

AA091

BASES

2 jours 14 heures

1 160 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## Savoir distinguer les mécanismes techniques de l'assurance vie

### Garanties et mécanismes

#### COMPÉTENCES VISÉES

- Appliquer la réglementation propre aux contrats d'assurance vie, de prévoyance et de complémentaire santé.

#### PROGRAMME

##### INTRODUCTION

Marché de l'assurance vie individuelle

##### A. GARANTIES EN CAS DE VIE

1. Capital différé
2. Rente viagère

##### B. GARANTIES MIXTES

1. Mixte
2. Terme fixe
3. Combiné

##### C. FORMULES MODERNES

1. Contrats en euros
2. Contrats libellés en Unités de Compte
3. Contrats eurocroissance
4. Contrats ESG

##### D. RÉGIMES FISCAUX

1. En cas de vie
2. En cas de décès
3. Prélèvements sociaux

##### E. MÉCANISMES TECHNIQUES ET FINANCIERS

1. Provisions mathématiques
2. Structure des cotisations (prime pure, tables de mortalité)
3. Vie des contrats (disposition, durée, dénouement)
4. Rémunération des contrats (taux technique, participations aux bénéfices, revalorisation, indexation, frais)

#### PUBLIC

- Gestionnaires de contrats d'assurance vie individuelle
- Conseillers en assurance
- Téléconseillers
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Inspecteurs commerciaux

#### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.AL091

#### POINTS FORTS

Le formateur analyse les attentes du marché puis les participants définissent le vocabulaire clé. Un exercice de synthèse permet de comparer les éléments techniques et financiers des contrats d'assurance vie individuelle. Le formateur propose d'étudier plusieurs contrats sur le marché.

#### 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](http://www.ifpass.fr)

#### Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

#### MÉTIERS VISÉS

03A - Vente itinérante, 03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03D - Vente et gestion des contrats en bureau ou point de vente, 03E - Vente et gestion des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet), 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires), 03H - Support et appui aux réseaux, 03Z - Autres, 05A - Souscription des risques non standard, 05B - Gestion des contrats sur plateforme d'accueil (téléphonique ou Internet), 05C - Gestion des contrats hors plateforme, 05D - Gestion polyvalente des contrats et des sinistres sur plateforme d'accueil (téléphonique ou Internet), 05E - Gestion polyvalente des contrats et des sinistres hors plateforme, 05F - Gestion et indemnisation des sinistres standard et conventionnels, 05G - Gestion et indemnisation des sinistres complexes ou contentieux, 05H - Gestion des prestations maladie, retraite ou prévoyance, 05I - Contrôle et surveillance du portefeuille

#### 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 exercices
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation