

Module assurance-vie



Module assurance-vie

ASSURANCE-VIE ET CONTRATS DE CAPITALISATION / E-LEARNING 10 MODULES : 3H30

L'assurance vie, les précautions à la souscription

Objectifs pédagogiques

Savoir recueillir les informations nécessaires à la souscription d'un contrat d'assurance vie
Identifier les documents et informations à remettre au client

L'assurance vie et le contrat de capitalisation, outils de gestion financière du patrimoine

Objectifs pédagogiques

Savoir conseiller l'assurance vie multisupports dans le cadre d'une stratégie d'investissement et de diversification financière du patrimoine.
Maîtriser les différents types de supports et de contrats d'assurance vie.
Connaître les caractéristiques du contrat de capitalisation.

L'assurance vie, la fiscalité en cours de contrat

Objectifs pédagogiques

Savoir conseiller l'assurance vie multisupports dans le cadre d'une stratégie de gestion fiscale du patrimoine.
Maîtriser le cadre fiscal de l'assurance vie en cours de contrat.
Identifier les avantages de l'assurance vie par rapport à un compte-titres.

L'assurance vie, outil de transmission de patrimoine

Objectifs pédagogiques

Assimiler les avantages du contrat d'assurance vie en cas de décès.
Identifier l'assurance vie comme outil de transmission transgénérationnelle.
Comprendre les enjeux des contrats souscrits avec des fonds communs.

L'assurance vie, la clause bénéficiaire

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance et les enjeux de la clause bénéficiaire.
- Savoir conseiller une clause bénéficiaire adaptée.
- Identifier les conditions d'acceptation de la clause bénéficiaire.

L'assurance vie, la fiscalité en cas de décès

Objectifs pédagogiques

- Savoir tirer profit du fonctionnement de la fiscalité de l'assurance vie au décès.
- Comprendre les conséquences fiscales en cas de démembrement de la clause bénéficiaire.

L'assurance vie, anticiper et éviter les situations conflictuelles

Objectifs pédagogiques

- Anticiper les incidences du régime de communauté sur l'assurance vie.
- Prévenir les risques de primes exagérées et d'abus de droit.

L'assurance vie, prévenir le risque de déshérence

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux liés aux contrats d'assurance vie ou de capitalisation en déshérence.
- Comprendre le rôle du conseiller, de la souscription au dénouement.
- Accompagner le client dans la rédaction de la clause bénéficiaire sécurisant le conseil.

L'assurance vie, vendre l'investissement en unités de compte

Objectifs pédagogiques

- Quel contexte, économique et règlementaire, pour les fonds euros ?
- Pourquoi les unités de compte sont-elles incontournables ?
- Comment maîtriser le risque lié aux unités de compte ?
- Quel rôle et quels moyens pour le conseiller dans l'accompagnement de ses clients ?
- Pédagogie, conseil, anticipation, accompagnement "à horizon" ... comment rassurer et conforter les choix en phase baissière ?

Loi Pacte : PER, Assurance vie, PEA

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la réforme de l'épargne retraite.
- Identifier les mesures relatives à l'assurance vie et au PEA.

ASSURANCE-VIE ET CONTRATS DE CAPITALISATION / MODULES ASYNCHRONE VIDÉO : 6 H

Assurance-vie vs bon de capitalisation, que faut-il faire et ne plus faire...

Objectifs pédagogiques

- Maitriser les conséquences de la modification de la fiscalité du contrat de capitalisation
- Savoir quelle stratégie privilégier après 70 ans (contrat de capitalisation ou assurance- vie) compte tenu des nouvelles règles fiscales applicables
- Maitriser le sort fiscal du contrat de capitalisation en cas de cession, donation ou succession
- Savoir Comment organiser la transmission : assurance-vie ou « Capi »

Assurance vie : le conseil objectif pour sécuriser votre relation client

Objectifs pédagogiques

- Connaitre les dimensions fiscales et juridiques actuelles de l'assurance-vie.
- Être capable de mettre en exergue, en rendez-vous clientèle, les points fondamentaux de l'assurance pour répondre aux obligations de conseil.
- Adapter ses propositions d'investissement et les clauses bénéficiaires à l'environnement des clients et prospects.

Assurance vie et démembrement

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les techniques de démembrement utilisées en assurance-vie : souscription démembrée et démembrement de la clause bénéficiaire
- Être à même de conseiller les clients sur les choix possibles et leurs incidences juridiques, fiscales et économiques
- Conseiller les techniques de démembrement les plus appropriées compte tenu des stratégies patrimoniales des clients
- Intégrer la dimension de protection du conjoint et/ou de la famille

Harvest Fidroit
Academy
HARVEST GROUP

Harvest Fidroit Academy est un organisme de formation professionnelle permanente et continue, enregistré sous le numéro d'activité 11930388193 auprès de la Préfecture de la région Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat. HARVEST est une société par actions simplifiée, au capital de 1 419 144 € enregistrée au RCS de Paris sous le numéro 352 042 345, dont le siège social est situé 5 rue de la Baume – 75008 Paris

ASSURANCE-VIE ET CONTRATS DE CAPITALISATION / PRÉSENTIEL 14H

Objectifs

- Connaître les dimensions fiscales et juridiques actuelles de l'assurance-vie.
- Être capable de mettre en exergue, en rendez-vous clientèle, les points fondamentaux de l'assurance pour répondre aux obligations de conseil.
- Maîtriser et optimiser les conséquences civiles et fiscales des modes de souscription : quel type de souscription choisir à l'avenir ?
- Maîtriser les évolutions en matière de désignation bénéficiaires ; en matière de prélèvements sociaux... L'utilité objective de l'assurance-vie : atouts comparatifs par rapport au contrat de capitalisation.

Contenu

Le côté obscur de l'assurance-vie

- Les contraintes de la loi Sapin 2 et de « solvabilité 2 » ;
- La baisse programmée des rendements sécuritaires ;
- La nouvelle saisissabilité des contrats d'assurance-vie ;
- Les obligations déclaratives des assureurs et des souscripteurs...

Dans ce contexte hostile, quelle stratégie appliquer en fonction de la situation patrimoniale et matrimoniale : les atouts comparatifs de l'assurance-vie.

Le côté clair de l'assurance-vie

- Les avantages méconnus de l'assurance-vie : droit de partage, émoluments etc.
- Les vrais avantages de l'assurance-vie par rapport aux argumentaires anciens obsolètes : par exemple fiscalité dégressive selon la durée du contrat ?
- Quelles limites aux versements en assurance-vie :
 - La légende ancienne et tenace des primes exagérées...
 - Les vrais enjeux de l'abus de droit principalement fiscal...
- Pourquoi ouvrir un contrat neuf au lieu de reverser sur un contrat ancien ?
 - En prenant en compte les règles fiscales actuelles...
 - En exposant les règles anciennes défavorables...
- Le cas particulier des rachats sur des contrats en « moins-values »
 - Comment garder ce client ?
- L'optimisation transmissive argumentée
 - Les conséquences objectives de la méthode globale ;
 - Pourquoi ne faut-il pas verser sur des anciens contrats ?
 - La légende des intérêts exonérés pour les versements après 70 ans ;

La multiplication efficace des contrats.

Quand l'assurance-vie coûte plus chère en droit de mutation que la succession.

Récupérer l'épargne investie sans imposition.

Les aspects juridiques

Souscripteurs, assurés et bénéficiaires : la gestion efficace du couple assurance-vie et régime matrimonial. La clause bénéficiaire démembrée

Aspects civils :

Exemple d'utilisation pratique ;

Les pièges de la clause démembrée : les limites de la pratique...

Aspects fiscaux :

Démembrement et 990 I du CGI.

Démembrement et article 757 B du CGI.

L'utilité du recours au bénéficiaire à titre onéreux.