

## COMPTE DE RÉSULTAT TECHNIQUES PRÉVOYANCE/SANTÉ

Référence : CL294	Durée :	Niveau : Perfectionnement	Modalités : E-Learning	Tarifs : Nous consulter
----------------------	---------	------------------------------	---------------------------	----------------------------

## LIEUX ET DATES :

**A distance**

Nous consulter

## OBJECTIFS

- Maîtriser les éléments techniques de base nécessaires à la compréhension des différents postes d'un compte de résultat
- Savoir analyser les résultats techniques d'un contrat et les exploiter dans le cadre d'études tarifaires

Information complémentaire :

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)  
[e-learning ici >>](#)

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie.**

**Une formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte.**

**Des vidéos donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate.**

**Un support d'animation pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main.**

### **Formateur(s) :**

**Charlène Fusis a dix ans d'expérience dans le domaine des assurances collectives et est consultante au sein du cabinet de conseil Forsides. Elle accompagne les clients sur des problématiques de santé et de prévoyance comme la tarification, la réalisation et le suivi des comptes, le pilotage des campagnes de surveillance et l'inventaire.**

### **Les plus de la formation :**

Comprendre comment est établi et comment lire un compte technique en Prévoyance/Santé est primordial en assurances collectives. Au-delà des exigences légales, le compte permet de détailler l'approche technique au niveau de la souscription et de faciliter le dialogue technique et commercial avec le client.

Cette formation détaille les différentes notions présentes dans un compte technique (cotisations, prestations, provisions) et les indicateurs de rentabilité qui en découlent (résultat, S/P).

## **PROGRAMME**

Introduction (*5 min*)

A. Pourquoi un compte de résultat ?

1. Notion de survenance

B. Compte de résultat (*15 min*)

1. Chiffre d'affaires

2. Prestations

C. Indicateurs de rentabilité (*5 min*)

1. Ratio S/P

2. Résultat net

Questionnaire final (*5 min*)

### **Validation des acquis :**

**Comment est-elle évaluée ?**

Une évaluation vous attend, mais assurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

## **Comment cette formation est-elle validée ?**

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition ;

Visionné d'un bout à l'autre les vidéos ;

Téléchargé et consulté le support de conférence ;

Téléchargé et consulté le dossier pédagogique ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

## **Validation DDA**

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances).

### **Personnalisation parcours :**

**Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocooners, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".**

**Vous avez dit webcocooner ? Tout à fait ! Le webcocooner est notre couteau suisse, professionnel de**

**I'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!**

**Fiche identité :**

Cette formation a été écrite et conçue en 2021 et est la propriété d'Ifpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. 3 séquences vidéo (durée totale d'environ 20 minutes) ;
2. un support d'animation et un dossier complémentaire ;
3. 1 quiz final de 10 questions.

## PUBLIC

Cette formation s'adresse aux assureurs, courtiers... (niveau intermédiaire).

**Pour les personnes en situation de handicap** souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## PRÉ-REQUIS

**Prérequis pédagogiques :**

La formation nécessite des connaissances de base en assurance collective.

**Prérequis techniques :**

- Navigateurs internet
- Chrome (2 dernières versions majeures)
- Firefox (2 dernières versions majeures)
- Edge (2 dernières versions majeures)
- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

**Logiciels :**

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
- Lecteur audio/vidéo
- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)

Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

**Modalité d'accès :**

- Les demandes d'inscription se font par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)
- 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

## TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.  
Pour plus de renseignement contactez-nous !

## CONTACT

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

Généré le 02/02/2026 à 09:56