

PROGRAMME DE FORMATION

Assurance vie : le conseil objectif pour sécuriser votre relation client

Cette formation vise à exposer et à illustrer par l'exemple l'environnement juridique et fiscal de l'assurance-vie.

Date:	PAS DATE
Durée:	2 heures
Type / Prix:	190 €
Prérequis:	<ul style="list-style-type: none">• Connaissances de base de la fiscalité de l'assurance-vie.• Connaissances de base des supports d'investissements financiers ou immobiliers ;• Connaissances de base des règles civiles et fiscales successorales ;• Avoir une pratique du conseil patrimonial.
Objectifs:	<ul style="list-style-type: none">• Connaitre les dimensions fiscales et juridiques actuelles de l'assurance-vie.• Etre 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.

Exemple 1 :

Un client souhaite verser un capital sur un vieux contrat qu'il possède dans un établissement concurrent. Comment le conseiller utilement pour qu'il souscrive avec vous ?

Exemple 2 :

Un client souhaite racheter un contrat en perte. Comment l'en dissuader ?

Il faut connaître quels sont les avantages véritables de l'assurance-vie en 2019 ?

Chapitre 1 : 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

Chapitre 2 : 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.

Chapitre 3 : 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 ;

Heures
reglementaires:

CGPI / Courtiers

- IAS/DDA : 2 heures

Notaires

- 2 heures | N° d'homologation CSN 201900785

Experts-comptables

- 2 heures

Cette formation valide uniquement les heures indiquées ci-dessus

Format:

Replay

Moyen
pédagogique:

Diaporama (notions métier, exercices d'application, questionnaires de compréhension)

Public visé:

Tous professionnels du patrimoine : CGPI, Banquiers, Assureurs, Notaires, Avocats, Agents immobiliers, Experts-Comptables...

Moyen d'evaluation: Quiz d'évaluation des acquis

Accessibilité aux personnes
en situation d'handicap

Toutes nos formations sont adaptables aux personnes porteuses d'un handicap

