

PRÉVOYANCE



P. 4-5

À LA LOUPE

SECUR' Famille 2,
toutes les
nouvelautés
en détail

P. 6

ENTRETIEN

La protection
financière,
comment
en parler ?

P. 7

BOÎTE À OUTILS

Tout savoir
sur le nouveau
simulateur

SECUR' Famille 2

Un contrat modernisé pour soutenir la conquête

Encore plus de souplesse, une couverture élargie, une tarification plus compétitive : tous les ingrédients d'une bonne protection sont regroupés dans le nouveau contrat d'assurance décès SECUR' Famille 2. Celui-ci remplace SECUR' Famille à partir du 15 juin 2020. Les enjeux : répondre de façon encore plus adaptée aux besoins et exigences de nos clients, les fidéliser plus longtemps et vous accompagner dans la conquête de nouveaux clients.

Enjeux

VENDRE PLUS ET MIEUX !

■ ACCÉLÉRER LA CONQUÊTE DE NOS CLIENTS NON ÉQUIPÉS

90 % de nos clients **ne sont pas équipés** en contrat de prévoyance à la Caisse d'Épargne !

■ ADAPTER LE NIVEAU DE PROTECTION AUX BESOINS RÉELS DES CLIENTS

Montant de capital garanti nécessaire dans l'idéal = au moins **2 ans de salaire***

Montant moyen de capital garanti

Marché
38 000 €

Caisse d'Épargne
18 000 €

À la Caisse d'Épargne, le montant moyen de capital garanti est insuffisant pour couvrir la perte d'un salaire.

* Salaire annuel net moyen des Français : 26 634 €. Source : Insee 2015

Montant de capital garanti moyen par segment de clientèle



Contrat

SECUR' FAMILLE 2 : LES PRINCIPALES NOUVEAUTÉS

On ne change pas complètement un contrat qui gagne ! Largement inspiré de SECUR' Famille, SECUR' Famille 2 veut répondre encore mieux aux attentes et niveaux de vie de nos clients.

• Une formule supplémentaire : **OPTIMAL**, pour une protection encore plus complète

- Décès
- + PTIA
- + maladies redoutées
- + doublement du capital versé en cas d'accident quelle qu'en soit la cause.

• Le montant minimum de capital garanti relevé à **20 000 €** pour une protection plus en phase avec le minimum des besoins réels des familles.

• Une tarification attractive et compétitive.

• Des limites d'âge élargies à l'adhésion et au terme, supérieures à la moyenne du marché.

Découvrez le nouveau contrat en détail pages 4 et 5.

Vos questions / nos réponses

Pourquoi cette nouvelle offre ?

🗨️ Avec plus de choix dans les formules et des cotisations plus compétitives, ce contrat est attractif pour nos clients. Grâce au nouveau simulateur intégré dans MyAssur, vous pouvez également vendre mieux : c'est-à-dire avec un niveau de capital garanti et un montant de cotisation en adéquation avec les besoins et attentes réels de nos clients.

SECUR' Famille 2 : votre nouvel atout prévoyance pour équiper et fidéliser vos clients.

Est-il pertinent de conseiller un SECUR' Famille 2 à un client qui détient un SECUR' Famille ?

🗨️ Non. Votre client a tout intérêt à conserver son contrat, ne serait-ce que pour éviter les formalités médicales demandées à chaque nouvelle adhésion. Le bon conseil : augmenter le montant de son capital garanti afin de bénéficier d'une protection optimale.

L'enjeu : un montant de capital garanti mieux adapté aux besoins réels de protection de vos clients (charges, niveau de vie, composition familiale...).

Que deviennent les contrats SECUR' Famille ?

SECUR' Famille est fermé aux adhésions à partir du 21 mars 2020. Mais, tout comme Garanties Famille, il continue à vivre au rythme des besoins des assurés et reste ouvert aux modifications du capital garanti et de la clause bénéficiaire. Restez force de proposition !

Faire vivre SECUR' Famille et Garanties Famille, c'est aussi fidéliser nos clients !

En quoi SECUR' Famille 2 est-il également bien adapté à nos clients Premium ?

