

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /  
Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 💬 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Formation 1 : Les savoirs généraux - obligatoire

### Introduction

- Présentation 1'31
- Comment est née l'assurance ? 8'56
- Le développement de l'assurance 10'00

### Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

- L'assurance, des origines à nos jours 6'41

### Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

- Le domaine de l'assurance 9'01
- Comment est née l'assurance 8'56
- Le développement de l'assurance 10'00

### Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1 6'53
- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2 6'10

### Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1 10'16
- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2 8'14

### Chapitre 5 : Les différentes assurances

- Distinctions 4'47
- Les branches de l'assurance 5'32

### Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance

- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1 3'50
- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2 3'44
- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3 4'20

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance 7'47

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /  
Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

4'47

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

- Fondements du contrat d'assurances 4'55
- L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance
  
- La proposition d'assurance 2'14
- La note de couverture et la police d'assurance 3'06
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 1 4'16
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 2 4'54
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 3 3'16
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 4 3'00
- Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages 4'29
- Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage 4'16
  
- Le contentieux de l'assurance 2'46

## Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

- Les sociétés d'assurances 5'33
- Les mutuelles 2'59
- Les institutions de prévoyances (IP) 1'52
- Le contrôle des différents organismes d'assurances 5'10
- L'agrément des organismes d'assurances 2'25
- Règles techniques et financières des organismes d'assurances

## Chapitre 9 : La distribution d'assurances

- La distribution d'assurance – Partie 1 9'24
- La distribution d'assurance – Partie 2 7'51
- Quiz intermédiaires 2'50'00

## Chapitre 10 : Les distributeurs d'assurances

- Introduction 4'22
- Les entreprises d'assurance agissant en qualité 2'00
- Les généraux d'assurances - Partie 1 3'50
- Les généraux d'assurances - Partie 2 5'03
- Les généraux d'assurances - Partie 3 8'11
- Les généraux d'assurances - Partie 4 8'44

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 💬 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Les généraux d'assurances - Partie 5	4'28
○ Les généraux d'assurances - Partie 6	8'42
○ Les généraux d'assurances - Partie 7	3'39
○ Les courtiers d'assurances - Partie 1	6'40
○ Les courtiers d'assurances - Partie 2	8'24
○ Les mandataires d'assurances - Partie 1	6'15
○ Les mandataires d'assurances - Partie 2	5'07
○ Les mandataires d'intermédiaires d'assurances	9'09
○ Les intermédiaires en assurance européens	5'08

## Chapitre 11 : Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

○ Introduction	2'26
○ Les courtiers en opérations de banque et services de paiement	9'46
○ Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement	7'55
○ Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement	6'45
○ Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	7'27
○ Les intermédiaires de crédit immobilier européens	4'23

## Chapitre 12 : Les intermédiaires "financiers"

○ Les conseillers en investissements financiers – Partie 1	7'15
○ Les conseillers en investissements financiers – Partie 2	5'09
○ Les agents liés de prestataires de services d'investissements	3'24

## Chapitre 13 : Les intermédiaires du financement participatif

○ Introduction	2'00
----------------	------

## Chapitre 14 : Choisir son statut de distributeur

○ Les conseillers en investissements participatifs	3'13
○ Les intermédiaires en financement participatifs	5'35
○ Un statut de distributeur de plus en plus large	11'41
○ Des dérogations marginales au statut réglementé	4'21
○ La distribution, quelle fiscalité	4'10

## Chapitre 15 : Créer son réseau de distribution et de gestion

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier et du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Les schémas de distribution 2'03
- Les courtier grossiste 4'54
- Les associations de souscription 5'04
- Les courtiers gestionnaire 2'01
- L'assurance affinitaire 3'59

### Chapitre 16 : Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs

- Comment contractualiser avec ses fournisseurs 9'57
- Comment contractualiser avec ses distributeurs 8'52
- Quelles sont les conséquences sur les commissions après une radiation de l'ORIAS 3'24

### Chapitre 17 : Délocaliser son activité

- La zone UE - EEE - Un marché unique de la distribution d'assurance 8'13
- La zone UE - EEE - Un marché unique qui s'ouvre aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement 2'24
- Les intermédiaires peuvent-ils exercer hors de la zone UE - EEE ? 4'57
- Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1 4'57
- Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2 6'57

### Chapitre 18 : Gérer un cumul de statuts

- Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 1 1'27
- Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 2 6'45
- Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 3 3'06
- Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 1 3'40
- Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit - Partie 2 2'32

### Chapitre 19 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

- Introduction 1'48

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1 6'39
- Premier requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2 2'48
- Deuxième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement 7'17
- Troisième requis réglementaire - La capacité professionnelle des salariés des Conseils en Investissements financiers et des dirigeants 1'38
- Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise 2'59
- La capacité professionnelle du réseau de distribution 4'10

## Chapitre 20 : Informer et conseiller son client

- Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1 6'44
- Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2 9'31
- Informer et conseiller en assurances-vie 9'58
- Informer et conseiller en banque 7'19
- Informer et conseiller en finance 8'58
- Quiz intermédiaires 2'20'00

