

AA378

BASES

1 jour 7 heures

580 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Clause bénéficiaire en assurance vie

Bien appréhender les incidences juridiques, fiscales et patrimoniales

COMPÉTENCES VISÉES

- **Déterminer** les clauses bénéficiaires et démembrement des contrats d'assurance vie.

PROGRAMME

A. RÉGIME DE LA STIPULATION POUR AUTRUI

1. Aménagement de l'effet relatif
2. Attribution d'un régime dérogatoire civil
3. Bénéfice d'un régime dérogatoire fiscal

B. DÉFINITION DU BÉNÉFICIAIRE ET DISTINCTIONS UTILES

1. Exigence d'une personnalité juridique (physique ou morale)
2. Cas restrictifs (personnes interposées)

C. MODALITÉS ET PROCÉDÉS DE DÉSIGNATION DU BÉNÉFICIAIRE

1. Désignation directe ou indirecte
2. Clause nominative ou qualitative

D. DROITS DU BÉNÉFICIAIRE À TITRE GRATUIT

1. Bénéfice d'un droit réel et d'un patrimoine en attente d'affectation
2. Renonciation

E. ACCEPTATION DE LA CLAUSE

1. Formalisme de l'acceptation
2. Droits du bénéficiaire acceptant
3. Cas de révocation d'un bénéficiaire acceptant
4. Mesures de sauvegarde en faveur d'un souscripteur vulnérable

F. ABSENCE DE BÉNÉFICIAIRE DÉSIGNÉ

1. Neutralisation des effets de la stipulation pour autrui
2. Conséquences civiles et fiscales

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats vie individuelle
- Conseillers en assurance
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Chargés d'études juridiques
- Banque

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

POINTS FORTS

Mise en pratique et rédaction des clauses selon des contextes différents.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel du patrimoine, 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

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