véhicules à l'import pour la préparation à la route
3. Garages collaboratifs

PUBLIC

- Souscripteurs en RC
- Souscripteurs professionnels de l'automobile
- Gestionnaires sinistres automobiles
- Agents généraux
- Courtiers

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.
AA017 - AA041 - AA175

POINTS FORTS

Alternance entre des apports théoriques et des cas pratiques.
Un contenu intégrant les nouveaux risques.
Un travail d'analyse à partir de cas réels.

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, 05A - Souscription des risques non standard, 05F - Gestion et indemnisation des sinistres standard et conventionnels, 05G - Gestion et indemnisation des sinistres complexes ou contentieux

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