🗨️ Ces clients sont pour beaucoup engagés dans une réflexion patrimoniale, avec des enjeux fiscaux. SECUR' Famille 2 est un « outil » complémentaire pour optimiser leur démarche, en permettant de ne pas empiéter sur l'épargne constituée pour leur transmission. Le capital garanti peut ainsi être calculé de façon à couvrir les besoins immédiats des proches et les frais de succession en cas de décès. SECUR' Famille 2 est une bonne solution pour à la fois protéger son patrimoine et l'avenir de sa famille.

Quelle que soit leur capacité financière, tous nos clients sont concernés.

POUR VOUS ACCOMPAGNER : UN DISPOSITIF COMPLET

POUR VOUS

- Un outil d'aide à la vente.
- La fiche technique produit de *L'Indispensable*.
- Une vidéo
- Un Flash Info
- Un outil de simulation performant intégré au parcours d'adhésion.
- Un module de formation en e-learning disponible sur la plateforme Click&Learn.

POUR VOS CLIENTS

- Une fiche commerciale, disponible sur MyEAV (Produits et vente / Produits).
- Un guide pratique à remettre à l'adhésion, disponible auprès de votre Directeur d'Agence.

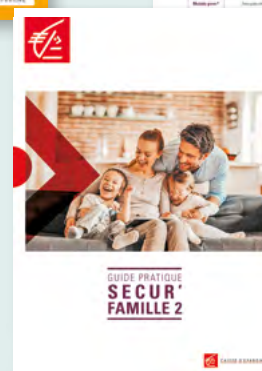
EN SOUTIEN

- Une opération marketing direct de conquête sur les marchés Grand public et Premium (selon les actions retenues par votre Caisse d'Epargne).
- Une affiche « Prévoyance » en agence et une bannière Internet.
- Une campagne media en radio et presse en septembre 2020.
- Une animation agences en septembre 2020 : dotation de sachets de confiserie à offrir aux clients.



L'outil d'aide à la vente

La fiche commerciale



Le guide client

À la loupe

LE NOUVEAU CONTRAT SECUR' FAMILLE 2

SECUR' FAMILLE

(FERMÉ À L'ADHÉSION, MAIS OUVERTS AUX AVENANTS MODIFICATIFS)

2 FORMULES

• Formule ESSENTIELLE

Adhésion entre 18 et 64 ans

Décès + PTIA⁽¹⁾

+ Doublement du capital en cas de décès ou PTIA suite à un accident de la circulation

• Formule PLUS

Adhésion entre 18 et 64 ans

Décès + PTIA⁽¹⁾

+ Maladies redoutées⁽²⁾

+ Doublement du capital en cas de décès ou PTIA suite à un accident de la circulation

CAPITAL GARANTI

Minimum : 15 000 € - pas de plafond

COTISATIONS

Périodicité : mensuelle, trimestrielle, annuelle

AVANTAGE VENTE COUPLÉE

-10 % sur les cotisations du deuxième contrat en cas d'adhésion conclue à moins de 12 mois du premier.

(1) Perte Totale et Irréversible d'Autonomie.

(2) Versement de 20 % du montant garanti. Les 80 % du montant garanti restant sont versés lors du décès ou de la PTIA le cas échéant. Maladies concernées : infarctus du myocarde, chirurgie des artères coronaires, Accident Vasculaire Cérébral, certains cancers, hémiparésie, parapésie, tétraparésie et brûlures graves (cf. Conditions Générales du contrat).

(3) Réduction valable pour les clients mariés, pacsés ou concubins.

(4) A déduire du montant du capital garanti, si bénéficiaire unique nommément désigné et sous réserve de réception des justificatifs requis.

SECUR' FAMILLE 2

3 FORMULES

• Formule INITIAL

Adhésion entre 18 et 85 ans

Décès + PTIA⁽¹⁾

• Formule CONFORT

Adhésion entre 18 et 69 ans

Décès + PTIA⁽¹⁾

+ Maladies redoutées⁽²⁾

• Formule OPTIMAL

Adhésion entre 18 et 69 ans

Décès + PTIA⁽¹⁾

+ Maladies redoutées⁽²⁾

+ Doublement du capital en cas de décès ou PTIA suite à un accident quelle que soit la cause

CAPITAL GARANTI

Minimum : 20 000 € - pas de plafond

COTISATIONS

Une nouvelle grille tarifaire

Périodicité : mensuelle, trimestrielle, semestrielle, annuelle.

AVANTAGES VENTE COUPLÉE⁽³⁾

-10 % sur les cotisations du deuxième contrat en cas d'adhésion conclue à moins de 12 mois du premier.

-10 % sur les cotisations des deux contrats en cas d'adhésion simultanée des deux conjoints.

AVANCE DE FOND⁽⁴⁾

5 000 € sous 48H en cas de décès

3 formules au lieu de 2

Le doublement du capital s'applique désormais en cas de décès ou PTIA suite à un accident « toutes causes » (et non plus aux seuls accidents de la circulation) et est inclus dans la formule Optimal.

Des limites d'âge étendues à l'adhésion

Formule Initial : jusqu'à **85 ans** (au lieu de 64 ans)

Formule Confort : jusqu'à **69 ans** (au lieu de 64 ans)

Formule Optimal : jusqu'à **69 ans**

Des âges au terme relevés selon les garanties

Décès : **89 ans** (au lieu de 85 ans)

PTIA : **70 ans** (au lieu de 65 ans)

Maladies graves : **70 ans** (inchangé)

Exemples de cotisations

Âge de l'assuré	Cotisation mensuelle
30 ans capital garanti de 45 000 € en formule Initial	4,17 €
40 ans capital garanti de 55 000 € en formule Confort	12,69 €
50 ans capital garanti de 75 000 € en formule Optimal	40,07 €

Réductions tarifaires

pour les souscriptions « couplées » immédiates

Premiers frais pris en charge

(avance à déduire du montant de capital garanti)

Conditions : le client doit avoir choisi un versement sous forme de capital et un bénéficiaire unique nommément désigné.

CE QUI NE CHANGE PAS

Le choix de la prestation : versement sous forme de capital, de rente éducation ou un panachage des deux.

Le libre choix du ou des bénéficiaire(s).

La possibilité de modifications tout au long de la vie du contrat :

- ajuster le montant du capital garanti,
- modifier la répartition entre capital et rente éducation,
- actualiser la clause bénéficiaire,
- vérifier la pertinence de la formule,
- réviser la périodicité des cotisations.

Des prestations d'assistance dès l'adhésion

- **À tout moment** : informations et conseils, recueil des volontés essentielles, informations juridiques, recherche de médecin, d'intervenants médicaux, assistance en cas d'hospitalisation.
- **En cas de décès** : rapatriement, soutien psychologique des proches, aide à domicile, aide à l'organisation, etc.

Des formalités médicales peu contraignantes

- Un simple questionnaire de santé **pour les moins de 55 ans** et un capital garanti < à 150 000 €.
- Une fiche de santé à compléter **pour les plus de 55 ans** ou pour un capital garanti > 150 000 €.
- Un questionnaire technique et financier est établi pour un capital garanti > 1 000 000 €.

À SAVOIR



Les cancers et les maladies cardio-vasculaires représentent la 1^{re} cause de mortalité en France, devant les accidents de la vie courante.

Source : Bulletin épidémiologique hebdomadaire - 10 janvier 2017.

SECUR' Famille 2 est un contrat d'assurance décès de BPCE Vie et BPCE Prévoyance, les prestations d'assistance sont assurées par IMA Assurances (Inter Mutuelles Assistance), entreprises régies par le Code des assurances.

En entretien

LA PROTECTION FINANCIÈRE DES PROCHES, COMMENT EN PARLER ?

■ CLIENTS NON ÉQUIPÉS



J'identifie le(s) besoin(s) :

- Contribuer au maintien du niveau de vie de sa famille.
- Faire face aux frais générés par le décès ou la PTIA.
- Assurer la continuité des études des enfants.

Cœur de cible

- couples avec ou sans enfants
- familles monoparentales
- couples retraités

J'accroche : « Votre conjoint, vos enfants, pourraient-ils faire face financièrement s'il vous arrivait quelque chose ? »

J'explique la protection :

- Versement d'un capital pour maintenir un certain temps le niveau de vie.
- Possibilité d'avance de capital sous 48 h pour couvrir les premiers frais (sous conditions).
- Choix d'opter pour une rente éducation jusqu'aux 26 ans des enfants.
- Garanties d'assistance complètes : sérénité pour l'assuré dès l'adhésion et pour ses proches, en cas de décès, PTIA ou maladie redoutée, mais aussi d'hospitalisation.
- Le libre choix de son/ses bénéficiaire(s) dans ou en dehors de la famille.

■ CLIENTS PREMIUM



J'identifie le(s) besoin(s) :

- Préserver l'épargne dédiée aux projets.
- Ne pas empiéter sur le capital prévu pour la transmission.
- Contribuer à couvrir les frais de succession.

J'accroche : « En cas de décès ou de PTIA, comment pensez-vous pouvoir préserver le patrimoine financier et immobilier familial ? »

J'explique la protection :

- Un capital garanti sur mesure, sans plafond.
- Le libre choix de son/ses bénéficiaire(s) dans ou en dehors de sa famille.
- La possibilité de réévaluer son niveau de capital garanti en cours de contrat.

CLIENTS DÉJÀ ÉQUIPÉS

(SECUR' Famille, Garanties Famille et Garantie Famille)

- **J'identifie le besoin** : évolution de la situation familiale et/ou financière.
- **J'accroche** : « Au vu de cette évolution, le capital et la formule souscrite sont-ils toujours adaptés aux besoins de votre famille ? »
- **J'adapte la protection**.
- **Le bon moment** : ouverture du Livret A pour un enfant, achat immobilier...

La famille s'agrandit, ses charges augmentent : c'est le moment d'adapter le montant du capital garanti.



questions à...

Lamia DIDIER

GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE PARTICULIERS, AGENCE DE FROUARD, CAISSE D'ÉPARGNE GRAND-EST-EUROPE

« Le montant de capital garanti, si l'on veut protéger correctement sa famille, c'est deux ans de salaire minimum. »

L'assurance décès a le vent en poupe dans votre agence. À quelles occasions et à quels profils de clients la proposez-vous ?

J'en parle sans a priori, à tous et à tous les rendez-vous : bancarisation, épargne, prêts immobiliers, IARD (auto, habitation)... Il suffit d'identifier le bon moment, lorsque les clients évoquent leurs projets, leurs enfants. Je m'appuie sur leur situation financière, leur mode de vie. Par exemple, lors du point budget, je constate qu'ils ont

du mal à mettre de l'argent de côté. Je pointe alors que si l'un des conjoints disparaissait, la famille se retrouverait avec un salaire en moins. Ça les fait réfléchir.

Comment abordez-vous le sujet du capital garanti ?

Je propose **systématiquement une simulation**, « pour voir », en précisant « **tout le monde croit que c'est onéreux mais pas tant que cela** ». Si les revenus ne sont pas élevés, je lance une première simulation sur un montant

Boîte à outils

LE SIMULATEUR ÉVOLUE POUR VENDRE MIEUX ET FIDÉLISER

■ QU'EST-CE QUI CHANGE ?

- Deux approches possibles : **par capital ou par budget**.
- Prise en compte d'un plus grand nombre de critères (revenus, situation familiale, charges, locataire ou propriétaire, horizon de protection).
- Simulation du montant du capital garanti en fonction de la situation familiale et financière du client, sur la base de 3 années de protection par défaut.
- Calcul automatique de la cotisation.
- Scénario possible du montant de la rente éducation (précisément connu qu'au moment du décès).

■ COMMENT Y ACCÉDER ?

- En version détaillée dans le parcours d'adhésion de **MyAssur**.
- En version simplifiée (fichier Excel) sur **MyEAV** (Produits et vente / outils de simulation).

■ COMMENT L'UTILISER ?

📍 Étape 1

Choisir une approche : par capital ou par budget.

Puis saisir les données familiales et financières du client.

Pour l'approche par budget : entrer le montant mensuel que le client peut potentiellement allouer à son assurance décès + la périodicité de paiement souhaitée.



📍 Étape 2

À partir du choix de la formule, le simulateur propose :

- une « simulation standard » avec le montant du capital garanti estimé et la cotisation correspondante

ET

- une « simulation personnalisée » modifiable.

C'est alors le moment d'affiner la proposition.

📍 Étape 3

Répartition entre capital et rente éducation : le cas échéant, saisir l'âge des enfants et le pourcentage du capital à attribuer à la rente éducation. Le simulateur estime ainsi le montant potentiel de la rente et du capital versé en cas de décès.

À SAVOIR

Capital, rente éducation ou les deux : comment aider notre client à décider ?

- Au moment de l'adhésion : lancez une simulation sur ces trois possibilités pour comparer les coûts.
- Après l'adhésion : encouragez votre client à faire évoluer son contrat en fonction de sa situation financière et familiale.

de capital garanti correspondant à une cotisation peu élevée, tout en précisant que le montant de capital garanti, si l'on veut protéger correctement sa famille, c'est deux ans de salaire minimum. **Je lance une deuxième simulation sur un montant plus élevé et démontre que l'écart de cotisation est relativement faible au regard de la protection.** Souvent ils abondent dans mon sens : « Oui, ce n'est pas si cher que ça ».

Au final, beaucoup de vos clients adhèrent à une assurance décès avec un montant de capital garanti supérieur à 40 000 € !

En général, lorsqu'ils s'aperçoivent que la cotisation est peu élevée, **ils ont envie d'aller plus loin et proposent d'eux-mêmes de s'engager sur 10 € par mois.** Ainsi, il n'est pas rare qu'ils optent pour un capital garanti de 30 000 € à 60 000 €.

Quels sont vos trucs et astuces pour les aider à passer à l'acte ?

Je les aide à se projeter. Bien souvent, j'utilise des anecdotes vécues. Puis, je mets les chiffres sur la table et laisse mes clients tirer la conclusion par eux-mêmes : par exemple, 25 000 € vous semble-t-il suffisant pour pallier une perte de revenus dans une famille de 3 personnes ?

Et je relativise : par exemple, une cotisation de 12 € par mois, cela fait 4 € par membre de la famille, l'équivalent de quelques heures de parking seulement. Si j'ai affaire à des jeunes, je leur demande s'ils fument. Et je compare le coût du paquet de cigarettes au montant de la cotisation. Et aux plus de 60 ans, j'explique qu'ils ont tout intérêt à adhérer avant la limite d'âge pour bénéficier dès maintenant des garanties.



LA RENTE ÉDUCATION, MODE D'EMPLOI

QU'EST-CE QUE LA RENTE ÉDUCATION ?

Il s'agit d'une rente versée dans le cadre d'un contrat de prévoyance souscrit par l'un des deux parents. Elle prévoit le versement, à la suite du décès du parent adhérent, d'une rente au profit des enfants afin de leur assurer une compensation financière, en général jusqu'à la fin de leurs études.

COMMENT FONCTIONNE-T-ELLE ?

BÉNÉFICIAIRE

La rente éducation est versée **à l'enfant lui-même**, s'il est majeur, **ou à son représentant légal**, s'il est mineur, majeur protégé ou reconnu comme étant en état d'invalidité. Si c'est le représentant légal qui perçoit la rente éducation dont est **bénéficiaire** l'enfant, il devra fournir, chaque année, un rapport au juge des Tutelles justifiant l'utilisation financière de la rente éducation.

MONTANT

Le montant de la rente éducation servie est défini dans le contrat individuel souscrit par l'assuré selon le capital qu'il aura choisi de verser. Son montant sera calculé également selon l'âge du(des) enfant(s) au moment du décès de l'assuré.

VERSEMENT

La rente éducation est **versée de façon temporaire**, selon une périodicité mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle. Lorsque l'enfant cesse de remplir les conditions d'octroi, il ne perçoit plus la rente éducation.

LA FISCALITÉ APPLICABLE

S'agissant d'un contrat de prévoyance-décès individuel souscrit à titre personnel, comme c'est le cas pour SECUR' Famille 2, la rente éducation est **exonérée de l'impôt** sur le revenu et de prélèvements sociaux.

FOCUS

La rente éducation de SECUR' Famille 2

Montant minimum de la rente perçue : 600 €/an.

En cas de rente < 600 €/an, le montant est transformé en capital.

Bénéficiaires : enfants de 0 à 26 ans inclus.

Modalités de versement : annuel, semestriel, trimestriel ou mensuel.

À l'adhésion, le client détermine la part du capital qui sera allouée à la rente éducation. Cette part peut être revue en cours de contrat.



L'INDISPENSABLE 2020 TIRAGE LIMITÉ

SORTIE DÉBUT AVRIL!
Demandez-le à votre directeur d'agence.



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE

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 : Amélie DYCK - Conception, rédaction et réalisation :

TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Gaëlle BOURGEOIS, Estelle DO RIO,

Bénédicte GOMEZ, Vincent KIM, Régis LECLERCQ, Leïla MESBAHI, Marc RAVILLAT, Oifa SAKKA.

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



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE