

VENDRE L'ASSURANCE SANTÉ COLLECTIVE



1 jour

Fiche d'inscription
sur www.caritat.fr

Garanties – Produits – Marchés



À qui s'adresse cette formation ?

Aux collaborateurs de compagnies d'assurances, institutions de prévoyance ou mutuelles à vocation commerciale ou marketing ainsi qu'aux tarificateurs et souscripteurs de contrats collectifs santé.

Pour obtenir quoi ?

La maîtrise technique des garanties d'un contrat collectif santé, les règles juridiques et fiscales, et la capacité à expliquer et argumenter l'ensemble de manière compréhensible pour des non spécialistes.

Comment ?

Par l'acquisition des règles de fonctionnement de l'assurance maladie et des contrats complémentaires, de l'environnement juridique et fiscal propre aux contrats collectifs, et de la manière la plus efficace de les présenter et de les argumenter.

Quels sont les pré-requis ?

Connaissances de base sur l'assurance maladie et formation initiale à la vente.

Qu'allez-vous apprendre ?

Le marché de l'assurance santé, ses acteurs et leurs évolutions

- Description du marché : chiffre d'affaires, intervenants, tendances
- Caractéristiques propres au marché des collectives
- Evolution de la réglementation et impact sur le marché
- La généralisation des contrats collectifs à compter du 1^{er} janvier 2016

Les remboursements du Régime Obligatoire et leurs évolutions

- L'équilibre économique du régime de base
- Notion de « contrat solidaire »
- La réforme de 2004 et les modifications récentes
- Le traitement des dépassements d'honoraires dans le Contrat d'Accès aux soins

Les garanties des contrats santé collectifs

- Les postes « sensibles » d'un point de vue commercial : les « reste à charge » lourds
- Les solutions nouvelles pour limiter les coûts et les tarifs
- Les atouts propres aux contrats collectifs
- Les nouvelles règles formées par le panier de soins minimum et les nouvelles conditions des contrats responsables

Les avantages fiscaux et sociaux des contrats collectifs

- Le cadre fiscal et social
- Les taxes
- Forfait social et contributions sociales
- Traitement des garanties sur-complémentaires

Contraintes et formalisme de mise en place imposés par le Code de la Sécurité sociale et la loi Evin

- L'appartenance à une catégorie admise pour la constitution du groupe d'assurés
- Application des dispositions de l'article L911-1
- La fourniture d'un compte de résultat annuel

Les obligations de maintien des garanties aux sorties du groupe

- Article 4 de la Loi Evin les nouvelles contraintes des entreprises et des assureurs
- La portabilité des garanties santé applicable depuis le 1^{er} juin 2014

Qui anime cette formation ?

Laurent GIRETTE

Diplômé en marketing et en actuariat, expert conseil en retraite et prévoyance d'entreprise et engagements sociaux. Après une expérience en bancassurance et en assurance collective, il est formateur depuis 12 ans, et président de Benefits & Value SAS.



La formation en pratique...

Quand et où ?

11 mai 2017

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8^e

Combien ça coûte ?

810 € HT + TVA 20 %, soit 972 € TTC.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire :
Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90
www.ewh.com
Précisez que vous venez de la part de Caritat.

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

« Formation complète, très intéressante, vivante, qui a parfaitement répondu à mes attentes. »

*SL, Responsable service assurances de personnes –
MUTUELLE DE POITIERS ASSURANCES*

« Contenu riche et formateur très expérimenté. »

OL, Directeur marketing et développement – PREPAR VIE

« Très bon accueil. Formation interactive. Très clair et captivant. »

XF, Responsable Pôle grands comptes – KLESIA