

AA079

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Optimiser la souscription incendie et PE des entreprises

Construire un plan d'assurance

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser et intégrer les informations relatives à l'organisation de l'entreprise.
- Vérifier les niveaux de risques et les cartographier.
- Proposer des moyens de protection efficaces permettant de réduire le risque dans le respect de la législation et la réglementation en vigueur.
- Sélectionner et conseiller une solution assurances pertinente à partir des moyens de prévention mis en place.

PROGRAMME

REMARQUE IMPORTANTE : pour suivre efficacement cette formation, les participants doivent être munis du TRE tomes 1, 2 et 3

A. PRÉSENTATION D'UNE MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DE RISQUE

1. Identification des critères d'analyse
 - a) externes à l'établissement
 - b) propres à l'établissement
 - c) spécifiques à l'assureur
2. Support de l'analyse : rapport de vérification de risque

B. ANALYSE DE MONOGRAPHIES ET D'ÉTUDES DE CAS

- 1) identifier et analyser les critères tarifaires du TRE
- 2) identifier les vulnérabilités de l'entreprise
- 3) intégrer une approche de prévention globale adaptée
- 4) déterminer les besoins d'assurance
- 5) proposer une solution d'assurance complète (Incendie, PE)
- 6) tarifier le risque

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats risques d'entreprises confirmés
- Conseillers clientèle

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes* pratique d'un an minimum dans la souscription des risques d'entreprises.AA146 - AA147

POINTS FORTS

Pour s'entraîner et progresser, les participants travaillent à partir d'études de cas. À cette occasion, ils visualisent des situations d'entreprises pour en évaluer la sensibilité au risque et s'entraînent à la rédaction et à la tarification du contrat multirisque entreprise.

FORMATEUR(S)

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

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

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 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