



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

**Durée** : 7 heures

**Certification** : BTS Banque

**Prix** : 1100

**Référence** : 2101474

<b>Catégorie</b>	Comptabilité et Gestion
<b>Sous-catégorie</b>	Banque Finance Assurance
<b>Pour qui ?</b>	Gestionnaires de patrimoine, conseillers bancaires.
<b>Prérequis</b>	Aucune connaissance particulière
<b>Objectifs pédagogiques</b>	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 Etre sensibilisé à l'obligation de conseil et d'information
<b>Contenu de la formation</b>	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

	<p>Étude de dossier de presse.</p> <p>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.</p> <p>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 ?</p> <p>Etudier un cadre proche de l'assurance-vie, le contrat de capitalisation Le cadre juridique.</p>
--	--

	<p>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 recommandation de l'ACPR dans le cadre de ma DDA.</p>
<b>Suite de parcours possible</b>	<p>Produits et services bancaire          Conseiller bancaire          Conseiller en patrimoine financier</p>
<b>Éligible au CPF</b>	

## FINANCEMENTS

OPCO  
 OPCA  
 FAF  
 Pôle Emploi  
 La Région



## CONTACTS



**IFFP - Tour Belvédère SPACES**  
**1 Cours Valmy 92 800 Puteaux**



**01 80 88 44 55**



**administration@iffp.pro**