

CR023

8 jours 56 heures

4 000 € Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Certificat conseiller assurance vie individuelle

OBJECTIFS

- **Mettre en œuvre 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**

PROGRAMME

ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE, TECHNIQUE, JURIDIQUE ET FISCAL DE L'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

MODULE 1

A. CONTRATS D'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

1. Garanties des contrats d'assurance vie
2. Mécanismes des contrats d'assurance vie

B. ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

Devoir de conseil et l'obligation d'information

1. Obligations d'information et de conseil
2. Mise en œuvre des principales mesures de la réglementation
3. Formalisation dans le cadre d'un contrat d'assurance vie multi support

Environnement juridique

1. Mécanisme de la souscription du contrat
2. Opérations en cours de contrat
3. Dénouement du contrat
4. Spécificités des contrats de capitalisation

C. ENVIRONNEMENT FISCAL DE L'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

1. Principales dispositions fiscales
2. Enveloppes « fiscales » spécifiques
3. Spécificité fiscale des contrats et bons de capitalisation
4. Incidence des contrats d'assurance vie et IFI & Prélèvement forfaitaire unique (Flat Tax)

D. CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

1. Déterminer le bénéficiaire
2. Organiser la dévolution successorale
3. Analyser les conséquences civiles et fiscales
4. Rechercher le bénéficiaire

E. ASSURANCE VIE ET DÉMEMBREMENT

1. Démembrement de propriété
2. Souscription d'un contrat d'assurance vie ou de capitalisation en démembrement
3. Démembrement de la clause bénéficiaire

LES ASPECTS FINANCIERS EN ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

MODULE 2

A. ASPECTS TECHNIQUES ET FINANCIERS DES PRODUITS D'ÉPARGNE EN UC

1. Produits (supports) financiers
2. Différents types de gestion
3. Mécanismes durant la vie du contrat
4. Fiscalité

B. MARCHÉS BOURSIERS ET PRODUITS FINANCIERS

1. Construire sa stratégie boursière
2. Comprendre les mécanismes des marchés boursiers
3. Connaître les titres financiers et leur fonctionnement
4. Appréhender l'investissement en OPCVM

ARGUMENTER LA VENTE DE CONTRATS D'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

MODULE 3

A. ATTENTES DE LA CLIENTÈLE

B. APPROCHE PRODUIT ET APPROCHE GLOBALE

C. SPÉCIFICITÉS DE LA VENTE DE CONTRATS D'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

PACK RÉUSSITE

1. Journée de training obligatoire pour tous les candidats en vue de l'épreuve finale.
2. Epreuve de validation d'une journée composée d'un écrit et/ou oral devant un jury de professionnels et pédagogues.

La certification est obtenue à partir de 12/20 de moyenne générale.

PUBLIC

- Chargé(e)s de clientèle
- Téléconseillers
- Chargé(e)s d'études
- Juridiques
- Conseillers en assurance
- Agents
- Courtiers

PRÉ-REQUIS

AA131/AA134

ou expérience équivalente

POINTS FORTS

Simulations d'entretien vente conseil ; à partir de la presse professionnelle les stagiaires appréhendent les mécanismes boursiers

FORMATEUR(S)

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

SESSION(S) 2018

Paris,

8 octobre au 31 décembre

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE 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.

VALIDATION

Un certificat sera remis en cas de succès aux épreuves de validation.