



Équiper en assurance vie ?

C'EST MAINTENANT!



P. 3

ENJEUX

2 clients sur 3
à équiper

P. 7

SUR LE TERRAIN

Les bonnes
pratiques
de 2 commerciaux

P. 8

À BON DROIT

Tout savoir
sur la loi PACTE

Assurance vie

C'EST LE MOMENT D'ÉQUIPER !

Les Français n'ont jamais autant épargné⁽¹⁾ et ils ont toujours des projets. Pour les financer en totalité ou en partie, près d'1 ménage sur 2 a choisi l'assurance vie⁽²⁾. Ce taux d'équipement est moins élevé à la Caisse d'Épargne ! Pourtant, notre offre est conçue pour répondre à leurs attentes. Adhèrent-ils ailleurs ? Le savent-ils suffisamment ? Faire le premier pas et parler assurance vie aux clients est essentiel pour conserver notre part de marché et rester parmi les premiers.

(1) Source : la tribune.fr - août 2019 - (2) Insee Patrimoine - décembre 2018

Tendances

TOUT EST RÉUNI POUR LE SUCCÈS DE L'ASSURANCE VIE

■ LES FRANÇAIS ÉPARGNENT

• EN FRANCE

+ 19 % au 1^{er} trimestre 2019
par rapport au même trimestre 2018.

Avec une progression forte sur les comptes courants, l'assurance vie et les livrets qui s'est poursuivi au 2^e trimestre.

La tribune.fr - août 2019. Banque de France 20/11/2019

• À LA CAISSE D'ÉPARGNE

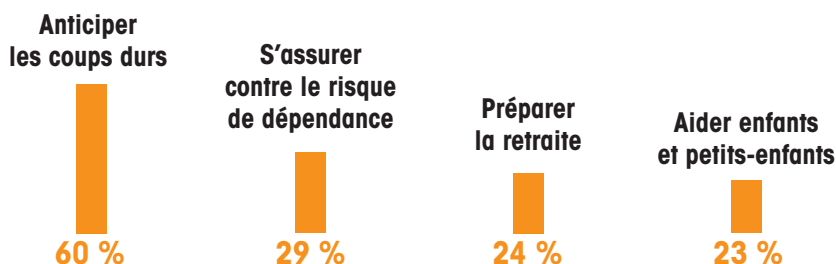
+ 2 Md€ d'excédents d'épargne hors dépôts à vue pour les 10 premiers mois de 2019, contre **- 400 M€** sur la même période en 2018.

+ 9 % de collecte sur le dépôt à vue.

Tendances hebdo - octobre 2019

■ LES FRANÇAIS ONT TOUJOURS DES PROJETS

Ce qui motive les épargnants à mettre de l'argent de côté



Baromètre 2019 Les Français, l'épargne et la retraite - Enquête Ipsos/Le Cercle des Épargnants

À SAVOIR

Préparer sa retraite : la préoccupation qui monte

- 3 actifs sur 4 ignorent le montant qu'ils toucheront à la retraite !
- Plus d'1 actif sur 10 craint de manquer de ressources à la retraite !

Baromètre 2019 Les Français, l'épargne et la retraite - Enquête Ipsos/Le Cercle des Épargnants

■ L'ASSURANCE VIE CAISSE D'ÉPARGNE : EN ADÉQUATION AVEC LES BESOINS

• ADAPTÉE

Une gamme configurée par segment de clientèle :

- Grand public : Millevie Essentielle / Nuances 3D - Millevie Initiale
- Premium : Millevie Premium / Nuances Plus - Millevie Infinie / Nuances Privilège.

• SOUPLE

Des contrats qui peuvent s'adapter :

- aux exigences et besoins du client, à sa situation financière, son objectif d'investissement, ses connaissances et expertise en matière financière, grâce à la **répartition UC / EURO**, qu'il peut faire **évaluer à tout moment**,
- aux **mouvements des marchés financiers** : avec les options d'arbitrages automatiques en Gestion Libre,
- à la **capacité d'épargne** du client avec les versements réguliers et ponctuels,
- au **souhait du client de déléguer** avec la Gestion sous mandat / Orientations de gestion.

EXPLOITER NOTRE POTENTIEL

ÉPARGNE

+

PROJETS

+

OFFRE



=

TOUTES LES CONDITIONS SONT RÉUNIES POUR LA CONQUÊTE EN ASSURANCE VIE

ET POURTANT...

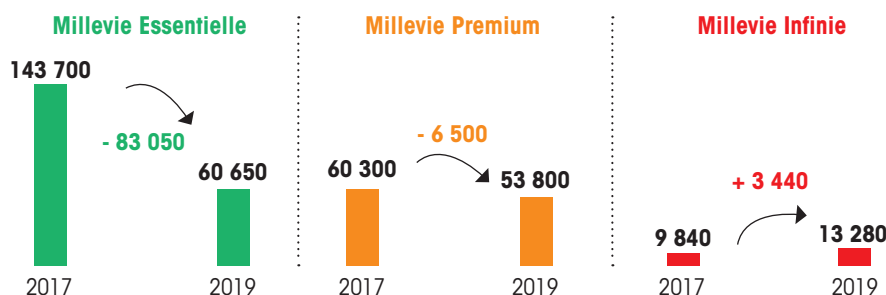


**2 CLIENTS SUR 3 NON ÉQUIPÉS EN ASSURANCE VIE
À LA CAISSE D'ÉPARGNE**

■ POURQUOI ? UN TAUX D'ÉQUIPEMENT EN BAISSSE !

Globalement, **notre taux d'équipement en nouveaux clients assurance vie diminue depuis 3 ans**, en particulier sur la clientèle grand public et, dans une moindre mesure, sur une partie de la clientèle premium.

Nombre d'adhésions (au 30 septembre)



Un certain « manque à gagner » quand on regarde le montant de versement moyen sur chacun des contrats. Même les contrats dits « petits » ne comptent pas « pour du beurre ».

Versement initial moyen (au 30/09/19)



■ QUE FAIRE ? ÉQUIPER TOUS LES SEGMENTS !

Grand public essentiel



8 clients sur 10

Potentiel premium



7 clients sur 10

Premium



1 client sur 2

À ÉQUIPER !

**Vous êtes légitime
pour proposer
de l'assurance vie**

**6 achats
sur 10**

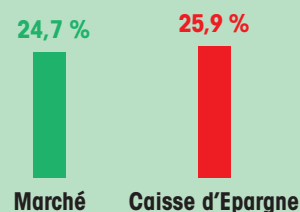
**d'assurance vie
se font dans une banque.**

Source : Placementdirect.fr - Étude Kantar - juin 2019

**TAUX D'UC :
LA CAISSE D'ÉPARGNE
RATTRAPÉE PAR LE MARCHÉ**

En 3 ans, la Caisse d'Épargne avait pris une longueur d'avance sur le marché pour la vente d'UC, avance qui se réduit peu à peu.

Taux de vente d'UC
(de janvier à octobre 2019)



Marché

Caisse d'Épargne

En pratique

3 ÉTAPES POUR ÉQUIPER EN ASSURANCE VIE



ÉTAPE 1 : je sensibilise

> J'écoute.

> J'identifie les projets et j'informe.

AVEC LE PARCOURS LEA

L'assurance vie,
j'en parle à tous, sans a priori.
Chaque client a besoin
d'épargner et je dispose
de solutions pour répondre
à ses besoins.

Je fais émerger les attentes
et projets.

« POUR QUI ?
POUR QUOI ? »

J'identifie les besoins, je m'appuie
sur la capacité d'épargne.

« COMMENT ? »

J'informe en donnant des repères
financiers concrets.

« COMBIEN ÇA COÛTE ? »

▶ **Épargner pour
les études
ou l'installation
des enfants**

*De combien disposez-vous
par mois pour financer les études
ou l'installation de vos enfants ?*

*Savez-vous de combien
vous auriez besoin ?*

Coût des études supérieures d'un enfant :
7 120 € / an

Budget moyen frais de scolarité,
logement et frais annexes
Étude CSA pour Sofidis – mars 2018



▶ **Épargner
pour la retraite**

*Combien pensez-vous percevoir
à votre retraite ?*

**Revenus que percevra à la retraite la génération 70
par rapport à son salaire :**

divisés par 2 pour un cadre

1/3 de moins pour un non-cadre
Simulation sur www.caisse-epargne.fr – octobre 2019 (régime général)

Montant moyen des retraites en 2017 : 1 422 € / mois
DREES – juin 2019



▶ **Se constituer
un apport immobilier**

*De combien auriez-vous besoin ?
Pour quand ?*

Apport moyen en IDF : 42 277€
Apport moyen en province : 18 770 €

Le Figaro, 2016



▶ **Épargner
par précaution**

*De combien aimeriez-vous disposer,
et à quelle date ?*

Mettre de côté chaque mois :

50 € / mois sur 10 ans : **6 000 €**

100 € / mois sur 15 ans : **18 000 €**



▶ **Préparer le grand
âge/percevoir
des revenus
complémentaires**

*De combien souhaiteriez-vous disposer ?
À quelle fréquence ?*

Coût moyen d'une maison de retraite :
de **1 500 € à 6 000 €** par mois

Le Particulier – janvier 2016

**1 résident de maison de retraite sur 4 puise
dans son épargne** pour financer sa maison
de retraite.

DREES, enquête care-Institution 2016



▶ **Transmettre
son patrimoine**

*Qui seraient vos bénéficiaires ?
Dans quelle proportion ?*

**Droits de succession à payer par un tiers sans
lien de parenté dont le concubin** (hors assurance vie) :
60 % des montants transmis (soit 89 000 €
pour un montant transmis de 150 000 €).

Durée de règlement d'une succession : 6 mois





ÉTAPE 2 : j'explique l'offre pour rassurer

> Je commente l'allocation proposée par LEA.

« Pourquoi cette proposition ? »

Adaptée : elle s'appuie sur vos connaissances et expertises financières, et votre appétence au risque.

Sur-mesure : elle est établie en fonction de votre projet, sa date de réalisation et votre capacité d'épargne, vos exigences et besoin.

« Pourquoi cette répartition entre UC et EURO ? »

Associer sécurité et recherche de performance.

Dans le respect du profil d'investisseur du client.

Le support en euros : garantit la stabilité et la sécurité du capital investi.

Contrepartie : un rendement peu élevé, qui baisse depuis plusieurs années. Pour limiter cette baisse, une seule solution : l'associer avec des UC.

Les UC : permettent d'espérer plus de performance dans la durée.

Contrepartie : une plus grande exposition au risque de perte en capital. Pour limiter ce risque : panacher les supports proposés au sein du contrat.

Pour les contrats premium, proposez cette répartition EURO/UC en utilisant les Orientations de gestion/Gestion sous mandat.

LES VERSEMENTS PONCTUELS : À PROPOSER À TOUTES LES OCCASIONS

Primes, 13^e mois, héritage, vente immobilière : autant d'occasions pour verser sur son contrat.

Intérêt pour le client : une espérance de rendement dynamisé par l'augmentation du capital, une réalisation plus rapide de son projet.

Avantages pour la Caisse d'Épargne : un client fidélisé et du PNB en plus.

Ce que représente les versements ponctuels chaque année (moyenne sur 3 ans)



LA GARANTIE PLANCHER INCLUSE PRÉSERVE LE CAPITAL À TRANSMETTRE

Si le client décède, les bénéficiaires percevront l'intégralité du capital versé (hors rachats, avances et fiscalité éventuels), même en cas de moins-values sur les supports en unités de compte.

Voir L'Indispensable pour les spécificités des contrats Nuances et Millevie.



ÉTAPE 3 : je complète

> Je vais plus loin pour fidéliser dans le respect du devoir de conseil.

À SYSTÉMATISER

J'incite aux versements réguliers avec des UC pour 3 raisons :

- 1. Se constituer un capital en douceur**, en fonction de sa capacité d'épargne.
- 2. Lisser la valeur d'investissement sur les UC dans la durée** et donc atténuer l'impact des fluctuations des marchés financiers et le risque de perte.
- 3. Accessible** : à partir de 30 € / mois.

Je propose les options d'arbitrages automatiques

Pour sécuriser la part investie sur les supports en unités de compte :

- Sécurisation des plus-values/ Sécurisation
- Stop Loss Relatif/Stop Loss Max
- Rééquilibrage automatique



Pour rechercher de la performance :

- Dynamisation des intérêts/ Optimisation
 - Diversification progressive du capital/ Investissement progressif
 - Couloir des performances
- en contre-partie d'un risque de perte en capital.**

Toutes les caractéristiques : p.79 de L'Indispensable

Un Français sur 2 dispose d'une capacité d'épargne supérieure à 50 euros par mois

(Étude TMO marketing pour Union mutualiste retrait - janvier 2019).

NOUVEAU

LA FICHE COMMERCIALE CLIENT SUR LES OPTIONS EST DISPONIBLE.

À remettre au client en avant-vente.

Sur MyEav : Produits et vente >
Communication clients >
Choisir le segment > Assurance vie >
Fiche commerciale client

Zoom sur

L'ASSURANCE VIE, UN PLACEMENT SIMPLE ET DANS LE VENT

Disponibilité, fiscalité, transmission : grâce à ces 3 atouts, l'assurance vie tire largement son épingle du jeu.



UN CAPITAL DISPONIBLE⁽¹⁾ EN CAS DE BESOIN :

tout ou partie peut être racheté sur demande sans frais. La seule incidence est fiscale.

(1) Sauf bénéficiaire acceptant et créancier garanti

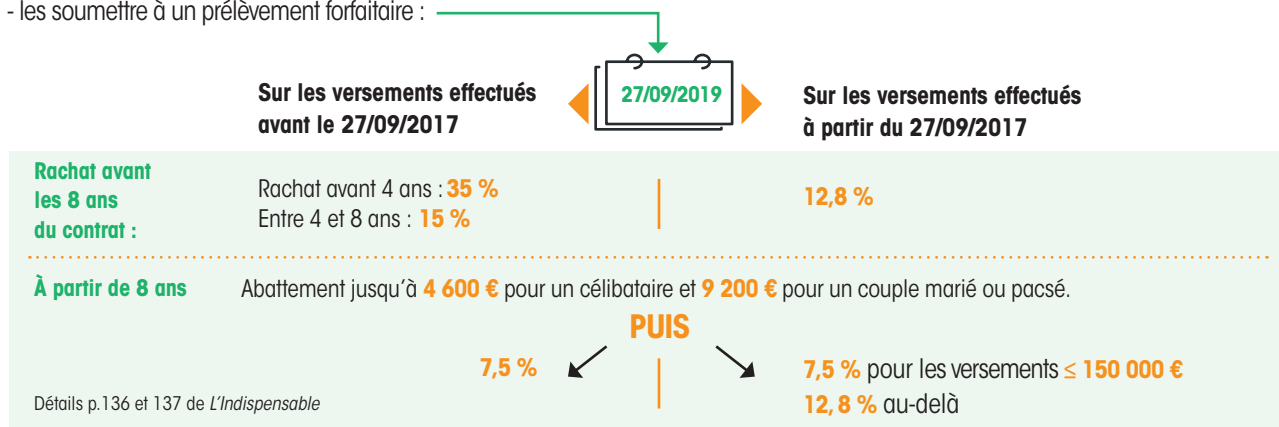


LA FISCALITÉ DES INTÉRÊTS ET PLUS-VALUES ISSUS DES RACHATS TOUJOURS SPÉCIFIQUE :

Elle s'applique **seulement sur les intérêts et plus-values générées** avant les 8 ans du contrat et après abattement pour les contrats de 8 ans et plus.

