

Oncle Ricardo (Assurance-vie)

Informations pour l'enseignant



| | |
|--------------------------|---|
| Idée et contenu | Ce module s'articule autour du projet d'achat immobilier de l'oncle de Marco. Or, pour un tel achat, la banque exige une assurance-vie. Cette histoire permet d'introduire différents notions et explications du domaine de l'assurance-vie. |
| Fiches de travail | Les fiches de travail abordent différentes problématiques et comprennent des exercices qui donnent aux élèves matière à réflexion. C'est la raison pour laquelle nombre de questions sont formulées de manière ouverte et n'appellent pas forcément une seule solution, mais peuvent donner lieu à des réponses diverses et variées. Ci-après, vous trouverez quelques réflexions sur différentes propositions de solutions possibles. |
| Théorie | Pour d'autres informations sur les thèmes traités : Association Suisse d'Assurances, Assurance-vie https://www.svv.ch/fr/assurance-vie comparis.ch, Qu'est-ce qu'une assurance-vie ? (en allemand uniquement) https://www.comparis.ch/leben/default |
| Mode de travail | Travail individuel, travail à deux et travail en groupe possible |

| | |
|--------------------------|---|
| Vidéo explicative | Pour ce module, regarder la vidéo explicative « Prévoyance ». |
| Webgame | Pour ce module, jouer à l'épisode 5 « De l'adrénaline pure ». |

Oncle Ricardo (Assurance-vie)

Solutions possibles



Exercices pour le cycle 3

A ton avis, pour quelles raisons une compagnie d'assurance-vie pourrait-elle être amenée à refuser la souscription d'une assurance-vie ?

Réponses possibles :

- *Mode de vie risqué, par ex. pratique de loisirs dangereux (saut à l'élastique, saut en parachute, courses automobiles) ou exercice d'une profession à risque.*
- *Mode de vie peu sain, examen médical peu concluant (graves maladies déjà déclarées, consommation excessive d'alcool, tabagisme, etc.).*
- *Certaines assurances-vie ne peuvent pas être conclues après un certain âge.*

Mandat de recherche pour le cycle 3

Répartition possible de l'histoire en différentes scènes :

- *Entretien téléphonique pour le rendez-vous dans le bar.*
- *Marco attend dans le bar et surfe sur son smartphone ; il reçoit un message de Ricardo.*
- *Ricardo et Marco se retrouvent dans le bar.*
- *Conversation entre Marco et Ricardo dans le bar, Ricardo annonce la grande nouvelle.*
- *Ricardo raconte son rendez-vous avec l'assureur et parle de l'achat de la maison.*
- *Marco et Ricardo trinquent à la future maison. Marco félicite Ricardo.*

Oncle Ricardo (Assurance-vie)

Solutions possibles



Exercices pour le secondaire II

Situation n°1 : Ricardo souhaite souscrire une assurance-vie qui lui permette d'épargner de l'argent pour l'achat de sa future maison et qui garantisse à son épouse le maintien de son niveau de vie actuel s'il venait à décéder.

Assurance-décès (l'assurance-vie mixte n'est pas abordée ici)

Situation n°2 : Ricardo souhaite souscrire une assurance-vie qui l'indemniserait en cas d'incapacité de gain à la suite d'un accident.

Assurance en cas d'incapacité de gain

Situation n°3 : Ricardo souhaite souscrire une assurance-vie qui permette de garantir le financement des études de ses enfants s'il venait à décéder.

Assurance du risque décès

Situation n°4 : Ricardo souhaite souscrire une assurance qui permette à son épouse d'acquitter les intérêts pour l'achat de la maison même si Ricardo venait à décéder.

Assurance du risque décès

Pouvez-vous évoquer d'autres situations pour lesquelles la souscription d'une assurance-vie serait judicieuse pour couvrir un proche en cas de décès ?

Solutions possibles : achat d'un bien immobilier, épargne pour un achat immobilier, mariage, naissance d'un enfant, nouveau compagnon/nouvelle compagne, le conjoint réduit son temps de travail ou arrête de travailler pour s'occuper des enfants, lancement d'une activité indépendante, etc.

(cf. <https://www.comparis.ch/leben/info/vorsorge-fallbeispiele> [en allemand])

Mandat de recherche pour le secondaire II

Dialogue entre l'oncle Ricardo et le conseiller en assurances :

Réponses individuelles des élèves.

Au cours de la discussion, les points suivants au moins doivent être abordés :

- *Questions du conseiller en assurances sur la teneur souhaitée de l'assurance-vie*
- *Intention de Ricardo lors de la souscription de l'assurance-vie (achat immobilier, couvrir sa famille)*
- *Questions du conseiller en assurance sur l'état de santé de Ricardo*
- *Concertation sur la teneur de la proposition adressée à l'assurance*