

## Assurance vie

Avec la vente à distance,  
**recevez vos clients...**



P. 2  
**ENJEUX**  
Renforcer nos performances en 2022

P. 4  
**NOUVEAU**  
L'assurance vie éligible à la signature électronique à distance

P. 5  
**EN PRATIQUE**  
VAD, un dispositif gagnant/gagnant

P. 7  
**ACTUALITÉ**  
Nuances 3D s'ouvre à la gestion déléguée



Ecureuil Vie  
CAISSE D'ÉPARGNE

# ASSURANCE VIE, RETRAITE ET PRÉVOYANCE

## Renforcer nos performances pour être en ligne avec le marché

En 2021, l'assurance vie a bénéficié de la reprise post-confinement, des marchés financiers bien orientés et du placement des liquidités de nos clients accumulées pendant la crise sanitaire. Grâce à votre mobilisation, le chiffre d'affaires assurance vie à la Caisse d'Épargne a surperformé ! Pour autant, notre collecte nette est insuffisante pour nous permettre d'être en ligne avec nos objectifs en excédent de collecte et notre part de marché naturelle. En 2022, priorité à la conquête de nouveaux clients et au gain de part de marché en nous appuyant sur la nouvelle gamme MILLEVIE 2, la gestion déléguée, les plans d'épargne retraite et la signature électronique à distance (SED).

### Action

#### RENFORCER NOS COMPÉTENCES

Comment expliquer les atouts de l'assurance vie à nos clients, les sensibiliser à la problématique retraite et parler protection des proches ?

- Se former et s'entraîner > **SHOWROOM**  
MyEAV > Animation et actions co > Showroom



Votre plateforme d'entraînement unique pour **optimiser votre efficacité et accroître l'activité commerciale. À utiliser sans modération !**

- Sur le terrain > **UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ**

Une équipe d'animateurs dédiés, en charge de la montée en efficacité du réseau commercial en assurance vie, retraite et prévoyance, est en place dans la majorité des Caisses d'Épargne. **Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé !**

#### ACCROÎTRE NOS PERFORMANCES COMMERCIALES

##### ■ TOUS VENDEURS RÉGULIERS D'ASSURANCE VIE, RETRAITE ET PRÉVOYANCE

#### ASSURANCE VIE

##### Objectifs 2022 :

Chiffre d'affaires (CA) : 11,9 milliards d'€

Taux d'UC : 36 %

- ▶ Équiper de nouveaux clients
- ▶ Accélérer la collecte nette (CA – rachats)
- ▶ Maintenir la dynamique d'abonnement, à l'adhésion et sur le stock
- ▶ Poursuivre le développement du taux d'UC

**L'atteinte des objectifs doit se faire après avoir suivi les formations nécessaires à chaque produit et dans le respect d'un devoir de conseil adapté à la situation du client.**

\* Selon les tendances des marchés financiers, l'investissement progressif ne garantit pas dans tous les cas de figure une performance supérieure à l'investissement en une seule fois.

##### Appuyez-vous sur :

- **La délégation de gestion** : un service à haute valeur ajoutée désormais accessible à tous nos clients.
- **La mise en place de versements réguliers diversifiés en UC\*** : pour se constituer un capital progressivement et chercher à lisser l'impact des fluctuations des marchés financiers.
- **La réactivation des contrats « dormants »**. L'occasion de rappeler au client l'utilité de son contrat et d'effectuer un VL ou mettre en place un VR !

**La recherche de performance expose le client à un risque de perte en capital supporté par lui seul. Parlez-en avec lui.**

**Conquérir de nouveaux clients et réactiver les contrats en stock !**

**Offres « majoration du taux de participation aux bénéfices »** sur les supports en euros :

- **des contrats Millevie** sous conditions (voir flyer sur MyEAV : actions commerciales > 2021 > Offres « complément de rémunération ») ;

- **des contrats Nuances 3D, Nuances Plus et Nuances Privilège** sous conditions (à venir).

Faites-en profiter vos clients !

## RETRAITE

**Objectifs 2022** : 60 000 contrats

- **Aborder systématiquement la préparation de la retraite avec vos clients**

**Offre PER** : 100 € offerts pour toute nouvelle adhésion à un contrat MILLEVIE PER ou PER CE entre le 15/11/2021 et le 30/04/2022 inclus avec mise en place simultanée de versements réguliers (dans la limite des 10 000 premières adhésions) sous conditions.