Le client a le choix de :

- les intégrer dans ses revenus pour qu'ils soient soumis à l'impôt sur les revenus ;
- les soumettre à un prélèvement forfaitaire :

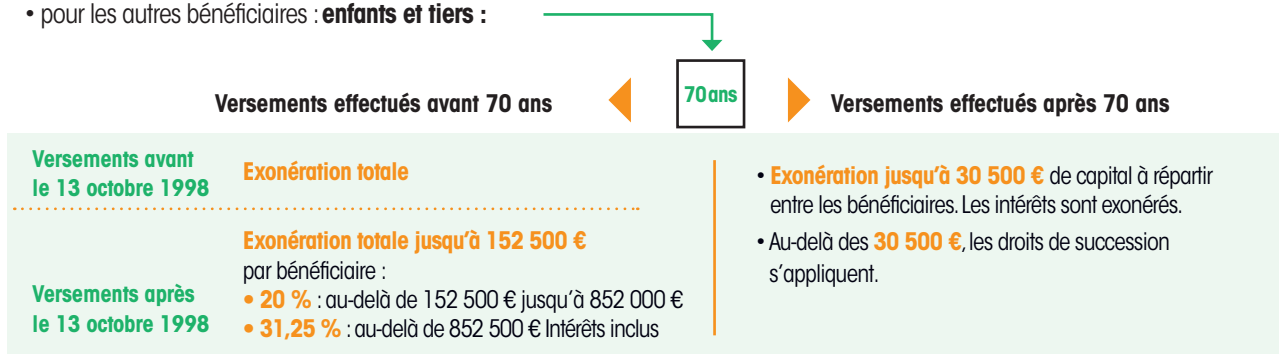


UNE TRANSMISSION FACILITÉE ET MOINS TAXÉE

- **La liberté de désigner comme bénéficiaire(s) la ou les personnes de son choix**, avec ou sans lien de parenté et d'en changer à tout moment (sauf bénéficiaire acceptant).

- **Une fiscalité sans équivalent :**

- conjoint marié et pacsé : **exonéré à 100 %**
- pour les autres bénéficiaires : **enfants et tiers :**



COMMENT DÉSIGNER LES BÉNÉFICIAIRES ?

La désignation s'effectue au travers de la clause bénéficiaire. Sa rédaction précise est primordiale pour pouvoir identifier rapidement le(s) bénéficiaire(s) en cas de décès.

2 choix s'offrent à vous pour enregistrer la volonté du client :

- > **utiliser les clauses standards préédigées** correspondant aux besoins de la grande majorité des clients ;
- > **rédiger une clause libre** pour répondre à des besoins spécifiques. Dans ce cas, la rédaction est à effectuer avec beaucoup de précaution.

Détails p.132 de L'Indispensable.



questions à...

**DÉCOUVREZ LES INTERVIEWS
DANS LEUR INTÉGRALITÉ DANS
J'ASSURE DIGITAL SOUS MyEav :**
<https://myeav.ecuvie.assurances.d.bbg> :
 Animation et actions co >
 Animation commerciale > Aide à la vente >
 Magazines J'assure > 2020

Jonathan Duron,

GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE PATRIMONIALE À L'AGENCE DE RIOM,
CAISSE D'ÉPARGNE D'Auvergne et Limousin

« Le parcours LEA, l'un de mes points d'appui pour vendre »

Vos ventes démontrent que la clientèle grand public s'oriente volontiers vers l'assurance vie. Quelle approche privilégiez-vous ?

Je focalise sur Millevie Essentielle qui répond vraiment aux aspirations de la majorité des clients grand public : **plus de rendement potentiel, un capital disponible sans être trop taxé, pouvoir transmettre ensuite aux enfants dans un cadre fiscal spécifique.** Et surtout, c'est un contrat très accessible que l'on peut ouvrir à partir de 500 € ou de 100 € avec des versements programmés. En fonction du projet exprimé, je démontre au client comment Millevie Essentielle répond à ses priorités.

Vos clients sont-ils ouverts à la diversification ?

Les clients sont conscients de la baisse des taux obligataires et cherchent des solutions. L'argument du rendement potentiel est un important levier de vente, au même titre que la fiscalité et la préparation de la retraite. **Les perspectives offertes par la diversification sont très motivantes :** je leur explique que plus tôt ils adhéreront, plus ils pourront espérer des performances

élevées, en contrepartie d'un risque de perte en capital bien sûr, et partir plus sereins à la retraite. **J'étaye avec les graphiques de performances des supports.** Nos UC sont très variées, ce qui permet de s'adapter à la sensibilité des clients. Par exemple, de plus en plus sont attirés par les supports responsables. **J'insiste aussi sur l'intérêt des versements réguliers,** qui permettent de lisser le risque et d'espérer sur le moyen terme des performances supérieures. **Je mets également en avant l'option Sécurisation des plus-values,** sans frais dans Millevie Essentielle. Cela sécurise le client. **La garantie plancher** est aussi un bon argument pour les clients ayant un projet de transmission.

Parmi vos arguments, lequel fait vraiment la différence ?

Ce qui séduit les clients c'est la perspective d'être accompagnés. Ma conviction est qu'un contrat d'assurance vie doit vivre. **Je leur propose ainsi un ou deux rendez-vous par an pour faire le point** et identifier les arbitrages nécessaires. Ils se sentent suivis, et de mon côté, j'assume mon rôle de conseiller tout en contribuant à la progression du PNB.

Lindsay Taffin,

GESTIONNAIRE CLIENTÈLE PATRIMONIALE, AGENCE D'ISBERGUES,
CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS-DE-FRANCE

« Nous sommes légitimes pour accompagner les clients vers la diversification »

Sur quels leviers vous appuyez-vous pour vendre de nouveaux contrats ?

Mon premier levier : le changement de fiscalité du 27 septembre 2017 qui abaisse à 30 % le prélèvement sur les intérêts et plus-values en cas de rachat avant 8 ans.

Deuxième levier : la garantie plancher. Cet atout séduit beaucoup notre clientèle. Je m'appuie sur un exemple : « Vous avez versé 20 000 € sur votre contrat. À la suite d'une baisse de marché, il diminue à 18 000 €. S'il vous arrive quelque chose, vos bénéficiaires recevront les 20 000 € dans leur intégralité (sauf si rachat, hors frais et fiscalité). »

Troisième levier : l'option d'arbitrages automatiques Sécurisation des plus-values. J'explique aux clients que les gains des supports financiers en unités de compte de son contrat sont transférés automatiquement sur le support en euros sécurisé du contrat, via un arbitrage gratuit. Cet argument les rassure et incite à diversifier.

La diversification, comment l'accompagnez-vous ?

Je m'appuie beaucoup sur **LEA. L'outil est désormais simple d'utilisation et constitue un véritable support.** Les allocations que nous pouvons proposer sont pertinentes, diversifiées géographiquement et sectoriellement, et bien adaptées au profil du client. Je m'appuie également sur les performances des fonds présentés sur le site de la Caisse d'Épargne : les courbes sécurisent les clients et les motivent. Je prends l'exemple de la baisse de **fin 2018, où les contrats avec abonnement ont moins pâti de la baisse des marchés que les autres.** Les clients sont aujourd'hui avertis, ils savent que les rendements des supports en euros vont encore baisser. Nous avons toute légitimité pour accompagner leur réflexion vers la diversification.



LOI PACTE (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises)

LA TRANSFÉRABILITÉ DES CONTRATS

Dans le courant du 1^{er} trimestre 2020, les détenteurs de certains contrats d'assurance vie CNP Assurances peuvent transférer ce contrat vers un nouveau contrat d'assurance vie auprès du même assureur et dans le même réseau (et non vers un contrat déjà détenu par le client) :

- ▶ sans frais de transfert ;
- ▶ sans condition d'unités de compte (même si recommandée) ;
- ▶ en conservant l'antériorité fiscale du contrat d'origine ;
- ▶ en investissant la totalité de leur contrat d'origine (et non seulement une partie comme le prévoit la loi) ;
- ▶ selon les minimums de versement et de frais sur versement du contrat réceptacle.

