

Assurance automobile

Des garanties à la tarification

COMPÉTENCES VISÉES

- Cibler les attentes et besoins de produits ou de services d'assurance du client.
- Présenter, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites et établir et présenter un devis d'assurance.
- Explorer les opportunités réglementaires, économique ou commerciales pour développer son portefeuille client.

PROGRAMME

A. INTRODUCTION

1. Présentation des acteurs
2. Répartition du marché
3. Part de l'assurance automobile sur l'assurance de dommages
4. Taille du parc automobile assuré et sa structure

B. IDENTIFIER LES BESOINS D'ASSURANCE AUTOMOBILE

1. Responsabilité civile : garantie et contrôle de l'obligation d'assurance
2. Risques de dommages matériels causés au véhicule
3. Risques de dommages corporels causés au conducteur
4. Risques de dommages matériels et corporels causés aux tiers

C. COMPRENDRE LE CONTENU ET L'ARTICULATION DES GARANTIES

1. Responsabilité civile
2. Défense pénale et recours
3. Dommages tous accidents
4. Vol
5. Incendie et dommages annexes
6. Bris de glace
7. Catastrophes Naturelles
8. Catastrophes technologiques
9. Attentats
10. Vandalisme
11. Garanties optionnelles

D. DÉTERMINER LES CRITÈRES ESSENTIELS À LA TARIFICATION

1. Différentes catégories de risques automobiles
2. Éléments relatifs au véhicule et à son utilisation
3. Antécédents du conducteur
4. Clause type réduction / majoration
5. Poids des principales garanties dans le tarif

E. ASSURANCE DES NOUVEAUX ENGINS DE DÉPLACEMENT

1. Gyropode, Hoverboard, Monowheel, Hoverskate, trottinette électrique...
2. Obligation d'assurance de responsabilité civile
3. Autres besoins d'assurances
4. Solution d'assurance et tarification

PUBLIC

- Gestionnaires de contrat
- Chargés des opérations d'assurance automobile
- Chargés d'indemnisation automobile
- Chargés des opérations de surveillance du portefeuille
- Agents, courtiers, chargés de clientèle

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.AA131 - AL017

POINTS FORTS

Les apports techniques et méthodologiques font l'objet d'une analyse en groupe, d'illustrations extraites de situations professionnelles et d'exercices réalisés par les participants pour consolider leurs connaissances.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance automobile, formateur expert de l'ifpass.

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

MÉTIERS VISÉS

05B - Gestion des contrats sur plateforme d'accueil (téléphonique ou Internet), 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, exercices, QCM...
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation