BANQUE - ASSURANCE

Assurance-vie : conseiller le contrat, arbitrer et préparer la transmission

L'assurance-vie sert des objectifs très différents selon les clients : constituer une épargne, préparer un complément de revenu, organiser une transmission. Les conseillers connaissent le produit mais butent sur les cas particuliers, notamment la rédaction de la clause bénéficiaire, l'incidence des rachats partiels et les situations familiales recomposées. Ces deux jours reprennent le contrat dans ses trois dimensions : mécanique contractuelle et supports d'investissement, traitement fiscal des rachats et du dénouement, enjeux civils de la transmission. Les cas travaillés portent sur des configurations patrimoniales concrètes apportées par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers clientèle, chargés d'affaires patrimoniales, conseillers en gestion de patrimoine et collaborateurs de back office assurance.

PRÉREQUIS
Connaître les produits d'épargne bancaire et les bases de la fiscalité des particuliers.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer la mécanique d'un contrat d'assurance-vie et le rôle de chaque partie
- Comparer les supports en euros et en unités de compte selon le profil du client
- Déterminer les conséquences d'un rachat partiel ou total pour le souscripteur
- Rédiger une clause bénéficiaire adaptée à la situation familiale du client
- Articuler l'assurance-vie avec les autres outils de transmission du patrimoine

03 Programme détaillé

M1 Mécanique du contrat

- Situer les rôles et les engagements
- Souscripteur assuré et bénéficiaire et droits respectifs
- Versements programmés versements libres et arbitrages
- Frais du contrat et incidence sur le rendement servi
- Information annuelle et devoir de conseil
- À retenir : L'assurance-vie n'est pas un produit unique mais une enveloppe dont le contenu se choisit.

M2 Supports et allocation

- Faire correspondre l'allocation au projet du client
- Fonds en euros et garantie du capital
- Unités de compte et risque supporté par le souscripteur
- Construction d'une allocation selon l'horizon et la tolérance au risque
- Gestion pilotée arbitrages et suivi dans la durée
- Cas pratique : Les participants construisent deux allocations pour un même montant et des horizons différents.

M3 Fiscalité des rachats et du dénouement

- Anticiper l'imposition avant de conseiller
- Composition d'un rachat entre part de capital et part de produits
- Régimes d'imposition applicables aux produits rachetés
- Prélèvements sociaux et moment de leur exigibilité
- Dénouement par décès et traitement des capitaux versés
- Atelier : Chaque groupe détermine l'assiette imposable d'un rachat partiel sur un contrat fil rouge.

M4 Clause bénéficiaire et transmission

- Écrire la clause qui produira l'effet voulu
- Rédaction de la clause et désignation des bénéficiaires
- Démembrement de la clause et bénéficiaires de second rang
- Familles recomposées et présence d'enfants mineurs
- Articulation avec la donation le testament et le régime matrimonial
- Mise en situation : Un client expose une situation familiale complexe et les participants rédigent la clause correspondante.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr