

Vos clients ont besoin de **PROTECTION FINANCIÈRE**

Aidez-les dès à présent
avec

L'ASSURANCE VIE et LA PRÉVOYANCE



P. 2

PERFORMANCE COMMERCIALE

Le renfort
d'animation
dans les Caisses
d'Épargne

P. 4

ASSURANCE VIE, PRÉVOYANCE ET PER

3 solutions
pour protéger
nos clients

P. 6

EN PRATIQUE

Nouveau : la gestion
déléguée pour
le grand public

P. 8

CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

Une rédaction
lourde de
conséquence



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE

UN RENFORT D'ANIMATION

pour vous accompagner en assurance vie et prévoyance

Un dispositif de renfort d'animation commerciale en assurance vie et prévoyance est proposé à chacune de vos Caisses d'Epargne par Ecureuil Vie. L'ambition : vous accompagner dans l'atteinte de vos objectifs. Ce renfort est un vrai levier pour développer l'équipement de vos clients en mettant l'assurance vie et la prévoyance au cœur de vos entretiens, dans un réflexe au quotidien.

Enjeux

SE PROFESSIONNALISER ET AUGMENTER NOTRE PERFORMANCE GLOBALE

L'assurance vie et la prévoyance répondent à de réels besoins de protection financière des clients pour chercher à sécuriser leur avenir :

- l'assurance vie, en se constituant ou en cherchant à valoriser un capital sur le moyen et long terme, jusqu'à la transmission ;
- la prévoyance, en apportant une protection qui peut être immédiate en cas de décès, de maladie grave, d'invalidité ou de perte d'autonomie.

L'ambition est d'être en capacité de répondre aux besoins et exigences de tous les clients sur tout le territoire.

■ OBJECTIF

- Augmenter le nombre de vendeurs réguliers en assurance vie et en prévoyance au service des clients.
- Pérenniser cette expertise et cette dynamique commerciale sur la durée tout en contribuant à l'amélioration de la qualité de service.

- Placer la prévoyance au cœur de la relation avec les clients.

► Développer l'équipement des clients en assurance vie et en prévoyance via :

- le nombre de contrats vendus ;
- le montant investi ;
- le taux d'abonnement > c'est de l'épargne récurrente qui permet au client de se constituer son capital ;
- le taux d'UC sur les contrats d'assurance vie > c'est la possibilité de rechercher de la performance pour le client, dans le respect de son profil (QCF/QR) **en contrepartie d'un risque de perte en capital.**

Sur le terrain

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

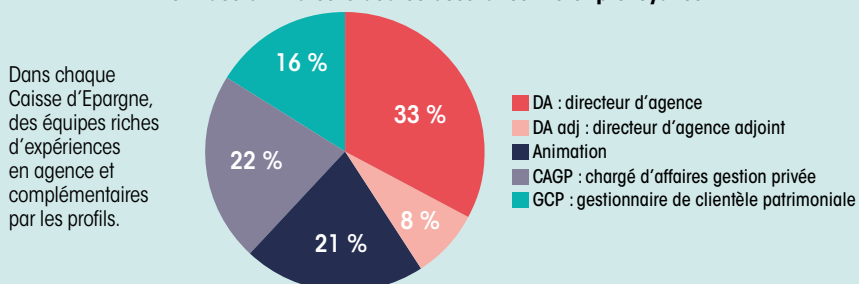
Une équipe d'animateurs dédiés est en place dans la majorité des Caisses d'Epargne.

Leur rôle ? Accompagner les lignes de métier commerciales et les managers réseaux pour une montée en efficacité sur la commercialisation des produits d'assurance vie et de prévoyance. Cela passe par la proposition d'accompagnements personnalisés pour les conseillers ayant besoin de monter en compétences, et donc d'améliorer leur performance sur l'assurance vie et la prévoyance, pour en faire une pratique commerciale régulière.

DES ANIMATEURS DÉDIÉS ANCRÉS SUR LE TERRAIN

Recrutés au sein de chaque Caisse d'Epargne, ces animateurs dédiés à l'assurance vie et la prévoyance sont tous issus du réseau commercial. Ils ont suivi une formation complète, dispensée par Ecureuil Vie, associée à des interventions de NIMI et VEGA IM, pour devenir des experts. Au quotidien, ils accompagnent les conseillers en agence pour les aider à mettre l'assurance vie et la prévoyance au cœur de la relation avec leurs clients. Ils assurent en plus le lien entre les agences et Ecureuil Vie sur tout ce qui pourrait être amélioré dans la qualité de service.

Profil des animateurs dédiés assurance vie et prévoyance



■ L'ACCOMPAGNEMENT

- En amont et en accord avec le directeur d'agence, l'animateur prend contact avec le conseiller pour échanger sur le déroulement de la journée d'accompagnement.
- Le jour J, l'animateur accompagne le conseiller lors de ses rendez-vous avec ses clients en partageant les bonnes pratiques et les connaissances sur l'assurance vie et la prévoyance. De manière très pratique, ils aborderont :
 - les méthodes commerciales ;
 - l'offre ;
 - les actes de gestion sur le poste de travail ;
 - les actes de gestion via DEL, afin de pouvoir vendre aux clients cette possibilité de réaliser des opérations en autonomie, etc.

Cette journée doit permettre au conseiller de se sentir à l'aise pour proposer régulièrement à ses clients des contrats d'assurance vie et de prévoyance répondant à leurs besoins et exigences.

SHOWROOM, UNE PLATEFORME DIGITALE D'ENTRAÎNEMENT

En complément de ce dispositif d'animation, vous allez bientôt disposer d'un outil digital pour augmenter et soutenir vos performances en assurance vie et prévoyance. L'objectif : que chacun d'entre vous soit en capacité de proposer, conseiller et négocier auprès de ses clients grâce à un socle de connaissance incontournable.

Rendez-vous sur Showroom quand il sera déployé dans votre Caisse d'Epargne. Vous découvrirez un format unique (design et modalités) jamais déployé.

Accessible sur MyEav

(<https://myeav.ecuvie.assurances.d.bbg/>) :
Animation et actions co > Showroom



CAROLINE CORDAZZO,
DIRECTRICE DE L'ANIMATION
COMMERCIALE
CAISSE D'EPARGNE MIDI PYRÉNÉES



© DR

ANAÏS INTRAN,
RESPONSABLE RENFORT
ANIMATION COMMERCIALE
ASSURANCE VIE ET PRÉVOYANCE
CAISSE D'EPARGNE MIDI PYRÉNÉES



© DR

Vous avez été parmi les premiers à démarrer...

En Caisse d'Epargne Midi Pyrénées, l'équipe de chargés d'animation du renfort en assurance vie et prévoyance a été recrutée en décembre 2020 pour une prise de fonction en début d'année 2021. Après une formation complète sur les outils, les contrats, les méthodes de vente, etc., nous avons mis en place, en fonction des besoins, accompagnement individuel et accompagnement collectif dans le réseau commercial.

Comment s'est passé

l'accompagnement collectif ?

Et quels ont été ses résultats ?

L'accompagnement collectif nous a permis d'embarquer toute une direction commerciale, managers et collaborateurs. Lors des ateliers, les groupes étaient homogènes par niveau et mixés entre agences. **Ce format impliquait aussi les managers auprès de leurs équipes pour poursuivre au quotidien l'accompagnement et capitaliser dans la durée sur le contenu des ateliers.** Cette direction commerciale a eu une progression très importante de ses résultats et conserve cette dynamique, même hors temps forts. On parle à nouveau de l'assurance vie et de la prévoyance dans les agences !

Quelle population l'accompagnement individuel vise-t-il ?

L'accompagnement individuel nous a permis d'intervenir principalement auprès de jeunes conseillers de clientèle et gestionnaires de clientèle. Pour eux, l'assurance vie peut paraître complexe, très technique et, de ce fait, pas simple à aborder avec les clients dans un langage compréhensible. Pour le moment, ces accompagnements se sont faits quasiment tous en distanciel, ce qui a très bien fonctionné.

Concrètement, comment cela se déroule ?

La journée débute toujours par un brief avec le chargé d'animation, le manager et le collaborateur accompagné. C'est un temps d'échange tripartite où le collaborateur est au centre : il exprime ses attendus ; et les objectifs pédagogiques de la journée sont définis. Ensuite, le chargé d'animation, à distance, et le collaborateur entrent dans la phase de rendez-vous. D'abord la préparation de l'entretien où tous les sujets avec lesquels le collaborateur n'est pas à l'aise sont abordés : les outils, la fiscalité, où trouver l'information, comment présenter simplement l'assurance vie et la prévoyance, etc. **Ce qui lui donne confiance lors des entretiens.** La journée se termine par un debrief,

toujours à 3. Ils abordent, entre autres, les points forts du collaborateur ; ses axes d'amélioration et **comment continuer ensemble à ce qu'il monte en compétence et instaure des réflexes au quotidien.** Pour clôturer la journée, le collaborateur reçoit un emailing « boîte à outils » centré sur ses besoins, les points soulevés dans la journée et dont il va pouvoir se servir au quotidien et enrichir. Ils sont d'ailleurs invités à partager avec le reste de leur équipe et diffuser les bonnes pratiques.

Quel est le point fort de ce dispositif de renfort ?

Notre démarche est très opérationnelle. Nous leur donnons du concret. Si au départ nous voir arriver pouvait engendrer une petite appréhension, après 4 mois, nous sommes très bien accueillis. Le bouche-à-oreille a fait son effet. Pour conclure, voici quelques témoignages :

- « Une animatrice qui vient du réseau et qui a pratiqué, d'où son approche dans la réalité de la vie du réseau ».
- « Animatrice très pédagogue, mais surtout, elle maîtrise parfaitement son sujet ».
- « Etre accompagné par des gens qui viennent du réseau et qui connaissent la vraie vie, ça donne envie d'aller plus loin, ça donne confiance ».

Protection financière : quelles solutions proposer à nos clients ?

Comment préserver son niveau de vie, sa capacité d'épargne, ses revenus à la retraite, son patrimoine ? Avoir de quoi être financièrement à l'abri, notamment face aux aléas, était une préoccupation déjà bien affirmée chez les épargnants ; le contexte récent l'a renforcée, générant un besoin accru. Vous avez tout entre les mains pour accompagner et rassurer vos clients : car, qu'il s'agisse d'épargne de précaution, de prévoyance ou de retraite, pour chacun la solution existe... et même plusieurs !

À la loupe

TROIS SOLUTIONS POUR SÉCURISER L'AVENIR DE NOS CLIENTS

ASSURANCE VIE

QUELLE PROTECTION ?

- **Le montant du capital constitué** sur la durée.
- **En cas de besoin** : capital disponible par rachat partiel ou total, dans un cadre fiscal spécifique⁽¹⁾.

POUR QUOI ?

- **Financer ses projets.**
- **Anticiper les aléas.**
- **Aider ses proches.**
- **Transmettre son capital** > exonération fiscale sous un certain seuil pour les bénéficiaires⁽¹⁾.
- **Se constituer un capital ou chercher à valoriser un capital existant** sur les marchés financiers.

POUR QUI ?

Tous les clients grand public et premium
(Renseigner la fiche spécifique pour les clients de 80 ans ou plus).

LES +

- **Des contrats** pour tous les segments de clientèle.
- **Une palette très étendue de supports en UC** adaptés à chaque profil : actions, obligations, OPCI, SCPI, fonds temporaires...
- **Des fonds qui ont du sens** : fonds labellisés ISR et ESG, et Label Reliance.

COMMENT LA PROPOSER ?

- **Par l'écoute des besoins et exigences** des clients à travers leurs projets et leurs préoccupations.
- En tenant compte de leurs connaissances financières, de leurs situations et objectifs, ainsi que de leur sensibilité au risque.

43%

des Français

estiment **NE PAS AVOIR UNE ÉPARGNE DE PRÉCAUTION SUFFISANTE** pour faire face à la crise*

* Baromètre BPCE L'épargne, septembre 2020



Investir sur des supports en unités de compte présente un potentiel de rendement en contrepartie d'un risque de perte en capital. Parlez-en avec vos clients.



PRÉVOYANCE

QUELLE PROTECTION ?

- **Le montant du capital garanti** choisi versé aux personnes de son choix⁽²⁾.
- **Couverture** : en cas de décès, voire d'invalidité et de maladie grave (selon le contrat et la formule choisie)⁽³⁾.
La protection est active dès le contrat accepté par l'assureur.

POUR QUOI ?

- **Faire face aux premiers frais** suite au décès avec SECUR' Famille 2⁽³⁾.
- **Préserver au mieux le niveau de vie de sa famille** avec SECUR' Famille 2⁽³⁾.
- Clients premium : **ne pas empiéter sur le patrimoine** : le capital garanti pour payer les droits de succession.

LES +

- **À partir de 20 000 € de capital garanti** > SECUR' Famille 2 : le montant du capital garanti aux besoins réels de la famille.
- **7 500 € de capital garanti** > SECUR' Urgence : soit 1€ par mois (pour les 18-30 ans) : un équipement avec une capacité d'épargne limitée.

COMMENT LA PROPOSER ?

- **En rebond au terme d'un entretien** : « Qu'avez-vous prévu en cas de décès ? » Aider votre client à estimer les besoins.

**Faites le calcul pour le client :
ses ressources – ses dépenses = le résultat**

Puis, adaptez le montant de la cotisation au résultat dans le simulateur SECUR' Famille 2.
Sur MyEAv : Produits et vente > Outils de calcul
Également disponible sur MyAssur.

(1) Selon conditions fiscales en vigueur.

(2) Sous réserve de l'accord du bénéficiaire acceptant ou du client.

(3) Selon les engagements contractuels en vigueur.

SECUR' Famille 2 et SECUR' Urgence sont des contrats de BPCE.



À SAVOIR

COMBINER LES SOLUTIONS POUR UNE PROTECTION OPTIMALE

ASSURANCE VIE

Se constituer un capital sur le moyen et long terme et chercher à le valoriser

Pour ses projets !



PRÉVOYANCE

Un filet de sécurité avant d'avoir constitué un capital suffisant

Pour protéger sa famille !

Pas de double emploi !

Votre client peut modifier le montant du capital garanti pour l'ajuster à son montant d'épargne.

ASSURANCE VIE

Le capital est disponible en cas de besoin

Fiscalité

Un cadre fiscal spécifique⁽¹⁾ en cas de rachat ou transmission



PER

Une épargne **exclusivement réservée pour la retraite** sauf achat de résidence principale et en cas d'accidents de la vie.

Fiscalité

Une incitation fiscale au choix du client : soit lors des versements, soit sur la rente ou le capital à la retraite⁽¹⁾

Pas de double emploi !

Votre client joue la complémentarité !

Conseil d'optimisation pour les clients Premium : réinvestir le gain fiscal obtenu via le PER dans l'assurance vie.

YANCE

Offre de rentrée pour SECUR' Famille 2 : 2 mois de cotisation offerts pour toute nouvelle adhésion avec cotisations mensuelles, du 1^{er} au 30 septembre 2021.

avec SECUR' Urgence⁽³⁾.

Indemnité consécutivement à la perte d'un salaire,

Moins à transmettre en utilisant par exemple l'indemnité de préretraite.

SECUR' Famille 2 ► vous ajustez avec le client le montant de la famille et à sa capacité d'épargne.

► à partir de 3 € de cotisation par trimestre, vous pouvez passer d'un montant de base à proposer aux clients

vous prévoyez pour protéger votre famille en cas de perte d'un salaire.

Montant idéal du capital à garantir

en utilisant

de simulation

un créancier garanti, le cas échéant.

BPCE Vie et BPCE Prévoyance.

PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE

QUELLE PROTECTION ?

- Un capital **exclusivement réservé à la retraite** pour pallier au mieux la baisse de revenus.
- Celle d'un **proche** : possibilité de choisir une rente réversible à un(e) bénéficiaire.

POUR QUOI ?

Mieux profiter de sa retraite en continuant à mener ses projets, aider ses proches, etc.

POUR QUI ? Tous les clients Grand public et Premium en activité professionnelle.

LES +

- Des contrats avec une gestion financière à horizon avec sécurisation progressive du capital à l'approche de la retraite.
- Une gamme de **supports durables et responsables**.

Investir sur des supports en unités de compte présente un potentiel de rendement en contrepartie d'un risque de perte en capital.

COMMENT LA PROPOSER ?

- Posez la question à votre client : « Avez-vous une idée de la baisse de vos revenus à la retraite ? »
- Puis effectuez une estimation avec le simulateur retraite du site internet Caisse d'Épargne.

Estimez le revenu à la retraite de votre client en 3 minutes !

- Sur le site Caisse d'Épargne, connectez-vous au simulateur retraite, via le moteur de recherche sur la page « Préparer sa retraite : les 4 incontournables ».
- Renseignez les 4 zones : date de naissance, nombre d'enfants, salaire actuel, année de début de vie professionnelle.
- Cliquez ► L'estimation du revenu à la retraite du client apparaît.

Vous pouvez aussi le faire pour vous !

Client premium : un taux marginal d'imposition (TMI) supérieur à 30 % ? La déduction fiscale des versements effectués sur le PER devient encore plus intéressante.

Les meilleurs produits d'épargne retraite*

L'assurance vie	Le PER	Le livret A
28 %	32 %	12 %

* Cercle des Épargnants 2021

EN PRATIQUE

COMMENT TIRER LE MEILLEUR PARTI DE SON ÉPARGNE ? 2 CONSEILS À DONNER AUX CLIENTS

■ LES VERSEMENTS RÉGULIERS

Qui connaît le bon moment pour investir sur les marchés financiers ?

Les versements réguliers sont une bonne solution pour répondre à cette question.

💡 Pourquoi c'est indispensable ?

- Se constituer un capital de manière automatique et laisser faire sur la durée.
- Répondre à l'aversion au risque de certains clients.

Car en investissant régulièrement sur la durée, chaque mois par exemple, que les marchés soient à la hausse ou à la baisse, la valeur d'investissement sur les UC est lissée.

Selon les tendances des marchés financiers, un investissement progressif ne garantit pas dans tous les cas une performance supérieure à un investissement en une seule fois.

💡 Comment estimer le juste montant du versement régulier ?

- Calculez la capacité d'épargne de votre client en fonction des flux transitant sur son O4.
- Proposez-lui un montant en phase avec sa capacité d'épargne.
- Ajustez en fonction de ses projets.

C'est à vous de proposer un montant de versement régulier !

1 contrat sur 2
est vendu avec
des versements
réguliers,
BRAVO !

Astuce : verser un minimum, ce n'est pas suffisant pour bien se protéger. Définir le montant adapté à sa situation peut être un bon vecteur pour inciter le client à verser plus et être en phase avec ses besoins et projets.

■ DÉLÉGUER LA GESTION : LA BONNE OPTION SI LE CLIENT N'EST PAS EXPERT

💡 Pourquoi c'est mieux ?

- **La gestion des UC confiée aux spécialistes :** vous déterminez avec votre client son profil de gestion (Équilibre – Vitalité – Audace), en fonction de son appétence au risque et de ses connaissances financières. L'assureur s'appuie alors sur les conseils d'experts des marchés financiers ou leur délègue la gestion financière du profil de gestion.
- **Pour le client :** sérénité, gain de temps, transparence ► À chaque arbitrage, il est informé !
- **Pour vous :** simplicité de l'offre ► L'important, c'est le profil de gestion : pas besoin d'entrer dans le détail des supports, sérénité que les investissements de votre client sont suivis dans la durée par d'autres que vous.

Pour tous les versements : initiaux, ponctuels et réguliers.

💡 Un service ouvert à tous les clients :

Montant d'investissement minimum en gestion déléguée

1 500 €

5 000 €

10 000 €

Service de gestion déléguée dominante ISR/ESG

Millevie Essentielle

Millevie Essentielle 2

À venir sur Nuances 3D

Nouveau
Pour le grand public

Gestion sous mandat ou Orientations de gestion

Nuances Plus

Nuances Privilège

Millevie Premium/Millevie Premium 2

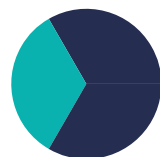
Millevie Capi/Millevie Capi 2

Millevie Infinie/ Millevie infinie 2

Combien investir au minimum pour bénéficier de la gestion déléguée ?

Total du versement : **3 750 €**

1 500 € en service de gestion déléguée



2 250 € sur le support en euros

Pour un contrat Millevie Essentielle 2 avec un profil prudent de portefeuille modèle

Les contrats Millevie sont des contrats de BPCE Vie. Les contrats Nuances sont des contrats de CNP Assurances.



EN DIRECT DU TERRAIN

FLORIAN ROSIN,

CHARGÉ D'AFFAIRES GESTION PRIVÉE, PARIS XV^E,
CAISSE D'ÉPARGNE ÎLE-DE-FRANCE



© DR

« L'important c'est le sens que l'on donne à notre proposition. »

La protection financière, est-ce une préoccupation palpable chez vos clients ?

Mes clients ont en majorité plus de 50 ans, leur carrière est déjà bien avancée ou ils sont déjà retraités. Leur surface financière est importante, ils sont propriétaires. On pourrait donc penser qu'ils n'ont pas de besoins particuliers. Et pourtant si : se garantir un capital pour l'avenir est toujours une priorité pour eux, que ce soit pour préparer leur retraite, le grand âge, protéger leur patrimoine, mettre à l'abri du besoin leurs proches, faire fructifier leur patrimoine... Pour les accompagner, l'assurance vie est une solution idéale. Ma proposition a du sens car elle est en lien avec les projets de mon client. Et, bien sûr, je prépare systématiquement mes entretiens. Ainsi, je sais où je veux aller avec lui. Je prends le temps de la découverte et je m'appuie sur ses mots, ses réflexions pour rebondir.

Vous proposez beaucoup la gestion déléguée...

Je propose systématiquement des fonds structurés et/ou la gestion déléguée.

Concernant la gestion déléguée, mon argument : « ni vous, ni moi n'avons le temps de regarder tous les jours votre contrat. Notre expert, lui, le fera, c'est sa mission ». En précisant que le rendement peut être supérieur à celui d'un support en euros en contrepartie d'un risque de perte en capital. Je m'appuie sur les performances passées pour rassurer en n'oubliant pas de lui préciser qu'elles ne présagent pas des performances futures. J'insiste sur les années de baisse en expliquant le contexte. Le client apprécie. En fait, cette transparence participe à la construction de la confiance. Ça me permet aussi de sensibiliser mon client aux risques potentiels, de lui montrer que le cours peut fluctuer à la baisse comme à la hausse. Et limiter ainsi l'insatisfaction lorsque les marchés baissent.

Et pour les clients moins aisés, que recommanderiez-vous ?

Lorsque l'on ne dispose pas encore d'un capital, c'est important de prendre date pour bénéficier des avantages fiscaux après les 8 ans du contrat. Et ce, même si l'on

verse peu pour commencer. Je conseillerais des versements réguliers en relation avec la capacité d'épargne du client. Toujours en donnant du sens : pour préparer la retraite, pour chercher à valoriser le capital en constitution, pour transmettre. Il faut s'appuyer sur sa préparation d'entretien et sa découverte.

Vous conseillez aussi de la prévoyance aux clients Premium. Comment procédez-vous ?

Je mets essentiellement en avant SECUR' Obsèques. L'objectif est surtout la protection de leurs dernières volontés, en particulier s'ils sont seuls et sans héritier. D'autres clients, mieux entourés, souhaitent dégager leur famille de l'organisation des obsèques. L'argument qui accroche : même si le décès a lieu avant l'échéance des cotisations, les bénéficiaires percevront tout de même le capital garanti en cas de décès par accident et un an après le début du contrat en cas de décès par maladie.

RAPPEL

TAUX 2021 MAJORÉ DU SUPPORT EN EUROS POUR LES CONTRATS CNP ASSURANCES*

Comment ça marche ?

Votre client
détient
au 30/11/2021

Entre 30 et 40 % en UC
de la valeur globale du contrat

Le taux net servi sur
son support en euros pour
2021 sera majoré de

+ 30 %

Entre 40 % et 50 % en UC
de la valeur globale du contrat

+ 60 %

Plus de 50 % en UC
de la valeur globale du contrat

+ 100 %

Offre réservée aux contrats Nuances 3D, Nuances Plus et Nuances Privilège.
Ce dispositif fonctionne également avec la Gestion sous Mandat.



Informez vos clients sur le risque de perte en capital lié à l'investissement sur les UC.

* Un complément de rémunération est versé à partir de 30% d'UC sur le contrat.



Retrouvez tout le détail sur :

- **J'assure spécial taux sur MyEAV** : Animation et actions co
> Animation commerciale >
Aide à la vente >
Magazines J'assure > 2021
- **Les fiches clients sur le support en euros** de Nuances 3D, Nuances Plus et Nuances Privilège **sur MyEAV** dans les contrats concernés.



Clause bénéficiaire

QUELQUES CONSEILS POUR BIEN CHOISIR UNE CLAUSE STANDARD

Ce n'est pas le tout de vouloir gratifier un être qui nous est cher, encore faut-il que cela lui revienne sans difficulté !!! Parfois, la mauvaise rédaction des clauses bénéficiaires donne lieu à des problèmes d'interprétation pouvant se trancher devant le Juge. Pour éviter ces déconvenues, voici quelques conseils pratiques pour les situations les plus rencontrées afin de proposer aux clients une clause bénéficiaire adaptée à leur situation.

CE QU'IL FAUT SAVOIR

■ LES CLAUSES STANDARDS LES PLUS UTILISÉES DANS LES CONTRATS

CNP ASSURANCES	BPCE VIE
« Mon conjoint non séparé de corps à la date du décès, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers selon les règles de la dévolution successorale ».	« Mon conjoint à la date du décès, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers selon les règles de la dévolution successorale ».

Attention : « conjoint » suppose une union civile des deux époux. Ce qui exclut les concubins et partenaire de PACS.

La clause bénéficiaire : pour profiter de la fiscalité spécifique en cas de décès

L'assurance vie est hors succession, comme le précise le Code des assurances. Ce qui signifie que si la clause bénéficiaire est mal rédigée et que l'assureur ne parvient pas à déterminer à qui régler les fonds, il les versera à la succession. Alors, les capitaux reviendront, la plupart du temps, aux héritiers de l'assuré et seront soumis aux droits de succession.

Illustration réelle

Tribunal de Lyon le 20 avril 2021.

Dans cette affaire, la concubine de l'assuré sollicitait le règlement du capital garanti de 15 000 € d'un contrat Garanties Famille.

Or, la clause enregistrée était : « Mon conjoint non séparé de corps ; à défaut mes enfants par parts égales nés ou à naître ; à défaut l'un de ses descendants ; à défaut mes héritiers ».

Le capital décès a été réglé aux deux filles de l'assuré, ce que contesta la concubine.

Le Tribunal de Lyon déboute sa demande : la clause visait en premier lieu le conjoint non séparé de corps.

Or, sur le plan juridique, la précision « non séparé de corps » détermine nécessairement que le terme de conjoint auquel elle est accolée renvoie à la qualité d'époux ; et non de simple concubin malgré le partenaire de PACS conclu entre les deux concubins.

Par ailleurs, si l'assuré avait voulu lui faire bénéficier du contrat, il aurait dû apporter l'indication du statut de concubin ou de partenaire de PACS.

Le Tribunal conclut que c'est à bon droit que la CNP a refusé de lui verser le capital, la concubine n'étant pas fondée à prétendre être la première bénéficiaire du contrat de prévoyance.

En résumé :

- le conjoint est lié par les liens du mariage ;
- le mariage est dissous par le divorce prononcé par jugement ; tant que le divorce n'est pas prononcé le conjoint survivant bénéficiera des capitaux décès.

■ AUTRES CLAUSES STANDARDS

► « Mes enfants par parts égales nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers selon les règles de la dévolution successorale »

- Cette clause type vise les enfants vivants ou conçus au jour de l'exigibilité des prestations, y compris les enfants adoptifs, dès lors que leur lien de filiation est juridiquement établi.
- La répartition du capital est faite à parts égales entre les bénéficiaires.
- La représentation étant prévue par la clause type, si l'un des enfants est décédé lors du règlement, sa part reviendra à ses représentants (enfants ou conjoint en l'absence d'enfants).

► « Mes héritiers selon les règles de la dévolution successorale »

Les héritiers sont bénéficiaires du contrat d'assurance vie selon la part leur revenant dans la succession. Le plus souvent, on se réfère à la dévolution successorale établie par le notaire. En présence d'un testament qui désigne des héritiers dits testamentaires, la législation n'étant pas précise, l'interprétation fera l'objet d'une étude par l'assureur. En effet, on peut être en présence de différents types de légataires (universel, particulier ou à titre universel) ce qui complique l'interprétation.

Dévolution successorale : document officiel établi par le notaire qui liste les personnes héritières, ainsi que leur part attribuée dans la succession.

Faire le point sur la clause bénéficiaire : un conseil apprécié par les clients

Vous n'avez pas de contact avec un client depuis un certain temps ?

Ou vous avez appris que sa situation personnelle a changé ?

Ou encore il a plus de 60 ans ?

Proposez-lui un rendez-vous conseil pour valider avec lui que la clause bénéficiaire de son contrat est toujours d'actualité et rédigée de manière à être conforme à ses souhaits.

Ce moment privilégié vous permettra de faire d'une pierre trois coups :

- rappeler la qualité de votre expertise ;
- faire le point sur ses projets ;
- et, en retissant le lien entre ces objectifs et la raison d'être de son contrat, lui proposer, peut-être, d'effectuer un nouveau versement.

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 : Élodie BOSSÉ,

Marie CHAUVET, Estelle DO RIO, Émilie FOREST, Martine LE MOAL, Leïla MESBAHI, Emmanuelle PAILLE, Emmanuelle RALLIER, Marc RAVILLAT.

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



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE