SCHOOL FOR MATE



LIVRET PÉDAGOGIQUE

Assurance Vie

FIN01 · Module de spécialisation

Ce module de 21 heures donne aux professionnels de la finance et du conseil patrimonial une maîtrise opérationnelle de l'assurance vie : fonctionnement juridique, supports d'investissement, fiscalité, transmission et devoir de conseil. Construit autour d'un fil rouge réaliste au sein d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, il permet à vos apprenants de passer de la théorie à la recommandation client argumentée et conforme.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
21 h	6	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Assurance Vie
Code	FIN01
Type	Module de spécialisation
Certificateur	Hors répertoire
Durée	21 h, 6 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026

Le métier et les compétences visées

L'assurance vie est le placement patrimonial central dans la relation entre un conseiller et ses clients. La compétence visée consiste à analyser la situation d'un client (familiale, patrimoniale, fiscale, objectifs et horizon), à identifier la place de l'assurance vie dans sa stratégie, puis à recommander un contrat, une allocation entre fonds en euros et unités de compte, une clause bénéficiaire adaptée et un calendrier de versements ou de rachats. Le professionnel doit respecter le cadre réglementaire de la distribution d'assurances : recueil des besoins, évaluation du profil investisseur, information précontractuelle, lutte contre le blanchiment et traçabilité du conseil. Cette compétence s'exerce en cabinet de gestion de patrimoine, en agence bancaire, chez un assureur ou un courtier, ainsi qu'en complément d'une activité de conseil immobilier.

Public visé

- Conseillers bancaires et chargés de clientèle particuliers souhaitant renforcer leur expertise en épargne
- Conseillers en gestion de patrimoine débutants ou en reconversion
- Collaborateurs de cabinets de courtage et d'intermédiation en assurance
- Professionnels de l'immobilier (agents, conseillers en investissement immobilier) élargissant leur offre patrimoniale
- Alternants et étudiants des filières banque, assurance, finance et gestion de patrimoine

Prérequis

- Maîtriser les notions de base en mathématiques financières (pourcentages, intérêts, rendement)
- Disposer de notions générales sur les produits d'épargne et le fonctionnement d'une banque ou d'un assureur
- Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur internet et un tableur
- Aucune certification préalable n'est exigée pour suivre ce module

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Expliquer le fonctionnement juridique d'un contrat d'assurance vie et le rôle de chaque intervenant (souscripteur, assuré, bénéficiaire, assureur, distributeur)
- Distinguer les supports d'investissement (fonds en euros, unités de compte, fonds eurocroissance) et les modes de gestion proposés
- Calculer la fiscalité applicable à un rachat partiel ou total selon la date des versements et l'ancienneté du contrat
- Rédiger une clause bénéficiaire adaptée à la situation familiale et aux objectifs de transmission du client
- Appliquer les règles fiscales de transmission de l'assurance vie selon l'âge de l'assuré au moment des versements
- Conduire un entretien de découverte et établir le profil investisseur conformément aux exigences de la distribution d'assurances
- Mettre en œuvre les obligations de conformité : devoir de conseil, information précontractuelle, lutte contre le blanchiment et traçabilité
- Construire une recommandation patrimoniale argumentée intégrant l'assurance vie et la présenter au client
- Assurer le suivi d'un contrat dans le temps : arbitrages, versements, rachats, avances et mise à jour de la clause bénéficiaire

