

PROGRAMME DE FORMATION

Assurance vie : le conseil objectif pour collecter plus

Cette formation vise à exposer et à illustrer par l'exemple l'environnement juridique et fiscal de l'assurance-vie. Partant des règles édictées par les plus récentes jurisprudences, appuyées par des illustrations pratiques, cette formation est particulièrement efficace pour tous les praticiens de l'assurance.

Date:	PAS DATE
Durée:	1 jour
Type / Prix:	750 €
Prérequis:	• Connaissances de base de la fiscalité de l'assurance vie, des règles civiles et fiscales successorales • Connaissances de base des supports d'investissements financiers/immobilier
Objectifs:	• Connaître les dimensions fiscales et juridiques de l'assurance-vie. • Mettre en exergue les points fondamentaux de l'assurance ,répondant aux obligations de conseil. • Adapter ses propositions d'investissement et les clauses ,bénéficiaires à l'environnement des clients

Cette formation apporte les arguments pratiques adaptés pour faciliter la souscription d'un contrat d'assurance-vie ou pour conserver les encours et contrebalancer des propositions concurrentes. Un argumentaire technique et commercial sera développé en combinant des éléments tirés des règles fiscales, économiques ou juridiques attachées à ce type d'investissement.

Directement applicable en entretien clientèle, cette formation concerne toutes les personnes qui proposent et vendent de l'assurance-vie et d'autres produits financiers ou monétaires. Ce n'est pas une formation technique, même si elle s'appuie sur des arguments techniques.

Exemples des questions traitées :

- Quels sont les atouts objectifs de l'assurance-vie ?
- Quels avantages restent comparativement pertinents par rapport aux autres formules de placements ?
- Quels avantages « anciens » sont aujourd'hui obsolètes ?
- Pourquoi le rachat partiel doit être présenté différemment ?
- Quel devenir pour les avances ?

Contenu
pédagogique

- Pourquoi faut-il impérativement conserver un contrat en perte ?
- Pourquoi faut-il ouvrir un contrat nouveau au lieu de reverser sur un ancien ?
- Pourquoi, au contraire, faut-il parfois reverser sur un ancien contrat ?
- Pourquoi faut-il ouvrir plusieurs contrats lors d'un versement après 70 ans ?
- Quels sont les vrais avantages des contrats à régime spéciaux (Bonus, euro diversifiés...) ?
- Pourquoi l'évolution du droit de partage est favorable à l'assurance-vie ?
- Comment optimiser les régimes fiscaux existant ?
- Quelles relations entre les investissements progressifs, les versements programmés et l'augmentation du risque ?

L'assurance-vie sera replacée dans l'environnement des placements concurrents : contrat de capitalisation, Titres et PEA, SCPI et placements monétaires (livrets et comptes à terme)...

CGPI :
IAS/DDA : 7 heures

Heures
reglementaires:

Notaires :
7 heures N° d'homologation CSN : 201900785

Experts-comptables :
7 heures

Format:

Présentiel / Distanciel

Moyen
pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

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

Moyen d'evaluation:

Quiz de validation des compétences
acquises

Accessibilité aux personnes
en situation d'handicap

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