CONTRATS ÉLIGIBLES	CONTRATS RÉCEPTABLES
Initiatives Transmission	} Nuances 3 D Nuances Plus
Initiatives Plus	
Livret Assurance Vie	
Nuances 3D	▶ Nuances Plus

Pour Initiatives Transmission et Initiatives Plus, le transfert PACTE se substitue au transfert Fourgous qui reste possible vers Nuances Privilège.

L'offre de contrats éligibles et réceptacles de CNP Assurances pourra être étendue en cours d'année.

RENFORCEMENT DES OBLIGATIONS D'INFORMATIONS PRÉCONTRACTUELLES ET CONTRACTUELLES

■ AVANT LA CONCLUSION DU CONTRAT

La Caisse d'Épargne devra fournir au client des informations sur la **performance brute et nette de frais de chaque UC**, sur les frais prélevés sur chaque unité de compte et sur les rétrocessions de commission. Ces informations seront disponibles et insérées dans la fiche d'information et de conseil ou, en tout état de cause, dans un document d'information devant être remis au prospect avant la souscription ou l'adhésion au contrat.

■ APRÈS LA CONCLUSION DU CONTRAT

L'assureur devra indiquer dans les bulletins de situation annuels les informations relatives au rendement et au taux de participation aux bénéfices des contrats de même nature ouverts et fermés à l'adhésion et les publier sur son site internet dans un délai de 90 jours ouvrables à compter du 31 décembre de l'année au titre de laquelle ces revalorisations sont réalisées et les informations devront rester disponible pendant 5 ans.

- ▶ Informations annuelles sur :
 - les frais prélevés par l'assureur et par les sociétés de gestion au titre de chaque unité de compte,
 - les éventuelles rétrocessions de commission perçues des sociétés de gestion par l'entreprise d'assurance et ses gestionnaires délégués au titre des engagements exprimés en UC de l'assureur,
 - les performances des contrats de même nature,
 - les possibilités et conditions de transfert du contrat ».
- ▶ Informations trimestrielles sur les unités de compte et les supports croissance.

RENFORCEMENT DES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LA DÉSHÉRENCE

- ▶ **Obligation de recherche des bénéficiaires**, même en l'absence de connaissance du décès de l'assuré par l'assureur si la date de naissance de l'assuré remonte à plus de 120 ans et que l'assuré n'a effectué aucune opération au cours de ces deux dernières années.
- ▶ **Une nouvelle pénalité en cas de dépassement par l'assureur du délai de 15 jours pour demander les pièces du dossier** : le capital produit de plein droit un intérêt au double du taux légal durant un mois puis, à l'expiration de ce délai (délai d'un mois, au triple du taux légal).

LE PER : AU DÉBUT DU SECOND SEMESTRE À LA CAISSE D'ÉPARGNE

L'offre PER devrait être distribuée dans les Caisses d'Épargne à partir de juin 2020.

Le Plan d'Épargne Retraite (PER) a vocation à remplacer les contrats de retraite existants : article 83, Perco, PERP, Madelin...

C'est une épargne constituée en vue de la retraite et débloquée à ce moment-là en capital ; sauf en cas de force majeure et d'achat de la résidence principale.

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie - Tirage : 25 000 exemplaires - TSA 41625 75716 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 58 40 64 00 - Fax : 01 58 40 64 01
Direction de la publication : Bruno GILLES - **Responsable de la rédaction** : Florence CARROT - **Rédaction en chef** : Blandine BERNIER
Conception, rédaction et réalisation : TERRE DE SIENNE - **Impression** : Imprimerie DRIDE - **Diffusion et abonnement** : Blandine BERNIER
Comité de rédaction : Laetitia CASINI, Claudia DA SILVA, Estelle DO RIO, Vincent KIM, Cyril LAMAIRESSE, Régis LECLERCQ, Gaëlle MARTINET, Leïla MESBAHI, Marc RAVILLAT, Romain VEXLARD.

Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement - PEFC / 10-31-1075

IMPRIMERIE DRIDE

PEFC

ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE