

Santé et prévoyance Accompagner la vente d' un contrat d'assurance

Offre :

Cible : Conseiller commercial ou assistante technico-commerciale sédentaire

Prérequis : connaissance des bases l'assurance de personnes

Durée : 3 sessions de 7h (3 jours de formation) ou 6 sessions de 3,5h (6 demi-journées)

Tarif : 500€ HT par jour / collaborateur

Modalité : présentiel

- **Module Santé** : 1 session XXX/2023 de 9h à 12h30 – de 13h30 à 17h
- **Module Prévoyance** : 2 sessions XXX/2023 de 9h à 12h30 - 16/09/2021 de 9h à 12h30
- **Module Retraite** : 2 sessions XXX/2023 de 13h30 à 17h - 14/10/2021 de 13h30 à 17h

Sanction : Certification de réalisation

Suivi pédagogique :

- Exposé avec support de présentation
- Echange d'expérience
- Exercices pratiques
- Quizz
- Evaluation à froid (2 mois après la formation)

Objectifs opérationnels :

- 1) Maîtriser l'environnement réglementaire et technique de la protection sociale santé et prévoyance
- 2) Adapter les besoins de vente en fonction du régime social du client
- 3) Distinguer les obligations règlementaires et conventionnelles afin de proposer des aménagements de garanties adaptés aux besoins de vente
- 4) Maîtriser les mécanismes de remboursement pour les expliquer au client et les principes du 100% santé et du contrat responsable
- 5) Accroître son expertise technique en assurance de personne pour développer le multi-equipement du portefeuille client
- 6) Détecter le besoin de retraite

Objectifs pédagogiques :

- 1) Repérer les régimes de protection sociale,
- 2) Connaître les différents régimes sociaux et leur impact sur l'offre d'assurance
- 3) Savoir lire, interpréter et expliquer un tableau de garanties en prévoyance et santé
- 4) Comprendre et savoir expliquer les mécanismes de remboursement
- 5) Connaître le contrat responsable et le 100% santé
- 6) Connaître les obligations légales et règlementaire proposés au salarié licencié
- 7) Connaître les fondamentaux de la retraite TNS et collective



Programme

1) Module Santé Bien accompagner la vente d'un contrat santé:

Session1 : Les caractéristiques de l'assurance santé complémentaire à l'indemnisation de la Sécurité Sociale

1. L'articulation de la Sécurité Sociale et les différents régimes
2. Les mécanismes de remboursement de la sécurité Sociale
3. Les bases du contrat responsable imposé par la Sécurité Sociale et de l'assurance complémentaire
4. Le 100% santé
5. La portabilité des droits santé et les options de l'article 4 de la loi Evin
6. « Pourquoi un client m'appelle ? connexion Tiers payant, Prise en charge, cotisation, remboursement, DSN

2) Module Prévoyance Bien accompagner la vente d'un contrat prévoyance

Session 2 : L'environnement de la prévoyance adapté au régime de la Sécurité Sociale

1. Le fondement des prestations en espèces
2. Les conditions du droit à prestations
3. La définition des prestations de la sécurité sociale et du contrat d'assurance
4. Les obligations liées à la loi et aux conventions bénéficiant au salarié en arrêt de travail
5. La portabilité prévoyance
6. « Pourquoi un client m'appelle ? Indemnisation arrêt de travail, cotisation, remboursement, DSN

Session 3 La retraite de base, ses évolutions et le besoin de retraite complémentaire

1. Les différents régimes de retraite des salariés et des dirigeants TNS
2. Les transformations de contrats
3. Détail et intérêts des offres complémentaires,
4. Rappel de la déductibilité fiscale