

PUBLIC

Tout collaborateur de cabinet de courtage ou d'agent d'assurance travaillant sur le marché des risques des particuliers : chargé de clientèle, chargé de compte, gestionnaire sinistres.

PRÉREQUIS

Expérience de la souscription de contrats d'assurance

**OBJECTIFS
OPÉRATIONNELS**

Connaître les grands principes de l'assurance plaisance, les différents types de navires, les différents usages, les garanties de base et les options

FORMATEUR

Stage animé par 2 formateurs BFL dont un expert maritime pour toute la partie pratique

CONSULTEZ NOTRE PROCÉDURE D'ACCUEIL
DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**PROGRAMME****1. Introduction**

- Histoire de l'assurance maritime
- Le marché de l'assurance plaisance
- Les différents acteurs
- La réglementation française et européenne pour la distribution d'assurances plaisance

2. Le navire

- Les différentes parties d'un navire (coque / moteur / grément)
- Les différents types de navires de plaisance (voiliers, bateaux à moteur / hors bord / in bord)
- La réglementation de la navigation de plaisance (les zones de navigation, les catégories de bateaux, le permis bateaux, la notion d'agrément personnel ou d'usage commercial)

3. Les garanties de base

- La garantie corps de navire (objet / événements couverts)
- L'assurance responsabilité civile du plaisancier (dommages matériels et corporels causés dans le cadre de la navigation de plaisance / notion de tiers / activités annexes ski nautique etc..)
- Les garanties annexes
- L'assurance individuelle-accident

4. Les garanties complémentaires

- Retraitement et destruction de l'épave / assistance aux personnes
- L'assurance défense-recours
- L'assurance vol
- L'assurance individuelle-accident

5. La souscription du contrat

- Le questionnaire de souscription
- L'expertise (quand / comment)
- Les valeurs d'assurance
- Les franchises
- La proposition et le devoir de conseil de l'intermédiaire

6. La gestion du contrat

- Les pièces contractuelles
- La gestion du contrat (attestations, quittances, vente du navire, résiliation)
- Le sinistre (déclaration, gestion, expertise, règlement franchises)

7. Que faire en cas de sinistre ?

- Au moment du sinistre
 - Les obligations de l'assuré
 - Le rôle de l'expert
- La relation avec l'assureur
 - La constitution du dossier de réclamation
 - Les obligations de l'assureur

DURÉE : 2 JOURS (15H)

Formation dispensée sur 2 jours. Les 15h d'animation ne comprennent pas les pauses intercoures et la pause déjeuner.

PRIX : 1280 € HT par stagiaire

Ce prix ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences
- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage