

## Fondamentaux de l'assurance

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

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

Transverse : ■ **Souscription, indemnisation, gestion des contrats et prestations**

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

Code(s) NSF : **313**

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

Formacode : **41036**

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

Mots clés : **CONSEIL**, **CONTRAT**, **ASSURANCE**, **FONDAMENTAUX**

### Identification

Identifiant : **2988**

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 bien se situer dans l'univers des assurances :

Cerner l'importance du secteur de l'assurance.

Devenir un interface de qualité vis-à-vis des différents interlocuteurs professionnels de l'assurance.

Appréhender les dimensions juridiques, techniques, économiques et commerciales de l'assurance.

Mesurer et de vérifier le niveau de maîtrise technique du professionnel de l'assurance non-vie et vie dans le placement du contrat et la gestion des opérations d'assurance non-vie et vie.

#### Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

#### Descriptif général des compétences constituant la certification

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

Analyser les contraintes réglementaires liées à l'obligation d'assurance ainsi que les aspects juridiques et dispositions fiscales propres aux contrats d'assurance vie et non 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.

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

Contractualiser la proposition d'assurance dans le respect de la réglementation en vigueur.

### Public visé par la certification

Demandeurs d'emploi

## Modalités générales

La certification est proposée en inter-entreprises ou en intra-entreprises selon des modalités de formation présentielle et à distance.

La formation est dispensée en quatre modules d'une durée de 42 heures :

1. L'environnement juridique de l'assurance
2. L'environnement technique de l'assurance
3. Assurance de biens et de responsabilité

Marché des particuliers

Marché des professionnels

4. Assurance de personnes

Prévoyance

Complémentaire santé

Assurance vie

## 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 le domaine des assurances.

### Pour l'entité utilisatrice

Développer les compétences en techniques, conseils, analyse et recherche de solutions assurantielles des salariés.

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

Pas de prérequis.

### Compétences évaluées

Exploiter les informations pour analyser la situation du client.

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.

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

Appliquer la réglementation propre à aux contrats d'assurance vie, de prévoyance et de complémentaire santé.

### Centre(s) de passage/certification

- IFPASS PUTEAUX /LYON/MARSEILLE/STRASBOURG/BORDEAUX

Explorer les opportunités réglementaires, économique 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*

Nouveau certificat. Programme délivré dans le cadre de la Licence LPCSGA (en moyenne 20 candidats par an).

### *Autres sources d'information*

[informations@ifpass.fr](mailto:informations@ifpass.fr) / [lyon@ifpass.fr](mailto:lyon@ifpass.fr) / [marseille@ifpass.fr](mailto:marseille@ifpass.fr) / [strasbourg@ifpass.fr](mailto:strasbourg@ifpass.fr) / [bordeaux@ifpass.fr](mailto:bordeaux@ifpass.fr)