

Présenter et vendre les assurances Vie Multisupport (Clients particuliers)

Cible	Collaborateur souhaitant s'initier aux assurances Vie – Décès
Prérequis	Aucun
Objectif	<ul style="list-style-type: none">▪ Comprendre les spécificités de l'assurance Vie (techniques, juridiques, fiscales).▪ Savoir les présenter aux clients particuliers et les argumenter.
Durée	2 jours
Programme	<p>Ce qu'il faut maîtriser avant de proposer des contrats d'assurance Vie-Décès</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Définition d'un contrat d'assurance Vie-Décès▪ Les acteurs du contrat▪ Les formules d'assurance et les objectifs poursuivis <p>Comprendre et savoir présenter un contrat d'assurance Vie Multisupport</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Définition d'un contrat Vie Multisupport▪ La composition d'un contrat Vie Multisupport▪ La vie du contrat▪ Le décès de l'assuré en cours de contrat▪ L'arrivée au terme du contrat et les options de sortie <p>L'argument fiscal du contrat Vie Multisupport</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Le cadre fiscal du contrat▪ Les prélèvements Sociaux▪ La fiscalité en cours de contrat (versement, rachat, avance) et au terme▪ La fiscalité en cas de décès en cours de contrat <p>La souscription du contrat Vie Multisupport et le devoir d'information et de conseil</p>
Modalités pédagogiques	<p><i>Session présentielle</i></p> <p>Travaux réalisés en binômes à partir des documents réels (Conditions Générales et documents clients).</p> <p>Travaux de restitution par les participants eux-mêmes.</p>
Evaluations	<p>Quiz préalable de début de session</p> <p>Travaux de recherches et tests intermédiaires (ou études de cas chiffrés)</p> <p>Quiz de validation des connaissances acquises</p>
Tarif	1 650 € HT par jour par groupe de 10 personnes
Accessibilité	Accueil et modalités pédagogiques adaptés aux participants en situation de handicap