

MÉCANISMES ET STRATÉGIE DES FONDS EN EUROS DE L'ASSURANCE VIE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA224	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	681,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 12/06/2025 au 12/06/2025
- Du 11/09/2025 au 11/09/2025

OBJECTIFS

- Distinguer les fonds en euros et les fonds eurocroissance
- Conseiller les clients dans leurs choix d'investissements

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 :

Le formateur illustre sa présentation à l'aide de situations d'actualité.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance vie, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

A. Fonds en euros et fonds eurocroissances : Principes

1. Définition et règles de fonctionnement des fonds euros et eurocroissance

2. Règles de répartition de l'actif des compagnies d'assurance

B. Gestion du fonds en euros par l'assureur

1. Rappel sur le fonctionnement d'une obligation

a) détermination du prix d'une obligation

b) Variation du prix dans le temps

c) Taux d'intérêt (notions de spread de crédit et de rating)

d) Variation des taux et répercussion pour les assureurs

2. Cadre réglementaire de la rémunération minimale

a) notion de participation aux bénéfices

b) notion de réserve

3. Détermination du taux final

a) prélèvements sociaux

b) valorisation du fond en cours d'année

4. Optimisation des rachats, transferts vers la concurrence et arbitrages

C. Stratégie des compagnies d'assurance

1. Indicateurs d'appréciation des fonds euros

2. Nouvelles règles de solvabilité

3. Conseiller les clients : unités de comptes fonds profilés et fonds euros

D. Optimiser le conseil au client

1. Perspectives des fonds euros et euros croissance dans le contexte actuel

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

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.

PUBLIC

Chargés de clientèle

Gestionnaires assurance vie

Intermédiaires d'assurance

Conseillers en gestion de patrimoine

Contrôleurs de gestion
Comptables
Chargés d'études

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 spécifiques

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

681,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

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

Généré le 02/02/2026 à 04:13