

AA030

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 800 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Sécuriser la souscription d'un contrat au moyen d'une approche patrimoniale globale

COMPÉTENCES VISÉES

- Appliquer la réglementation propre aux contrats d'assurance vie.

PROGRAMME

A. COMPRENDRE LA STIPULATION POUR AUTRUI

1. Définir le principe juridique de la stipulation pour autrui
2. Mesurer ses conséquences juridiques et fiscales
3. Valider par la présence d'une clause bénéficiaire
4. Analyser les règles dérogatoires

B. ANALYSER LES CONSÉQUENCES DES RÉGIMES MATRIMONIAUX SUR LE CONTRAT

1. Définir les événements juridiques liés aux régimes matrimoniaux
2. Analyser leurs conséquences sur le contrat
3. Tenir compte de la jurisprudence en cours pour conseiller son client
4. Tenir compte de la présomption de communauté et le RM Ciot

C. UTILISER LE CONTRAT COMME OUTIL DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE

1. Respecter la quotité disponible de la réserve
2. Rédiger correctement la clause bénéficiaire
3. Tenir compte de la législation fiscale
4. Analyser la jurisprudence en matière de primes manifestement exagérées

D. EXPLOITER LES TECHNIQUES DE GESTION PATRIMONIALE POUR OPTIMISER LA RENTABILITÉ DU CONTRAT

1. Proposer des adhésions conjointes
2. Intégrer les impacts d'un dénouement au 1er ou 2ème décès
3. Proposer le démembrement du contrat
4. Proposer le démembrement de la clause bénéficiaire

PUBLIC

- Chargés d'études juridiques
- Conseillers en assurance
- Téléconseillers
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Inspecteurs commerciaux

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes. AA091

POINTS FORTS

Les participants traitent avec le formateur une série de questions pointues du domaine de la gestion patrimoniale.

La formation s'appuie sur l'actualité juridique en cours pour s'entraîner à tenir compte des contraintes juridiques et fiscales et à optimiser le conseil auprès du client.

FORMATEUR(S)

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

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03C - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires)

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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des études de cas
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation