

Oui,
l'assurance vie
est encore
UTILE...
et par tous
les temps !



P. 2

ENJEUX

Collecte : réveiller
les contrats
de vos clients.

P. 4

PLEINS FEUX

L'assurance vie,
des atouts pour
vous aussi.

P. 7

ZOOM SUR

La retraite, parlons-en,
même aux plus jeunes !

Comment faire de l'assurance vie votre alliée au quotidien ?

La collecte 2022 sera-t-elle aussi bonne qu'en 2021 ? Les résultats du premier trimestre n'ont pas atteint le niveau de l'an dernier. Pourtant, même dans un contexte de baisse de rémunération du fonds euros et de hausse des taux d'épargne réglementée, l'assurance vie est encore utile, pour les clients comme pour vous. Toujours attractive de par ses nombreux atouts et son potentiel de rendement grâce à la diversification, l'assurance vie sait toujours répondre, s'adapter et nous ne manquons pas d'arguments pour convaincre nos clients ! Alors, gardez le rythme pour faire adhérer, activer et réactiver les contrats, pour les projets de nos clients comme pour la collecte !

Enjeux

COLLECTE : COMMENT TROUVER LE BON RYTHME ?

■ TOUS SE MOBILISER

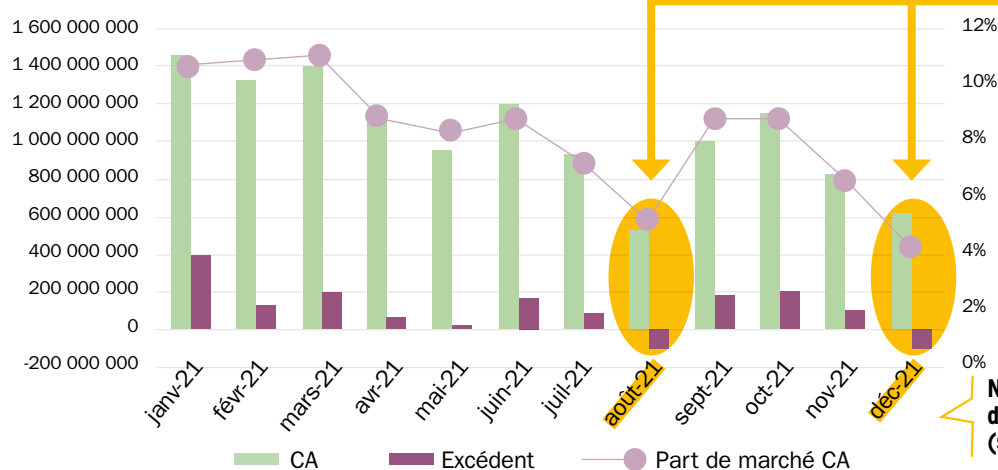
Vous êtes 57 % de vendeurs réguliers d'assurance vie
(vendeur régulier = au moins une vente par mois)

Objectif : 100 % ! Poursuivez cette dynamique !

■ MAINTENIR UN NIVEAU ÉLEVÉ DE COLLECTE TOUTE L'ANNÉE

Les creux d'activité impactent fortement l'excédent et les parts de marché. Excédent = différence entre les versements et les sorties (rachats, décès).

PRODUCTION NATIONALE MENSUELLE ASSURANCE VIE 2021



Lorsque les excédents passent en négatif, il faut redoubler d'efforts de collecte pour retrouver le niveau initial !

NOVEMBRE ET DÉCEMBRE : des mois propices pour la collecte !
(surplus de liquidités, 13^e mois, etc)

■ EXPLOITER LE VIVIER DE CLIENTS

- ▶ **+ de 17 millions** de clients à la Caisse d'Epargne (source BPCE : janvier 2022)
- ▶ **Seulement 4 millions** de clients déjà équipés avec au moins un contrat d'assurance vie

76 %
de clients potentiels à équiper

- ▶ **5,3 millions** de contrats d'assurance vie en stock à la Caisse d'Epargne
- ▶ **dont + de 3 millions** de contrats non alimentés depuis 2 ans

57 %
de contrats dormants à réactiver !

NOTRE ENJEU

Augmenter le niveau de collecte et d'excédent. Comment ?
Maintenez votre effort toute l'année en proposant de l'assurance vie régulièrement et en réactivant les contrats dormants ! (voir ci-contre)

40 % de nos clients n'ont pas effectué d'opérations sur leur contrat depuis 4 ans !

À la loupe

LA « RÉVISION TECHNIQUE » ANNUELLE : LE BON RÉFLEXE POUR RÉVEILLER LES CONTRATS DORMANTS ET FIDÉLISER LES CLIENTS



Emmanuelle RALLIER

RESPONSABLE ANIMATION DES RESPONSABLES RÉGIONAUX
ET TRANSFORMATION DIGITALE – ECUREUIL VIE

L'utilité de l'assurance vie pour les clients, comme pour vous, n'est plus à prouver... à condition que les contrats soient actifs !
Un contrat ouvert, mais qui dort, a peu de chances de répondre encore aux besoins et exigences du client et ne produit plus aucun effet sur la collecte. Pourtant, à la Caisse d'Epargne, **sur plus de 5 millions de contrats d'assurance vie en stock, près de la moitié est inactive depuis plus de 4 ans !** C'est un vivier extraordinaire de clients à recontacter et à qui proposer une « révision technique » de leur contrat afin de l'adapter à leurs besoins actuels et leur permettre d'en exploiter tout le potentiel.

Refaire le tour de la situation financière et personnelle du client, de ses objectifs d'investissement... proposer un versement libre, la mise en place d'un abonnement, ajuster la diversification des investissements, vérifier la clause bénéficiaire... sont autant d'opportunités commerciales. En étant proactifs, vos clients se sentiront considérés et accompagnés : l'occasion de tisser une nouvelle relation de confiance ! Et pour les moins à l'aise d'entre vous, rencontrer des clients déjà détenteurs est une bonne manière de vous familiariser avec l'assurance vie. Pensez aux animateurs dédiés pour vous épauler dans cette démarche. À vous de jouer !

■ UN CONTRAT, ÇA S'ENTRETIENT ! COMMENT AIDER VOS CLIENTS À EXPLOITER LE PLEIN POTENTIEL DE LEUR CONTRAT ?

► Bien préparer l'entretien avec l'APE

- Vérifier que toutes les données du client sont à jour.
- Évaluer l'épargne disponible et les liquidités.
- Calculer la capacité d'épargne mensuelle.
- Identifier les opportunités d'effectuer un nouveau versement.

EN ENTRETIEN :

Interrogez votre client sur ses avoirs externes, une donnée essentielle pour finaliser la stratégie d'épargne.

► Passer en revue tous les aspects du contrat : vérifier qu'ils sont à jour et toujours cohérents avec les besoins et exigences du client

Vous assurer que le contrat est toujours compatible avec la situation du client, ses attentes et ses projets..

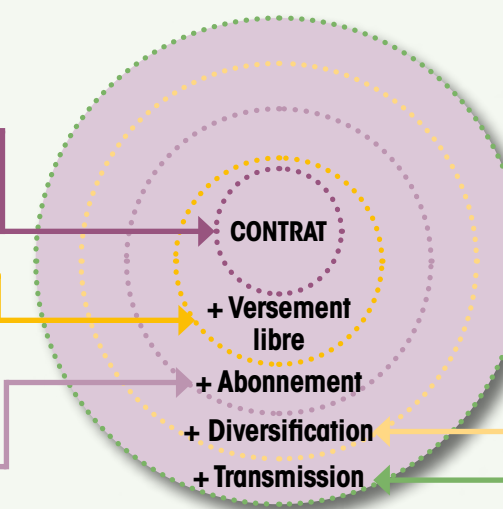
💡 **Proposer un nouveau contrat le cas échéant.**

Pour chercher à faire fructifier les liquidités disponibles.

💡 **Identifier en amont les opportunités de versement.**

Pour être certain de se constituer progressivement un capital, quel que soit son projet.

💡 **Suggérer systématiquement l'abonnement !** (voir page 4)



Pour rechercher plus de rendement, selon la sensibilité au risque, en contrepartie d'un risque de perte en capital.

💡 **Proposer la délégation de gestion notamment aux clients les plus frileux.**

Adapter sa clause bénéficiaire pour être sûr de transmettre son capital aux bonnes personnes.

💡 **En profiter pour mettre en place l'Option Transmission.**

► Profitez-en pour aller plus loin !

En rebond :

- Penser à l'équipement en assurance vie de toute la famille (conjoint, partenaire de PACS, enfants...).
- Proposer des solutions complémentaires auxquelles le client n'aurait pas pensé : épargne retraite, assurance décès, assurance obsèques, assurance dépendance...

SHOWROOM

Entraînez-vous avec votre plateforme Showroom :
à votre rythme pour maintenir vos performances en assurance vie, retraite et prévoyance.

Sur MyEav : Animation et actions co > Showroom

Pleins feux

LA SOUPLESSE DE L'ASSURANCE VIE : L'ATOUT « TOUT BÉNÉFICE » POUR VOS CLIENTS... COMME POUR VOUS !

■ ÉPARGNER, QUEL QUE SOIT SON BUDGET



- Une solution accessible dès 500 € ou 100 € + 30 €/mois⁽¹⁾
- Des versements libres dès 100 €.



Un contrat ouvert même avec un petit budget = des opportunités de nouveaux versements tout au long de la vie du client.

EN PARLER

- Un contrat à portée de tous : « même avec un petit budget, c'est possible de se constituer un capital ».
- Un contrat ajustable aux évolutions de la situation financière.

Il est intéressant d'ouvrir un contrat le plus tôt possible pour bénéficier d'une fiscalité réduite sur les rachats après 8 ans du contrat.

■ VERSER COMME ON VEUT⁽²⁾ !



- Le confort de pouvoir verser ce qu'on veut, comme on peut, ponctuellement ou régulièrement.
- Des montants toujours ajustables, et surtout sans plafond.



Un « réservoir d'épargne » à haute capacité pour accueillir autant de versements que souhaité, sans plafond.

EN PARLER

« L'assurance vie est un contrat de moyen/long terme que vous pouvez alimenter de différentes façons, à votre rythme et selon vos besoins ! »

L'abonnement, à proposer systématiquement !

Vous définirez avec votre client comment adapter le montant et la répartition de l'abonnement à ses besoins, ses objectifs, sa situation, sa connaissance en matière financière, ainsi qu'à son profil de risque financier.



- Se constituer un capital progressivement, automatiquement et à son rythme.
- Ajuster et réajuster dans le temps le montant à sa capacité d'épargne.
- En investissant sur des UC : espérer un meilleur rendement et lisser le risque lié aux fluctuations de marché.



Une solution tout confort

- Alimentation « sans effort » du contrat.
- Pas de sortie des flux vers l'extérieur.
- Une collecte régulière pour votre Caisse d'Épargne.

AIDEZ VOTRE CLIENT À SE PROJETER : CHIFFREZ LE PROJET

M. Alain Dupont :	Il lui faudrait un abonnement de :
• Pense aux études de son enfant de 8 ans, soit un budget de 45 000 €.	375 €/mois 45 000 € en 10 ans
• Veut se constituer un apport de 20 000 € pour l'achat d'un bien immobilier dans 5 ans.	333 €/mois 20 000 € en 5 ans
• Envisage sa retraite dans 20 ans et souhaite un complément de revenu de 500 €/mois sur 15 ans, soit un capital de 90 000 €.	375 €/mois 90 000 € sur 20 ans

EN PARLER

« Grâce aux versements réguliers, vous donnez les moyens de vos projets à votre rythme, doucement mais sûrement. Un bon complément à vos versements ponctuels ! »

SE CONSTITUER UN CAPITAL SUR LA DURÉE GRÂCE AUX VERSEMENTS RÉGULIERS

HYPOTHÈSE DE RENDEMENT 2 %	PENDANT 5 ANS	PENDANT 10 ANS	PENDANT 15 ANS	PENDANT 20 ANS
50 € / mois	3 155	6 649	10 518	14 802
100 € / mois	6 311	13 299	31 037	29 605
250 € / mois	15 777	33 248	52 592	74 012

Les simulations sont données à titre d'exemple et ne constituent pas un engagement contractuel.

■ RÉCUPÉRER TOUT OU PARTIE DU CAPITAL QUAND ON VEUT



- La sérénité de placer son capital tout en le sachant disponible.
- Une fiscalité avantageuse en cas de rachat⁽¹⁾ : seuls les intérêts et plus-values sont imposables. Avec des abattements après 8 ans. Hors prélèvements sociaux de 17,2 % dus dans la majorité des cas.



Vous rassurez votre client en levant son principal frein.

EN PARLER

« L'assurance vie est une solution de placement de moyen/long terme, disponible en cas de besoin et avec une fiscalité spécifique. »

■ CHOISIR SON/SES BÉNÉFICIAIRE(S)... ET POUVOIR EN CHANGER



Liberté de choisir et de modifier sa clause bénéficiaire, sans frais⁽²⁾.



En proposant d'actualiser la clause bénéficiaire, vous mettez en avant votre rôle de conseil. Cette mise à jour donne aussi l'opportunité de refaire le tour des contrats et réactiver les contrats dormants !

EN PARLER

« Avec l'assurance vie, vous transmettez votre capital aux personnes de votre choix, dans des conditions fiscales avantageuses. »

■ DIVERSIFIER POUR ESPÉRER UN MEILLEUR RENDEMENT, EN CONTREPARTIE D'UN RISQUE DE PERTE EN CAPITAL



- **En gestion libre** : choix des supports d'investissement, des arbitrages (ponctuels ou automatiques)... Le client configure son contrat en fonction de ses besoins, de son appétence au risque et de son horizon placement.
- **En délégation de gestion : simplicité d'accès aux supports en UC** avec des experts qui s'occupent de la diversification et des arbitrages, selon le profil de gestion choisi.



- Vous valorisez votre rôle de conseil en proposant à votre client de diversifier afin d'espérer un meilleur rendement.
- En orientant vos clients vers la délégation de gestion, vous gagnez en temps... et en sérénité !

EN PARLER

« Vous n'avez ni le temps ni l'envie, ni les compétences pour gérer vous-même vos UC* ? La délégation de gestion est une bonne option. »

*UC permanentes uniquement.

LA DIVERSIFICATION ENCOURAGÉE TOUTE L'ANNÉE

- La grille de dérogation selon taux d'UC.
- Les offres de « **majoration du taux de participation aux bénéfices** » sur les supports en euros
 - pour les **contrats Millevie 1 et 2** (conditions à venir)
 - pour les **contrats Nuances 3D, Nuances Plus et Nuances Privilège** sous conditions (voir fiches commerciales produit sur MyEAV, accessibles à partir de la home page)

■ CONSULTER ET FAIRE VIVRE SON CONTRAT D'OÙ L'ON VEUT



- En agence, en ligne et/ou à distance, un choix de canaux varié pour faire vivre son contrat.
- Autonomie pour les opérations principales en selfcare 24h/24 et 7j/7 : consulter, verser, arbitrer, gérer ses versements réguliers.



- Gain de temps.
- Fiabilité du suivi.
- Moins d'administratif, un entretien centré sur l'essentiel : le conseil.

NOUVEAUTÉ SELF CARE
Le client peut désormais choisir la répartition libre entre ses supports !

EN PARLER

« Si vous n'avez pas le temps de vous déplacer en agence, tout peut être fait à distance, seul sur votre espace en ligne ou avec moi en rendez-vous à distance ! Selon vos préférences ! »

(1) Pour les contrats Millevie Essentielle et Millevie Essentielle 2, contrats de BPCE Vie.
(2) Selon les limites, conditions ou exclusions des engagements contractuels en vigueur.

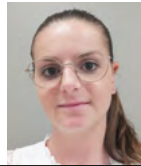
(1) Selon les conditions et limites des dispositions fiscales en vigueur.
(2) Sauf acceptation du bénéficiaire, nantissement, délégation de créance et restrictions contractuelles.



3 questions à...

Il y a peu, Laura et Isabella de la Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche ne connaissaient pas l'assurance vie. Aujourd'hui, elles en vendent régulièrement. Découvrez comment.

Laura MEFTA,
CONSEILLÈRE FINANCIER,
AGENCE LA ROCHE DE GLUN



Conseillère financier depuis seulement un an, vous êtes aujourd'hui une pro de la vente d'assurance vie. Comment avez-vous fait ?
J'ai été sensibilisée à ce produit par des moniteurs lors de mon parcours GC, puis coachée par ma directrice d'agence qui m'a proposé systématiquement d'assister à ses entretiens. J'ai retenu quelques règles simples, que j'applique tous les jours, en particulier celles-ci : d'abord, oser en parler. En effet, l'assurance vie est un produit très souple, accessible, qui répond à de nombreux besoins et qui peut être proposé en complément ou en alternative d'autres produits. Bien sûr, il faut prendre le temps d'expliquer, mais le jeu en vaut la chandelle... pour le client comme pour nous. Ensuite, lorsqu'on parle d'assurance vie, que ce soit à un détenteur ou à un non détenteur, je rappelle toujours ses spécificités : disponibilité, transmission, fiscalité, potentiel de rentabilité (en contrepartie d'un risque de perte en capital). Ainsi les principales objections sont levées et le client est rassuré.

Quels sont les contextes les plus favorables pour proposer l'assurance vie ?
Je la propose à tous mes rendez-vous épargne. D'abord, je prépare : je regarde la situation financière et personnelle du client et analyse les mouvements sur son ou ses livrets. Cela me sert de point de repère. Par exemple, si le livret excède un certain seuil, j'appelle pour faire le point et engager une diversification de l'épargne, en proposant une assurance vie. Idem si le client se plaint du rendement des livrets : je montre les performances de nos contrats, qui sont compétitives sur le long terme la plupart du temps. Pour les jeunes qui ont de l'épargne, le potentiel de rendement de l'assurance vie est un argument porteur. Dans ce cas, je leur présente l'abonnement comme un bon outil pour lisser la valeur des UC, en leur rappelant également le risque de perte en capital. Le contexte financier actuel m'aide à argumenter.

Vous parvenez à obtenir des versements de plus de 100 000 euros. À quelles occasions ?
Souvent, il s'agit de clients de plus de 60 ans, dotés d'une forte capacité d'épargne. Je prends contact avec eux, et souligne qu'après 70 ans les avantages fiscaux accordés aux bénéficiaires sont moins importants*. De plus, en cas de décès, contrairement aux livrets, le capital placé en assurance vie ne rentre pas dans la succession. Et bien sûr, ils peuvent choisir leurs bénéficiaires. C'est en général une belle motivation.

* Voir détails dans l'Indispensable.

Isabella TEN-VELDE,
CONSEILLÈRE FINANCIER,
AGENCE DIEULEFIT



Dans quelle mesure pourriez-vous dire que l'assurance vie est votre alliée ?
J'ai rencontré l'assurance vie lors de mon parcours GC, une très belle rencontre ! Petit à petit, je me suis mise à la proposer. Maintenant, nous ne nous quittons plus ! D'autant qu'elle est aussi l'alliée des projets de mes clients. Elle est adaptée à la plupart des besoins, si bien que je l'intègre le plus souvent possible dans mon offre lorsque la question du long terme se pose. Ma conviction est qu'il ne faut pas hésiter à la proposer en complément, dès qu'on perçoit un avantage pour le client. Nous jouons ainsi pleinement notre rôle de conseil. Et quand un client est satisfait, il nous recommande.

Quand et comment orientez-vous vos clients vers nos contrats ?
En rendez-vous épargne, je propose de coupler un PEA avec une assurance vie qui offre des options de sécurisation intéressantes et une fiscalité avantageuse en cas de rachat après 8 ans. J'aborde aussi le sujet de la retraite en soulignant les complémentarités de l'assurance vie et du PER, notamment en termes de disponibilité et, là aussi, de fiscalité. Il m'arrive aussi de rebondir en entretien crédit conso. En général, ces clients ont des besoins en trésorerie et peu d'épargne. Je leur suggère de souscrire à un contrat pour leurs futurs projets : 100 € + 30 € par mois, c'est très accessible et cela peut leur éviter d'emprunter à l'avenir.

Dans quels contextes faites-vous appel aux moniteurs ?
C'est intéressant d'avoir ces points d'appui, ça nous permet de ne pas rester démunis face à des situations spécifiques et de gagner en professionnalisme. Ou bien quand la question se pose de faire usage de la loi PACTE. J'ai retenu de leurs apports de toujours demander au client réfractaire pourquoi il ne souhaite pas souscrire afin de tenter de lever les freins. Et aussi, de bannir le vocabulaire technique, les mots qui peuvent effrayer, tels « marchés financiers » ou « bourse ».

À LA UNE

EN PRATIQUE

MARCHÉS CHAHUTÉS, QUE CONSEILLER À NOS CLIENTS ET QUE METTRE EN PLACE ?

Même dans un contexte boursier perturbé, investir dans l'assurance vie reste intéressant ; l'investissement sur les marchés financiers à long terme étant un très bon allié. La preuve avec **4 dispositifs de sécurité** :

- 1 **Avec l'abonnement**, l'investissement régulier sur les UC permet de profiter des fluctuations des marchés : lorsque la valeur liquidative de l'UC baisse, on investit sur davantage d'UC ; lorsque la valeur liquidative de l'UC augmente, l'encours détenu sur le contrat s'accroît.
- 2 **Avec la délégation de gestion**, le placement sur les supports en unités de compte est piloté par des spécialistes des marchés. L'exposition au risque est maîtrisée.
- 3 **Avec certaines options d'arbitrages automatiques en gestion libre**. Par exemple : avec Stop-Loss, on limite le risque de perte par UC et avec l'Investissement Progressif, on lisse le risque dans le temps (idem abonnement).
- 4 **La garantie plancher en cas de décès**, prévue contractuellement dans nos contrats.

DÉLÉGATION DE GESTION : ÇA PERFORME !

Performances brutes de la poche UC en **Gestion sous mandat/Orientation de Gestion** (hors fonds euros), au 31 décembre 2021

Contrats	Profils	Exposition Actions	2021	
			BPCE Vie	CNP Assurances
Millevie Premium 1 & 2	Équilibre	20 % - 50 %	6,19 %	5,57 %
Millevie Infinie 1 & 2				
Millevie Capi 1 & 2	Vitalité	50 % - 80 %	10,30 %	10,07 %
Nuances Plus				
Nuances privilège	Audace	80 % - 100 %	16,38 %	16,37 %

Performances brutes de la poche UC en **Service de Gestion Déléguée** (hors fonds euros), du 1^{er} juin au 31 décembre 2021

Contrats	Profils	Exposition Actions	Du 1/06/2021 au 31/12/2021
Millevie Essentielle 1 & 2	Équilibre	20 % - 50 %	3,07 %
	Vitalité	50 % - 80 %	5,51 %
Nuances 3D	Audace	80 % - 100 %	6,91 %

Source : VEGA Investment managers au 31/12/2021. Les performances mentionnées ont trait aux années écoulées et sont communiquées à titre indicatif uniquement. Elles sont brutes de tous frais du contrat. Les performances passées ne présument pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps. Les investissements sur les marchés financiers comportent un risque de perte en capital car ils sont soumis aux fluctuations à la hausse comme à la baisse. Les contrats Millevie sont des contrats BPCE Vie. Les contrats Nuances sont des contrats CNP Assurances.

ZOOM SUR

RETRAITE : ASSURANCE VIE ET PER, ON PEUT COMPTER SUR EUX

La question des retraites est sous les feux de la rampe. Or, pour tenter de maintenir son niveau de vie à la retraite, la seule solution c'est d'épargner, et le plus tôt possible. L'assurance vie et le PER s'affirment ainsi comme des solutions incontournables de cette démarche.

■ À QUI EN PARLER ?

À tous nos clients, grand public et premium, actifs, jeunes et moins jeunes.

À conseiller aussi
aux **PLUS JEUNES** !

■ PER OU ASSURANCE VIE ? LES DEUX, C'EST ENCORE MIEUX

Complémentarités	Assurance vie	+	PER
De la valeur d'usage	Pour tous les projets dont ceux liés à la retraite		Pour la retraite exclusivement
Des avantages fiscaux ⁽¹⁾	En cas de rachat ou de décès		Défiscalisation en cours de constitution ou à la sortie : au choix
De la disponibilité	Disponibilité totale ou partielle		Blocage par défaut, mais déblocage anticipé possible dans certains cas

■ LE PER : AVANTAGEUX AUSSI POUR LES PETITS REVENUS

- La possibilité de capitaliser même avec un petit budget de départ dès 100 €⁽²⁾.
- Une **fiscalité allégée** à la sortie.
- Le **déblocage anticipé possible**, notamment pour l'achat d'une résidence principale⁽³⁾ ou en cas de certains accidents de la vie.

(1) Selon les conditions et limites des dispositions fiscales en vigueur.
(2) Si mise en place de versements réguliers. Sinon, 500 €.
(3) À l'exception des sommes issues des cotisations obligatoires, en cas de transfert depuis un Article 83 ou un nouveau contrat PERCO.

ZOOM

Vos outils d'aide à la vente



Guide client
MILLEVIE PER



Brochure d'aide
à la vente



Le PERI, une épargne
adaptée à tous

À retrouver sur
MyEAV : Animation
et actions co >
Mise en marché >
Lancement PERI



L'assurance vie et le mariage : FONT-ILS BON MÉNAGE ?

Transmission du capital, co-adhésion, séparation... les clients se posent souvent beaucoup de questions sur l'impact de leur mariage sur leur contrat d'assurance vie. Voici des éléments de réponse à travers l'exemple de Monsieur Assur qui s'apprête à épouser Mademoiselle Vie et interroge son conseiller.

« Si je décide d'adhérer à un contrat **avant mon mariage** et d'y verser mon propre argent, est-ce qu'en cas de divorce, ma conjointe peut me réclamer les fonds du contrat alors même que nous nous marierons sous le régime de la communauté légale ? »



Conseiller

« L'adhésion à un contrat avant votre mariage, et sur lequel vous avez versé des primes issues de vos propres fonds, demeure un bien personnel. Cependant, il faut penser à prévoir une **déclaration de emploi/emploi**. Celle-ci permet de tracer l'origine des fonds et ainsi d'éviter que votre conjointe vienne vous réclamer cet argent en cas de séparation. »

« Même question pour le cas où j'ouvre un contrat d'assurance vie avec mes propres fonds, mais **après mon mariage**. »



Conseiller

« De la même façon, votre contrat et les primes versées issues de votre propre argent restent **vos propriétés**, mais veillez à prévoir une **déclaration de emploi/emploi**. »

« Si je décide d'adhérer à un contrat et que je désigne ma nouvelle conjointe comme unique bénéficiaire : est-ce que, à mon décès, mon fils, issu de ma première union, pourra remettre en cause cette désignation ? »



Conseiller

« En principe, non. Si à votre décès, votre conjointe est bénéficiaire du contrat et que cela résulte de votre volonté, votre fils ne pourra pas lui réclamer le capital. Toutefois, si votre fils estime que les **primes versées sur votre contrat semblent manifestement exagérées** au regard de votre situation patrimoniale et familiale et surtout par rapport aux sommes lui revenant dans le cadre successoral, cela pourrait générer un conflit avec votre conjointe pouvant aller jusqu'à l'**action judiciaire**. Seul un juge peut trancher ce type de litige. »

« Que se passe-t-il en cas de décès avec une co-adhésion ? »



Conseiller

« Lorsque vous co-adhérez à un contrat, ce dernier se dénouera, soit au décès de l'un de vous, soit au décès de l'époux survivant dit « **second décès** ». Le choix n'est pas libre et dépend de votre régime matrimonial (voir tableau ci-dessous). »

« Ma conjointe et moi pouvons-nous adhérer ensemble à un contrat d'assurance vie ? »



Conseiller

« Oui, vous pouvez opter pour une co-adhésion. Néanmoins, sachez que celle-ci implique une **co-gestion du contrat**. Les deux époux doivent donc être d'accord sur sa gestion, car l'accord des deux est requis pour toute opération (versement, rachat, changement de clause bénéficiaire, etc.). »

Conseillez au client de se rapprocher d'un notaire afin d'obtenir un conseil adapté à sa situation.

LEXIQUE

LA DÉCLARATION DE EMPLOI/EMPLOI

Cette déclaration permet à un conjoint commun en biens de tracer et d'individualiser les primes versées avec ses « fonds propres ». Elle doit être faite en amont de l'adhésion et a posteriori si des versements complémentaires sont réalisés. Elle doit comporter la double signature des conjoints.

Dès lors, le contrat d'assurance vie pourra être considéré comme un bien propre du conjoint-adhérent. En l'absence de déclaration de emploi/emploi, les primes versées seront considérées comme des fonds communs avec les conséquences qui

en découlent en cas de litige entre les conjoints.

- On parle de déclaration d'« **emploi** » quand un époux utilise des fonds propres pour les investir.
- On parle de déclaration de « **emploi** » quand l'époux cède un bien propre pour le réinvestir dans des biens communs.

DÉNOUEMENT AU PREMIER OU SECOND DÉCÈS

Pour les contrats souscrits en adhésion conjointe, le dénouement (règlement des capitaux) a lieu, soit au décès du premier assuré, soit au décès du second assuré selon le régime matrimonial des adhérents.

Régime matrimonial	Dénouement possible	
	Contrats CNP Assurances	Contrats BPCE Vie
Communauté légale d'avant et après le 1 ^{er} février 1966 avec fonds communs	1 ^{er} décès	1 ^{er} décès
Communauté universelle avec clause d'attribution intégrale	2 nd décès	1 ^{er} ou 2 nd décès
Contrat de mariage prévoyant l'octroi du contrat par préciput au conjoint	2 nd décès	1 ^{er} ou 2 nd décès

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie Développement - Tirage : 22 500 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 : Amélie DYCK - Conception, rédaction

et réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Oumaima ABOUNASSIR,

Agnès BRULLISAUER, Estelle DO RIO, Isabelle GRAS, Cyril LAMAIRESSE, Jean-Michel LONGEROCHÉ, Tony MARTIN, Gaëlle MARTINET, Emmanuelle PAILLE, Cécile SAULNIER.

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



Ecureuil Vie
CAISSE D'ÉPARGNE