

Conseiller la vente d'un contrat Multirisque habitation - DDA

Offre :

Cible : Conseiller commercial ou gestionnaire

Prérequis : aucune connaissance

Durée : 1 session de 7h

Tarif : 500€ HT

Modalité : présentiel ou distanciel

Date : xxx/2023

Sanction : Certification de réalisation - éligibilité DDA

Suivi pédagogique :

- Exposé avec support de présentation
- Echange d'expérience
- Exercices pratiques
- Quizz
- Evaluation au fil des séances

Objectifs opérationnels :

- 1) Adapter l'environnement réglementaire et technique de l'assurance MRH au besoin du client
- 2) Comprendre les règles de droit commun et les garanties RC du particulier
- 3) Connaître les garanties du contrat habitation
- 4) Distinguer les différentes qualités d'occupant et obligations d'assurance

Objectifs pédagogiques :

- 1) Identifier les différents types d'occupant et l'impact assurantiel
- 2) Identifier les différents risques/ événements et garanties comprises en MRH
- 3) Identifier les fondements juridiques de la Responsabilité Civile
- 4) Repérer et identifier les obligations d'assurance pour conseiller le client
- 5) Connaître les bases de l'indemnisation et les conventions d'indemnisation

Programme

Session 1 Sensibilisation aux risques de la multirisque habitation

1. Les assurances obligatoires en MRH
2. Les différents types d'occupant
3. Les bases de la Responsabilité Civile du particulier
4. Les événements garantis par le contrat MRH
5. Les règles d'indemnisation et les conventions d'assurance