## Chapitre 21 : L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ? 6'11
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ? 5'36
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client 6'30
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client 5'37
- L'écoute : clé de la relation clients 8'02
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client 13'23
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients 2'41
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ? 8'03
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation 7'37
- Comment soigner sa relation client avec un site web ? 7'12
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ? 13'23
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ? 18'58

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation 16'13
- Les conséquences de l'insatisfaction client 22'49
- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ? 10'03
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ? 5'41
- Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ? 4'14

## Chapitre 22 : Les bases de la RGPD pour créer une fiche client

- Introduction 3'27
- Qui est concerné par la RGPD ? 3'16
- La RGPD qu'est-ce que c'est ? 6'45
- La RGPD, concrètement je fais quoi ? 7'40
- Quelles données sont concernées ? 2'27
- Créer une fiche et faire accepter la Newsletter 4'24

## Chapitre 23 : Définition et cadre juridique

- Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme 9'11
- Cadre juridique et réglementaire 9'17
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT 6'18
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT 9'08

## Chapitre 24 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT 9'40
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT 10'32
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance allégée 5'03
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance renforcée 6'28
- Les obligations en matière de gel des avoirs 4'22
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT 9'37

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Chapitre 25 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT 10'29

## Chapitre 26 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1 8'53
- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2 9'41

## Chapitre 27 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz intermédiaires 1'45'00
- **Total :** 22'36'17

## Formation 2 : La souscription du contrat - L'impôt sur le revenu

### Chapitre 1 : Les contrats d'assurance vie

- Généralités 11'49
- La suppression de la réduction d'impôt 3'44
- Quel est l'objet des contrats ouvrant droit à la réduction d'impôt 11'29

### Chapitre 2 : Le fichier des contrats d'assurance vie (FICOVIE)

- Qu'est-ce que le FICOVIE 9'50

### Chapitre 3 : La saisie fiscale du contrat d'assurance vie

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

- La question de la saisissabilité du contrat 7'23
- La saisie administrative à tiers détenteur (SATD) 13'48

## Chapitre 4 : La récupération des aides sociales

- La récupération des aides sociales 9'11

## Chapitre 5 : Le régime fiscal des contrats d'assurance vie en déshérence (BOI-DJC-DES)

- Le régime fiscal des contrats d'assurance en déshérence 7'28
- L'assiette de prélèvement 8'55
- Quiz intermédiaires 45'00
- **Total :** **2'08'37**

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## Formation 3 : L'épargne retraite

## Chapitre 1 : Le plan d'épargne retraite populaire (PERP)

- Introduction 3'29
- Une approche patrimoniale du Plan d'épargne retraite populaire 11'26
- La fiscalité des primes - Partie 1 8'06
- La fiscalité des primes - Partie 2 8'28
- La fiscalité des primes - Partie 3 5'10
- La fiscalité des primes - Partie 4 5'47
- La fiscalité des primes - Partie 5 8'23
- La fiscalité des primes - Partie 6 7'39
- Les obligations déclaratives 6'26

## Chapitre 2 : Le plan d'épargne retraite (PER)

- Introduction 2'30
- Le fonctionnement de l'épargne retraite – Partie 1 6'37
- Le fonctionnement de l'épargne retraite – Partie 2 4'34
- Le fonctionnement de l'épargne retraite – Partie 3 8'20
- Le fonctionnement de l'épargne retraite – Partie 4 3'58
- Les régimes particuliers des produits d'épargne retraite 9'41
- La fiscalité à l'entrée du plan d'épargne retraite – Partie 1 11'45
- La fiscalité à l'entrée du plan d'épargne retraite – Partie 2 12'22

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /  
Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning



# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La fiscalité en cas de sortie avant l'échéance du PER - Partie 1 5'16
- La fiscalité en cas de sortie avant l'échéance du PER - Partie 2 3'42
- La fiscalité de l'échéance du PER 5'02
- Les conséquences fiscales des transferts 9'31
- Quiz intermédiaires 1'30'00
- **total :** **3'58'12**

## Formation 4 : La détention du contrat

### Chapitre 1 : L'impôt de solidarité sur la fortune immobilière

- L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 1 8'32
- L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 2 7'34

### Chapitre 2 : Le traitement des contrats non dénoués (lors de la dissolution de la communauté)

- Le traitement des contrats non dénoués lors de la dissolution de la communauté 8'59
- L'incidence patrimoniale de la dissociation des régimes civil et fiscal 10'13

### Chapitre 3 : Des arbitrages en suspension de prélèvements

- Une fiscalité privilégiée de la détention 6'45
- Un support privilégié de plafonnement des revenus 6'55
- Quiz intermédiaires 30'00
- **Total :** **1'18'58**

## Formation 5 : Fiscalité des capitaux transmis en cas de décès

### Chapitre 1 : Généralités

- Les principes juridiques de l'assurance vie 7'31
- Les principes fiscaux 13'03
- Une jurisprudence économique 10'12

