

j'assure

VOTRE MAGAZINE ASSURANCE VIE ET PRÉVOYANCE

Parler
PRÉVOYANCE
aux clients,
**c'est
l'affaire
de chacun !**



P. 2

ENJEU DE DÉVELOPPEMENT

Message de
Bruno Gilles, Directeur Général
d'Ecureuil Vie et interview
d'Émilie Forest, Directrice
du Programme Assurances,
Caisse d'Épargne - BPCE

P. 4

ASSURANCE DÉCÈS

Parlons-en !
À qui, quand et comment ?

P. 6

PROPOSITION COMMERCIALE

Les 4 étapes d'un entretien
Les bonnes pratiques
de conseillers

Prévoyance

TOUS CONSEILLERS

Ce début d'année est prometteur pour la prévoyance. L'objectif en 2021 : au moins un contrat par mois conclu par chacun d'entre vous pour devenir des commerciaux réguliers dans le respect de vos devoirs d'information et de conseil, pour le bénéfice de tous les segments de clients. C'est SECUR' Famille 2, notre contrat phare qui dynamise les ventes ; tout en gardant en tête SECUR' Urgence et SECUR' Obsèques. La prévoyance, c'est une histoire au quotidien.



Bruno GILLES,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
D'ECUREUIL VIE

BRAVO pour cet excellent début d'année 2021 en prévoyance et assurance vie !

Les Caisses d'Epargne grignotent des parts de marché en assurance vie pour la seconde année consécutive grâce à leurs performances homogènes et cela porte ses fruits : la part de marché sur les flux en janvier est de 11 % alors que la part de marché naturelle est de 7,03 % !

La progression des ventes prévoyance est aussi significative avec une progression à 2 chiffres sur Secur' Famille 2 et Secur' Urgence ; et Secur' Obsèques prend le même chemin...

Notre objectif 2021 est de remettre en lumière nos produits prévoyance car ce sont d'excellents produits reconnus par la presse spécialisée, qui répondent parfaitement aux besoins de nos clients. D'ailleurs, la prévoyance est dans l'ADN des Écureuils...

Pour vous aider à intégrer dans votre quotidien l'assurance vie et la prévoyance, Ecureuil Vie poursuit le renforcement de l'animation commerciale pour amplifier ce mouvement très prometteur amorcé en début d'année. Cela se traduit très concrètement, tout d'abord par la création d'une équipe d'animation digitale pour développer les ventes à distance dans les banques digitales régionales et ensuite par un apport important de moniteurs dans chaque Caisse d'Epargne pour aider les non-vendeurs à devenir vendeurs réguliers. Tous ces moyens viennent compléter l'action de nos responsables régionaux sur le terrain dans vos agences.

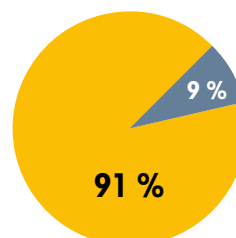
En parallèle, nous travaillons d'arrache-pied avec des représentants des Caisses d'Epargne, en étroite relation avec Banque de Proximité et d'Assurance à BPCE, BPCE Vie et CNP Assurances, pour simplifier encore plus tous les processus de vente et de gestion des contrats. En un mot, pour vous être UTILE à vous et à vos clients au quotidien !

Je vous souhaite de prodiguer de bons conseils à vos clients pour répondre à leurs besoins et mieux les équiper...

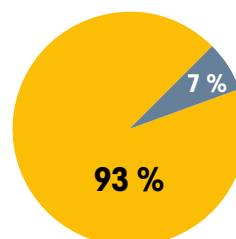
Prévoyance UN POTENTIEL D'ÉQUIPEMENT IMPORTANT

9 clients sur 10 peuvent se voir proposer de la prévoyance.

GRAND PUBLIC



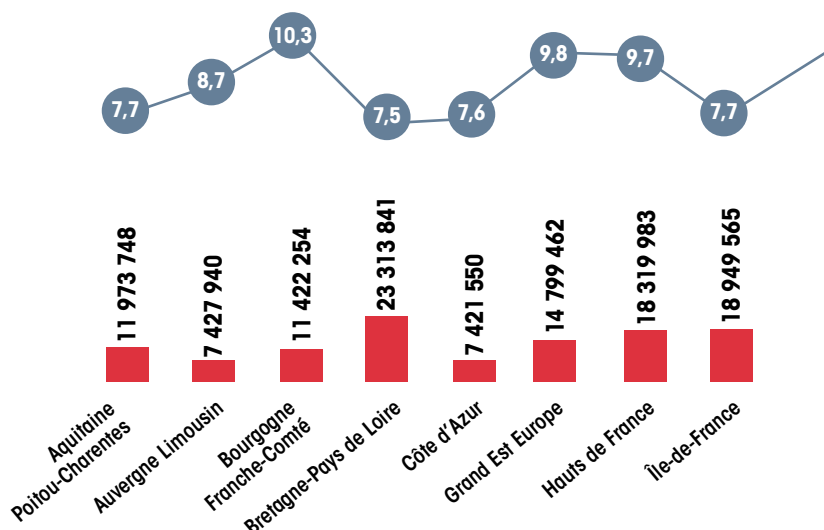
PREMIUM



● Clients non équipés
● Clients équipés
(assurance décès -
assurance obsèques
- assurances
dépendance)

DES INDICATEURS DE PERFORMANCE

(Décembre 2020 - Source : Ecureuil Vie)





Émilie FOREST,

DIRECTRICE DU PROGRAMME ASSURANCES,
DÉVELOPPEMENT CAISSE D'ÉPARGNE - BPCE



© Stevens Frémont BPCE

La prévoyance individuelle, c'est-à-dire se protéger financièrement soi-même et sa famille, n'est pas encore entrée dans les mœurs des Français.

Le budget en est l'une des raisons, mais ce n'est pas la cause première. En effet, les Français pensent être couverts par les régimes ou assurances obligatoires (Sécurité sociale, assurance habitation, assurance automobile) en cas de décès, d'accident ou de maladie. Or, c'est loin d'être le cas. Par exemple, le régime général verse aux ayants droit d'un salarié décédé un capital de 3 472 € en 2020. C'est loin de couvrir le manque à gagner d'un revenu en moins dans une famille. Les complémentaires santé s'ajoutent au remboursement de la Sécurité sociale uniquement sur la partie soins. L'assurance habitation ne couvre pas les conséquences financières suite à un accident de la vie, etc.

En tant que conseiller, vous jouez un rôle déterminant pour accompagner la prise de conscience de vos clients sur les conséquences financières d'une maladie, d'un accident ou d'un décès. Le plus simple est de s'appuyer sur les rendez-vous liés à un moment de vie clé du client : l'installation en couple, le fait de devenir propriétaire, l'arrivée des enfants, le financement de leurs études, etc. À la Caisse d'Épargne, nous proposons une offre de contrats prévoyance qui répond aux différentes situations et qui minimise ainsi les conséquences financières. Ainsi, l'assurance décès permet de faire face à d'éventuelles difficultés financières consécutives à un décès ; car bien souvent, quand il y en a, l'épargne ne suffit pas pour assumer les charges courantes, les études des enfants, etc.

Au-delà de ce soutien financier, les proches pourront également bénéficier d'un accompagnement humain dans ce moment difficile grâce à nos garanties d'assistance. Pour que le contrat reste adapté aux besoins des clients, il est important de faire le point tous les 2 à 3 ans.

La prévoyance est un enjeu de développement. L'assurance, au sens large, reste un axe stratégique du Groupe et est fondamentale afin que les clients soient le mieux couverts possible.

