

PUBLIC

Tout intermédiaire d'assurance, 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 FLOTTE AUTOMOBILE Entreprise.
- 2) Comprendre le fonctionnement d'un contrat Flotte et ses différentes garanties et extensions, 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****1. MARCHÉ DES FLOTTES**

- a) Qu'est-ce qu'une flotte ?
- b) Données chiffrées
- c) Intervenants

2. VEHICULES A GARANTIR

- a) Véhicules soumis à obligation d'assurance
- b) Le FVA (Fichier des Véhicules Assurés)
- c) Comment les garantir ?
- d) Différents type de flotte

3. INFORMATIONS A REUNIR

- a) Parc
- b) Statistiques
- c) Autres informations

4. GARANTIES

- a) Garanties minimales
- b) Garanties de dommages
- c) Garanties accessoires
- d) Assistance
- e) Assurance auto-mission

5. GESTION DES FLOTTES

- a) Déclaration du parc et distribution des cartes vertes
- b) Paiement des primes

6. GESTION DES SINISTRES FLOTTE

- a) Règlement conventionnel du sinistre
- b) Indemnisation des dommages corporels : loi Badinter

**7. RISK MANAGEMENT PROPRE
AUX FLOTTES**

- a) Impact du risque automobile
- b) Grands principes de management du risque routier

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