

AA377

BASES

2 jours 14 heures

1 160 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Protection sociale et assurance

Bien faire le lien entre les zones de vulnérabilité sociale et les solutions assurantielles

COMPÉTENCES VISÉES

- Appliquer la réglementation propre aux contrats d'assurance vie, de prévoyance et de complémentaire santé.

PROGRAMME

A. REMBOURSEMENT DES FRAIS DE SANTÉ PAR LE RÉGIME OBLIGATOIRE

1. Articulation de la protection sociale en France
2. Prestations en nature des régimes sociaux (Réforme du RAC 0)

B. COUVERTURES PAR LE CONTRAT «COMPLÉMENTAIRE SANTÉ»

1. Contrat responsable et solidaire
2. Garanties en régime forfaitaire
3. Contrat RAC 0

C. SOUSCRIPTION DU CONTRAT «COMPLÉMENTAIRE SANTÉ»

1. Choix des options
2. Limites des garanties
3. Application des garanties
4. Exclusions
5. Critères de tarification

D. REMBOURSEMENT DES INTERRUPTIONS TEMPORAIRES ET PERMANENTES DE TRAVAIL PAR LE RÉGIME OBLIGATOIRE

1. Articulation de la protection sociale en France
2. Prestations en espèces des régimes sociaux (indemnités journalières)
3. Prestations en espèces des régimes sociaux (invalidité)

E. COUVERTURES PAR LE CONTRAT «DOMMAGES CORPORELS»

1. Événements garantis
2. Garanties en régime indemnitaire (revenus de remplacement)
3. Garanties en régime forfaitaire (individuel accident)
4. Spécificités de la GAV

F. SOUSCRIPTION DU CONTRAT «DOMMAGES CORPORELS»

1. Choix des options
2. Limites des garanties
3. Application des garanties
4. Exclusions
5. Critères de tarification

G. REMBOURSEMENT DU DÉCÈS PAR LE RÉGIME OBLIGATOIRE

1. Articulation de la protection sociale en France
2. Qualité de bénéficiaire
3. Gestion de la période de bénéfice

H. COUVERTURES PAR LE CONTRAT «DÉCÈS»

1. Garanties en capital forfaitaire
2. Garanties en rente «conjoint»
3. Garanties en rente éducation
4. Notion de PTIA

I. SOUSCRIPTION DU CONTRAT «DÉCÈS»

1. Choix des bénéficiaires
2. Garantie «double effet»
3. Garantie «doublement accident»
4. Exclusions
5. Critères de tarification

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats de prévoyance individuelle
- Conseillers en assurance
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Chargés d'études juridiques

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

POINTS FORTS

Mise en pratique et travail sur le choix du bon contrat face à des situations différentes.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel du patrimoine, formateur expert de l'IFPASS.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIER(S) VISÉ(S)

03A - Vente itinérante, 03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03D - Vente et gestion des contrats en bureau ou point de vente, 03E - Vente et gestion des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires), 03H - Support et appui aux réseaux, 03Z - Autres, 05A - Souscription des risques non standard, 05B - Gestion des contrats sur plateforme d'accueil (téléphonique ou Internet), 05C - Gestion des contrats hors plateforme, 05D - Gestion polyvalente des contrats et des sinistres sur plateforme d'accueil (téléphonique ou Internet), 05E - Gestion polyvalente des contrats et des sinistres hors plateforme, 05F - Gestion et indemnisation des sinistres standard et conventionnels, 05G - Gestion et indemnisation des sinistres complexes ou contentieux, 05H - Gestion des prestations maladie, retraite ou prévoyance, 05I - Contrôle et surveillance du portefeuille

PERSONNALISATION DE PARCOURS

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
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation