

BIEN ASSURER SON ENTREPRISE DU PAYSAGE :

Formation professionnelle – 1 journée de 7 heures



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier** les risques liés à l'activité de l'entreprise
- Anticiper** et agir avant la survenance du risque
- Éviter** des non garantis du contrat d'assurance
- Négocier** techniquement et tarifairement ses contrats d'assurances

DESCRIPTION DES MODULES DE LA FORMATION

Comprendre les mécanismes du contrat d'assurance : le contrat et autres documents, l'implication d'une fausse déclaration, les risques de non garantis, les exclusions, comment bien déclarer les sinistres, Comment négocier ses contrats d'assurance.

La RC et la Décennale : Quelles activités dois-je déclarer et quel volume de CA ? Suis-je obligé d'avoir une décennale ? Comment fonctionne la garantie décennale ? Quel prix pour une décennale ? Quels sont les pièges à éviter.

Les contrats automobiles, bris de machine, marchandises transportées : Qu'est-ce qui rentre dans le cadre d'une assurance automobile ? quelles options indispensables dois-je souscrire ? Quels sont les pièges à éviter ? Bris de machine ou pas Bris de machine, quel matériel dois-je assurer ? Est-ce utile de souscrire une garantie marchandises transportées ?

Location : Quels sont les pièges de la garantie que vous propose les loueurs ? Comment puis-je mieux sécuriser mon entreprise en cas de location ?

Le contrat du bâtiment de mon entreprise : Quels capitaux prévoir ? quels sont les moyens de prévention obligatoire ? Dois-je assurer pour le compte de la SCI patrimoniale ?

Le contrat RCMS (la protection des dirigeants) : Est-ce utile ? Comprendre le mécanisme de faute inexcusable du chef d'entreprise, les implications et la prévention.

SPECIFICITES :

- Venez avec vos contrats d'assurance, pour une mise en application immédiate de la formation.
- Vous pourrez ainsi vous rendre rapidement si vous payez le juste prix et si vos garanties sont bonnes.



PRE REQUIS : Aucun

PUBLIC VISÉ : Chefs d'entreprises du paysage, créateurs, personnel administratif, collaborateur

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Formation pratique aux notions d'assurances avec beaucoup d'exemple concret qui vous parlerons.

L'échange avec les confrères sur des situations de sinistre, permet une prise de conscience du groupe.

Cette formation vous permettra de mieux négocier vos contrats avec votre assureur en comprenant les mécanismes d'assurance et ainsi permettre l'optimisation du budget. Mais surtout en négociant des améliorations techniques que votre assureur ne vous a pas peut-être pas proposé.

Pour éviter des sinistres non garantis qui pourraient avoir de lourde conséquence pour l'entreprise.

Avoir le retour d'expérience de RISK Partenaires qui accompagne les adhérents de l'UNEP depuis plus de 10 ans. Plus de 150 audits de risques et d'assurance réalisés auprès de différentes tailles d'entreprises.

INTERVENANT – ALEXANDRE DEGOUL

Spécialiste en prévention des risques et en assurances, Alexandre Degoul accompagne les entreprises du paysage et collabore avec l'Unep depuis plusieurs années, avec :

- Du conseil (SVP Assurance), des formations et ateliers
- De l'audit en assurance et sécurité en entreprise
- La rédaction du Guide Unep de l'assurance des entreprises du paysage
- la négociation initiale du contrat cadre d'assurance UNEP et son évolution