BANQUE - ASSURANCE

Assurance vie en gestion privée : conseiller, arbitrer et formaliser le conseil

En gestion privée le contrat d'assurance vie sert rarement un seul objectif. Il combine la constitution d'un capital, la préparation de la transmission et l'organisation de revenus complémentaires. Les difficultés surgissent quand la clause bénéficiaire n'a jamais été revue, quand l'allocation ne correspond plus à l'horizon ou quand le conseil n'a pas été formalisé. Cette formation courte reprend le contrat sous l'angle du conseil patrimonial : recueil des objectifs et de la situation familiale, choix des supports et arbitrages, rédaction de la clause bénéficiaire, traitement des rachats et des avances, puis formalisation écrite du conseil délivré.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € 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 en gestion de patrimoine chargés d'affaires en banque privée et conseillers en investissements financiers.

PRÉREQUIS
Connaître les mécanismes de base de l'assurance vie et le fonctionnement des marchés financiers.

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 :

- Recueillir les objectifs patrimoniaux et la situation familiale du client
- Construire une allocation cohérente avec l'horizon et la tolérance au risque annoncés
- Rédiger une clause bénéficiaire adaptée à la configuration familiale
- Traiter une demande de rachat ou d'avance selon l'objectif poursuivi
- Formaliser le conseil délivré et tracer les arbitrages proposés

03 Programme détaillé

M1 Le contrat au service du projet du client

- Cerner l'objectif avant le produit
- Recueil de la situation familiale et patrimoniale
- Objectifs de constitution de revenus ou de transmission
- Choix du contrat et organisation des versements
- Souscription individuelle ou conjointe selon la situation du couple
- Cas pratique : Analyse d'une situation familiale et définition des objectifs que le contrat doit couvrir.

M2 Allocation et vie du contrat

- Piloter dans la durée
- Supports en euros et supports en unités de compte
- Construction de l'allocation selon l'horizon et la tolérance au risque
- Modes de gestion et mandats d'arbitrage
- Rachats partiels avances et mise en garantie du contrat
- Suivi périodique et point de situation avec le client
- Atelier : Choix d'une modalité de sortie entre rachats programmés et avance pour un besoin temporaire.

M3 Transmission et devoir de conseil

- Sécuriser l'écrit
- Rédaction et révision de la clause bénéficiaire
- Situations de démembrement et de bénéficiaires multiples
- Articulation avec le régime matrimonial et la succession
- Formalisation du conseil et conservation des preuves
- Mise en situation : Entretien de révision d'une clause bénéficiaire devenue inadaptée après un changement familial.

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 1 880 € 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