

CONTRATS ASSURANCE VIE MULTISUPPORTS

Optimiser son conseil lors de la distribution des contrats assurance vie multisupports

1 JOUR, 7 HEURES

DDA : ASSURANCE DE PERSONNES

CODE : AMC21

Objectifs de la formation

Savoir conseiller l'assurance vie multisupports en fonction des objectifs de son client et de sa sensibilité au risque

Distinguer les différents types de supports et de contrats d'assurance vie

Cerner les mécanismes particuliers de ces contrats : juridique et fiscalité

Comparer la fiscalité produits placements / assurance vie

Animée par

- COURAULT Fabrice
Président,
NOSTROMO

Public concernés

- Tous les salariés ou intermédiaires d'assurance dédiés spécifiquement à la gestion, à la commercialisation de produits d'épargne assurance vie individuelle en unités de comptes (multisupport) : gestionnaires de patrimoine, collaborateurs, gestionnaires de contrats vie individuelle, courtiers, agents généraux, mandataires et commerciaux

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Avoir une connaissance de la réglementation propre aux contrats d'assurance vie

Tarifs

- Tarif Pack 15 heures : 695,00 €HT
 - Tarif général : 995,00 €HT
-

Distinguer les supports d'investissement

- Les fonds euros (classiques ou dynamiques) et la garantie de capital
 - Les fonds en euros immobiliers
 - Les SCPI et SCI
 - Les unités de compte, les risques liés
 - L'alternative de l'euro-croissance mono ou multisupport, les fonds euro croissance classique et fonds euro croissance Pacte
 - Les fonds structurés (à garantie du capital sous conditions)
 - Le private equity (capital investissement)
 - Unités de comptes vertes, solidaires et responsables
-

Analyser les avantages et les limites des contrats multisupports

- Notions de profil de risque, d'horizon de placement et de performance
 - Répartir son contrat en fonction de l'évolution des marchés financiers et de ses objectifs personnels
 - Évolution des marchés financiers pour les Sicav et les FCP et des marchés immobiliers pour les SCI, SCPI et OPCV
 - Notation et outils de sélection des fonds (morningstar, quantalys, Europerformance-Edhec Style Rating ...) : backtesting, corrélation, diversification, adéquation avec le profil de risque...
-

Les différents modes de gestion

- Conseiller une répartition de son contrat d'assurance vie adaptée au profil de risque
 - Adapter le mode de gestion aux besoins et aux objectifs de l'épargnant : la gestion profilée
 - L'obligation de personnaliser le profil
-

Bâtir une stratégie d'épargne

- Transfert assurance vie (multisupport ou non) vers un PER ou un autre contrat multisupport (Fourgous+)
 - Intégrer les allocations d'actifs des autres produits (PER, PEA et Comptes titres)
 - Répartir et choisir entre les différents supports (PER, Assurance vie, Vie génération, PEA) en fonction de la fiscalité (capital, rente viagère...)
-

Appréhender les obligations de conseil et d'information notamment dans la cadre de la DDA

- Connaître le cadre réglementaire de la protection de la clientèle
- Cerner les impacts des dernières directives sur le renforcement du devoir de conseil et les apports du numérique
- Comprendre l'importance du recueil d'informations pour une souscription sécurisée
- Produire les documents liés à l'information pré-contractuelle : les informations relatives au distributeur, le document d'information clé (DIC ou KID) sur le contrat, les documents d'information sur les supports (DICI) et les évolutions (PRIIPS...) et la notice d'information et les éléments requis
- Les nouvelles obligations d'information (loi PACTE) sur les frais (annuel) sur la part d'UC investie en fonds solidaires (trimestrielle), le rendement annuel et le taux de la participation aux bénéfices attribué (site de la société)
- Suivre l'allocation d'actif et la recommandation personnalisée dans le temps (et à chaque arbitrage)

Formaliser le devoir de conseil renforcé

- Informations à recueillir auprès du prospect et futur client
- Faire une déclaration d'adéquation personnalisée
- Suivre le conseil dans le temps

Dates

Paris Classe virtuelle

15/06/2021 15/06/2021

21/09/2021

30/11/2021

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours

alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 0170 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistique@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.