

Produits d'assurance-vie : mieux conseiller vos clients

-Référence: **FT-44**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- 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

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Gestionnaires de patrimoine, conseillers bancaires.

Programme

- **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 Étude de dossier de presse.
- **Connaître les parties au 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 de 12 ans et les incapables majeurs.
 - Le cas des mineurs de plus de 12 ans et des autres 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.

- Travaux pratiques Échanges interactifs sur les différentes situations vues.
- **Comprendre les cas de souscription complexes**
 - 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.
 - Travaux pratiques Échanges interactifs sur les différents cas de souscription.
- **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 ?
- **Etudier un cadre proche de l'assurance-vie, le contrat de capitalisation**
 - Le cadre juridique.
 - 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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc