



ASSURANCE FLOTTE AUTOMOBILE – MARCHÉ, RISQUES, SOUSCRIPTION ET COTATION

VENUS CONSULTING



OBJECTIFS VISÉS

- Analyser la situation et les besoins spécifiques des clients.
- Conseiller une solution adaptée en fonction des garanties et des risques.
- Maîtriser les techniques de souscription et de cotation des flottes automobiles.

PUBLIC

Professionnels souhaitant maîtriser l'assurance flotte automobile.

PRÉREQUIS

Formation préalable sur les mécanismes de l'assurance automobile ou équivalent.

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser l'assurance flotte automobile pour analyser les besoins, évaluer les risques et proposer des solutions adaptées.

FORMATEURS

Cette formation est animée par un , formateur expert de Venus Consulting.

TARIF :

A partir de 1400 € HT

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PROGRAMME

1. COMPRENDRE LE MARCHÉ DES FLOTTES AUTOMOBILES

- Analyse des chiffres clés du secteur.
- Identification des intervenants et des types de flottes.

2. CONNAÎTRE LES GARANTIES SPÉCIFIQUES AUX FLOTTES

- Responsabilité et fonctionnement des engins.
- Assurance des remorques.
- Garanties en valeur financière pour les véhicules en location longue ou moyenne durée.
- Assurance « missions ».

3. ÉVALUER LE RISQUE FLOTTE AUTOMOBILE

- Collecte des informations clés (parcs, activités, statistiques).
- Analyse des données économiques, techniques et factuelles.
- Étude des statistiques : fréquences, ratios sinistres/cotisations, prime pure par moteur.

4. RÉALISER LA COTATION D'UNE FLOTTE

- Calcul des cotisations : cotisation pure, impact des sinistres graves, processus de calcul, chargement et fiscalité.
- Optimisation du budget flotte via conservation déposée et montages licites.
- Utilisation des franchises par sinistre (responsabilité, dommages).

5. GÉRER UN APPEL D'OFFRES POUR UNE FLOTTE AUTOMOBILE

- Participer à un appel d'offres ou l'organiser efficacement.
- 6. Prévenir et réduire la sinistralité des flottes
- Élaboration d'un plan de prévention des accidents : étude, plan d'action et suivi des résultats.
- Intégration de mesures tarifaires pour accompagner la prévention.

7. DÉFINIR LES PRESTATIONS SPÉCIFIQUES AUX FLOTTES

- Gestion des contrats et des sinistres propres aux flottes automobiles.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