Voir flyer sur MyEAV : Animation et actions co > mise en marché > Offre PERi

### Appuyez-vous sur :

- Les solutions retraite = PER et/ou assurance vie.
- Les simulateurs pour sensibiliser nos clients !

**Équiper tous les clients concernés !**

## PRÉVOYANCE

**Objectifs 2022** : 22 ventes/ETP, soit 403 444 contrats

- **Développer le réflexe de proposition et parler protection financière à tous vos clients**

### Appuyez-vous sur :

- **La qualité de l'offre** : une gamme complète de contrats adaptés à chaque besoin.
- **Des canaux de vente optimisés** : vente à distance et signature électronique à distance déjà disponibles !

**Près de 90 % des clients à équiper !**

## ■ S'APPUYER SUR L'UTILISATION DES CANAUX DE VENTE DIGITAUX

La vente à distance avec la signature électronique, le selfcare sur DEI et sur l'appli : un gain de temps et un confort pour nos clients, mais aussi pour vous dans votre quotidien et votre relation avec eux !

À vous de leur faire connaître et de les sensibiliser à leur utilisation régulière.

### LES NOUVEAUTÉS

- Signature électronique à distance disponible en assurance vie.
- Optimisation des parcours assurance vie sur DEI avec choix de la répartition libre possible.



**ISABELLE BARREAU,**  
RESPONSABLE DÉPARTEMENT  
RELATIONS CLIENTS  
CNP ASSURANCES



© DR

**BRUNO LAFALLISSE,**  
DIRECTEUR EXPÉRIENCE  
UTILISATEUR  
BPCEVIE



© DR

#### **En quoi la SED va faciliter le quotidien des conseillers en assurance vie ?**

**I.Barreau** : Grâce à ce nouveau mode de signature, l'entretien à distance est pleinement consacré à l'échange sur les projets. Un vrai confort pour les clients et pour les conseillers ! C'est aussi un gage de conformité et de sécurité : les documents contractuels signés sont transmis à tous les acteurs en vision partagée puis archivés dans un coffre-fort sécurisé.

**B.Lafallisse** : Dans un contexte post-crise où les modes de communication à distance se sont accélérés, ce nouveau canal répond

totale aux attentes de nos clients et engendre plus de satisfaction. Plus rapide, plus traçable, la SED évite les dossiers incomplets. Et les conseillers peuvent ainsi se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée.

#### **D'autres projets de simplification à venir ?**

**I.Barreau** : Côté client, CNP Assurances continue le développement du selfcare avec de nouvelles fonctionnalités et une meilleure information du client tout au long du parcours. Côté conseiller, nous travaillons à la complétude PUMA et notamment au chaînage avec LEA.

Nous comptons aussi sur le nouveau parcours PUMA décès pour favoriser la prise en charge des dossiers bénéficiaires et les réinvestissements.

**B.Lafallisse** : BPCE Vie poursuit le développement de l'autonomie client, en lui offrant plus de possibilités dans ses opérations en selfcare. Côté prévoyance, il pourra, à partir de mi-2022, déclarer ses sinistres en ligne ! Nous travaillons également à l'optimisation de MyAssur avec le chaînage LEA, le parcours de modification des clauses bénéficiaires et commençons à étudier la possibilité d'effectuer des rachats en selfcare.

# Assurance vie

## Comment la vente à distance nous rapproche de nos clients

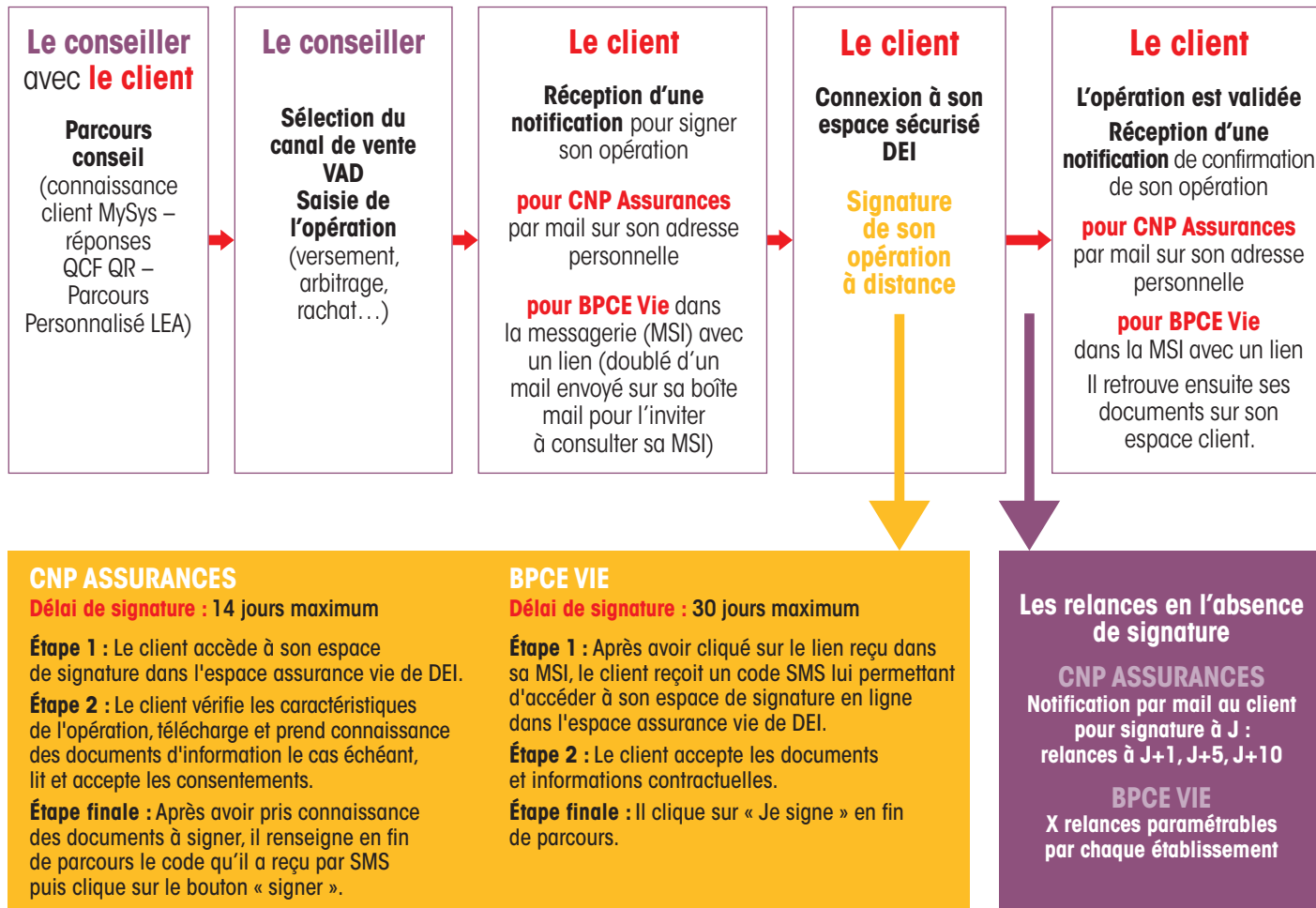
Vos clients l'attendaient et vous aussi ! La signature électronique à distance (SED) est aujourd'hui déployée pour l'assurance vie. Pour tous les contrats ouverts à l'adhésion, vous pouvez désormais aller jusqu'au bout de la vente à distance (VAD) ! C'est un plus pour vos clients, un plus pour vous et surtout un grand pas en avant pour la relation commerciale. Grâce à ce canal de vente, c'est un lien supplémentaire et complémentaire qui se crée avec nos clients. À vous de leur proposer et de leur simplifier son utilisation.

### Pleins feux

## LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE À DISTANCE : POUR CONCLURE EN VENTE À DISTANCE

**NOUVEAU !**

### ■ LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE À DISTANCE, UN ACTE SIMPLE DANS LE PARCOURS CLIENT



## ■ LA SED DÉPLOYÉE EN ASSURANCE VIE

La majorité des opérations est aujourd'hui disponible en signature électronique à distance.

|                |                          | Adhésion standard           | Versement complémentaire | Versements réguliers | Arbitrage | Options d'arbitrages automatiques | Recyclage | Changement de mode de gestion | Rachat partiel et total |
|----------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------|-----------|-----------------------------------|-----------|-------------------------------|-------------------------|
| BPCE VIE       | MILLEVIE Essentielle / 2 | ✓                           | ✓                        | ✓                    | ✓         | ✓                                 | NC        | ✓                             | ✓                       |
|                | MILLEVIE Capi / 2        | ✓                           | ✓                        | ✓                    | ✓         | ✓                                 | NC        | ✓                             | ✓                       |
|                | MILLEVIE Premium / 2     | ✓                           | ✓                        | ✓                    | ✓         | ✓                                 | NC        | ✓                             | ✓                       |
|                | MILLEVIE Infinie / 2     | ✓                           | ✓                        | ✓                    | ✓         | ✓                                 | NC        | ✓                             | ✓                       |
|                | MILLEVIE Initiale / 2    | ✗                           | ✗                        | ✗                    | ✗         | ✗                                 | NC        | ✗                             | ✗                       |
|                | MILLEVIE PER             | ✓                           | ✗                        | ✗                    | ✗         | ✗                                 | NC        | ✗                             | ✗                       |
| CNP ASSURANCES | PER CE                   | ✓*<br>(Rachat ou transfert) | ✓                        | ✗                    | ✗         | ✗                                 | ✗         | ✗                             | ✗                       |
|                | Nuances 3D               | ✗                           | ✓                        | ✗                    | ✓         | ✗                                 | ✓         | ✗                             | ✓*                      |
|                | Nuances Plus             | ✗                           | ✓                        | ✗                    | ✓         | ✗                                 | ✓         | ✗                             | ✓*                      |
|                | Nuances Privilège        | ✗                           | ✓                        | ✗                    | ✓         | ✗                                 | ✓         | ✗                             | ✓*                      |
|                | Ecureuil Projet          | NC                          | ✓                        | ✗                    | NC        | NC                                | NC        | NC                            | ✓*                      |

\* Hors adhésion par rachat ou rachat avec exonération fiscale pour motif exceptionnel.

## Décryptage

### LA VENTE À DISTANCE : UN DISPOSITIF TOUT BÉNÉFICE

Les clients adhèrent de plus en plus aux services à distance : moins de freins, des conseillers plus disponibles, des contacts facilités... Grâce à la VAD et la SED, la relation clients passe un nouveau cap. À vous d'en générer des opportunités commerciales.

**UN PARCOURS  
« TOUT CONFORT »  
simple, fluide et sécurisé**



#### POUR VOUS

##### Fini les pertes de temps et d'énergie

- Moins de tâches administratives.
- Vous pouvez vous consacrer à l'essentiel : les tâches commerciales, l'écoute et le conseil.

##### Un parcours fluide et fiable

- Un process simple à expliquer et facile à mettre en œuvre.
- Fini le risque d'erreur ! 100 % des dossiers traités à distance sont conformes.

##### Un client plus actif, plus engagé et fidèle

**Ne changez rien !  
En face-à-face  
comme à distance,  
le cœur du conseil  
est le même !  
Seul le canal  
est différent.**

- Être présent auprès de vos clients à distance, c'est créer une nouvelle forme de proximité et intensifier le lien.
- L'efficacité du service valorise l'image du conseiller et de la banque !



#### POUR LE CLIENT

##### Les rdv sont 100 % consacrés à ses besoins

- Fini la paperasse et les déplacements pour signer ou apporter des pièces !
- Il peut se consacrer à l'essentiel : ses opérations et le suivi de son contrat.

##### Un canal sûr et facile d'accès

- L'accès et la prise en main sont simples et sûrs.
- La certitude de signer le bon document et dans les temps.

##### Un confort qui facilite le dialogue et l'expression du besoin

- Son contrat d'assurance vie, c'est quand il veut, où il veut, avec le choix entre plusieurs canaux (tél., mail, face-à-face et même visio !).
- Son conseiller à distance, qui lui offre toujours la même qualité d'écoute et d'accompagnement.

