

# Assurance vie individuelle

RS2991 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 313                        |
| Formacode(s)          | 41036                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance       | 31/12/2021                 |

## Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION DE LA PROFESSION DE L'ASSURANCE · SIRET : 78420275600135

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification a pour objectif de certifier des compétences dans le placement du contrat et la gestion des opérations d'assurance vie :

- Mettre en oeuvre les techniques de vente des contrats d'assurance vie individuelle.
- Connaître les aspects techniques, juridiques et fiscaux de l'assurance vie.
- Analyser le besoin du client et lui apporter des réponses claires.
- Argumenter la vente des produits d'assurance vie individuelle.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Analyser la situation personnelle et professionnelle du client particulier afin de lui proposer une solution d'assurance vie adaptée à ses besoins et objectifs.
- Analyser les aspects juridiques et fiscaux propres aux contrats d'assurance 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 (assurances, placements, dispositif de défiscalisation).
- Construire et dérouler un argumentaire adapté et efficace pour vendre la solution d'assurance proposée.
- Contractualiser la proposition d'assurance dans le respect de la déontologie, des contraintes légales et réglementaires.
- Appréhender les aspects techniques, juridiques et fiscaux des différents contrats d'assurance vie.
- Inscrire l'entretien et le conseil dans une relation durable avec le client.
- Utiliser les informations recueillies 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.
- Déterminer les clauses bénéficiaires et démembrement des contrats d'assurance vie.
- Présenter et expliquer le fonctionnement des titres financiers afin d'éclairer le client dans son choix de produit.
- Argumenter et justifier les solutions de souscription du ou des contrats d'assurance proposées.
- Appliquer la réglementation propre à aux contrats d'assurance vie.
- Explorer les opportunités réglementaires, économiques ou commerciales pour développer son portefeuille client.

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Connaître le droit du contrat d'assurance, les produits assurance de personnes ou expérience équivalente.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

---

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ifpass.fr/conseiller-assurance-vie-individuelle>  
[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)

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2991/>