

Formation : Produits d'assurance-vie : mieux conseiller ses clients

Formation pratique - 1j - 7h00 - Réf. VIE
Prix : 800 € H.T.

Cette journée de formation vous permettra de maîtriser le cadre juridique et fiscal de l'assurance-vie, de connaître l'évolution des produits et du marché et d'appréhender les obligations de conseil et d'information notamment dans la cadre de la DDA.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre le marché de l'assurance-vie
- ✓ Maîtriser le cadre juridique et fiscal de l'assurance-vie
- ✓ Connaître l'évolution des produits et du marché
- ✓ Être sensibilisé à l'obligation de conseil et d'information

Public concerné

Gestionnaires de patrimoine, conseillers bancaires.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Exercice, étude de cas, échanges et cas pratiques

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active basée sur des échanges, des exercices pratiques et une évaluation tout au long de la formation.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Gestionnaires de patrimoine, conseillers bancaires.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre le marché de l'assurance-vie

- Les chiffres et acteurs clés.
- La dynamique du marché face à la crise.
- L'évolution des taux garantis : pourquoi les taux de rendement du fond euros varient ?
- Répartition des encours euros/UC.

Travaux pratiques

Étude de dossier de presse.

2 Décrypter le contrat d'assurance-vie

- Le souscripteur : qualité, capacité et droit.
- La nécessité du consentement dans les assurances en cas de décès.
- Le cas des mineurs de moins et de plus de 12 ans et des incapables majeurs.
- Les généralités sur le bénéficiaire : qualité, désignation, cadre juridique, l'acceptation, renonciation, révocation.
- Les droits du bénéficiaire : face aux héritiers et aux créanciers du souscripteur, à la communauté conjugale.
- Les souscriptions par des incapables : mineurs, majeurs sous sauvegarde de justice, sous curatelle, sous tutelle.
- La co-adhésion.
- La clause bénéficiaire démembrée : notion de nue-propriété et usufruit.

Etude de cas

Échanges interactifs sur les différentes situations vues. Etudes de différents cas de souscription complexes et sur la documentation dans le cadre de la DDA.

3 Connaître le cadre fiscal de l'assurance-vie

- La fiscalité en cas de vie : quote-part taxable, prélèvements (libératoire forfaitaire, sociaux), durée fiscale.
- La fiscalité des primes : versées avant ou après 70 ans.
- La fiscalité des produits : la répartition intérêts/capital dans les rachats, versements avant et après 26/09/97.
- La fiscalité des rentes viagères à titre onéreux.
- La fiscalité de l'assurance-vie dans le cadre de l'impôt sur la fortune.
- La fiscalité en cas de décès : taux de prélèvement sur les capitaux décès, limite d'application du taux de 20%.

Etude de cas

Quel conseil pour mes clients ou mon contrat ?

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Etudier un cadre proche de l'assurance-vie, le contrat de capitalisation

- Le cadre juridique.
- Le cadre fiscal.
- Une alternative à l'assurance-vie. Devoir de conseil dans le cadre de l'assurance-vie.
- Le cadre réglementaire de la protection de la clientèle.
- Les recommandations de l'ACPR.

Travaux pratiques

Échanges autour du contrat de capitalisation. Les recommandations de l'ACPR dans le cadre de ma DDA.