



Négociation des contrats d'assurance

Alcodelfi

formation & conseil

Bien négocier le contrat d'assurance est le seul gage pour une couverture optimale par rapport au risque à prévenir ainsi que par rapport à la situation de l'entreprise et son domaine d'activité.

Cette formation s'adresse aux Auditeurs **Risk managers, Directeurs Administratifs & financiers, juristes** de l'entreprise.

Elle est le résultat d'une riche expérience dans l'enseignement et l'accompagnement des entreprises dans les domaines de l'assurance. Elle est animée par un intervenant ayant plus de 20 années d'expérience en tant que de cadre supérieur dans plusieurs compagnies l'assurance. Il anime des formations opérationnelles en assurance au profit des cadres du ministère des finances, du secteur des assurances, et du secteur bancaire auprès de différents établissements de formation spécialisé.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les connaissances fondamentales à la négociation, des contrats d'assurance
- Cerner les éléments clés du contrat d'assurance
- Négocier les limites de garanties
- Négocier les franchises
- Négocier les Exclusions
- Négocier les clauses relatives aux délais de règlement de sinistres
- Négocier les clauses relatives aux partages des résultats des contrats d'assurance
- Arriver à une adéquation des capitaux assurés, des plafonds et des franchises
- Arriver à optimiser les contrats d'assurance en proposant des contrats mieux adaptés à la situation de l'entreprise

Contenu de la formation :

- Problématique
- Comment négocier un contrat d'assurance
- Les éléments clés d'une compagnie d'assurance
- La solidité financière des compagnies d'assurance
- Le programme de Réassurance de la compagnie d'assurance
- Le réseau de distribution
- L'Agence Directe
- L'Agent général
- Le courtier d'assurance
- La bancassurance
- Les éléments clés du contrat d'assurance





- Valeurs assurées
- Limites de couverture
- Franchises
- Eclusions
- Clauses relatives au règlement des sinistres
- Clauses relatives à la participation bénéficiaire
- Clauses relatives aux modalités de renouvellement
- Etude de cas

Prochaines Sessions de cette Formation

Formation	Début	Fin	jours	Lieu
Négociation des contrats d'assurance	22/06/2022	23/06/2022	2	Hôtel Hyatt Regency

Prochainement, dans le même métier

Formation	Début	Fin	jours	Lieu
Cahier des charges spécifique aux assurances	09/02/2022	10/02/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Comité de Participation et gestion des œuvre sociales	16/02/2022	17/02/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Garanties et sûretés bancaires	21/02/2022	22/02/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Maîtriser les Incoterms de la CCI	27/02/2022	28/02/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Les incidents de fonctionnement des comptes bancaires	07/03/2022	08/03/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Garanties bancaires internationales	21/03/2022	22/03/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Réglementation des marchés publics	23/03/2022	24/03/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
IAS 17 Contrats de location	10/05/2022	12/05/2022	3	Hôtel Hyatt Regency
Diagnostic et optimisation des contrats d'assurance	10/05/2022	12/05/2022	3	Hôtel Hyatt Regency
Régime juridique des comptes bancaires	16/05/2022	17/05/2022	2	Hôtel Hyatt Regency
Gestion des polices d'assurance dans le cadre du crédit	24/05/2022	26/05/2022	3	Hôtel Hyatt Regency
Fondamentaux juridiques des contrats commerciaux	30/05/2022	31/05/2022	2	Hôtel Hyatt Regency



Planning

Formation	Début	Fin	jours	Lieu
Réglementation HSE	05/06/2022	07/06/2022	3	Hôtel Hyatt Regency
FORMATION & CONSEIL Recouvrement des créances bancaires	13/06/2022	14/06/2022	2	Hôtel Hyatt Regency