

GESTION DE PATRIMOINE ET ASSURANCE VIE

| | | | | |
|-------------|-----------------|----------|--------------------------|-----------|
| Référence : | Durée : | Niveau : | Modalités : | Tarifs : |
| CR031 | 10 jours - 70 h | Bases | Présentiel ou à distance | 5150,00 € |

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 06/10/2025 au 07/11/2025

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'assurance vie en élaborant un bilan patrimonial

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 et l'élaboration d'un bilan patrimonial permettant l'argumentation 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 en clientèle patrimoniale et 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. 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

E. Assurance vie et clause bénéficiaire (1 jour) - Présentiel ou distanciel

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

F. 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

G. Composantes du patrimoine et méthodologie du bilan patrimonial (2 jours) - Présentiel ou distanciel

- 1. Immobilier : mode de détention et objectifs patrimoniaux
- 2. Valeurs mobilières : objectifs et durée de placement
- 3. Assurance vie : objectifs et durée de placement
- 4. Méthodologie du recueil d'information du bilan patrimonial
- 5. Méthodologie et présentation du bilan patrimonial : diagnostic et préconisations

Validation des acquis :

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

Une attestation de réussite sera remise en cas de succès aux épreuves de validation.

[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 assurances
Chargés de clientèle
Intermédiaires d'assurance
Conseillers en gestion de patrimoine

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

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifique.

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 23/02/2025 à 00:06