

Présentation du module IARD et Assurance Vie



Publics

- Conseillers Commerciaux débutants



Assurances



Durée : ½ journée



Objectifs de la formation

- Connaître la réglementation relative aux produits d'assurance
- Connaître les contrats d'assurance vie
- Proposer une solution adaptée aux besoins du client



Pré-requis

- Aucun



Eléments du programme

ASSURANCE VIE

- Après avoir rappelé ce que sont les produits assurances, **présenter les placements assurances**
- Faire la **différence entre les contrats en € et les contrats en UC**
- **Comprendre et justifier les frais** prélevés sur les contrats
- **Comprendre la fiscalité des intérêts** des placements assurance et les incidences d'un retrait anticipé ou d'une avance
- **Comprendre l'avantage « transmission »** des placements assurances

IARD

- Les différents types de contrats
- **Savoir se repérer** dans les différents termes d'un contrat
- **Suivre les différentes étapes** de la vie du contrat
- **Comprendre les modes d'indemnisation**
- Balayage des différents produits existants dans la gamme IARD