

## Protection sociale du TNS

### DUREE :

2 jours (14 heures)

### Formation en présentiel

Dans le cadre de la DDA :  
Directive sur la Distribution  
d'Assurances

### PUBLICS

Agents d'assurances,  
commerciaux en assurances,  
salariés de compagnie  
d'assurance, toute personne  
intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Étude de différents cas** de choix de statut fiscal et social d'un client professionnel  
Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation + Quiz de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

644 € par stagiaire

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Comprendre l'environnement fiscal et social des TNS
- Connaître et comprendre le régime obligatoire des TNS
- Savoir vendre les garanties santé, prévoyance et retraite optimales

### PROGRAMME

#### 1<sup>ère</sup> journée :

##### 2- L'environnement Fiscal et Social du TNS (0,5 jour)

- 1.1 Qu'est-ce qu'un TNS ? Principales différences avec le salarié ? Qui a le statut TNS ? (1h)
- 1.2 La fiscalité du TNS : IR vs IS, BIC, BNC (1h)
- 1.3 Zoom sur l'auto-entrepreneur (0,5h)
- 1.4 Actualité fiscale et sociale du TNS – rappel des principales mesures législatives ayant dernièrement impacté le régime des TNS (1h)

##### 2- La protection sociale des TNS (0,5 jour)

- 2.1 Comprendre le régime obligatoire du TNS (2h)
- 2.2 La loi Madelin comme outil d'optimisation sociale et fiscale (1,5h)

#### 2<sup>ème</sup> journée :

##### 3- Les contrats santé-prévoyance et retraite (1j)

- 3.1 Interroger le TNS sur les carences de sa protection obligatoire par le biais d'un entretien découverte et une mise en situation chiffrée et personnalisée (2 h)
- 3.2 Cas Delacour : RDV 1 : savoir détecter et identifier le besoin (1h)
- 3.3 Connaître les spécificités et les atouts des contrats santé-Prévoyance et Retraite (2h30)
- 3.4 Cas Delacour : RDV 2 : Présenter et argumenter efficacement une offre globale de santé-prévoyance et retraite au TNS (1h30)