## Sur le terrain

### LA VAD EN QUESTIONS



#### 1 Comment évaluer l'appétence de mon client pour la vente à distance ?

- Lui proposer le canal et s'adapter à sa réaction. *« Savez-vous que maintenant, nous pouvons faire ensemble vos versements à distance ? Et pour notre prochain rendez-vous, on peut prévoir une visio si ça vous arrange. »*  
*« Vous préférez vous déplacer à l'agence ? Prenons rendez-vous. »*

#### 2 Comment convaincre mon client d'utiliser ce canal ?

- Accompagnez le client étape par étape dans une signature électronique sur tablette, le parcours étant très proche de celui de la SED. Vous lui montrez ainsi la marche à suivre pour qu'il puisse la reproduire seul la prochaine fois.  
*« Pour votre prochaine opération, inutile de vous déplacer : appelez-moi ou envoyez-moi un mail pour fixer un rendez-vous. Nous ferons votre opération ensemble et vous pourrez signer vos documents électroniquement, comme nous l'avons fait aujourd'hui. »*

#### 3 Comment transformer le lancement de la SED en opportunité commerciale ?

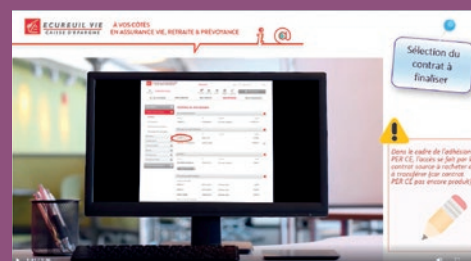
- En rebond : *« Je vois que vous possédez quelques liquidités. Seriez-vous intéressé de les placer sur votre contrat d'assurance vie ? Vous pouvez désormais faire des versements à distance. Si cela vous intéresse, je vous explique comment. »*

Pour les plus connectés et les plus autonomes, il y a DEI et l'appli mobile, pour réaliser en quelques clics versements et arbitrages !

### BOÎTE À OUTILS

Des fiches mémo  
Des modes opératoires  
Des vidéos parcours en vision conseiller et en vision client

et d'autres supports à retrouver sur MyEAV :  
Animation et actions co > Mise en marché >  
Signature électronique à distance



### ÉMILIE LAMBERT,

GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE PATRIMONIALE, AGENCE DE CAMBRAI RATELOTS,  
CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE



### « La vente à distance, un vrai facilitateur au service de la dynamique commerciale. »

**Votre agence a testé en pilote la SED déployée sur l'assurance vie. Ce nouvel outil répond-il à vos attentes ?**

Oui, la SED nous simplifie grandement la vie ! Depuis octobre, nous l'utilisons sur la gamme Millevie pour la plupart des opérations. Ouvertures, versements, arbitrages peuvent désormais être enclenchés et finalisés à distance. Le bilan est très positif : alors qu'avant, il fallait au moins 10 jours pour conclure une opération, aujourd'hui tout se fait dans la foulée. Fini les saisies manuelles, l'attente, les allers-retours, la paperasse ! La vente à distance est un vrai facilitateur au service de la relation client et de la dynamique commerciale. Parce qu'elle nous autorise des contacts plus fréquents avec nos clients,

elle nous donne plus d'occasions de les sensibiliser à nos offres et services.

**Et vos clients, en sont-ils eux aussi satisfaits ?**

Sans aucun doute puisque nous avons constaté une augmentation sensible des opérations. Ce qui témoigne de la facilité d'utilisation de l'outil. Nos clients, même les plus âgés, sont ouverts aux avancées technologiques. Pour eux, ces services relèvent désormais de la norme. Aujourd'hui, ils réalisent l'opération immédiatement après le rendez-vous. Nos clients aussi gagnent du temps : la SED leur évite de reporter leur opération ou se déplacer en agence juste pour déposer un dossier. Je pense en particulier à nos clients

éloignés, pour qui la relation avec nous est devenue plus facile. Paradoxalement, la vente à distance nous a rapprochés d'eux.

