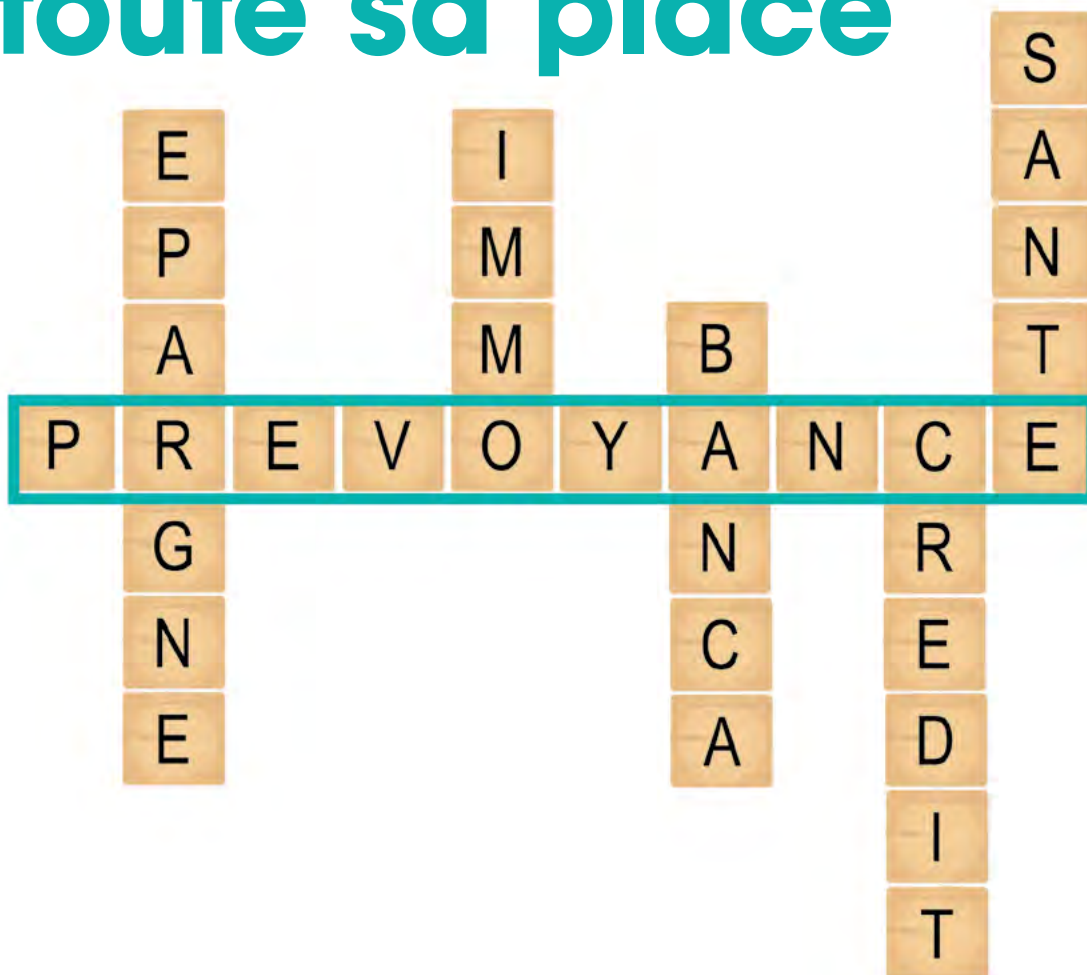


Là où il y a un projet, la prévoyance a toute sa place



P. 2

CONSEIL

Pourquoi donner
plus de place
à la prévoyance ?

P. 3

ASSURANCE DÉCÈS

Une protection
financière pour
garantir au mieux
les projets des clients

P. 7

PERTE D'AUTONOMIE

Assistance Vie
au service
d'un sujet sensible
mais incontournable

La prévoyance : à associer aux projets de vos clients !

Lorsqu'un client vient voir son conseiller pour un projet d'investissement ou l'obtention d'un crédit, c'est aussi pour bénéficier de ses conseils. Et vous seul avez toutes les cartes en main pour l'aider à prendre les meilleures décisions financières, pour lui et ceux qui lui sont chers. En prenant les devants sur les questions sensibles, vous confirmez votre valeur ajoutée : comme anticiper toutes les conséquences financières si un décès, une maladie grave* ou une invalidité venaient bouleverser la préparation d'un projet.

Enjeux

LÀ OÙ IL Y A PROJET, L'ASSURANCE DÉCÈS A TOUTE SA PLACE

■ UNE PROTECTION ESSENTIELLE



Comment ça marche ?

Une cotisation mensuelle



Une protection financière en cas de décès, d'invalidité nécessitant une assistance (PTIA), ou de maladie grave* + des prestations d'assistance.

(Seulement en cas de décès pour Sécur'Urgence)



Un capital garanti versé aux proches bénéficiaires ou à l'assuré



À quoi ça sert ?

Pallier la perte de revenus /salaires durant un certain temps

- Aider les proches à faire face financièrement
- Permettre la poursuite des projets

Offrir une protection financière au conjoint

- Lui permettre de se retourner
- Couvrir les premiers frais
- Préserver au mieux son autonomie financière
- L'aider à rester dans son logement
- Éviter de puiser dans l'épargne destinée à des projets spécifiques

Offrir une protection financière aux enfants

- Avoir les moyens de poursuivre des études
- Favoriser leur maintien dans leur cadre de vie
- Les aider dans leur entrée dans la vie active

Faciliter la transmission

- Contribuer à couvrir les frais de succession
- Éviter la vente d'un bien immobilier
- Limiter l'érosion du patrimoine constitué

Couvrir les frais d'obsèques

Éviter aux proches de supporter les frais ou de puiser dans leur épargne

■ CLIENTS GRAND PUBLIC OU PREMIUM : UNE SOLUTION ADAPTABLE À CHAQUE BESOIN

SECUR' FAMILLE 2

Besoin : protéger financièrement le conjoint survivant, les enfants ou proches, le patrimoine.

Risques couverts : décès, maladie grave*, PTIA.

Cotisation : ajustable selon l'âge et le montant du capital (20 000 € minimum).

Garanties d'assistance : pour en savoir plus, reportez-vous au fascicule joint au J'assure 71 - avril 2022.

SECUR' URGENCE

Besoin : permettre aux proches de régler les premiers frais (obsèques, loyer, charges...), sans s'endetter.

Risque couvert : décès.

Cotisation : à partir de 3 € par trimestre (soit 1 € par mois) pour 7 500 € de capital garanti.

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

SECUR' FAMILLE 2

LES + SELON LES DOSSIERS DE L'ÉPARGNE



- Des formalités médicales peu contraignantes.
- Les limites d'âges, tant à la souscription qu'en fin de garantie, parmi les plus élevées de leur panel (85 ans pour le Décès et 70 ans pour la PTIA).

- Plusieurs formules avec la possibilité de convertir le capital décès en rente éducation, ainsi qu'une avance du capital de 5 000 €, versée dans un délai de 48 heures.

Pleins feux

LA PRÉVOYANCE 100 % CONNECTÉE AUX PROJETS DES CLIENTS

Les clients ont, pour la majorité, conscience qu'un décès, une maladie grave* ou une invalidité peuvent générer une insécurité financière chez les êtres qui leur sont chers, mais ils méconnaissent totalement l'offre ! Pour les sensibiliser et les aider à se projeter, appuyez-vous sur leur situation familiale afin de rendre les choses concrètes lorsqu'ils viennent vous voir pour un projet.

RDV ÉPARGNE

→ En phase de constitution

Décès, invalidité, maladie grave* peuvent bouleverser une démarche d'épargne et même déconstruire une épargne déjà constituée.

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS/PTIA	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
COUPLE, FAMILLE, FAMILLE MONO-PARENTALE	« Avec un salaire en moins, votre conjoint.e devra peut-être arrêter d'épargner, puiser dans votre épargne, voire s'endetter. »	- Compléter l'épargne existante pour assurer « la garantie de bonne fin » des projets familiaux (études des enfants, capital retraite pour le survivant, etc.). - Aider le conjoint et les enfants à régler les droits de succession et rester, si possible, dans leur lieu de vie. - Aider à maintenir au mieux le niveau de vie de la famille

→ En vue de la transmission d'un patrimoine

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS/PTIA	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
COUPLE, FAMILLE, FAMILLE MONO-PARENTALE	« Savez-vous que pour régler les frais de succession ou compenser la perte des revenus, les héritiers doivent souvent mobiliser une partie des capitaux transmis ou vendre le patrimoine immobilier qui leur était destiné ? »	- Couvrir en partie ou en totalité les frais de succession. - Éviter de puiser dans le capital à transmettre ou de vendre les biens immobiliers. - Aider à compenser une baisse de revenu.

RDV IARD

L'assurance IARD couvre les biens mais pas les conséquences financières d'un accident sur le souscripteur et ses proches : comment élargir cette protection ?

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS/PTIA	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
TOUS LES CLIENTS	« Savez-vous que l'assurance habitation couvre les invités et la maison... mais pas ceux qui y habitent ? »	Aider le conjoint et les proches à faire face financièrement (perte de revenus, charges de la famille, frais de succession) en cas de décès, PTIA, maladie grave*.

* Dénommée « maladie redoutée » dans les conditions générales. Exemples : infarctus, AVC, certains cancers...

LES FORMULES CLÉS :

« Savez-vous que... »,
« Avez-vous pensé à... »,
« Et s'il vous était arrivé quelque chose... ».

« Qu'avez-vous de plus précieux dans votre vie ?
Maison, voiture, scooter,
téléphone, ordinateur ?
Ou votre famille ? »

CAS CONCRETS

Éviter de puiser dans l'épargne constituée

Famille avec 2 enfants et une épargne destinée, entre autres, à leurs études. Un parent décède. Le capital garanti sert dans un premier temps à faire face aux premiers frais et à compenser au quotidien le revenu en moins. Impossible pour le conjoint survivant de reconstituer l'épargne avec son seul salaire. Conséquence : le capital, prévu aussi pour les études des enfants, s'amointrit.

Couple économisant pour la retraite. L'un se retrouve en invalidité. Ses cotisations pour la retraite s'arrêtent. Une partie de l'épargne constituée est utilisée pour aménager le domicile et faire face aux charges fixes avec un salaire en moins. La retraite des 2 conjoints se trouve diminuée.

RDV BANCARISATION

Lors du point budget, la question du déséquilibre entre les salaires est un point d'accroche : comment faire face avec un salaire en moins, notamment lorsque c'est le plus important, alors que les charges de la famille restent les mêmes ? Le conjoint pourra-t-il assumer ? Pendant combien de temps ?

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS/PTIA	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
COUPLE, FAMILLE	« Vous gagnez beaucoup plus que votre conjoint.e. S'il vous arrivait quelque chose, sans votre salaire, votre conjoint.e pourrait-il.elle assumer seul.e le budget familial ? »	- Compenser au mieux la perte de revenus. - Compléter l'épargne existante pour financer les études des enfants ou les projets familiaux. - Aider à régler les droits de succession et rester dans le lieu de vie.
FAMILLE MONOPARENTALE	« L'avenir de vos enfants dépend de vos seuls revenus. Comment pourront-ils poursuivre des études, leurs activités, ou bien démarrer leur vie d'adulte sans votre soutien financier ? »	Sécuriser l'avenir financier de l'enfant, - soit en lui versant un capital, - soit une rente éducation, - soit les deux.
PARENTS SÉPARÉS EN GARDE ALTERNÉE	« Vous partagez les charges de l'enfant avec votre ex-conjoint.e. Si l'un de vous décédait, toutes les charges financières liées à l'enfant reposeraient sur un seul parent. »	
CLIENT AVEC PETIT BUDGET ET PEU D'ÉPARGNE	« S'il vous arrivait quelque chose, vos proches seraient-ils amenés à prendre en charge certains frais liés à votre disparition ? »	- Couvrir le coût des obsèques. - Permettre aux proches de se retourner.

RDV CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Le prêt est couvert par l'assurance emprunteur. Mais pas la bonne fin de l'ensemble du projet.

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS/PTIA	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
TOUS LES CLIENTS : • Couple non marié • Couple marié recomposé • Couple marié • Célibataire	« Faute de ressources pour le financer, votre conjoint.e pourrait renoncer au projet*, et perdre ou vendre à perte votre investissement. » * Équipement d'une maison, travaux, achat voiture...	- Couvrir les frais engagés hors crédit. - Disposer d'un capital pour mener le projet à son terme.

