

ASSURANCE PREVOYANCE

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les fondements et les enjeux de la prévoyance individuelle et collective
- Identifier les principales garanties (décès, invalidité, incapacité, dépendance) et leurs modalités
- Appréhender le cadre fiscal et juridique des contrats de prévoyance
- Adapter une offre de prévoyance au profil et aux besoins du client
- Mettre en œuvre une démarche de conseil conforme aux exigences réglementaires

Public visé :

Intermédiaires en assurance (IAS), courtiers, agents généraux, collaborateurs en cabinet ou compagnie.

Prérequis :

Aucun. Des bases en assurance ou relation client sont recommandées.

Durée :

15 heures

Modalité pédagogique :

Formation à distance (e-learning)

Méthodes pédagogiques :

Cours structuré, exemples concrets, cas pratiques, quiz

Attestation :

Attestation de formation délivrée, conforme à l'obligation annuelle de formation continue des IAS

Conformité réglementaire :

Formation conforme à la Directive DDA (UE) 2016/97 et au Code des assurances

Accessibilité :

Disponible 24/7, accessible sur tous les supports (ordinateur, tablette, smartphone)

PROGRAMME DE FORMATION

Partie I : Introduction à la prévoyance

- Définition, rôle et objectifs de la prévoyance
- Différences avec l'assurance santé et la retraite
- Typologie des risques couverts : décès, invalidité, incapacité, dépendance

Partie II : Les garanties de prévoyance en détail

- Garantie décès : capital, rente éducation, rente conjoint
- Garantie incapacité temporaire de travail
- Garantie invalidité : partielle, totale, absolue
- Garantie dépendance et perte d'autonomie
- Rente ou capital : comparatif et choix adapté
- Exclusions classiques et options contractuelles

Partie III : Prévoyance individuelle vs collective

- Contrats individuels : TNS, libéraux, particuliers
- Contrats collectifs : salariés, accords de branche
- Portabilité des droits et maintien des garanties
- Rôle de l'employeur et impacts fiscaux

Partie IV : Fiscalité et cadre juridique

- Fiscalité des cotisations (salariés, TNS, contrats Madelin)
- Traitement fiscal des prestations (capital/rente)
- Aspects successoraux
- Références au Code des assurances

Partie V : Conseil et adaptation de l'offre

- Analyse des besoins clients (salarié, TNS, chef d'entreprise)
- Adaptation des garanties à la situation financière et familiale
- Argumentaire de vente, présentation des exclusions
- Bonnes pratiques de communication et devoir de conseil

Partie VI : Mises en situation et pratiques professionnelles

- Études de cas pratiques :