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Cabinet Lavergne Patrimoine

CR

Camille Roussel

Conseillère patrimoniale junior

Conseil en gestion de patrimoine et courtage en assurance

Le Cabinet Lavergne Patrimoine est un cabinet indépendant installé à Tours, fondé par Hélène Lavergne. Il accompagne une clientèle de particuliers, de chefs d'entreprise et de jeunes retraités sur leurs projets d'épargne, d'investissement immobilier et de transmission. Le cabinet travaille avec plusieurs compagnies d'assurance fictives, dont Assurévia Vie et Mutuelle Ligérienne Épargne. Camille Roussel, ancienne chargée d'accueil en agence bancaire, vient de rejoindre le cabinet comme conseillère patrimoniale junior. Hélène lui confie progressivement le portefeuille de la famille Moreau : Julien, 52 ans, artisan, Sophie, 49 ans, infirmière, leurs deux enfants et la mère de Julien, Denise, 74 ans. Chaque membre de la famille présente un besoin différent autour de l'assurance vie, ce qui permet à Camille de mobiliser l'ensemble des compétences du métier, sous la supervision exigeante de sa responsable.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Camille dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc M1 : Camille découvre les contrats déjà détenus par la famille Moreau, en décrypte les conditions générales et explique à Julien la différence entre ses supports en euros et ses unités de compte.
2. Bloc M2 : Camille calcule la fiscalité d'un rachat envisagé par Sophie pour financer des travaux, puis analyse avec Denise la transmission de ses contrats et la rédaction de sa clause bénéficiaire.
3. Bloc M3 : Camille mène seule l'entretien de découverte complet du couple Moreau, constitue un dossier conforme, présente sa recommandation patrimoniale à Hélène puis aux clients, et organise le suivi annuel des contrats.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Comprendre le contrat d'assurance vie et ses supports		**6 h**
1	Cadre juridique et fonctionnement du contrat d'assurance vie	3 h
2	Supports d'investissement et modes de gestion	3 h
M2 · Fiscalité et transmission de l'assurance vie		**7 h**
3	Fiscalité des rachats et des produits du contrat	3 h 30
4	Clause bénéficiaire et transmission du patrimoine	3 h 30
M3 · Conseiller le client et sécuriser la démarche		**8 h**
5	Devoir de conseil et conformité réglementaire	4 h
6	Construire, présenter et suivre une stratégie avec l'assurance vie	4 h
Total du parcours		**21 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 6 h 30
- Cours texte et infographies : 6 h 30
- Études de cas et mises en situation : 5 h
- QCM et évaluations : 3 h

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 6 h

Comprendre le contrat d'assurance vie et ses supports

Cours 1 · Cadre juridique et fonctionnement du contrat d'assurance vie

3 h

OBJECTIFS

- Identifier les acteurs du contrat et leurs droits respectifs
- Décrire le cycle de vie d'un contrat, de la souscription au dénouement

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM de 15 questions et exercice d'analyse d'un extrait de conditions générales

CONTENUS

- Définition et place de l'assurance vie dans l'épargne des ménages
- Les acteurs : souscripteur, assuré, bénéficiaire, assureur, distributeur
- Contrats individuels, collectifs, monosupport et multisupports
- Souscription, délai de renonciation et documents contractuels
- Disponibilité de l'épargne : rachat partiel, rachat total, avance
- Dénouement du contrat : terme, décès de l'assuré, transfert dans le cadre de la loi PACTE
- Lecture commentée des conditions générales et des frais d'un contrat

Fil rouge · Julien Moreau apporte à Camille deux contrats souscrits il y a plusieurs années ; elle doit identifier les intervenants, les frais et les options de disponibilité de chacun, puis lui en faire une synthèse claire.

Cours 2 · Supports d'investissement et modes de gestion

3 h

OBJECTIFS

- Comparer les caractéristiques, risques et garanties des différents supports
- Choisir un mode de gestion adapté au profil et à l'horizon du client

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas avec grille de comparaison des supports et QCM de validation

CONTENUS

- Le fonds en euros : garantie en capital, effet cliquet, participation aux bénéfices
- Les unités de compte : OPC, ETF, SCPI, SCI, titres vifs et produits structurés
- Le fonds eurocroissance et les supports à garantie partielle
- Couple rendement et risque, volatilité et horizon de placement
- Gestion libre, gestion pilotée, gestion sous mandat et options d'arbitrage automatique
- Documents d'information clé et lecture des indicateurs de risque
- Supports immobiliers dans l'assurance vie : intérêts et limites

Fil rouge · Camille prépare pour Julien un tableau comparatif entre son allocation actuelle et deux allocations alternatives intégrant des supports immobiliers, en expliquant les risques associés.

M2 · 7 h

Fiscalité et transmission de l'assurance vie

Cours 3 · Fiscalité des rachats et des produits du contrat

3 h 30

OBJECTIFS

- Déterminer la quote-part de produits imposables lors d'un rachat
- Appliquer le régime fiscal et social adapté selon l'ancienneté du contrat et la date des versements

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercices de calcul corrigés pas à pas et QCM de contrôle

CONTENUS

- Principe d'imposition des produits uniquement en cas de rachat
- Calcul de la quote-part de produits dans un rachat partiel
- Régime fiscal selon l'ancienneté du contrat et la date des versements
- Abattement annuel après huit ans et option pour le barème progressif
- Prélèvements sociaux : fait générateur et modalités sur fonds en euros et unités de compte
- Rachat ou avance : comparer les effets fiscaux et patrimoniaux
- Place de l'assurance vie dans l'impôt sur la fortune immobilière

Fil rouge · Sophie Moreau souhaite retirer une partie de son épargne pour financer des travaux dans sa résidence principale ; Camille calcule la fiscalité de plusieurs scénarios de rachat et compare avec une avance.

Cours 4 · Clause bénéficiaire et transmission du patrimoine

3 h 30

OBJECTIFS

- Rédiger une clause bénéficiaire claire, adaptée et sécurisée
- Évaluer la fiscalité de transmission selon l'âge de l'assuré lors des versements

ÉVALUATION FORMATIVE

Atelier de rédaction de clause bénéficiaire avec grille de correction et QCM

CONTENUS

- Hors succession et limites : primes manifestement exagérées et requalification
- Clause standard, clause rédigée sur mesure et clause par testament
- Démembrement de la clause, quasi-usufruit et clause à options
- Acceptation du bénéfice : conséquences pour le souscripteur
- Fiscalité des capitaux décès selon les versements avant ou après 70 ans
- Situations familiales particulières : familles recomposées, enfants mineurs, personnes vulnérables
- Contrats non réclamés et obligations de recherche des bénéficiaires

Fil rouge · Denise, 74 ans, veut avantager ses petits-enfants sans léser ses enfants ; Camille analyse ses contrats existants et propose une rédaction de clause bénéficiaire, relue et commentée par Hélène Lavergne.

M3 · 8 h

Conseiller le client et sécuriser la démarche

Cours 5 · Devoir de conseil et conformité réglementaire

4 h

OBJECTIFS

- Conduire un recueil des besoins et un profil investisseur conformes
- Appliquer les obligations d'information, de traçabilité et de lutte contre le blanchiment

ÉVALUATION FORMATIVE

Jeu de rôle filmé ou écrit à partir d'un scénario d'entretien et contrôle de dossier sur check-list

CONTENUS

- Cadre de la distribution d'assurances : obligations du distributeur
- Recueil des exigences et besoins, test d'adéquation et d'adaptation
- Profil investisseur : connaissances, expérience, capacité à subir des pertes, préférences de durabilité
- Information précontractuelle et transparence sur les frais
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : vigilance et origine des fonds
- Rédaction de la déclaration d'adéquation et conservation des preuves
- Gestion des réclamations et prévention des conflits d'intérêts

Fil rouge · Julien veut placer le produit de la vente d'un local professionnel ; Camille conduit l'entretien de découverte, recueille les justificatifs d'origine des fonds et formalise le dossier de conformité.

Cours 6 · Construire, présenter et suivre une stratégie avec l'assurance vie

4 h

OBJECTIFS

- Élaborer une recommandation patrimoniale intégrant l'assurance vie
- Organiser le suivi d'un contrat et ajuster la stratégie dans le temps

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas de synthèse : production d'une recommandation écrite avec grille d'évaluation

CONTENUS

- Analyse globale de la situation patrimoniale du client
- Assurance vie, PER, épargne bancaire et investissement immobilier : complémentarités
- Choix du contrat : critères de sélection, frais, offre de supports, services
- Stratégies de versements : versement initial, versements programmés, multi-contrats
- Structuration et présentation orale et écrite de la recommandation
- Suivi annuel : arbitrages, rééquilibrage, revue de la clause bénéficiaire
- Traitement des objections et accompagnement dans la durée

Fil rouge · Camille présente à Hélène puis au couple Moreau une recommandation complète (allocation, contrats, clauses, calendrier), puis planifie le premier rendez-vous de suivi annuel.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences visées et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
Expliquer le fonctionnement juridique du contrat et le rôle des intervenants	M1	1
Mobiliser les options de disponibilité de l'épargne (rachat, avance, transfert)	M1	1, 3
Distinguer les supports d'investissement et les modes de gestion	M1	2, 6
Calculer la fiscalité d'un rachat partiel ou total	M2	3
Rédiger une clause bénéficiaire adaptée	M2	4, 6
Évaluer la fiscalité de transmission des capitaux décès	M2	4
Conduire un recueil des besoins et établir le profil investisseur	M3	5
Appliquer les obligations de conformité et de lutte contre le blanchiment	M3	5
Construire et présenter une recommandation patrimoniale argumentée	M3	6
Assurer le suivi d'un contrat dans le temps	M3	1, 6

Évaluations formatives

Chaque cours se conclut par une évaluation formative adaptée à la compétence travaillée : QCM avec correction commentée, exercices de calcul fiscal corrigés pas à pas, ateliers de rédaction de clause bénéficiaire, jeu de rôle d'entretien client et études de cas dans le fil rouge du Cabinet Lavergne Patrimoine. Des quiz de positionnement en début de module et de courts QCM à la fin de chaque sous-chapitre permettent à l'apprenant de mesurer sa progression. Les résultats sont accessibles au formateur de l'organisme de formation, qui peut ainsi repérer les difficultés, proposer des remédiations et tracer les acquis conformément aux exigences Qualiopi.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
M1	Ce module n'est pas adossé à un référentiel officiel de France Compétences. L'acquisition des compétences du bloc est vérifiée par un QCM final et une étude de cas d'analyse de contrat, organisés par l'organisme de formation.
M2	Évaluation sommative organisée par l'organisme de formation : cas pratique de calcul fiscal et rédaction commentée d'une clause bénéficiaire, corrigés à l'aide d'une grille critériée fournie.
M3	Évaluation sommative organisée par l'organisme de formation : étude de cas de synthèse aboutissant à une recommandation écrite conforme, éventuellement complétée d'une soutenance orale. La réussite donne lieu à une attestation de fin de formation délivrée par l'organisme.

Le module prépare progressivement l'apprenant à l'évaluation finale : chaque évaluation formative reprend le format des épreuves sommatives (QCM, calcul, rédaction, recommandation écrite). Le fil rouge de la famille Moreau constitue un dossier client cumulatif que l'apprenant enrichit cours après cours, de

sorte que l'étude de cas finale mobilise des situations déjà travaillées. Des grilles d'évaluation, des corrigés types et une check-list de conformité sont fournis à l'organisme de formation. Lorsque l'OF intègre ce module dans un parcours certifiant de son choix, il reste seul responsable de l'inscription et de l'organisation des épreuves auprès du certificateur concerné.

06 · MOYENS ET PERSPECTIVES

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone, livrée sous la marque de l'organisme de formation
- Une vidéo de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire, complétée par des cours texte enrichis
- Infographies de synthèse : schéma des acteurs du contrat, arbres de décision fiscaux, modèles de clauses bénéficiaires
- Études de cas et mises en situation dans le fil rouge du Cabinet Lavergne Patrimoine
- Outils pratiques téléchargeables : simulateur de fiscalité des rachats sur tableur, trame d'entretien de découverte, check-list de conformité
- QCM interactifs avec correction commentée et suivi des résultats par l'apprenant et le formateur
- Livret formateur avec corrigés, grilles d'évaluation et conseils d'animation pour l'accompagnement synchrone ou asynchrone

Débouchés et évolutions

- Conseiller bancaire ou chargé de clientèle particuliers
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Chargé de clientèle en cabinet de courtage en assurance
- Conseiller en épargne et prévoyance chez un assureur ou une mutuelle
- Conseiller en investissement immobilier élargissant son activité au conseil patrimonial

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.
contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.