BONNE PRATIQUE

« Je sensibilise le client à la réalisation de son projet s'il lui arrivait quelque chose. Une fois le point budget effectué, je lui demande combien il compte consacrer au remboursement de son crédit. Je lui propose d'en prendre une petite part pour la cotisation prévoyance et j'allonge la durée de remboursement du crédit à la consommation. Ainsi, son budget est respecté, tout en offrant une protection financière complète. »

CAS CONCRETS

Protéger financièrement ses enfants

Parent de 38 ans souhaitant sécuriser financièrement le futur de ses 2 enfants.

Souscription de SECUR' Famille 2
Formule Optimal : 11,54 €/mois

Montant du capital garanti souhaité : 50 000 €.

Il faudrait épargner plus de 100 € par mois pendant 41 ans pour obtenir ce capital.

BONNE PRATIQUE

« Pour aider les clients à se projeter, j'utilise toujours le conditionnel passé, c'est beaucoup moins anxiogène pour eux. Par exemple : « Et si vous aviez eu un accident fatal, comment aurait fait votre conjoint.e, votre famille, pour vivre sans votre revenu ? »

Attention : la souscription d'une assurance décès ne remplace pas la souscription de l'assurance emprunteur.

CAS CONCRETS

La garantie de bonne fin d'un projet

Célibataire souscrivant un crédit conso pour réaliser des travaux dans son appartement.

Il décède alors que les travaux ne sont pas finis.

Utilisation du capital décès : les héritiers bénéficiaires font achever les travaux par une entreprise afin de vendre l'appartement ou l'utiliser.

RDV CRÉDIT IMMOBILIER

L'assurance emprunteur couvre le montant du prêt. Or, un décès entraîne souvent la perte du bien. Car la perte d'un salaire déséquilibre les finances du conjoint survivant. Et si rien n'a été prévu, ce dernier peut se retrouver face à une indivision (enfants par exemple) qui l'empêche de disposer du logement.

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
COUPLE MARIÉ	« Votre conjoint.e disposera seulement de l'usufruit de la maison. Comment vendre si les enfants ne sont pas d'accord ? Ou au contraire comment rester dans le logement si les enfants veulent vendre ? »	- Aider à conserver le logement en compensant la perte de revenu dans le budget familial. - Disposer d'un capital pour retrouver la pleine propriété du bien et en disposer librement sans demander l'accord à d'autres propriétaires.
COUPLE NON MARIÉ / FAMILLE RECOMPOSÉE	« Pour garder votre logement, votre conjoint.e devra racheter sa part à l'indivision. »	Disposer d'un capital ou d'un apport pour racheter cette part et rester chez soi.
FAMILLE MONOPARENTALE	« Vos enfants peuvent être obligés de vendre la maison pour régler les droits de succession. »	Régler les droits de succession et conserver la maison le temps nécessaire.
PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI MALADIE GRAVE* OU INVALIDITÉ (PTIA)	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
TOUS LES CLIENTS	« Vous perdrez une partie de vos revenus tout en ayant peut-être des charges supplémentaires »	Compenser la perte de revenus et pouvoir se retourner.

RDV ASSURANCE SANTÉ

Les sommes engagées pour les frais de santé sont couvertes, mais pas la baisse de revenu en cas de maladie grave*.

PROFIL CLIENT	LE RISQUE SI DÉCÈS, PTIA OU MALADIE GRAVE*	AVEC LE CAPITAL PRÉVOYANCE
TOUS LES CLIENTS	« Savez-vous qu'en cas de PTIA, le maintien de votre niveau de vie n'est pas assuré ? » « Et qu'en cas de décès, la Sécurité sociale verse seulement 3 539 € ? De quoi couvrir une partie des obsèques, mais pas les charges supportées par le survivant. »	- Compenser en partie la baisse de revenu en cas de PTIA ou maladie grave*. - Procurer un capital supplémentaire aux proches pour qu'ils puissent financer au moins les premiers frais et charges.

* Dénommée « maladie redoutée » dans les conditions générales. Exemples : infarctus, AVC, certains cancers...

CAS CONCRETS

Succession et rachat

- **Parent solo** vivant avec ses deux enfants dans son appartement d'une valeur de 400 000 €. Montant des droits de succession sur la base de cet actif, à payer par chacun des enfants : 18 194 €.
- **Couple recomposé** propriétaire à 50/50 d'une maison de 320 000 €. Montant du rachat de la part du concubin décédé : 160 000 € pour retrouver la pleine propriété de son bien.

