

LA MULTIRISQUE HABITATION (MRH)

Pour bien connaître les garanties de la MRH et leurs conditions de mise en jeu



OBJECTIFS VISÉS

- Comprendre les mécanismes des différentes garanties d'un contrat MRH.
- Retenir les étapes de règlement d'un sinistre habitation.

PUBLIC

Tout collaborateur souhaitant s'initier à l'assurance habitation.

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les garanties et conditions d'un contrat MRH.

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. LES RISQUES GARANTIS

- Dommages à l'habitation :
 - Identification des biens garantis.
 - Évènements garantis :
 - Incendie.
 - Évènements naturels.
 - Dégât des eaux.
 - Bris de glaces.
 - Vol.
 - Catastrophes naturelles.
 - Attentats.
 - Risques technologiques.
 - Garanties annexes.
- Responsabilités civiles liées à l'habitation :
 - Responsabilité civile liée à l'occupation.
 - Responsabilité civile liée à la vie privée.

2. LE TRAITEMENT D'UN SINISTRE HABITATION

- Déclaration du sinistre par l'assuré :
 - Délais à respecter.
 - Causes et circonstances du sinistre.
- Évaluation des dommages :
 - Expertise :
 - Valeur d'usage.
 - Rééquipement à neuf.
- Conventions de gestion des sinistres.
- Franchises : Compréhension et application.

3. LA TARIFICATION : PRINCIPES DE BASE

- Facteurs influençant la prime.
- Modalités de calcul des garanties et franchises.

4. LE CONTRAT

- Libellé des clauses et leur compréhension.
- Prescription légale.
- Résiliation du contrat : motifs et procédures.
- Déchéance et nullité : causes et conséquences.
- Obligations d'information à la charge de l'assuré.

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

