

# Découverte du contrat d'assurance Vie Multisupport

Cible Collaborateur souhaitant se perfectionner sur les offres Multisupport

**Prérequis** Connaissances de base de l'assurance Vie

Objectif • Acquérir une culture assurance Vie et en maîtriser les aspects juridiques, techniques, financiers

et fiscaux.

Détecter les opportunités de vente d'une solution Multisupport

**Durée** 2 ou 3 jours

## Programme Le marché de l'assurance Vie

- Etat des lieux du marché de l'assurance Vie et chiffres-clés
- Les motivations de souscription

#### Comprendre le mécanisme d'un contrat Multisupport

- Le mécanisme assurantiel
- La nature technique du contrat : capital différé avec contre-assurance décès
- Le mécanisme financier
- Focus sur le fonds Euro
- Focus sur les supports diversifiés
- Les modalités de gestion proposées et leurs spécificités

## La vie d'un contrat Multisupport

- Les versements libres ou programmés La vigilance sur la notion de primes exagérées
- La disponibilité de l'épargne Les arbitrages
- Profiter de son épargne le moment venu : capital, rentes...
- La fiscalité associée

## Un outil de protection de ses proches et de transmission de patrimoine

- L'importance de la clause bénéficiaire
- L'aspect fiscal de la transmission des capitaux en cas de décès

## Modalités pédagogiques

Session présentielle ou distancielle

Jeu pédagogique (abécédaire du contrat Multisupport) Etudes de cas concrets (clause bénéficiaire, fiscalité...) Elaboration d'une synthèse sur les points-clés

Elaboration d'une synthese sur les points-cles Travaux réalisés individuellement et en binômes

**Evaluations** Quiz interactif de positionnement

Quiz intermédiaires

Entraînements aux incidences fiscales

Quiz de validation des connaissances acquises

**Tarif** 1 650 € HT par jour par groupe de 10 personnes

Accessibilité Accueil et modalités pédagogiques adaptés aux participants en situation de handicap