

CONSEILLER L'ASSURANCE VIE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
CR030	10 jours - 70 h	Bases	Présentiel ou à distance	5150,00 €

LIEUX ET DATES :

Nous consulter

OBJECTIFS

- Recueillir les besoins des clients dans le respect de la réglementation
- Analyser les besoins d'assurances et élaborer un diagnostic à partir des informations recueillies
- Proposer des solutions d'assurances de placements ou de services
- Conseiller des solutions d'assurances vie

Métiers préparés :

Conseiller en assurance

Téléconseiller

Intermédiaires d'assurance

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations ici >>

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Formation mixte présentielle et e-learning centrée sur l'analyse des besoins du client, les solutions d'assurance vie et leurs argumentations lors de la distribution.

La formation peut être réalisée entièrement à distance, le présentiel pouvant être suivi à distance (classe virtuelle).

Formateur(s) :

Formateurs de l'IFPASS, experts dans chaque thématique juridique, fiscale, financière, assurantielle et commerciale.

PROGRAMME

[Cette formation permet de valider le Bloc 2 du titre RNCP39628 : BC02 - Conseiller des solutions d'assurances placements et services - Consultez le RNCP sur France compétences.](#)

A. Fondamentaux (1 jour) - E-Learning

1. Parcours assurance et patrimoine (6 h) :

- Composantes du patrimoine
- Assurance en cas de vie assurance en cas de décès et assurances mixtes
- Spécificité des contrats d'assurance vie et de capitalisation

2. Développement commercial (1 h)

- Portefeuille clients et plan d'action commercial en assurance

B. Environnement juridique du patrimoine (2 jours) - Présentiel ou distanciel

1. Capacité juridique

- 2. Régimes matrimoniaux, PACS et union libre
- 3. Succession : dévolution légale, donations et legs.

4. Fiscalité de la transmission du patrimoine à titre gratuit

C. Environnement fiscal du particulier (2 jours) - Présentiel ou distanciel

- 1. Impôts de flux : impôt sur les revenus, plus-values immobilières et sur le patrimoine mobilier (valeurs mobilières)
- 2. Impôts de stock : transmissions à titre gratuit, IFI.

D. Mécanismes et stratégie des fonds en euros (1 jour)-Présentiel ou distanciel

- 1. Fonctionnement du fond en euros de l'assurance vie
- 2. Gestion du fonds en euros et stratégie des compagnies d'assurance
- 3. Optimiser le conseil de l'investissement en euros

E. Contrats d'assurance vie multisupports (2 jours) - Présentiel ou distanciel

- 1. Supports financiers : unités de comptes fonds profilés et différents fonds en euros
- 2. Gestion financières : options de gestion et arbitrages automatiques
- 3. Opération de gestion : arbitrage rachat avance nantissement changement de bénéficiaire
- 4. Fiscalité de l'assurance vie : comparaison avec la fiscalité des placements financiers

F. Assurance vie et clause bénéficiaire (1 jour) - Présentiel

- 1. Conséquences juridiques et fiscales des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance vie
- 2. Transmission successorale et bénéficiaire de l'assurance vie
- 3. Démembrement de la clause bénéficiaire

G. Argumenter la vente de contrats d'assurance vie (1 jour) - Présentiel ou distanciel

- 1. Règlementation propre aux contrats d'assurance vie et notamment le devoir de conseil
- 2. Recueil des informations et analyse de la situation du client
- 3. Identification des attentes et des besoins de produits d'assurance vie
- 4. Présentation des garanties et du fonctionnement du contrat proposé
- 5. Argumentation de la souscription du contrat d'assurance proposé

Validation des acquis :

Evaluation écrite : Cas pratique à partir d'une situation d'analyse démontrant la capacité du candidat à proposer des solutions assurantielles.

[Cette formation permet de valider le Bloc 2 du titre RNCP39628 : BC02 - Conseiller des solutions d'assurances placements et services.](#)

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

Equivalences et passerelles :

Cette formation n'a pas de lien avec d'autres certifications.

PUBLIC

Conseillers en assurance
Chargés de clientèle
Téléconseillers
Intermédiaires d'assurance

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Fondamentaux de l'assurance de personnes ou expérience d'une année dans le secteur banque assurance finance immobilier

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

5150,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/12/2024 à 09:14