

Population ciblée :

Ce séminaire s'adresse exclusivement aux Auditeurs Risk managers, Directeur Administratif & financier, juriste de l'entreprise.

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 partage 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.

Le Formateur

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 spécialisés. Il intervient principalement dans les domaines suivants :

- L'Assurance ;
- La Réassurance ;
- Le Marketing des Assurances ;
- La Bancassurance ;
- Les Techniques d'assurance.

A son actif, 18 ans d'expérience en tant que cadre supérieur dans plusieurs compagnies d'assurance algériennes à l'instar de Directeur central Réassurance, Directeur central commercial, Assistant du Directeur général. Il a acquis également une expérience internationale dans le domaine de l'assurance au Royaume Unis, France, Allemagne, Liban, Tunisie..

Il est titulaire de divers diplômes, notamment : Licence en Sciences économiques « Université de Tizi Ouzou » DESS Finances à l'Institut National des finances et des Etudes en poste Graduation Assurance à l'Institut de Financement & de Développement du Maghreb Arabe – Tunisie ». Il a également suivi, durant sa carrière, plusieurs formations spécialisées : Best Réassurance Tunis, COMAR Tunisie, Munich Ré Allemagne, UIB Londres, MACIF France, Globe Med Liban,...

Informations & Inscriptions :

E-mail : formation@alcodefi.com

Tél : 0553.00.33.47
0552.62.68.13

Tél-Fax 023.85.49.04

Le contenu et Programme de la formation

- **Problématique**
- **Comment négocier un contrat d'assurance**

a- Les éléments clés d'une compagnie d'assurance

- 1-La solidité financière des compagnies d'assurance
- 2-Le programme de Réassurance de la compagnie d'assurance
- 3-Le réseau de distribution.
 - ✓ L'Agence Directe
 - ✓ L'agent générale
 - ✓ Le courtier d'assurance
 - ✓ La bancassurance

b- Les éléments clés du contrat d'assurance

- 1-valeurs assurées ;
- 2- Limites de couverture ;
- 3- Franchises ;
- 4- Eclusions ;
- 5- Clauses relatives au règlement des sinistres ;
- 6- Clauses relatives à la participation bénéficiaire ;
- 7- Clauses relatives aux modalités de renouvellement

- **Etude de cas**