**Comment optimiser l'utilisation de la VAD ?**

Pour tirer tout le bénéfice de l'outil, un peu de rigueur est nécessaire au préalable : bien valider les coordonnées mail et téléphonique du client et mettre régulièrement à jour son dossier règlementaire. Par ailleurs, lorsqu'une opération est enclenchée, il faut attendre que la synthèse LEA soit signée avant d'envoyer l'acte finalisé pour signature. Si les deux documents sont envoyés en même temps, le client pourra oublier d'en signer un ou les confondre. C'est à nous de gérer ça.



NOUVEAU !

# LE SERVICE DE GESTION DÉLÉGUÉE DISPONIBLE DANS NUANCES 3D

Désormais, une grande partie de nos clients peuvent accéder à ce service.  
À proposer sans modération !

Comment bien vendre  
la délégation de  
gestion ? Tout savoir  
dans le document  
joint à ce J'assure.

## ■ QUELS AVANTAGES ?

| NUANCES 3D                      | En gestion libre<br>(Dimension Liberté)                                                                                                                                | En Service de Gestion Délégée                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| INVESTISSEMENT<br>MINIMUM       | 100 €                                                                                                                                                                  | 1 500 €<br>sur la poche en UC gérée                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| GESTION                         | Le client choisit, avec ou sans vous,<br>ses UC et gère sa répartition euro/UC<br>en réalisant des arbitrages.<br>-> La liberté de gérer soi-même<br>son portefeuille. | La gestion des UC permanentes, selon le profil<br>de gestion retenu, est confiée à l'assureur qui<br>s'appuie sur l'expertise d'une société de gestion.<br>Une allocation actualisée régulièrement selon<br>les opportunités des marchés financiers.<br>-> Gain de temps et sérénité pour le client. |
| INFORMATION                     | Un bulletin de situation annuel.                                                                                                                                       | Un relevé d'information annuel (avec le bulletin<br>de situation).<br>Un relevé d'opération après chaque arbitrage<br>effectué au sein du profil de gestion.                                                                                                                                         |
| FRAIS DE GESTION<br>SUR ENCOURS | Frais de gestion annuels : 0,70 %<br>-> Chaque arbitrage est payant.                                                                                                   | Frais de gestion annuels : 0,85 %<br>-> Les arbitrages réalisés sont sans frais.                                                                                                                                                                                                                     |

Investir sur des  
supports en unités  
de compte présente  
un risque de perte  
en capital dû aux  
fluctuations des  
marchés financiers.  
Parlez-en à votre  
client.

Une gestion de  
spécialistes pour  
seulement 0,15 %  
de frais en plus.

## ■ COMMENT LE PROPOSER ?

| À QUI ?   | Détenteurs de contrats<br>mono-support*                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Détenteurs de Nuances 3D                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ACCROCHES | <p>Vous pourriez chercher à optimiser<br/>les performances de votre contrat ?</p> <p>Un contrat qui vous permettrait<br/>d'investir sur les marchés<br/>financiers, ça vous intéresse ?</p> <p>↓</p> <p><b>Transfert vers un contrat<br/>multisupport avec<br/>délégation de gestion</b></p>                                                                                                                                                                                              | <p>Envisagez-vous d'optimiser votre<br/>rendement en investissant davantage<br/>sur des UC ?</p> <p>Savez-vous que vous pouvez en<br/>confier la gestion, et bénéficier de<br/>l'expertise de spécialistes ?</p> <p>↓</p> <p><b>Service<br/>de Gestion Délégée</b></p> |
| ARGUMENTS | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vous ne vouliez pas investir sur des UC car vous n'aviez ni le temps, ni l'expertise ? Maintenant c'est possible !<br/>La délégation de gestion = la solution pour investir sur les marchés financiers et chercher à optimiser votre rendement, sans y passer du temps et sans connaissance particulière.</li> <li>Votre investissement est géré par des spécialistes, de façon adaptée à votre profil d'investisseur et vos priorités.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                        |

\* Garantie Retraite Ecoreuil, Initiatives Transmission, Livret Assurance Vie, Point Retraite Ecoreuil, Ricochet, Yoga.

ZOOM



### Vos outils d'aide à la vente



Une brochure OAV,  
une vidéo, un Tatou Sur,  
un flash info,  
l'Indispensable actualisé.



Et pour vos clients :  
une fiche commerciale  
et un guide à remettre  
à l'adhésion.

Animation et actions co > Mise en marché >  
Service de Gestion Délégée Nuances 3D



## Vente à distance

# PRÉCONISATIONS POUR UN DÉMARCHAGE CONFORME\*

Le démarchage, par téléphone ou tout autre moyen technique assimilable comme internet, consiste à contacter un prospect ou un client non équipé afin de lui proposer de nouvelles offres ou produits. Ce type de vente entre dans le cadre de la commercialisation à distance dite « vente à distance » (VAD).

### DEUX SITUATIONS PEUVENT SE PRÉSENTER :

- Appels sortants de la Caisse d'Épargne dits « appels à froid » : à visée commerciale et vers un prospect ou client non équipé n'étant pas à l'initiative de cette demande.
- Demandes ou appels entrants à la Caisse d'Épargne dits « rebond commercial » : prise de contact à l'initiative du client non équipé ou du prospect auprès de la Caisse (via un appel ou en ligne en communiquant ses coordonnées) pour initier un échange à finalité commerciale.

Dans tous les cas, avant toute action, il convient d'appliquer les bonnes pratiques suivantes qui sont formalisées dans le parcours précontractuel.

### ■ DÈS LA PRISE DE CONTACT TÉLÉPHONIQUE ET AVANT TOUT ÉCHANGE

Exposer les informations suivantes clairement et sans ambiguïté :

- Identité commerciale et lien avec l'assureur qui garantit le contrat ou le service proposé.
- Le caractère commercial de l'appel et recueillir l'intérêt du client pour la poursuite de l'échange et l'évocation de la proposition commerciale.



En cas de désintérêt du prospect ou client non équipé, il faut mettre fin à l'appel et de ne pas rappeler (risque de glissement vers le démarchage abusif).

### ■ DURANT L'APPEL

#### EN PREMIER LIEU :

Exposer les informations suivantes clairement et sans ambiguïté :

- Vérifier s'il n'est pas déjà détenteur.
- S'enquérir des besoins et exigences du prospect ou client non équipé pour proposer un contrat/offre adapté(e) à sa situation.

#### LORS DE L'ÉCHANGE :

- Présenter clairement les caractéristiques du contrat ou de l'offre (finalité du produit, éventuelles garanties et exclusions, modalités de versement de cotisation/montant des primes, options et modalités de fonctionnement).

**Matérialiser cette étape dans les documents liés au devoir de conseil (synthèse client)** permet de vérifier l'exactitude des informations données lors de l'entretien téléphonique mais également de constater l'adéquation de la proposition.

### ■ APRÈS L'APPEL

Transmettre les documents précontractuels et avoir la preuve de cette transmission conformément aux dispositions légales en vigueur.

Éviter les pratiques suivantes :



- Reprise de contact avec le démarché sans action positive de sa part. Le client doit faire le premier pas.
- Recueillir le consentement oral du démarché sans le laisser réfléchir dans un délai raisonnable.

### ■ EN CAS D'INTÉRÊT DU CLIENT

Le consentement du prospect/client non équipé doit résulter d'une action positive de sa part.

- Il doit contacter la Caisse d'Épargne pour convenir d'un rendez-vous ou encore formaliser par courriel le souhait de contractualiser. Cela ne peut avoir lieu qu'après réception de la documentation précontractuelle et après écoulement d'un délai raisonnable de réflexion (minimum 24h pour la prise de connaissance et comparaison éventuelle).
- Le consentement doit être recueilli de manière formelle, selon les process des assureurs :
  - **Gamme BPCE Vie** : mode opératoire Gamme Millevie Parcours VAD - adhésion & outils.
  - **Gamme CNP Assurances** : voir Conditions Générales des produits concernés.

\* Avis du 19/11/2019 du Comité consultatif du secteur financier sur le démarchage téléphonique en assurance.

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 : Amélie Dyck - Conception, rédaction et réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Sandrine ALLEGRE, Élodie BOSSÉ, Agnès BRULLISAUER, Marie CHAUVET, Estelle DO RIO, Fatou-Etoile FOFANA, Axel HILDEVERT, Nathalie KAMBIRE, Gaëlle MARTINET, Marc RAVILLAT.

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



Ecureuil Vie  
CAISSE D'ÉPARGNE