

**PUBLIC**

Tout intermédiaire d'assurance et collaborateur travaillant sur le marché des professionnels : chargé de clientèle Entreprise, chargé de compte, gestionnaire sinistres, etc.

**PRÉREQUIS**

Aucun

**OBJECTIFS  
OPÉRATIONNELS**

Dans le cadre de la distribution de produits d'assurance :

- 1) Sensibilisation aux différentes notions et bases de l'assurance IARD (Incendie Accidents et Risques Divers).
- 2) Comprendre l'articulation des différentes branches et des différents contrats entre-eux, en vue de présenter les offres d'assurance correspondantes.

**FORMATEUR**

Expert du domaine ayant une véritable pratique du terrain.

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

**PROGRAMME****JOUR 1****1. PRESENTATION DU SECTEUR DE  
L'ASSURANCE**

- Un peu d'histoire...
- Les deux grandes familles de l'assurance
- Les objectifs
- Les acteurs

**2. LES BASES JURIDIQUES ET TECHNIQUES**

- Définition
- Les éléments généraux des contrats d'assurances
- Les éléments particuliers d'un contrat

**3. LES GRANDES CLASSES D'ASSURANCE****a) Dommages Aux Biens**

- Les évènements garantis
- Les biens garantis

**b) Responsabilité Civile**

- Les fondements
- Les principaux types de contrats
- Exemple de bases de réclamation
- Les différents types de responsabilité

**JOUR 2****c) Construction**

- Les principaux types de contrats
- L'articulation des différents contrats
- La complémentarité des différents contrats

**d) Flotte automobile**

- Le cadre légal
- Les spécificités
- Principes et contenu d'un contrat flotte
- Le FVA (Fichier des Véhicules Assurés)

**e) Transport**

- Les principaux types de contrats
- Les limites de responsabilité
- Les Incoterms

**4. LES SINISTRES**

- Le cadre légal
- Les principes
- Les obligations découlant des contrats
- Les règles proportionnelles
- Principe indemnitaires et principe forfaitaire
- Les délais de déclaration
- Les étapes du règlement
- Les modes de fixation des indemnités

**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



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE