



## 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 :

#### 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 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](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 présentielle et e-learning centrée sur l'analyse des besoins du client, les solutions d'assurance vie 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](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**

4944,00 €  
Exonérés de TVA

## **CONTACT**

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

Généré le 29/01/2026 à 16:37