

# Optimiser la diversification en assurance vie

## Objectifs

- Connaître les différents modes de gestion et les options du contrat d'assurance vie pour optimiser sa gestion
- Améliorer la vente d'unités de compte en prenant en compte le profil d'investisseur

## Public :

Conseillers, chargés de clientèle et téléconseillers en assurance vie individuelle, gestionnaires de contrats vie individuelle.

**Durée :** 1 journée (7 heures)

**Participants :** 2 à 10 max.

## PROGRAMME

### 1. Contexte et nouveaux enjeux

### 2. Les différents contrats et supports

- Les contrats mono-support/multi-supports
- Les fonds euros
- Les unités de compte
- Les fonds euro-croissance
- Les contrats vie génération

### 3. Fonctionnement du contrat d'assurance vie

- Types de versements et opération de gestion
- Les modes de gestion et les options
  - Gestion libre
  - Gestion profilée
  - Gestion évolutive ou par horizon
  - Gestion déléguée ou gestion sous mandat
  - Les options
- Comprendre les mécanismes de lissage et de répartition du risque
- L'architecture ouverte

### 4. Comment vendre des unités de compte

- Analyser les freins et les attentes des clients
- Les règles de bases de l'investissement et la détermination du profil risque
- L'obligation d'information
- Comment conseiller sur l'allocation d'actifs

*Méthodes pédagogiques : Diaporama power point (synthétique/imagé/animé/carte mentale) en support ou Prez9. Livret de cas pratiques, exercice CAB (en synthèse aux modes de gestion), et, jeux de rôles : identifier le profil et vendre des U3. Livret d'animation pour le formateur (trame pour animer des activités en lien direct avec le sujet: brise glace, brainstorming, quizz, jeux : levez l'ancre : pour l'analyse des freins et des attentes du client ; travail de synthèse sur des sociétés de gestion ; construction d'outil terrain : la fiche profil d'investisseur). Modèle de plan d'action Personnel.*