



## CONSEILLER L'ASSURANCE VIE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
CR030	10 jours - 70 h	Bases	Présentiel ou à distance	5150,00 €

## LIEUX ET DATES :

## PARIS

- Du 06/10/2025 au 07/11/2025

## 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 vie

**Métiers préparés :**

Conseiller en assurance

Téléconseiller

Intermédiaires d'assurance

**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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

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

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Formation mixte présentiel et e-learning centrée sur l'analyse des besoins du client, les solutions d'assurance vie et leurs argumentations 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 et patrimoine (6 h) :

- Composantes du patrimoine

- Assurance en cas de vie assurance en cas de décès et assurances mixtes

- Spécificité des contrats d'assurance vie et de capitalisation

2. Développement commercial (1 h)

- Portefeuille clients et plan d'action commercial en assurance

B. Environnement juridique du patrimoine (2 jours) - Présentiel ou distanciel

1. Capacité juridique

2. Régimes matrimoniaux, PACS et union libre

3. Succession : dévolution légale, donations et legs.

4. Fiscalité de la transmission du patrimoine à titre gratuit

C. Environnement fiscal du particulier (2 jours) - Présentiel ou distanciel

1. Impôts de flux : impôt sur les revenus, plus-values immobilières et sur le patrimoine mobilier (valeurs mobilières)

2. Impôts de stock : transmissions à titre gratuit, IFI.

D. Mécanismes et stratégie des fonds en euros (1 jour)-Présentiel ou distanciel

1. Fonctionnement du fond en euros de l'assurance vie

2. Gestion du fonds en euros et stratégie des compagnies d'assurance

3. Optimiser le conseil de l'investissement en euros

E. Contrats d'assurance vie multisupports (2 jours) - Présentiel ou distanciel

1. Supports financiers : unités de comptes fonds profilés et différents fonds en euros

2. Gestion financières : options de gestion et arbitrages automatiques

3. Opération de gestion : arbitrage rachat avance nantissement changement de bénéficiaire

4. Fiscalité de l'assurance vie : comparaison avec la fiscalité des placements financiers

F. Assurance vie et clause bénéficiaire (1 jour) - Présentiel

1. Conséquences juridiques et fiscales des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance vie

2. Transmission successorale et bénéfice de l'assurance vie

3. Démembrement de la clause bénéficiaire

G. Argumenter la vente de contrats d'assurance vie (1 jour) - Présentiel ou distanciel

1. Règlementation propre aux contrats d'assurance vie et notamment le devoir de conseil

2. Recueil des informations et analyse de la situation du client
3. Identification des attentes et des besoins de produits d'assurance vie
4. Présentation des garanties et du fonctionnement du contrat proposé
5. Argumentation de la souscription du contrat d'assurance proposé

**Validation des acquis :**

**Evaluation écrite : Cas pratique à partir d'une situation d'analyse démontre la capacité du candidat à proposer des solutions assurantielles.**

**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 assurance

Chargés de clientèle

Téléconseillers

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](mailto: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

5150,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 25/01/2026 à 11:15