

L'assurance transport : La RC des transporteurs terrestres | La marchandise transportée



BLF

 **2 jours** (15h00)

Tarifs

950 €HT pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

650 €HT pour les experts et CA recommandés par le CESAM.

Lieu Visioconférence

Formateur Loïc Le Pape • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Objectifs opérationnels

- Comprendre et analyser les besoins des mandants (assureurs, courtiers, agents).
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance RC TPM et Facultés.

Public concerné - Absence de prérequis -
Tout expert ou commissaire d'avaries.

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

L'ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ DES TRANSPORTEURS TERRESTRES

Tour de table et évaluation des besoins.

INTRODUCTION

- Les enjeux commerciaux.
- Le transport routier, un mal nécessaire...

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

- Transporteur Public, c'est quoi ?
- L'organisation opérationnelle du transport : au cœur de l'exploitation !
- Le contrat de transport et la Responsabilité Civile Contractuelle du transporteur.
 - Le cadre juridique.
 - Les mécanismes de la RC Contractuelle
- Le contrat d'assurance de la RC des Professionnels du Transport Terrestre.
 - Les différents volets de la RC.
 - Exemples de sinistres.

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

- Appréhender les besoins en assurance d'un transporteur sur ses risques RC : la proposition d'assurance RC TPM.
- Comprendre le contrat d'assurance RC TPM : « le jeu des 10 erreurs ».
- Développer son argumentaire de vente : contrer les objections d'un prospect TPM.
- Que faire en cas de sinistre ?
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur RC TPM.

JOUR 2

L'ASSURANCE DE LA MARCHANDISE TRANSPORTÉE, DITE FACULTÉS

INTRODUCTION

- Une économie mondialisée...
- Les enjeux commerciaux.

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

- C'est quoi un Chargeur ?
- Pourquoi assurer la marchandise ?
- Les usages et pratiques du commerce international.
- Le contrat d'assurance MT-Facultés
 - Classification des risques et des garanties.
 - Les exclusions rachetables.
 - L'articulation des garanties dans l'espace et dans le temps.
 - Les différents types de contrat.

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

- Appréhender les besoins en assurance d'un chargeur sur ses risques Facultés : la proposition d'assurance Facultés.
- Comprendre le contrat d'assurance MT-Facultés : « le jeu des 10 erreurs ».
- L'approche tarifaire : étude de cas.
- Développer son argumentaire de vente: contrer les objections d'un prospect Chargeur.
- Que faire en cas de sinistre ?
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur Facultés.

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