

# Mécanismes et stratégie des fonds en euros

## COMPÉTENCES VISÉES

- **Présenter et expliquer** le fonctionnement des titres financiers afin d'éclairer le client dans son choix de produit.

## PROGRAMME

### A. FONDS EN EUROS : PRINCIPES

1. Définition et règles de fonctionnement = franchise fiscale, les événements qui peuvent intervenir pendant les 8 ans de détention minimale
2. Règles de répartition de l'actif des compagnies d'assurance

### B. COMMENT EST GÉRÉ UN FONDS EN EUROS ?

1. Rappel sur le fonctionnement d'une obligation
  - a) détermination du prix d'une obligation
  - b) comment son prix varie dans le temps
  - c) à quoi réagissent les taux d'intérêt, rappel sur l'actualité (notions de spread de crédit et de rating)
  - d) exemple d'actualité avec la baisse des taux et ses répercussions pour les assureurs
2. Règles qui s'appliquent aux compagnies d'assurance en matière de rémunération minimale
  - a) notion de participation aux bénéfices
  - b) notion de réserve
3. Comment est déterminé le taux final ?
  - a) les prélèvements sociaux
  - b) valorisation du fond en cours d'année
4. Comment les compagnies gèrent-elles les rachats, les transferts vers la concurrence, les arbitrages avec les dépôts à vue en fonction de l'évolution des taux d'intérêt ?

### C. STRATÉGIE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE

1. Indicateurs à regarder avant de choisir son contrat
2. Nouvelles règles de solvabilité
3. Comment favoriser les unités de comptes plutôt que les contrats en euros et pourquoi ?

### D. CONCLUSION

- Quelle piste d'épargne / retraite pour demain ?

## PUBLIC

- Gestionnaires assurance vie
- Conseillers en gestion de patrimoine
- Contrôleurs de gestion
- Comptables

## PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes avec la pratique d'un an minimum. AA091

## POINTS FORTS

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.

## SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

Session(s) continue(s)

## MÉTIER(S) VISÉ(S)

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires), 03H - Support et appui aux réseaux

## 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