### Chapitre 2 : La fiscalité des contrats souscrits actuellement (depuis le 31/10/98)

- La logique de l'article 9901 du CGI - partie 1 6'49

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La logique de l'article 9901 du CGI - partie 2 6'43
- La logique de l'article 9901 du CGI - partie 3 6'54
- Le champ d'application du prélèvement de 20 % et 31,25 % 4'05
- Les contrats exonérés du prélèvement 4'56
- L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 1 4'58
- L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 2 10'17
- La méthode globale 7'22
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 1 9'14
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 2 7'37
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 3 6'15
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 4 6'00
- Les contrats alimentés avant et après 70 ans - l'élaboration d'une méthode globale de calcul 10'21
- Faut-il investir avant ou après 70 ans ? 3'23

## Chapitre 3 : La fiscalité des contrats anciens (antérieurs au 13/10/88)

- Les contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991 6'03
- La souscription de nouveaux contrats le reversement sur un contrat ancien ou sa transformation 6'06

## Chapitre 4 : Les risques fiscaux d'abus de droit ou de requalification

- La notion d'abus de droit 4'45
- Le comité de l'abus de droit fiscal 5'26
- Assurance vie et donation indirecte 4'46
- La notion de « primes manifestement exagérées » 7'45

## Chapitre 5 : Les obligations déclaratives

- Les obligations déclaratives des sociétés d'assurance 5'15
- Les contrats visés par l'article 757 B du CGI 6'47
- Les obligations déclaratives des bénéficiaires 2'57

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 🧠 MOYENS

**Pédagogiques :**  
Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

**Matériels :**  
Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

**Méthodes d'évaluation :**  
Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Chapitre 6 : L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers

- L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers 5'00
- En droit fiscal 4'38
- L'ancien régime des travailleurs indépendants : de l'AMPI au RSI - Partie 1 6'48
- L'ancien régime des travailleurs indépendants : de l'AMPI au RSI - Partie 2 9'49

## Chapitre 7 : La transmission à titre gratuit et à titre onéreux de contrats de capitalisation

- Le contrat de capitalisation 7'45
- La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 1 7'23
- La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 2 6'54
- La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 1 4'29
- La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 2 6'11
- Quiz intermédiaires 2'40'00
- **Total :** 6'17'50

## Formation 6 : Fiscalité des rachats des capitaux en cours de vie

### Chapitre 1 : Le paiement des sommes sous la forme d'un capital

- Introduction 1'33
- Le principe initial de non-imposition à l'impôt sur le revenu des produits des contrats de capitalisation et des assurances-vie 6'58
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Les exonérations - Partie 1 2'33
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Les exonérations - Partie 2 11'07
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Les exonérations - Partie 3 9'00
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Les exonérations - Partie. 4 6'50
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : Le fait générateur de l'impôt 2'00

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

### Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

Quiz  
QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 1 7'19
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 2 5'45
- Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : L'assiette de l'impôt - Partie 3 5'29
- Les modalités d'imposition applicable aux produits issus des primes versées avant le 27 septembre 2017 6'00
- La fiscalité des contrats souscrits depuis le 25 juillet 1997 6'01
- La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997, les contrats anciens - Partie 1 3'49
- La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997, les contrats anciens - Partie 2 10'46
- Les obligations déclaratives 4'25
- Les produits des bons ou contrats de capitalisation et d'assurance-vie souscrits auprès d'entreprises d'assurance établies hors de France 5'10
- Le régime applicable aux produits issus des primes versées après le 27 septembre 2017 10'13
- Les contrats dits « DSK » 3'16
- Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » - Partie 1 11'31
- Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » -  
Partie 2 7'12
- Les limites du charme patrimonial des contrats « DSK » 7'16
- Les contrats dits « NSK » 6'21
- Les contrats d'assurance-vie à bonus de fidélité et les contrats à participation différée 6'06
- Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne populaire 8'27
- L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 1 8'27
- L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 2 9'55
- La prime d'épargne 5'11
- Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne en actions 3'27
- Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions - Partie 1 4'14

# Les assurances de personnes (assurances vie et capitalisation) (37 heures)

## ★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général  
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes  
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

- Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions – Partie 2 6'50
- Les actifs éligibles au plan d'épargne en actions 10'51
- Le fonctionnement du plan d'épargne en actions 7'09
- La fiscalité du plan d'épargne en actions 9'33
- Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré - Partie 1 9'42
- Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré – Partie 2 7'17
- Les prélèvements sociaux au décès de l'assuré 5'30

## i INFORMATIONS

**Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 37h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.  
Pôle Emploi, CPF.

## 👥 MOYENS

**Pédagogiques :**  
Apports théoriques  
Études de cas  
Question/Réponses

**Matériels :**  
Ordinateurs / Tablettes / Smartphones  
Paperboard

**Méthodes d'évaluation :**  
Quiz  
QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr  
**NDA :**  
42680221468

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Chapitre 2 : Le règlement des prestations sous la forme de rente

- Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 1 4'42
- Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 2 6'02
- Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 3 4'58
- Les pensions de retraite supplémentaire et les rentes viagères à titre gratuit 1'46
- Les obligations de l'organisme payeur 2'53
- Quiz intermédiaires 40'00
- **Total :** 1'19'33

**TOTAL : 37'35'20**