

## Spécificités des contrats d'assurance vie et de capitalisation

### COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les enjeux de l'assurance vie pour le client
- Intégrer les bons réflexes pour respecter le devoir de conseil et d'information nécessaire à la relation client
- Se familiariser avec l'ensemble des particularités liées au régime dérogatoire de l'assurance vie
- Les compétences développées dans cette formation sont rattachées aux compétences spécifiques à la nature des produits distribués précisées par l'article A512-8 du Code des assurances (DDA)

### PROGRAMME

#### A. INTRODUCTION (5MN)

#### B. DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE CONTRATS D'ASSURANCE VIE (20MN)

1. Contrat mono-support
2. Fonds euro-croissance
3. Assurance vie multi-supports

#### C. MÉCANISME DE LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE (20MN)

1. Assureur
2. Souscripteur
3. Assuré
4. Bénéficiaire

#### D. MÉTHODES DE CONSTITUTION DE L'ÉPARGNE DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE (20MN)

1. Différents types de versements
2. Divers frais engendrés

#### E. DIFFÉRENTES MÉTHODES DE DISPOSITION DU CAPITAL ET SA FISCALITÉ (20MN)

1. Rachat
2. Fiscalité avantageuse
3. Rente viagère

#### F. SUBTILITÉS DE LA FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS (20MN)

1. Fiscalité déterminée par l'âge du souscripteur au versement des fonds
2. Régime dérogatoire
3. Droits de succession

#### G. EVALUATION FINALE (15MN)

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, gestionnaires de formation et webcocooneers, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées.

Le webcocooneer est un professionnel de l'assurance qui a pour mission de vous accompagner dans l'accomplissement de votre formation et donc dans l'acquisition de vos connaissances. Il est joignable par forum.

### VALIDATION

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Validé la charte d'engagement pédagogique de la formation ,  
Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition. Téléchargé et consulté les fiches pratiques ou infographiques .  
Réussi les évaluations dans les conditions mentionnées ci-dessous :

Évaluation intermédiaire  
Vous devez obtenir au moins 90% de bonnes réponses. Vous pouvez retenter autant de fois que vous le souhaitez votre questionnaire.

Évaluation finale  
Cette évaluation reprend l'ensemble des questions de votre formation. Vous devez obtenir un score minimum de 90% de bonnes réponses. Là aussi, vous pouvez passer ce test autant de fois que vous le souhaitez.

Validation DDA  
Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances). Il relève in fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de formation.

### PUBLIC

- Seront intéressés par cette formation les conseillers, chargés de clientèle et gestionnaires de contrats. Mais également tous ceux souhaitant acquérir des connaissances sur les contrats d'assurance vie !

### PRÉ-REQUIS

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

Prérequis techniques :

- Navigateurs internet - Chrome (2 dernières versions majeures) - Firefox (2 dernières versions majeures) - Edge (2 dernières versions majeures) - Safari sur OSX (2 dernières versions majeures). Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

Logiciels- Lecteur PDF (pour les documents associés) - Lecteur audio/vidéo - Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions). Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

### POINTS FORTS

Une formation entièrement digitale conçue et présentée par des experts du digital.

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie.

Une formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte.

Des vidéos donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate.

Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.

Des fiches pratiques pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main.

De nombreux exemples illustrant les connaissances transmises.

### FORMATEUR(S)

Titulaire d'un Master en gestion de patrimoine et banque privée de l'Université Paris Dauphine, Clément Joly a exercé la profession de banquier privé chez BNP Paribas. Il est actuellement formateur notamment pour l'Institut de Formation pour la Profession de l'Assurance (IFPASS).

Entrepreneur, Anouar Nassiri est cofondateur d'EasyPrice, une Insurtech conceptrice de logiciels destinés aux réseaux de courtage.

Spécialiste du management de la distribution des produits de la banque et de l'assurance, il a rejoint l'équipe pédagogique de l'Ifpass pour former la nouvelle génération d'assureurs.

**Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.**