BONNE PRATIQUE

« Je vérifie toujours si le client détient déjà un contrat de prévoyance employeur. Il suffit de regarder sa fiche de paie, dans le pavé « Santé ». Et s'il est déjà équipé, je lui demande si son conjoint est également couvert. »

LES OUTILS À VOTRE DISPOSITION

Pour s'autoformer et s'entraîner > Showroom : MyEAV : Animation et actions co > Showroom : cliquez sur Collections permanentes.
Pour mieux connaître les contrats : l'Indispensable + MyEAV > SECUR' Famille 2



Céline PIOTTE,
CONSEILLÈRE
AGENCE MULTIMÉDIA,
CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE

Freins à vendre de la prévoyance

« Je ne savais pas comment amener l'assurance décès que je considérais comme un produit supplémentaire tarifé au client sans forcément y voir une utilité. J'avais peur du refus du client, qu'il pense : « je suis là pour un projet et elle veut nous ajouter des coûts ». Je ne savais pas comment me positionner comme conseil donc je n'en vendais pas. »

Premiers pas

« 1. J'ai étudié à fond les fiches produit et pris conscience que l'assurance décès contribue vraiment à la sécurité financière des familles, à pallier les pertes financières générées par un décès ou une invalidité. 2. La formation prodiguée par des animateurs dédiés a été le déclencheur : grâce aux jeux de rôle, aux simulations, aux entretiens en double écoute, j'ai perfectionné ma compréhension du produit et mon discours. Ça a marché tout de suite et ça m'a donné confiance. »

Cœur de cible

« Tous nos clients ont besoin de prévoyance mais je suis plus à l'aise pour la proposer aux couples avec enfants ou familles monoparentales. »

Meilleures pratiques

PRÉPARER L'ENTRETIEN : « Je regarde la situation familiale, s'il y a des enfants. J'utilise le simulateur pour me faire une première idée. »

« On n'est pas là juste pour vendre mais pour accompagner. »

TOUJOURS INTÉGRER LA PRÉVOYANCE À L'OFFRE CRÉDIT CONSOMMATION :

« 1. En entretien, je mets d'abord à jour le dossier. 2. Ensuite je demande au client quel montant il souhaite emprunter et quelles mensualités lui conviendraient (je n'évoque jamais la durée). 3. J'effectue les simulations afin d'intégrer l'assurance décès (Secur' Urgence ou Secur' Famille 2) à son budget, en complément de l'assurance emprunteur. 4. Quand je le recontacte, je lui fais une proposition globale et j'explique – en détaillant – qu'elle inclut une protection financière de la famille en cas de décès ou d'invalidité, ainsi que des services d'assistance. En général, le montant du capital garanti par le contrat de prévoyance annoncé coupe court aux objections car cela répond à un besoin. »

ASSOCIER SECUR' FAMILLE 2 ET SECUR' URGENCE : « L'un permet de percevoir un capital sous 48h* pour couvrir les frais d'obsèques et se retourner ; l'autre aide à maintenir le niveau de vie de la famille. »

*Après réception du dossier complet si bénéficiaire unique nommément désigné et détenteur d'un 04.

BILAN

« Maintenant, je propose la prévoyance en association sans problème, car je la maîtrise complètement. Le client le ressent, je suis plus convaincante, car c'est un produit auquel je crois. On n'est pas là juste pour vendre, mais pour accompagner, conseiller. C'est valorisant. »

Les clients les plus réceptifs sont les petits budgets

SECUR' OBSÈQUES : COMMENT ET À QUI EN PARLER ?

Le meilleur moment

Lors d'un entretien retraite ou transmission, ou quand le client évoque le décès d'un proche.

Les mots pour amorcer :

« J'ai un sujet important dont je dois vous parler, êtes-vous d'accord ? »
« Parler du financement de vos obsèques, est-ce un thème que je peux aborder avec vous ? »

Les clients les plus appétents

Personnes ayant perdu un proche :

« Vous connaissez déjà sans doute le coût des obsèques. Comment avez-vous financé celles de votre parent, conjoint.e/concubin.e ? »

➔ **La solution :** un capital qui couvre les frais (en partie ou en totalité selon le montant du capital choisi) et une assistance pour l'organisation.

Personnes seules ou avec des enfants géographiquement éloignés :

« Si vous veniez à disparaître, savez-vous qui s'occupera de vos obsèques ? »

➔ **La solution :** désigner le prestataire funéraire comme bénéficiaire qui organisera les obsèques et respectera les volontés essentielles que le client a enregistrées.

Clients « petit budget » :

« Vous avez peu d'épargne et pas de trésorerie. S'il vous arrivait quelque chose, vos proches devraient-ils prendre en charge certains frais liés à votre disparition ? »

➔ **La solution :** un capital versé aux proches pour payer les obsèques.

Retrouvez tous les détails sur SECUR'Obsèques dans l'Indispensable 2022.

Secur' Obsèques est un contrat de BPCE Vie.

ASSISTANCE VIE FAIRE FACE AUX COÛTS DE LA DÉPENDANCE

La perte d'autonomie peut peser lourd sur un budget. Parfois au point de devoir vendre son habitation ou d'utiliser la totalité du capital prévu pour sa transmission. En évoquant ce sujet, vous sensibiliserez vos clients sur un impact financier rarement anticipé. Commencez auprès de ceux que vous connaissez bien. Ils pourraient même vous en remercier.

■ COMMENT ÇA MARCHE ?

Une cotisation mensuelle = Une rente à vie en capital et des prestations d'assistance ➔

Une rente mensuelle viagère jusqu'à 3 000 €/mois + un capital équipement jusqu'à 3 000 €

■ À QUOI ÇA SERT ?

À pallier les conséquences financières et matérielles d'une perte d'autonomie :

- rester dans son domicile le plus longtemps possible ;
- ne pas peser sur les proches, notamment les enfants ;
- préserver l'épargne existante ;
- éviter la vente totale ou partielle du patrimoine immobilier ;
- éviter l'endettement.

■ QUELLE CIBLE ?

Privilégier les clients de moins de 65 ans : pour eux, une déclaration de santé suffit pour souscrire.

À partir de 65 ans, le questionnaire de santé est obligatoire et la sélection plus stricte.

■ COMMENT EN PARLER ?

RDV ÉPARGNE

« Vous épargnez pour votre avenir. Mais si vous ne pouviez plus faire les actes de la vie quotidienne ? Il pourrait être intéressant d'affecter une petite partie de ce que vous épargnez chaque mois à une assurance qui vous couvrirait en cas de perte d'autonomie. »

➔ Après échange, faire une simulation en fonction du montant de la rente souhaitée par le client. Ajuster selon le montant de cotisation que le client choisit. Réorienter une partie de sa capacité d'épargne vers la cotisation Assistance Vie.

RDV IARD

« Vous venez d'assurer votre maison / votre véhicule ; mais pour vous, qu'avez-vous prévu ? Par exemple, si un jour vous n'arriviez plus à vivre en toute autonomie, cela peut vite coûter cher. Vous pouvez cotiser chaque mois pour bénéficier d'une rente à vie jusqu'à 3 000 € pour vous aider à financer les frais. »

➔ Mettre en regard, si besoin, le coût de l'assurance IARD avec le montant de la cotisation à Assistance Vie.

RDV GAV

« La GAV couvre les accidents de la vie mais pas le risque de perte d'autonomie. Je peux vous proposer une solution qui permet d'anticiper les coûts liés à la dépendance. »

➔ Avoir une approche globale du coût de la protection, en fonction de la couverture souhaitée par le client pour chaque risque.

LES + D'ASSISTANCE VIE

Voir fiche jointe au magazine.
Tous les détails dans l'Indispensable :
MyEAV > Produits et vente >
Indispensable 2022



Assistance Vie peut être souscrit entre 45 et 75 ans pour soi ou pour un proche (un parent par exemple).

Plus Assistance Vie est souscrit jeune, plus la cotisation est faible. Et la cotisation n'évolue pas avec l'âge.

Assistance Vie est un contrat de CNP Assurances.



Dépendance

DE QUOI PARLE-T-ON ?

COMMENT DÉTERMINE-T-ON LE DEGRÉ DE DÉPENDANCE OU DE PERTE D'AUTONOMIE ?

Est reconnu en état de dépendance l'assuré dont l'état de santé est stabilisé (non susceptible d'amélioration) et qui se trouve dans l'un des deux états de dépendance suivants :

• LA DÉPENDANCE FONCTIONNELLE :

l'impossibilité d'effectuer seul, totalement ou partiellement, les actes de la vie quotidienne listés ci-dessous, suite à un handicap physique médicalement constaté ;

• LA DÉPENDANCE PSYCHIQUE :

l'impossibilité d'effectuer seul, totalement ou partiellement, les actes de la vie quotidienne listés ci-dessous, de façon spontanée sans incitation, en raison d'une démence. Elle est constatée par un psychiatre ou un neurologue.

QUELS SONT LES OUTILS UTILISÉS PAR LES ASSUREURS POUR DÉTERMINER L'ÉTAT DE DÉPENDANCE ?

Deux grilles principales sont utilisées :

► LES ACTES DE LA VIE QUOTIDIENNE (AVQ)

La dépendance physique est mesurée par la capacité des personnes à effectuer seules 6 actes de la vie quotidienne :

- la toilette,
- l'habillage,
- l'alimentation,
- la continence,
- le déplacement à l'intérieur du logement,
- le transfert, passer d'un fauteuil à un lit, une chaise et inversement.

Est reconnu en état de dépendance totale, l'assuré incapable d'effectuer seul, totalement ou partiellement, au moins 5 actes de la vie quotidienne.

► LA GRILLE AUTONOMIE GÉRONTOLOGIE GROUPES ISO-RESSOURCES (AGGIR)

Elle est utilisée par les services publics, notamment dans le cadre de l'obtention de l'Allocation personnalisée d'autonomie (APA). Elle évalue les capacités de la personne à accomplir 10 activités corporelles et mentales, dites discriminantes, et 7 activités domestiques et sociales, dites illustratives. Seules les 10 activités dites discriminantes sont utilisées pour déterminer le GIR dont relève la personne âgée. Les 7 activités « illustratives » sont destinées à apporter des informations pour l'élaboration du plan d'aide de la personne âgée. Selon son degré de dépendance, la personne âgée sera rattachée à un GIR. La grille AGGIR comporte 6 GIR en sachant que :

- les GIR 1 à 4 ouvrent droit à l'APA ;
- les GIR 5 et 6 permettent d'obtenir une aide-ménagère.

Le contrat Assistance Vie se base uniquement sur les AVQ pour déterminer le degré de dépendance défini dans les conditions générales et sera complété, si nécessaire, par un test de Folstein (évaluation de l'état de dépendance psychique, comme la démence et la maladie d'Alzheimer, réalisée par un médecin-neurologue ou psychiatre). Le niveau de dépendance est évalué par le Médecin Conseil de l'assureur.

BON À SAVOIR

LE « CONGÉ DE PROCHE AIDANT » PLUS ACCESSIBLE ET MIEUX RÉMUNÉRÉ

La Loi de financement de la Sécurité sociale pour 2022 (article 54) améliore l'accès et l'indemnisation du congé de proche aidant en assouplissant les conditions pour en bénéficier, applicable **au plus tard le 1^{er} janvier 2023**.

L'Allocation Journalière de Proche Aidant (AJPA) sera ouverte à tous les aidants de personnes en perte d'autonomie. De même, pour les dons de congés entre salariés.

Les bénéficiaires : conjoint collaborateur d'une exploitation agricole ou d'une entreprise agricole, membres de la famille travaillant sur l'exploitation, et conjoint collaborateur ou associé des travailleurs indépendants qui cessent leur activité.

La revalorisation de l'AJPA : au 1^{er} janvier de chaque année, en référence au SMIC rapporté à une valeur journalière et nette des prélèvements sociaux obligatoires, sans excéder les revenus journaliers de l'activité professionnelle des bénéficiaires.

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 : Blandine BERNIER

- Conception, rédaction et réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement :

Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Estelle DO RIO, Esther DUCO, Bénédicte GOMEZ, Tiphaine LEBONHOMME, Martine LE MOAL,

Gaëlle MARTINET, Emmanuelle PAILLE, Marc RAVILLAT, Michel RIO, Olfa SAKKA.

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



Ecureuil Vie
CAISSE D'ÉPARGNE