

CONSEILLER L'ASSURANCE COLLECTIVE SANTÉ PRÉVOYANCE ET RETRAITE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
CR032	9 jours - 63 h	Bases	Présentiel ou à distance	4944,00 €

LIEUX ET DATES :

Nous consulter

OBJECTIFS

- Recueillir les besoins des clients dans le respect de la réglementation
- Analyser les besoins d'assurances et élaborer un diagnostic à partir des informations recueillies
- Proposer des solutions d'assurances de placements ou de services
- Conseiller des solutions d'assurances collectives santé prévoyance et retraite

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

**[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)
[ici >>](#)**

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Formation mixte présentielle et e-learning centrée sur l'analyse des besoins du client, les solutions d'assurance vie et et collectives permettant l'argumentation lors de la distribution.

La formation peut être réalisée entièrement à distance, le présentiel pouvant être suivi à distance (classe virtuelle).

Formateur(s) :

Formateurs de l'IFPASS, experts dans chaque thématique juridique, fiscale, financière, assurantielle et commerciale.

PROGRAMME

[Cette formation permet de valider le Bloc 2 du titre RNCP39628 : BC02 - Conseiller des solutions d'assurances placements et services - Consultez le RNCP sur France compétences.](#)

A. Fondamentaux (1 jour) - E-Learning

1. Parcours assurance collective (6 h) :

- Règles de la Sécurité Sociale et prestations de l'assurance maladie
- Assurance de groupe
- Information et devoir de conseil dans le cadre de la souscription à une assurance groupe
- Tarification et paiement des cotisations de l'assurance collective

2. Développement commercial (1 h)

- Portefeuille clients et plan d'action commercial en assurance

B. Contrat santé collectif (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Spécificité de contrat santé collectif et règles de mises en place

2. Mise en œuvre des clauses de recommandation

3. Conditions de validité du caractère collectif

4. Généralisation de la couverture santé et garanties minimales

5. Dispositif de maintien des garanties

6. Avantages fiscaux et sociaux

C. Garanties de prévoyance dans le contrat d'assurance collective (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Bases légales ou conventionnelles des régimes de prévoyance

2. Couvertures de prévoyance dans l'entreprise

3. Gestion du contrat : règlement des cotisations et des prestations

D. Garanties de retraite dans le contrat d'assurance collective (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Régimes de retraite de base et complémentaire obligatoire

2. Retraites collectives à cotisations définies

3. Retraites collectives à prestations définies

4. Loi Pacte avènement des PER et opportunités de transfert

5. Contrat IFC (Indemnités de Fin de Carrière)

E. Pratique de la prévoyance collective et aspects juridiques (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Mises en place des régimes collectifs

2. Cadre législatif (Loi Evin)

3. Gestion des clauses de recommandation

4. Gestion des prestations

5. Régime fiscal et social des cotisations

F. Techniques de négociation et entretien commercial (1 jour) - En Présentiel ou distanciel

1. Techniques de négociation

2. Techniques de communication

3. Déroulement de l'entretien commercial

Validation des acquis :

Evaluation écrite : Cas pratique d'une situation à analyser démontrant la capacité du candidat à proposer

des solutions assurantielles.

Une attestation de réussite sera remise en cas de succès aux épreuves de validation.

[Cette formation permet de valider le Bloc 2 du titre RNCP39628 : BC02 - Conseiller des solutions d'assurances placements et services.](#)

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

Equivalences et passerelles :

Cette formation n'a pas de lien avec d'autres certifications.

PUBLIC

Conseillers en assurances
Chargés de clientèle
Intermédiaires d'assurance

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifique.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

4944,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 16/04/2025 à 13:12