

Assurance vie individuelle

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Commercialisation de contrats d'épargne assurance vie individuelle**
 - **Gestion des prestations vie et décès**
 - **Gestion d'actifs**

Code(s) NAF : **66.22Z**, **65.11Z**, **64.19Z**, **64.11Z**, **64.20Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1101**, **C1110**, **C1107**, **C1102**, **C1103**

Formacode : **41036**

Date de création de la certification : **01/01/2017**

Mots clés : **PRESTATIONS**, **SOINS**, **INDIVIDUELLE**, **VIE**

Identification

Identifiant : **2991**

Version du : **13/06/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Accord de branche relatif à la gestion des emplois et des compétences et à la formation professionnelle toute au long de la vie dans les sociétés d'assurance \(GPEC\)](#)

Non formalisé :

- [OEMA Baromètres et évolution des métiers](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Cette certification a pour objectif de certifier des compétences dans le placement du contrat et la gestion des opérations d'assurance vie :

- Mettre en oeuvre les techniques de vente des contrats d'assurance vie individuelle.
- Connaître les aspects techniques, juridiques et fiscaux de l'assurance vie.
- Analyser le besoin du client et lui apporter des réponses claires.
- Argumenter la vente des produits d'assurance vie individuelle.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Titre : - Assurance et gestion de patrimoine, - Conseiller en assurance épargne,

Descriptif général des compétences constituant la certification

Analyser la situation personnelle et professionnelle du client particulier afin de lui proposer une solution d'assurance vie adaptée à ses besoins et objectifs.

Analyser les aspects juridiques et fiscaux propres aux contrats d'assurance vie afin d'optimiser la qualité du conseil apporté au client dans le choix de son produit d'assurance.

Concevoir et proposer une solution d'assurance cohérente et adaptée à la situation du client (assurances, placements, dispositif de défiscalisation).

Construire et dérouler un argumentaire adapté et efficace pour vendre la solution d'assurance proposée.

Public visé par la certification

- CHARGE DE CLIENTELE
- AGENT D'Assurance et courtier
- Conseiller en assurance
- Juridique

Contractualiser la proposition d'assurance dans le respect de la déontologie, des contraintes légales et réglementaires.
Appréhender les aspects techniques, juridiques et fiscaux des différents contrats d'assurance vie.
Inscrire l'entretien et le conseil dans une relation durable avec le client.

Modalités générales

La certification est proposée en inter-entreprises ou en intra-entreprises selon des modalités de formation présentielle et à distance selon un dispositif « blended » (mixte) composé de modules e-learning et de formations en présentiel.

La formation est dispensée en huit modules d'une durée totale de 56 heures découpée en trois thèmes :

1. L'environnement réglementaire, technique, juridique et fiscal de l'assurance vie individuelle

Contrat d'assurance ; Environnement juridique ; Environnement fiscale ; Clauses bénéficiaires ; assurance vie démembrement.

2. Les aspects financiers en assurance vie individuelle

Aspects techniques et financier des produits d'épargne ; Marché boursier et financier.

3. L'argumentation de la vente de contrat d'assurance vie individuelle

Approcher la clientèle.

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Faire reconnaître par une certification ses compétences dans un domaine à forte spécificité.

Accroître son employabilité dans un contexte réglementaire contraignant, évolutif et à forte expertise.

Développer son efficacité professionnelle.

Maîtriser l'ensemble des normes, règles, techniques permettant d'être acteur dans les processus d'analyse du risque, de proposition de solutions adaptées en termes de prévention et assurance.

Pour l'entité utilisatrice

Développer les compétences en techniques, conseils, analyse et recherche de solutions assurantielles des salariés chargés de l'inspection ou experts dans leurs domaines d'activité (ingénieurs, gestionnaires et juristes sinistres, experts dommages, responsable prévention ...).

Permettre aux entités de faire face à la maîtrise de phénomènes complexes à fort impact sur la qualité et la rentabilité des portefeuilles d'affaires.

Renforcer une approche clients personnalisée permettant un maintien des affaires existantes, même après sinistres.

Evaluation / certification

Pré-requis

Connaître le droit du contrat d'assurance, les produits assurance de personnes ou expérience équivalente.

Compétences évaluées

Utiliser les informations recueillies pour analyser la situation du client.

Centre(s) de passage/certification

- IFPASS PUTEAUX/
LYON/MARSEILLE/STRASBOURG/BORDEAUX

Cibler les attentes et besoins de produits ou de services d'assurance du client.

Sélectionner et conseiller une solution pertinente à partir de l'évaluation des besoins du client.

Présenter, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites et établir et présenter un devis d'assurance.

Déterminer les clauses bénéficiaires et démembrement des contrats d'assurance vie.

Présenter et expliquer le fonctionnement des titres financiers afin d'éclairer le client dans son choix de produit.

Argumenter et justifier les solutions de souscription du ou des contrats d'assurance proposées.

Appliquer la réglementation propre à aux contrats d'assurance vie.

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

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

N/A

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Remise d'un certificat IFPASS signé par le Directeur Général

Plus d'informations

Statistiques

Depuis 2012, 25 participants par an en moyenne.

Autres sources d'information

<https://www.ifpass.fr/conseiller-assurance-vie-individuelle>

informations@ifpass.fr / lyon@ifpass.fr / marseille@ifpass.fr / strasbourg@ifpass.fr /
bordeaux@ifpass.fr