

Assurance des flottes automobiles ?

comprendre pour bien conseiller – AUFP

Recueillir les bonnes informations pour proposer le contrat le mieux adapté

Code produit : AUFP

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public :

chargés de clientèle ou de la gestion des contrats flottes de sociétés d'assurances, de cabinets de courtage ou d'agences

Prérequis :

aucun

Objectif

- comprendre les éléments de tarification et les différents montages possibles pour conseiller efficacement son client

Programme de la formation

1-Typologie des flottes par nature d'activité

- Risques particuliers
- Précautions de souscription

2-Typologie des flottes par taille de parc

- Etat des lieux
- Actions possibles

3-Réunir les informations nécessaires

- Connaître l'entreprise
 - Identité
 - Activités
 - Aggravations particulières

- Utilisation des véhicules
- Nature des véhicules
- Existant

4-Disposer d'une statistique exploitable

- Conditions de fiabilité
- Analyse
 - Fréquence
 - Coût moyen
- Interprétation du résultat

5-Tarifification d'une flotte

- Calcul de la prime
- Comment adapter la prime à la statistique observée ?
- Tarifification propre à l'assurance mission

6-Montages

- Arbitrage entre assurance et auto-assurance
- Franchise annuelle ou stop loss
- Programmes internationaux

7-Que peut-on attendre de la prévention ?

- Analyse préalable
- Actions possibles
- Prévention des vols

Moyens d'évaluation

- 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

Méthodes pédagogiques

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences