

 **2 Jours** (15h)

Tarifs

700 € TTC pour les membres du CESAM.

900 € TTC pour les experts et CA recommandés par le CESAM et adhérents PLANETE CSCA.

1 300 € TTC pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

Format

Distanciel ou **présentiel à Paris** dans un lieu classé ERP (à préciser dans les 10 jours précédant la formation)

Formateur

Loïc LE PAPE • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Session

28 et 29 mai 2024

Public concerné

Tout professionnel de l'assurance Maritime et Transports qu'il soit :

- Salarié de compagnies d'assurance, de courtiers, d'agents maritimes ou d'agents d'assurance.
- Expert ou commissaire d'avaries travaillant dans ce secteur.
- Avocat spécialisé en droit des Transports/Assurance.
- Risk Manager de sociétés actives dans le Transport ou ayant des services logistiques/expéditions traitant de l'assurance transport.

Prérequis

Aucun.

Objectifs opérationnels

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

- Comprendre et analyser les besoins d'un client « chargeur ».
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance MT-Facultés en vue de présenter à ses clients les offres d'assurance correspondantes.
- Accompagner son client dans le suivi de ses sinistres, améliorer la relation avec la compagnie dans la gestion des sinistres.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Exposés à partir d'un diaporama, suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Cas pratiques, mises en situation, échanges d'expériences.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire et/ou exercices pratiques en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

 **Contact :** mdocquier@cesam.org - formation@cesam.org



Inscription : https://www.cesam.org/fr/reseau/formation_v2/

Inscription à réaliser en ligne sur le site du CESAM au plus tard dans la semaine qui précède la formation et sous réserve de places disponibles.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

JOUR 1

INTRODUCTION

- Un peu d'histoire...
- Une économie mondialisée.
- Les enjeux commerciaux.

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

Définitions

- La Faculté de quoi ?
- Qu'est ce qu'un Chargeur ?

Pourquoi assurer la marchandise ?

- Raisons techniques : le transport de marchandises n'est pas sans risque !
- Raisons juridiques : comment le droit des transports protège-t-il les transporteurs ?
- Raisons commerciales et financières : la sécurisation des opérations commerciales.

Les usages et pratiques du commerce

- Le contrat de vente :

- Bases juridiques/droits et obligations.
- Les Incoterms.
- Le transfert de risque et la notion « d'intérêt assurable ».

- Le crédit documentaire et le certificat d'assurance :
 - Objet et fonctionnement.
 - Cas pratique : émission d'un certificat d'assurance à partir d'un CREDOC.

Le contrat d'assurance MT-Facultés

- Les différents types de polices.
- La classification des risques et des garanties.
- Les avaries prises en charge par les assureurs.
- Les exclusions rachetables.
- De quelle valeur d'assurance parle-t-on ?
- L'articulation des garanties dans l'espace et dans le temps.

JOUR 2

PARTIE II – DE LA THÉORIE... À LA PRATIQUE !

Comment appréhender les besoins d'un chargeur ?

La proposition d'assurance Marchandises Transportées

- Quelles sont les informations dont j'ai besoin pour faire une proposition ?
- Où les trouver ?
- Comment les mettre en forme ?

- Restitution/Debriefing.

Comprendre le contrat d'assurance MT-Facultés : « le jeu des 10 erreurs »

- Analyse de documents : une proposition d'assurance et le projet de contrat MT-Facultés correspondant.
- Trouver les incohérences.
- Restitution/Debriefing.

L'approche tarifaire de l'assureur : étude de cas

- Quels sont les critères d'appréciation ?
- Cas pratique - activité commerce de gros.

Développer son argumentaire de vente : contrer les objections d'un client Chargeur face à une offre d'assurance MT-Facultés

- Jeu de rôle : Intermédiaire/Client.
- Debriefing.

Que faire en cas de sinistre ?

- Le déroulé de la gestion du sinistre.
- Le rôle du CESAM et des commissaires d'avaries.
- La quittance subrogative et l'exercice du recours.
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec son assureur.