

L'assurance des bateaux de plaisance à usage commercial et les megayachts | Assurance Plaisance

(2^e Niveau)



 **1 Jour** (7h30)

Tarifs

650 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

450 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

350 €HT pour les membres du CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Roger DUCHAMP • RD Consultancy Services

Objectifs opérationnels

- **Connaissance déclarative** : Règles françaises et anglaises concernant l'assurance des yachts commerciaux, des megayachts, des bateaux de course, des yachts classiques.
- **Connaissance procédurale**. Calcul des primes et surprimes, les franchises.
- **Connaissance conditionnelle**. Réflexions sur le choix des pavillons, des modes de financement, etc.

Public concerné - *Prérequis : maîtriser les principes élémentaires.*

Souscripteurs, chargés de compte, gestionnaires de sinistres débutants, souscripteurs et gestionnaires de l'assurance des risques du particulier ou de l'entreprise, ainsi que les experts et commissaires d'avaries intéressés par ces sujets.

Méthodes pédagogiques

- Caméra : Face à Face formateur / grand groupe (Exposé, interrogations) : Diaporama.
- En sous-groupe (calcul des primes et surprimes, des franchises).
- En situation de travail (préparation d'une tarification / conseil au client selon le type et la taille de l'embarcation).
- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

Introduction :

- Historique et définitions.
- Le marché international des navires commerciaux, celui des megayachts.
- Les clients internationaux et les Private Family Offices.
- Les brevets.
- La navigation internationale.
- L'identité du navire, les pavillons, les Red Ensign, le RIF
- Les toys et les tenders.
- L'achat et la vente (Sale and Purchase. Le yacht broker, le crewing agent).
- Le financement des yachts.

Le cadre juridique :

- Français :
 - Le NUC français. La Division 241 « Navires de plaisance de longueur de coque inférieure à 24 mètres, à utilisation commerciale ».
 - La Division 242 « Navires de plaisance de longueur de coque supérieure ou égale à 24 mètres et de jauge brute inférieure à 3 000 ».
- Britannique
 - MCA Small Commercial Vessel and Pilot Boat (SCV) Code.
 - Red Ensign Group Yacht Code A (up to 12 passengers).
 - Red Ensign Group Yacht Code B (up to 36 passengers).
- La classification.

Les produits du marché pour les bateaux de plus de 24 mètres.

- Les R12
 - American Yacht form May 1947.
 - R12 Clauses (Sections A,B,C,D,E).
 - New York Suable Clause.
- La couverture des biens et effets personnels, les toys et annexes, les œuvres d'art.
 - Les clauses additionnelles.
- Les Produits P and I :
 - Les Clauses et Rules.
 - Uninsured Boater Clause.
 - Les jets skis.
- La couverture des Risques de Guerre.

L'analyse des risques, les critères de souscription Corps et P and I.

La prime et les sinistres, les spécificités des sinistres de megayachts.

La couverture santé des marins.

L'assurance de la RC du skipper.

L'affrètement :

- La charte MYBA.
- La responsabilité de l'affréteur.
- Trip Cancellation and Interruption.

Les bateaux de course, l'assurance des mâts, les gréements, les foils.

Le transport des Yachts.

Le Cyber et les problématiques spécifiques.

Contact : mducquiert@cesam.org - formation@cesam.org