

## 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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto: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](mailto: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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/02/2025 à 00:06