

## Conseiller l'assurance vie en gestion privée - Blended learning

Recommander les contrats adaptés aux besoins et attentes d'une clientèle patrimoniale

### PUBLIC

Conseillers en gestion de patrimoine, réseaux bancaires - Agents généraux en assurance - Equipes de private banking - Family Office - Equipes commerciales en banques à distance - Chargés de compte patrimoniaux en sociétés de gestion - Equipes ingénierie patrimoniales, juridiques et marketing en SGP, banque privée, CGP, CIF

### PRÉ-REQUIS

Une première expérience pratique sur le sujet est un plus

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

Formation proposée en plusieurs temps pédagogiques :?

Temps synchrone (présentiel, distanciel) pour partager et booster votre apprentissage grâce à l'intelligence collective, transformer la théorie en expertise avec des exercices pratiques, capitaliser sur l'expertise terrain de votre formateur et des autres participants par le partage de pratiques et/ou des simulations concrètes

Temps asynchrone 100% digital pour se former à votre rythme et approfondir des sujets clés en toute autonomie

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

Code  
**1571**

Durée  
**Sur-mesure / 14 heures**

Tarif  
**Nous contacter**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## Objectifs pédagogiques

- Conseiller les contrats d'assurance vie adaptés aux besoins et attentes d'une clientèle patrimoniale
- Planifier le parcours client et rester conforme en toutes circonstances
- Mettre en œuvre une méthodologie pour détecter les écarts entre les attentes et besoins et les allocations en épargne financière

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Préparez au mieux votre session en consultant les deux modules e-learning complémentaires : L'assurance-vie, outil de transmission et Liquidation du régime matrimonial. D'une durée de 30 minutes chacun environ, les modules sont à suivre de préférence avant le début de la session.

## Quel avenir pour l'assurance vie et l'épargne financière chez vos clients ?

### L'assurance-vie face aux autres véhicules d'investissement

- Analyse de la collecte et du stock
- Analyse des performances et des frais
- Analyse de la conjoncture : quels arguments pour aller dans l'épargne financière et de l'assurance vie en UC aujourd'hui ?
- Exercice : analyse des documents de conjoncture

### Avis des gérants de l'établissement : quels moteurs de performances à partir de 2019 ?

- Vision globale macro éco
- Analyse par classe d'actifs
- Analyse par zone géographique
- Exercice : les scénarios envisageables et les indicateurs clés à surveiller

## Dimension fiscale et patrimoniale de l'assurance vie :

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

## ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Evolution de la fiscalité de l'assurance vie :

- Quelles conséquences sur les contrats ?
- Quelle orientation ? Comptes titre, PEA, assurance vie...
- L'assurance vie et le dirigeant d'entreprise : quels impacts ?
- Protection de la famille, transmission, fiscalité
- Etude de cas patrimonial

## La clause bénéficiaire

- L'optimisation : quels conseils apporter ?
- L'acceptation et ses conséquences sur la transmission du patrimoine
- Le démembrement de la clause bénéficiaire mais également du contrat
- Etude de cas : emprunter plutôt que vendre pour profiter des taux bas

## Utilisation de l'assurance vie dans l'obtention de crédit

- Le nantissement des contrats
- Les avances
- Mode opératoire au sein de l'établissement
- Etude de cas

## Méthodologie d'analyse des situations clients et argumentaire

- Les indices les plus fréquents pour identifier les clients présentant des écarts ou pour lesquels vous n'avez pas assez d'information dans vos portefeuilles
- Prise d'engagement par les apprenants pour action au retour en agence

## Comprendre les réticences des clients vis-à-vis de l'épargne financière en identifiant les arguments

- Arguments exacts : les inconvénients de l'épargne financière
- Arguments non-exacts : faux inconvénients ou erreur de compréhension
- Les croyances : perception irrationnelle du risque, de la complexité ou de l'intérêt du produit
- Savoir adapter son argumentaire en fonction du niveau de réticence
- Exercice: les erreurs à éviter face à des croyances

## Argumentaire en fonction des typologies de clients

- L'approche rationnelle de l'adéquation de long terme
- La pédagogie pour expliciter la logique de rendement et de risque
- Etre transparent et faire attention aux performances passées
- Analyse comparée des différentes classes d'actifs
- Etre lucide sur le placement immobilier
- Conserver une approche patrimoniale globale
- Identifier les scénarios possibles : quelles sont les conséquences du scénario du pire ?
- Votre capital confiance à l'épreuve
- Savoir progresser par étape mais emporter une décision ici et maintenant (la règle des 3 oui) en toute conformité



Mise en situation : conseillez vos clients  
Les enjeux de DDA en Gestion privée

- Le cadre législatif :
- La convergence des textes : MIF2, DDA, PRIIPs
- Le rôle du banquier privé
- Le rôle de contrôle de l'ACPR

### Les principes de DDA

- La protection des clients
- L'application aux produits d'assurance-vie

### La gouvernance produit en assurance vie

- La logique de marché cible et la responsabilité du producteur
- La relation entre assureur et distributeur

### L'information précontractuelle

- Analyse comparée de deux DIC
- La spécificité de l'information sur les coûts

### Renforcer le conseil délivré

- L'importance d'un recueil écrit des exigences de l'assuré
- Rester conforme aux exigences des clients
- Les trois niveaux de conseil, le choix du niveau 2 en gestion privée
- L'importance du profilage des clients lors de la recommandation personnalisée
- Adapter le conseil à la complexité du contrat
- La révision périodique de l'adéquation
- Etude de cas : développer la collecte de façon adaptée

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.