

# L'assurance de la marchandise transportée - Facultés

(bases et perfectionnement)



 **2 jours** (15h00)

## Tarifs

**950 €HT** pour les compagnies ou intermédiaires non membres du CESAM.

**500 €HT** pour les membres du CESAM.

**Lieu** Visioconférence

**Formateur** Loïc Le Pape • BLF (Bordeaux Lachassaïgne Formation)

## 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.

**Public concerné** - Absence de prérequis -

Tout courtier d'assurance et collaborateur de cabinet de courtage travaillant sur le marché des professionnels : chargé de clientèle Entreprise, chargé de compte, gestionnaire sinistres, etc.

## Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences.
- 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

JOUR 1

**Tour de table et évaluation des besoins.**

### 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 / Débriefing.

#### 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 / Débriefing.

#### 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.
- Débriefing.

#### 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.

**Contact :** [mdocquiert@cesam.org](mailto:mdocquiert@cesam.org) - [formation@cesam.org](mailto:formation@cesam.org)