

L'ART DE LA NÉGOCIATION DANS L'ASSURANCE ET LE RISK MANAGEMENT

OBJECTIFS

- Négocier des contrats d'assurances en construisant une argumentation autour des contrats pour optimiser le transfert au marché de l'assurance et réduire l'exposition aux risques
- Piloter et analyser les prestataires et les solutions disponibles pour transférer les risques de l'organisation au marché de l'assurance

PUBLIC

Insurance Manager, Responsable assurance, ... toute personne ayant besoin de convaincre ses acheteurs internes ou externes d'assurances. Toute personne souhaitant faire adhérer autour d'un nouveau projet (implémentation d'un programme Fraude ou Cyber, mise en place d'une captive...)

CONTENU

- Négociation d'un programme d'assurance avec des assureurs, si nécessaire avec un courtier
 - Un argumentaire structuré est proposé
 - Les arguments proposés répondent à l'attente de l'assureur
 - Les principaux éléments du contrat sont pris en compte lors de la négociation
- Sélectionner des prestataires, des courtiers et des assureurs correspondant le mieux aux besoins de l'entreprise.
 - Le choix des prestataires est argumenté à l'aide de critères qualitatifs et quantitatifs
 - Les critères utilisés pour choisir les assureurs sont adaptés aux besoins de l'organisation (le risque de contrepartie, la capacité des équipes d'indemnisation à traiter de potentiels sinistres...)

DURÉE

1 jour – 7 heures

TARIFS

670 € HT (adhérent AMRAE)
820 € HT (tarif non adhérent)
Repas compris

DATES

23 mars 2022
9 mai 2022

LIEU

Paris

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 personnes

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support de cours – Jeu de rôle – Etude cas – Le stagiaire fera une analyse critique de la situation. Il s'appuiera sur un tableau de bord qui répartit le programme des couvertures d'assurances. Il proposera des critères d'évaluation pour le choix des prestataires et de la contrepartie proposée

INTERVENANTS

Un professionnel de la négociation du secteur des médias en binôme avec un spécialiste de la transaction d'assurance

