

# 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

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

#### B. IMPORTATION DES VÉHICULES NEUFS ET D'OCCASION

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

#### C. STATIONS DE LAVAGE

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

#### D. NOUVEAUX RISQUES

- Garagistes à domicile
- Prestation sur véhicules à l'import pour la préparation à la route
- 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) 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, 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, 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