

AA390

BASES

2 jours 14 heures

1 160 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Prestations sociales et retraites des salariés

COMPÉTENCES VISÉES

- Explorer les opportunités réglementaires, économiques ou commerciales pour développer son portefeuille client.

PROGRAMME

A. PRESTATIONS EN NATURE DES RÉGIMES OBLIGATOIRES

1. Identifier les missions de l'assurance maladie
2. Identifier les variables paramétriques (taux de remboursement, ticket modérateur, etc.)
3. Connaître les modalités de remboursement

B. RÉGIME JURIDIQUE DE L'ASSURANCE SANTÉ

1. Savoir faire la différence entre le principe indemnitaire et forfaitaire
2. Connaître les règles liées à la souscription
3. Connaître les mesures liées à la loi Evin (1989)
4. Identifier les motifs de résiliation
5. Nouvelle réforme du 100% santé

C. TYPOLOGIE DE GARANTIES

1. Identifier les garanties frais de soins
2. Identifier les garanties prothétiques (Plan 100% Santé)

D. PRESTATIONS EN ESPÈCES DES RÉGIMES OBLIGATOIRES

1. Identifier les missions de l'assurance maladie
2. Identifier les variables paramétriques (SMIC, PASS, carence)
3. Faire la différence entre le régime des prestations sociales en vie privée et en vie professionnelle

E. PRESTATION EN INDEMNITÉS JOURNALIÈRES

1. Connaître les modalités de remboursement du régime de base
2. Connaître les modalités de remboursement du régime conventionnel (loi de mensualisation 1978)

F. PRESTATION EN INVALIDITÉ

1. Connaître les modalités de remboursement du régime de base

G. PRESTATION EN DÉCÈS

1. Connaître les modalités d'attribution du capital forfaitaire

H. RÉGIME JURIDIQUE DU CONTRAT DOMMAGES CORPORELS

1. Savoir faire la différence entre le principe indemnitaire et forfaitaire
2. Identifier les garanties
3. Connaître l'importance des questionnaires médicaux et assurances et les règles d'acceptation des risques
4. Identifier les motifs de résiliation
5. Régimes fiscaux et sociaux des prestations

I. PRESTATIONS RETRAITE DES RÉGIMES DE BASE OBLIGATOIRES

1. Identifier les missions de l'assurance vieillesse
2. Identifier les variables paramétriques (trimestres, coefficient de décote, nombre de trimestres de référence, notion d'âge pivot, etc.)
3. Connaître les modalités de calcul de la pension de base

J. PRESTATIONS RETRAITE DES RÉGIMES COMPLÉMENTAIRES OBLIGATOIRES

1. Identifier les missions des régimes ARRCO & AGIRC
2. Identifier les impacts de la fusion des régimes ARRCO & AGIRC
3. Identifier les variables paramétriques (points, valeurs des points, coefficient d'anticipation, système du bonu-malus, etc.)
4. Connaître les modalités de calcul des pensions complémentaires

K. PRESTATIONS RETRAITE DES RÉGIMES SUPPLÉMENTAIRES

1. Connaître les modalités de gestion du contrat PERP
2. Connaître les modalités de gestion de l'épargne salariale
3. Connaître les modalités de gestion de l'assurance retraite supplémentaire (contrat «article 83» & contrat «article 39»)
4. Connaître les modalités du nouveau PER

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats
- Chargés de clientèle
- Téléconseillers
- Agents généraux
- Courtiers
- Inspecteurs commerciaux

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Des points clés expliqués de façon simple et synthétique.

Des exercices venant régulièrement valider la bonne acquisition des connaissances.

Une méthodologie proposée pour chaque séquence.

L'expertise des formateurs métiers habitués au terrain.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance vie, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site
www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

MÉTIERS VISÉS

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

