

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

- Tarification liée à la matérialité des risques
- Tarification 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) 2022

Dates disponibles sur le site  
[www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

Session(s) continue(s)

#### 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, 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