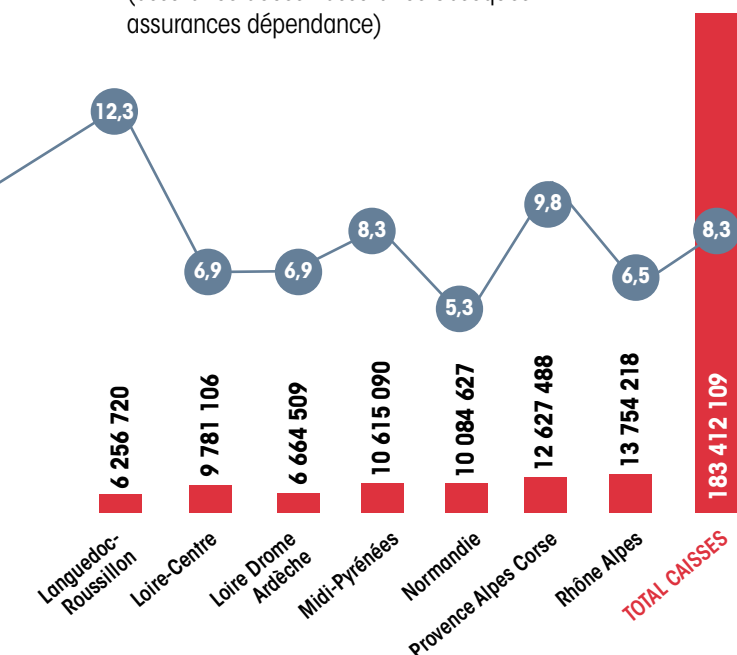
Dispositif Protection de la famille

Retrouvez tout sur l'approche commerciale Prévoyance dans MyEAV : Animation et actions co > Mise en marché > Dispositif Protection de la famille

- des chiffres,
- des études de cas,
- des accroches,
- une synthèse de l'offre.

Montant de cotisations en 2020

● Nombre de contrats prévoyance vendus/ETP 2020
(assurance décès - assurance obsèques - assurances dépendance)



SECUR' FAMILLE 2 2 MOIS POUR TOUS EN CONSEILLER

OFFRE PROMOTIONNELLE : les 2 premiers mois de cotisations offerts pour toute adhésion à SECUR' Famille 2 avec cotisations mensuelles, du 1^{er} avril au 31 mai 2021 inclus.

PUB

- Une campagne SECUR' Famille 2 en presse magazine et en radio du 6 au 30 avril.
- Sponsoring TV de la fiction du lundi soir sur TF1 en mai et juin.

MARKETING DIRECT

Mailing et emailing de conquête selon actions retenues par votre Caisse d'Épargne.

POUR VOUS

- Une vidéo, un argumentaire et d'autres outils sur MyEAV : Animation-et-actions-co > Mise-en-marche > SECUR' Famille 2
- Argumentaire sur MyEAV : Animation et actions co > Animation commerciale > Aide à la vente > Argumentaires

Prévoyance

C'EST À VOUS D'EN PARLER

Nos clients préféreraient protéger leur auto ou leur habitation plutôt qu'eux-mêmes ou leur famille. Vraiment ? La réalité, c'est que l'assurance décès n'est pas obligatoire, alors ils n'y pensent pas. Savent-ils même que la Caisse d'Épargne la propose ? Pourtant, il s'agit d'une solution utile de protection financière, qui concerne chacun d'entre eux quels que soient leur situation et leur revenu.

Leur en parler, c'est les sensibiliser. Et c'est le point de départ pour les équiper. Alors, à qui, quand, et comment en parler ? À tous et chacun, en rebond ou en rendez-vous prévoyance.

Enjeux

TROIS RAISONS POUR DEVENIR CONSEILLER RÉGULIER D'ASSURANCE DÉCÈS

1 Aider au maintien du niveau de vie de la famille

- **Court terme** > Couvrir les frais exceptionnels et quotidiens : obsèques, charges fixes, impôts, loyers...
- **Moyen terme** > Financer le changement : déménagement, formation...
- **Long terme** > Poursuivre les projets : financer les études des enfants, préparer sa retraite...

2 Préserver l'épargne constituée

- > Si le client a peu ou pas d'épargne : le capital garanti aidera la famille.
- > Si le client dispose d'un patrimoine : l'épargne constituée sera-t-elle suffisante ? Que restera-t-il pour les projets de la famille ? Comment seront payés les droits de succession ?

3 Chaque client est concerné

- > En couple avec enfants
- > En couple dont l'un ne travaille pas ou à moindres revenus
- > Famille monoparentale
- > Revenus faibles à modérés
- > Gros patrimoine
- > Jeunes retraités

UN DÉCÈS
=
UN REVENU
EN MOINS

Un décès coûte
cher à la famille.
Pourra-t-elle vivre
comme avant avec
un seul salaire ?

Sur le terrain

REBONDIR POUR PARLER PRÉVOYANCE

Pour sensibiliser à l'assurance décès, appuyez-vous sur l'objet de votre point avec le client.

La phrase clé : « Et vos enfants, votre conjoint : qu'avez-vous prévu pour les protéger ? »

CRÉDIT



JE REBONDIS :

« Vous avez protégé l'habitation familiale via votre prêt ? Et votre famille ? »

IARD



JE REBONDIS :

« Vous avez protégé votre véhicule / moto / habitation. Et pour votre famille, qu'avez-vous prévu financièrement si vous veniez à disparaître ou en cas de maladie grave ? »

ASSURANCE VIE/ÉPARGNE



JE REBONDIS :

« Vous êtes en train de vous constituer un capital. Si votre famille ne pouvait plus compter sur votre salaire, est-ce que votre épargne suffirait pour couvrir les besoins financiers de vos proches ? »

En pratique

PROPOSER SECUR' FAMILLE 2 : QU'EST-CE QUI VOUS FREINE ?

■ « Les clients trouvent que c'est trop cher ! »

Relativisez : mettez en avant le bénéfice au regard de la cotisation : par rapport au capital garanti et par rapport à leur capacité financière.

Argument : soulignez que c'est le prix d'une protection pour toute la famille. Et rappelez le montant du capital garanti pour cette cotisation : combien de temps leur faudrait-il pour épargner un tel montant ?

Démontrez par l'exemple :

Juste pour voir

« Pour seulement x € de plus par mois, vous êtes aussi protégé en cas de maladies graves. »

« Pour seulement x € de plus par mois, le capital est doublé en cas d'accident. »

Comparez avec l'effort d'épargne nécessaire

« 100 € / mois durant 20 ans. » « 100 € / mois durant 50 ans. » « 100 € / mois durant 66 ans. »

Âge de l'assuré	35 ans	43 ans	47 ans
Montant du capital garanti	25 000 €	60 000 €	80 000 €
	Montant de la cotisation mensuelle		
Formule Essentiel	3,63 €	15,32 €	30,27 €
Formule Confort	4,42 €	20,08 €	40,15 €
Formule Optimal	5,23 €	21,78 €	42,21 €

■ « Les exclusions, ça leur fait peur. »

Rassurez : en leur proposant de regarder ensemble les clauses d'exclusion dans les conditions générales.

À souligner : si le questionnaire maladie est rempli avec honnêteté, il ne sera pas remis en question.

■ « Ce qui est versé est toujours insuffisant pour être vraiment utile. »

Calculez ensemble le montant ajusté aux besoins de votre client : niveau de vie, composition familiale, objectifs et capacité financière.

■ « Ils sont déjà couverts par la Sécurité sociale et leur entreprise. »

Vérifiez avec eux : la couverture de leur entreprise est-elle adaptée ? Suffisante ?

■ « Son patrimoine suffit. »

Mettez en perspective : il a fait un gros effort d'épargne ; sera-t-il suffisant pour pallier sur 2 à 3 ans une perte de revenus ? Combien sera absorbé par les droits de succession ?

■ « Mon client est trop jeune. »

Informez-le tout de même : ce sera ensuite à lui de décider, sachant que plus le client est jeune, moins la cotisation sera élevée.

Faites le point régulièrement pour adapter le contrat aux changements de situation



À SAVOIR

Couverture décès de la Sécurité sociale :

- 3 472 € pour un salarié¹
- 8 227, 20 € pour un travailleur indépendant²

(source Amelie.fr - 1. au 1/04/2020/
2. en 2021)

À PROPOSER

SECUR' Urgence, un contrat conçu pour les jeunes actifs et jeunes couples

- Cotisation à partir de 3 €/trimestre, soit 1 €/mois,
- Capital de 7 500 € pour couvrir les premiers frais, versés en 48 heures (bénéficiaire unique avec compte à la Caisse d'Epargne + dossier complet)
- Une adhésion simple pour une protection immédiate : l'adhésion de 18 à 50 ans sur simple déclaration de santé.

Détails dans l'Indispensable. Secur' Urgence est un contrat de BPCE Vie. Selon les engagements contractuels en vigueur.

Les 3 critères du coût de la cotisation

- La formule choisie,
 - L'âge de l'assuré
- À savoir : La cotisation évolue avec l'âge du client,
- Le montant du capital garanti.

OUVERTURE D'UN COMPTE JOINT



JE REBONDIS :

« Qu'avez-vous mis d'autre en place pour protéger votre conjoint s'il vous arrivait quelque chose ? »

NAISSANCE/OUVERTURE D'UN LIVRET A POUR UN ENFANT

LIVRET A

JE REBONDIS :

« Études, déménagement, permis... Comment ferait votre enfant si vous veniez à disparaître ou à être gravement malade ? »

Plein feux PROPOSER SECUR' FAMILLE 2 EN 4 ÉTAPES

1 J'EXPLIQUE

À QUOI ÇA SERT ?

À maintenir au mieux le niveau de vie de la famille en cas de décès, de PTIA ou de maladie grave.

COMMENT ÇA MARCHE ? Comme une assurance habitation

- Le client détermine un montant de capital garanti.
- Il verse une cotisation mensuelle ou trimestrielle.
- Il cotise > Lui et ses proches sont assurés.
Il arrête de cotiser > Lui et ses proches ne sont plus couverts.

2 J'ADAPTE LA PROPOSITION COMMERCIALE

Besoins financiers de la famille

Salaires annuels x nombre d'années jusqu'aux 25 ans des enfants
Épargne mensuelle x nombre d'années jusqu'à la retraite
Coût des études des enfants
Frais de notaire

—

Capacité financière de la famille

Capital décès versé par l'entreprise
Capital décès versé par la Sécurité sociale : 3 472 € au 1/04/2020
(+ autres régimes)
Épargne de la famille
Revenus immobiliers et autres

=

MONTANT DE CAPITAL GARANTI À PROPOSER

Parlez-en aussi aux Premium : cette solution préservera leur patrimoine.

3 JE CALCULE LE MONTANT DE LA COTISATION

2 SIMULATEURS AU CHOIX :

- Détaillé > parcours d'adhésion de MyASSUR.
Avec 2 modes de calcul : à partir du capital garanti ou du budget du client.
- Simple et rapide > calculer la cotisation en 2 clics sur MyEAV.

Conseil : testez les simulateurs !

4 JE CONCLUS

- Et jusqu'au 31 mai 2021 : offre promotionnelle (voir page 3).
- Réduction de 10 % permanente sur chaque contrat pour une adhésion couplée des deux conjoints.
- Réduction de 10 % permanente sur le 2^e contrat, si souscription décalée.

SECUR' FAMILLE 2 EN BREF

FORMULE INITIAL

Décès + PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie)
Versement de 100 % du capital et/ou de la rente éducation (uniquement décès)

FORMULE CONFORT

Formule Initial
+ maladies redoutées
Versement de 20 % du capital garanti en cas de maladies redoutées + 80 % restant en cas de décès ou PTIA

FORMULE OPTIMAL

Formule Confort
+ doublement du capital garanti et/ou de la rente éducation si décès ou PTIA suite à un accident toutes causes

Avance de 5 000 € possible sous 48h en cas de décès si un bénéficiaire unique nommément désigné + compte à la Caisse d'Épargne + dossier complet.

• Adhésion :

- de 18 ans à 85 ans pour le décès
- jusqu'à 69 ans pour la PTIA et les maladies redoutées.

• **Garantie jusqu'à 89 ans pour le décès** et jusqu'à 70 ans pour la PTIA et les maladies redoutées.

• **Garanties d'assistance** : hospitalisation programmée ou non, invalidité, décès, informations juridiques, administratives et médicales, conseils, soutien aux proches, rapatriement...

• **Rente éducation** : en cas de décès, quelle que soit la formule, tout ou partie du capital garanti peut être versé sous forme de rente éducation aux enfants de moins de 25 ans.

Secur' Famille 2 est un contrat de BPCE Vie et BPCE Prévoyance. Selon les engagements contractuels en vigueur.

Zoom sur SECUR' OBSÈQUES : QUAND EN DÉCÈS D'UN PROCHE

JE REBONDIS :

- « De votre côté, qu'avez-vous prévu pour éviter à vos proches la charge financière des obsèques ? »
➢ Avec SECUR' Obsèques, vous mettez à leur disposition :
- un capital pour financer les obsèques ;
 - une assistance pour les accompagner dans leurs démarches administratives et juridiques liées au décès. »

Secur' Obsèques est un contrat de BPCE Vie. Selon les engagements contractuels en vigueur.



questions à...

Aurélia MASNOU,

CONSEILLÈRE COMMERCIALE,
AGENCE DE LATTES, CAISSE D'ÉPARGNE
LANGUEDOC ROUSSILLON



« Tous nos clients sont réceptifs. »

SECUR' Famille 2, vous en vendez beaucoup.

Qu'est-ce qui vous motive ?

Je suis convaincue, tout simplement. Pour moi c'est un produit incontournable. Et tout le monde a ses propres raisons de le souscrire.

L'âge limite de garantie est très large et le rapport garanties/prix est indiscutable. Et surtout, le capital est doublé en cas d'accident dans la formule Optimal.

À quelle occasion proposez-vous ce contrat ?

J'évoque le sujet en rebond à tous les entretiens. Par exemple, je souligne que **le montant de la cotisation minimale est inférieur au montant du forfait de compte**, et que ça leur permet de protéger la famille. Lors des ouvertures de livrets A **après une naissance**, je souligne leur volonté de protéger leur enfant et je pose la question : « Vous versez 20 € par mois sur le livret. Et pour protéger votre famille, combien seriez-vous prêt à mettre ? »

Quels sont les publics les plus sensibles à vos arguments ?

J'en parle à tous ; ce sont les situations de vie qui me donnent les arguments. Pas d'a priori ! J'ai appris avec l'expérience que tous nos clients sont réceptifs. Y compris les jeunes célibataires sans enfant lorsqu'ils ont pris conscience du coût des obsèques pour leurs parents ou proches. Eux aussi ont envie de préserver ceux qui leur sont chers. Les couples avec enfants sont bien sûr les plus intéressés... même si leur épargne est suffisante. Car lorsqu'on a trente ans et des enfants, protéger sa famille pour 5 € par mois, c'est avantageux. Ensuite, il me semble intéressant d'en parler aux clients détenteurs de l'OCF (offre clientèle fragile) tout en s'assurant que ce contrat de prévoyance avec une faible cotisation correspond bien à leurs besoins.

Utilisez-vous les outils de simulation ?

Systématiquement. Je le propose de façon simple : « On va lancer une simulation pour voir, ça ne coûte rien ». **Je pars toujours de la formule Optimal et du montant de capital garanti le plus faible**, puis j'annonce l'avantage : « Vous assurez votre voiture pour XX € par mois, et là, pour seulement 5 € par mois, vous protégez votre famille qui bénéficiera de 40 000 € en cas d'accident ». **Puis je lance la simulation pour un montant de capital supérieur et je pointe la faible différence entre les cotisations.**

PARLER ?

RENDEZ-VOUS « toutes opérations » avec les clients retraités

JE REBONDIS :

« Qu'avez-vous prévu s'il vous arrivait quelque chose ? Savez-vous qui s'occupera de vos obsèques ? Comment seront-elles financées ? Votre proche saura-t-il quels sont vos souhaits pour vos obsèques ?

> Pour être sûr que tout se passe bien et décharger financièrement vos proches, ça peut valoir la peine de s'en occuper dès maintenant. »

Fabien PAGÈS,

CHARGÉ D'AFFAIRES GESTION PRIVÉE,
CAISSE D'ÉPARGNE MIDI PYRÉNÉES



« La prévoyance fait partie du bilan patrimonial. »

Selon votre expérience, pourquoi les conseillers premium proposent peu voire pas du tout de prévoyance à leurs clients ?

L'un des freins des commerciaux que j'accompagne est que, si la proposition a été refusée une fois, ce n'est pas la peine d'y revenir. Or, les situations de vie évoluent, le client a peut-être été confronté à une maladie, au décès d'un proche et sa vision a pu changer. Il est dommage de priver certains clients d'une solution bénéfique pour leur famille, voire pour leur patrimoine. **Le tout est d'en parler... et d'en reparler, à chaque rendez-vous.**

Est-ce que les clients patrimoniaux connaissent l'assurance décès ?

Beaucoup ne se sentent pas concernés et, s'ils le sont, ne savent pas que nous pouvons leur apporter des solutions. C'est vraiment à nous d'en parler ! On s'aperçoit parfois que les clients ont déjà un contrat mais l'ont oublié. C'est une bonne occasion pour aborder le sujet et valoriser nos contrats, en comparant les conditions générales de vente.

Quels sont les profils à privilégier ?

Je cible en particulier les époux seniors présentant une forte disparité de revenus : l'assurance décès permettra au conjoint le moins doté de maintenir au mieux son train de vie. **Je vise également les clients entre 35 et 45 ans, qui ont des revenus élevés mais peu d'épargne.** Nous déterminons ensemble le capital dont ils auraient besoin pour envisager sereinement la perte de revenus à la retraite. Je présente la prévoyance comme une assurance pour atteindre cet objectif, quoi qu'il arrive. La garantie « maladies redoutées » de SECUR' Famille 2 se révèle alors très convaincante ! **Autre profil intéressant, les clients qui disposent d'un patrimoine important, mais en majorité immobilier.** S'il leur arrivait quelque chose, il faudrait vendre aux conditions du marché. L'assurance décès leur servira à optimiser les conditions de transmission.

Quel est le meilleur moment pour aborder le sujet ?

Nous l'abordons lors du bilan patrimonial, en général en rebond, à la fin du rendez-vous. Lors de la découverte, j'ai déjà posé des questions sur le sujet. **Dans la proposition, je commence par la stratégie financière, puis j'intègre de façon logique la prévoyance.** Par exemple : « Vous avez une capacité d'épargne de 500 € par mois, je vous propose d'en placer 450 € sur une assurance vie, et les 50 € restant sur une assurance décès ». En général, ils acceptent car l'offre est en ligne avec leurs objectifs.

SECUR' Famille 2 ou SECUR' Obsèques ?

En général, c'est l'âge qui détermine l'offre. SECUR' Famille 2 séduit les plus jeunes par l'étendue de sa couverture. SECUR' Obsèques est adapté à la clientèle plus âgée. **Deux arguments emportent la vente :** le versement rapide du capital sans attendre le dénouement de la succession ; et, le versement du montant du capital garanti après un an de souscription, même si le décès intervient avant l'échéance des mensualités.



ASSURANCE OBSÈQUES

LES BONS RÉFLEXES D'ACCOMPAGNEMENT

Les contrats obsèques font l'objet d'une attention toute particulière ces dernières années de la part de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Cette dernière a ainsi procédé à de nombreux contrôles sur la distribution des contrats obsèques. Elle a constaté **que les souscripteurs pouvaient mal appréhender les garanties proposées et que la qualité du conseil délivré par les professionnels en matière d'assurance obsèques devait encore progresser.**

Il est crucial de recueillir les exigences et besoins du client afin de l'accompagner au mieux dans l'estimation de ses cotisations et de lui proposer un contrat adapté à sa situation personnelle.

LES POINTS D'ATTENTION

- **Modalités de versements des cotisations** : indiquez bien au client la périodicité du versement des cotisations (mensuelle, trimestrielle ou annuelle), ainsi que la durée (5 ou 10 ans) ;
- **Types de contrats** : précisez la possibilité et les conditions de rachat des sommes versées, la durée de la couverture, le versement du capital garanti déterminé à l'avance ;

- **Frais** : remettez bien l'ensemble des documents contractuels et notamment le Document d'Information sur le produit d'assurance (IPID) ;

- **Délai de carence** : ce délai différant la prise d'effet du contrat, indiquez bien au client qu'en cas de décès avant la fin de ce délai, aucun capital ne sera versé. Attention donc aux souscriptions des personnes déjà âgées ou très âgées ;

- **Rédaction de la clause bénéficiaire** : expliquer au client que les bénéficiaires peuvent être :

- l'opérateur funéraire qui recevra directement le capital pour les prestations d'obsèques, sans avance des proches ;
- la (les) personne (s) de son choix qui aura (ont) avancé les fonds.

Rappelez au client de désigner un bénéficiaire de second rang qui recevra le solde éventuel entre le capital garanti et le coût réel des obsèques. Sinon à défaut ce solde sera versé à la succession.

Et surtout mentionnez bien à votre client que le capital garanti peut ne pas être suffisant pour financer les obsèques.

Source : <https://acpr.banque-france.fr/communique-de-presse/assurance-obsèques-les-bons-reflexes-adopter>.

L'INDISPENSABLE 2021 EST LIVRÉ !

Demandez-le à votre directeur d'agence

L'ASSURANCE VIE ET LA PRÉVOYANCE S'EXPRIMENT GRÂCE À VOUS !

PRODUITS
JURIDIQUE ET FISCAL
OUTILS AGENCE

RETROUVER LA VERSION DIGITALE SUR MYAV

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie Développement - Tirage : 24 000 exemplaires - 66 avenue du Maine 75014 Paris - Tél. : 01 58 40 64 00

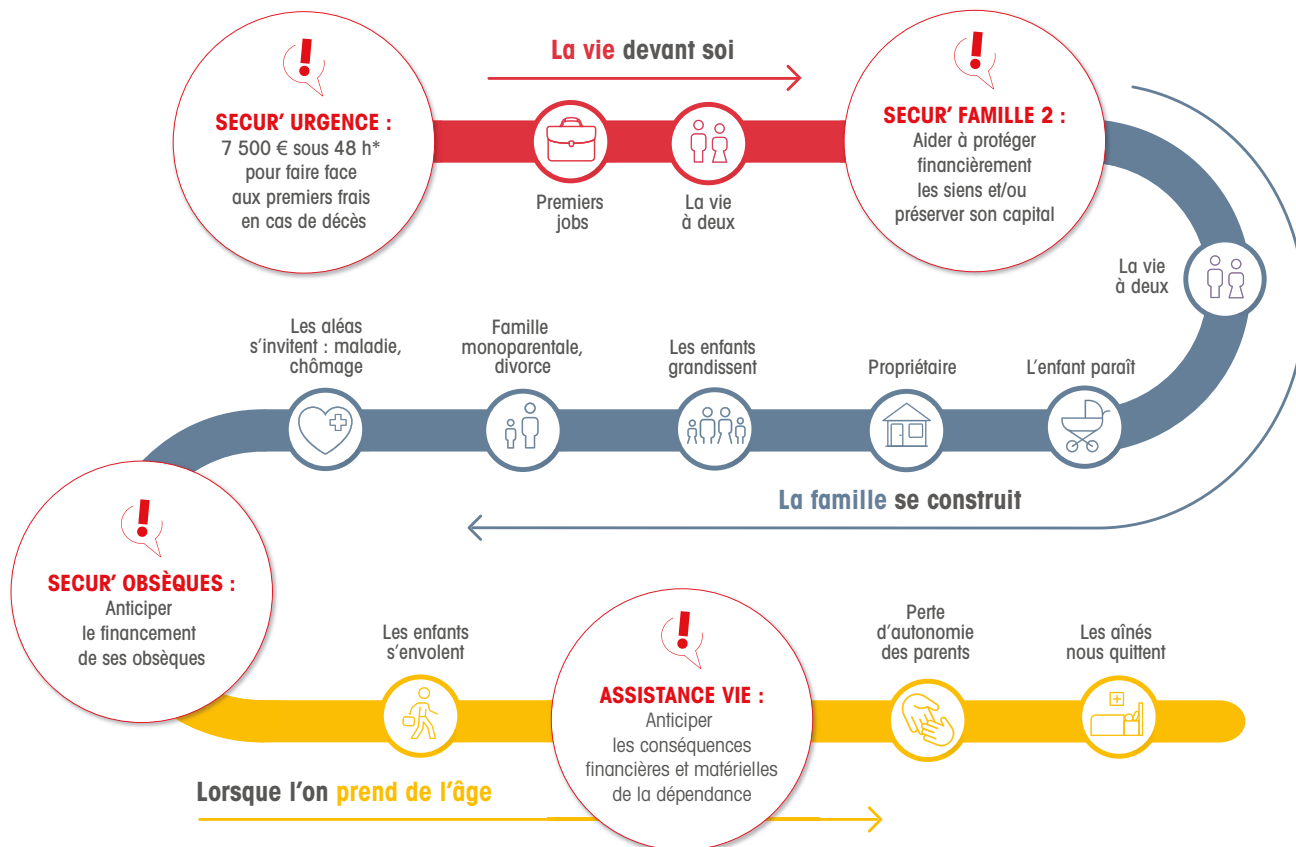
Direction de la publication : Guillaume CADE - Responsable de la rédaction : Florence CARROT - Rédaction en chef : Blandine BERNIER - Conception, rédaction et réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Émilie FOREST, Bénédicte GOMEZ, Axel HILDEVERT, Vincent KIM, Martine LE MOAL, Souliman OULAD ALI, Marc RAVILLAT, Philippe ROVATI, Romain VEXLARD.

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



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE

À CHAQUE SITUATION SA SOLUTION PRÉVOYANCE



* Sous conditions

Secur' Urgence, Secur' Famille 2 et Secur' Obsèques sont des contrats de BPCE Vie. Selon les engagements contractuels en vigueur.
Assistance Vie est un contrat de CNP Assurances.

À usage strictement interne



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE