

Assurance Des Emprunteurs Nouvelle offre 2021

Outil d'Aide à la Vente

Septembre 2021



SOM MAI RE

1. Contexte et enjeux

- Le crédit immobilier est un vecteur de conquête et de fidélisation majeur pour la CEGEE avec des objectifs ambitieux de développement et rentabilité
- Nos 1^{ers} résultats sur la commercialisation de la nouvelle offre sont encourageants mais méritent un rappel sur la nouvelle démarche commerciale souhaitée

2. Nouvelles garanties

3. Nouvelle tarification

4. Nouvelle démarche commerciale

5. Informations et outils

1

Le crédit immobilier est un vecteur de conquête et de fidélisation majeur pour la CEGEE avec des objectifs ambitieux de développement et rentabilité

- Un crédit immobilier est toujours un moment de vie privilégié dans la relation client.
 - Moment au cours duquel nous devons démontrer notre qualité de conseil, d'accompagnement dans le projet et de respect des délais car les degrés de satisfaction et de recommandation du client en dépendent directement ;
 - C'est aussi un des rares moments de conquête de prospects ;
 - Enfin, c'est un moment de négociation avec des exigences fortes sur les conditions tarifaires du crédit, la bancarisation et l'équipement.
- L'assurance emprunteur, dont le PNB généré ne peut plus être considéré comme accessoire dans la rentabilité globale d'un crédit, impose une stratégie de distribution et des objectifs partagés :
 - **Proposer systématiquement le contrat Groupe CNP ;**
 - **Proposer Ecureuil ADE Services en offre alternative ;**
 - **Limiter les délégations externes non partenaires.**
- Le lancement de la nouvelle offre ADE 2021 s'inscrit dans ce contexte et doit nous permettre de mieux répondre aux besoins de nos clients tout en confortant nos positions.

2

Nos 1^{ers} résultats sur la commercialisation de la nouvelle offre sont encourageants mais méritent un rappel sur la nouvelle démarche commerciale souhaitée

- Un dispositif de formation et d'accompagnement, complet et innovant, a été construit pour appuyer le lancement de la nouvelle offre. Les objectifs sont de nous réapproprier l'ADE, de faciliter l'accompagnement en agence et de permettre à tout moment de revoir ou compléter ses connaissances.
- 3 mois après son lancement, nous pouvons analyser nos 1^{ers} résultats :
 - En taux de pénétration, critère majeur, nous confortons notre très belle place et il faut poursuivre sur cette dynamique ;
 - En phase proposition d'assurance et présentation des garanties additionnelles, nous sommes légèrement décalés du Groupe et disposons d'un vrai potentiel d'amélioration ;
 - Les dossiers apportés par la prescription immobilière sont un point de vigilance ;
 - Enfin lors de l'adhésion, nos propositions se concrétisent plus difficilement et notre décalage s'amplifie sur la moyenne des Caisses.

	CEGEE	Moyenne des CE
Taux de pénétration	75,1% 3 ^{ème} place	65,2%
Propositions CNP <u>sans</u> garantie additionnelle	58,4%	54,5%
Propositions CNP <u>avec</u> garantie(s) additionnelle(s)	41,6% 0,90 garantie/assuré	45,5% 0,94 garantie/assuré
<i>Dont canal agence</i>	42,0% 0,97 garantie/assuré	42,9% 0,98 garantie/assuré
<i>Dont canal prescription immobilière</i>	40,9% 0,80 garantie/assuré	51,0% 0,88 garantie/assuré
Adhésions CNP	0,83 garantie/assuré -0,07 vs propositions -0,15 vs moyenne	0,98 garantie/assuré +0,04 vs propositions

3

Nos 1^{ers} résultats sur la commercialisation de la nouvelle offre sont encourageants mais méritent un rappel sur la nouvelle démarche commerciale souhaitée

- Compte tenu de cette analyse, nous vous proposons un rappel des fondamentaux afin de renforcer votre appropriation de la nouvelle offre ADE.
- **La nouvelle offre ADE 2021 ce n'est pas seulement :**
 - **De nouvelles garanties** avec un socle renforcé, très peu d'exclusions et la possibilité de personnaliser avec des garanties additionnelles pour en faire le meilleur contrat Groupe du marché ;
 - **Et une nouvelle tarification** revue à la baisse pour les plus jeunes.
- **Mais c'est, avant tout, une nouvelle démarche commerciale.**

➔ L'objectif de cette Heure Du Jeudi est de vous rappeler les caractéristiques de la nouvelle offre et, surtout, d'ancrer la nouvelle démarche commerciale essentielle pour mieux vendre l'assurance emprunteur.

La 4^{ème} partie de ce support y est consacrée et doit faire l'objet d'une attention toute particulière.

SOM MAI RE

1. Contexte et enjeux

2. Nouvelles garanties

- La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles
- Les garanties additionnelles s'adaptent aux situations et besoins de nos clients en fonction de la typologie de crédit

3. Nouvelle tarification

4. Nouvelle démarche commerciale

5. Informations et outils

1

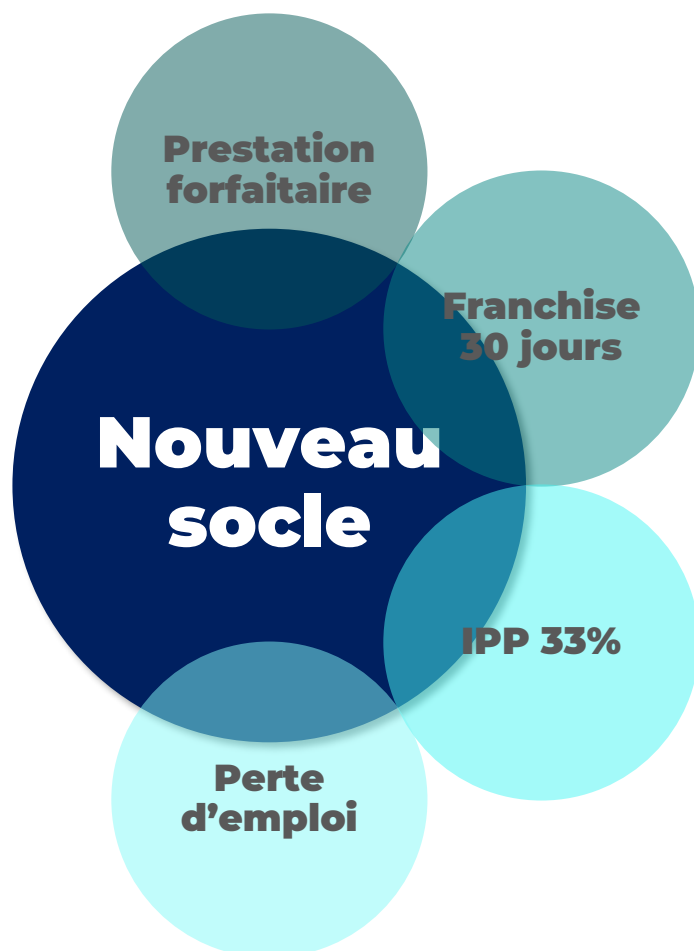
La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



► cliquez sur la vidéo pour la lancer [il est nécessaire d'avoir activé le contenu à l'ouverture du fichier]

2

La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



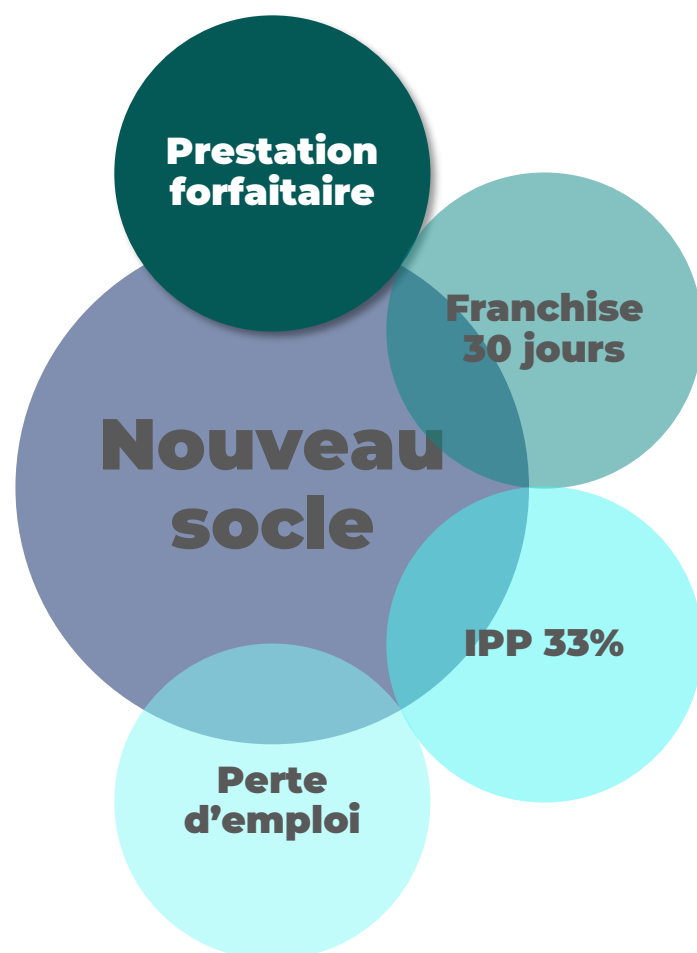
- Le contrat Groupe reste **le socle** de l'assurance emprunteur et reprend toutes les garanties essentielles de l'ancien contrat :
 - DC - décès ;
 - PTIA - perte totale et irréversible d'autonomie ;
 - IA - invalidité AERAS ;
 - ITT - incapacité temporaire totale ;
 - IPT - invalidité permanente totale ;
 - IPP - invalidité permanente partielle.

- Il est renforcé sur des éléments déterminants face aux contrats concurrents :
 - Des exclusions réduites au minimum (suicide dans la 1^{ère} année, faute intentionnelle, faits de guerre, faits d'émeutes ou d'attentats, causes nucléaires) ;
 - Un âge de cessation de la garantie décès porté de 75 à 80 ans ;
 - Un âge de cessation des garanties PTIA, IA, ITT, IPT et IPP porté de 65 à 67 ans.

- Et toujours une simplification des démarches d'adhésion et aucune contrainte en cours de vie de l'assurance.

3

La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



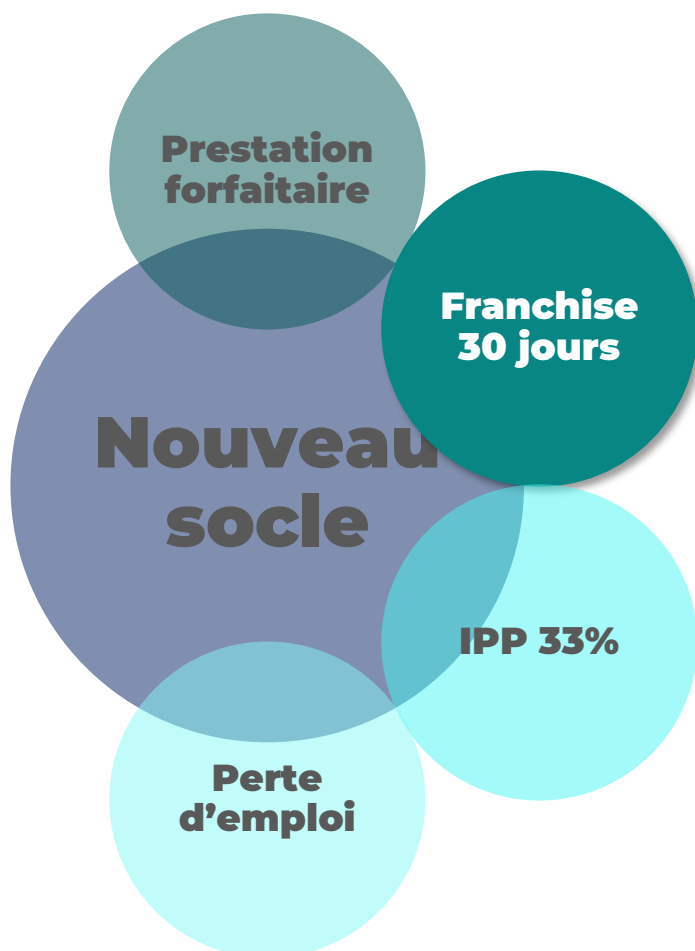
- La garantie additionnelle **prestation forfaitaire** répond au besoin client sur l'amélioration du montant de la prestation versée en cas d'ITT ou IPT.

Garantie dans le socle du contrat	Garantie additionnelle
Extrait de la notice article 18.4.4 En cas d'ITT/IPT, et pendant toute la durée de celle-ci, l'assureur règle : I) Si l'assuré est un travailleur non salarié, non fonctionnaire ou assimilé : 100% du montant de l'échéance mensuelle de remboursement* ; II) Si l'assuré est sans activité professionnelle et ne perçoit pas d'allocations versées par pôle emploi ou organismes similaires : 50% du montant de l'échéance mensuelle de remboursement* ; III) Si l'Assuré est salarié, fonctionnaire ou assimilé, ou en recherche d'emploi : la prestation mensuelle est calculée sur la base de l'échéance rapportée au mois* et dans tous les cas limitée à la perte de revenu de l'assuré. La perte de revenu est définie comme étant la différence entre le revenu de référence de l'assuré avant l'arrêt de travail et son revenu de remplacement. * (prime d'assurance comprise au titre du contrat), au prorata du nombre de jours d'incapacité justifié par l'assuré et de la quotité d'assurance figurant sur le bulletin individuel de demande d'adhésion.	IV) Si l'assuré a opté pour la prestation forfaitaire lors de sa demande d'adhésion et qu'il n'a pas procédé à la résiliation de cette option à la date du sinistre : 100% du montant de l'échéance mensuelle de remboursement (prime d'assurance comprise au titre du contrat), au prorata du nombre de jours d'incapacité justifié par l'Assuré, et de la quotité d'assurance figurant sur le bulletin individuel de demande d'adhésion.

➔ La majorité des clients ignorent les conséquences de la clause de perte de revenu et pensent bénéficier d'une prestation forfaitaire. C'est une garantie adaptée à tous les salariés, facilement compréhensible et très demandée.

4

La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



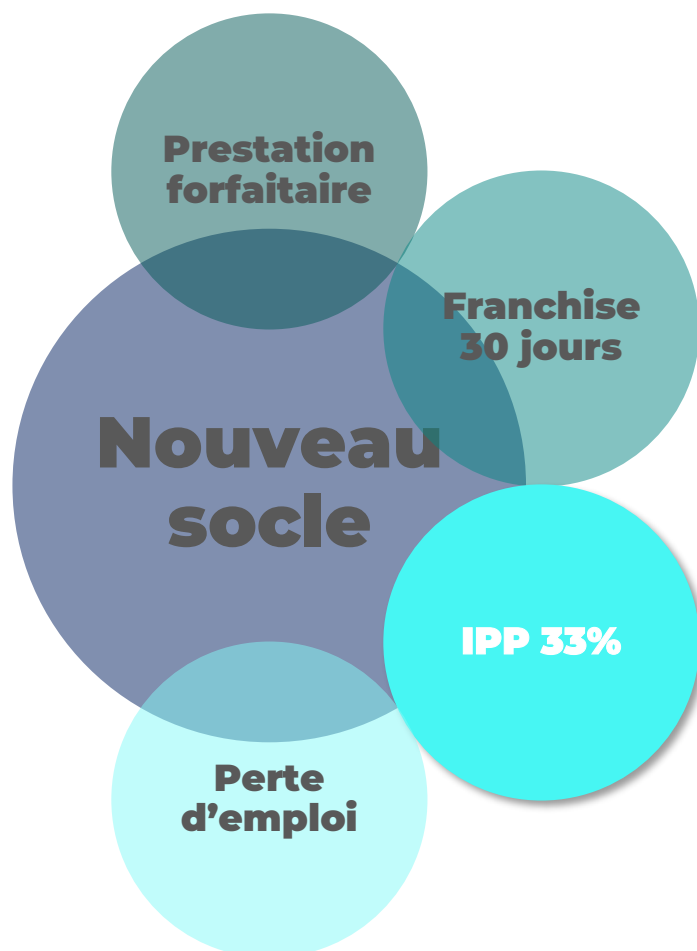
- La garantie additionnelle **franchise 30 jours** répond au besoin client sur la réduction du délai de franchise sur l'ITT.

Garantie dans le socle du contrat	Garantie additionnelle
Le délai de franchise correspond à la période durant laquelle l'assureur ne verse pas de prestations. Extrait de la notice article 18.4 Quels sont les différents niveaux de franchise ? Aucune prestation n'est due ni payée par l'assureur pendant le délai de franchise soit 90 jours. L'assureur verse la prestation à compter du 91^{ème} jour après la survenance du sinistre. L'assuré sera tenu d'honorer lui-même le remboursement des échéances pendant 90 jours à compter de la survenance du sinistre. Non-application du délai de franchise en cas de rechute : Le délai de franchise n'est pas appliqué en cas de nouvelle période d'ITT justifiée par l'assuré, due à la même affection que celle qui motivait la demande précédente, si la durée d'interruption de la prise en charge au titre de la garantie ITT a été inférieure à 90 jours.	Aucune prestation n'est due ni payée par l'assureur pendant le délai de franchise soit 30 jours, l'assureur verse la prestation à compter du 31^{ème} jour après la survenance du sinistre. L'assuré sera tenu d'honorer lui-même le remboursement des échéances pendant 30 jours à compter de la survenance du sinistre. Cette option doit avoir été choisie par l'assuré lors de sa demande d'adhésion et être non résiliée à la date du sinistre.

➔ Parce que la rapidité de prise en charge d'un sinistre est vitale pour certains clients, cette garantie est adaptée à tous les travailleurs non salariés et à tous ceux qui veulent renforcer leur protection.

5

La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



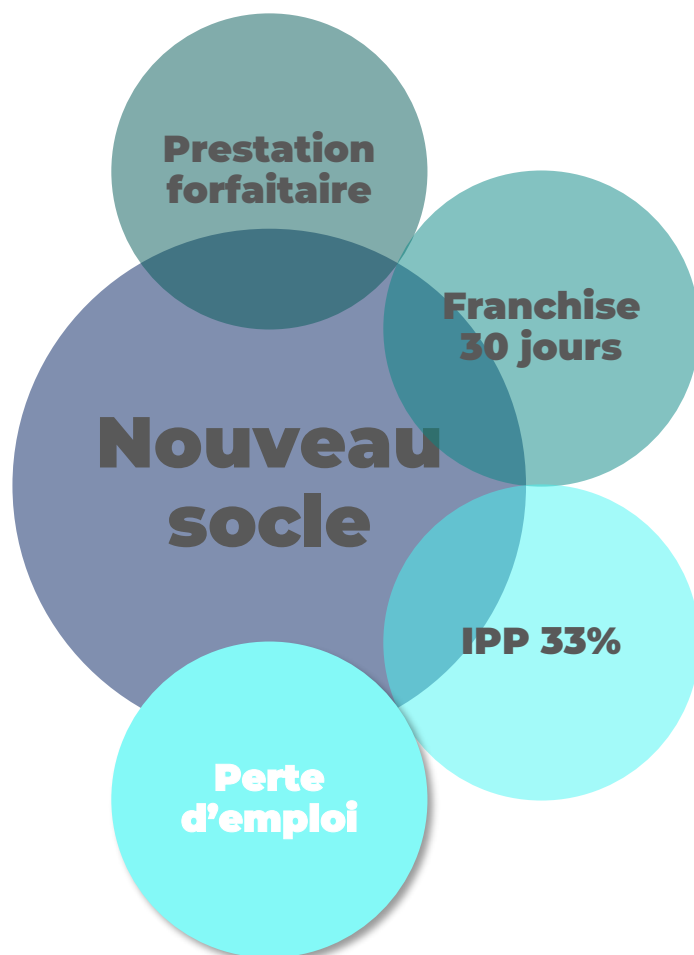
- La garantie additionnelle **invalidité permanente partielle 33%** répond au besoin de renforcer sa protection selon l'évolution du taux global d'incapacité.

Garantie dans le socle du contrat	Garantie additionnelle
Extrait de la notice article 18.4.3 Le taux global d'incapacité s'apprécie en croisant le taux d'incapacité fonctionnelle et le taux d'incapacité professionnelle. Si le taux global d'incapacité est inférieur à 33% : l'assuré n'est pas en IPP invalidité permanente partielle au titre de ce contrat. Aucune prestation n'est due par l'assureur. Si le taux global d'incapacité est égal ou supérieur à 33% et inférieur à 66% : l'assuré est en IPP invalidité permanente partielle. Aucune prestation n'est due par l'assureur sans garantie additionnelle. Si le taux global d'incapacité est égal ou supérieur à 66% : l'assuré est en IPT invalidité permanente totale.	La garantie IPP n'est acquise que si l'assuré a opté pour cette garantie lors de sa demande d'adhésion au contrat, et qu'elle a été acceptée par l'assureur, s'il exerce une activité professionnelle rémunérée ou est en recherche d'emploi au jour du sinistre, et s'il n'a pas procédé à la résiliation de cette option à la date du sinistre. L'assuré est en état d'invalidité permanente partielle si le taux d'incapacité déterminé par Médecin Conseil de l'assureur est inférieur à 66% ou devient inférieur à 66% et est au moins égal à 33%.

➔ À partir de 33% d'incapacité, les conséquences des premiers problèmes de santé sont réelles, toujours sous-estimées, exclues de toute prestation et cette garantie prend tout son sens.

6

La nouvelle offre propose un socle renforcé et devient personnalisable avec des garanties additionnelles



- Le contrat **perte d'emploi** apporte une protection complémentaire en cas de licenciement économique.

Adhésion	Sont assurables à ce contrat les emprunteurs salariés âgés de moins de 60 ans, titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée, assurés au titre du contrat n°A341H et bénéficiant de la protection sociale française en matière de chômage.
Période d'attente	La garantie Perte d'Emploi est soumise à une période d'attente, d'une durée de 365 jours, qui débute à la date de prise d'effet de l'assurance. Cas particulier de la reprise d'une activité professionnelle suivie d'une nouvelle perte d'emploi : - Si l'assuré réunit les conditions pour la mise en œuvre de la garantie et sa reprise d'activité lui a permis d'acquérir de nouveaux droits à prise en charge : la nouvelle durée maximale de prise en charge est à nouveau égale à 365 jours et cette nouvelle durée maximale de prise en charge annule tout droit à prise en charge antérieur. - Si l'assuré réunit les conditions pour la mise en œuvre de la garantie mais sa reprise d'activité ne lui a pas permis d'acquérir de nouveaux droits à prise en charge : la durée maximale de prise en charge est égale au reliquat des droits acquis avant cette reprise d'activité.
Prise en charge	Pour pouvoir bénéficier de la garantie perte d'Emploi, l'assuré doit : - Être en chômage total suite à licenciement pour motif économique à l'initiative de l'employeur et imputable à celui-ci ; - La perte d'emploi doit résulter directement d'une rupture d'un contrat de travail à durée indéterminée supérieur à 365 jours ; - Percevoir les allocations d'assurance chômage prévues aux articles L.5421-1 et suivants du code du travail, ou les allocations de formation qui y sont liées. En cas de versement par pôle emploi d'allocations de formation, la prise en charge par l'assureur n'interviendra que s'il y a rupture du contrat de travail à l'initiative de l'employeur. Au titre d'un même licenciement pour motif économique, la prise en charge ne peut excéder 365 jours d'indemnisation (continus ou non), même si l'assuré est toujours au chômage total au-delà.
Modification	L'assuré peut modifier le montant de son forfait garanti à la baisse ou à la hausse autant de fois qu'il le souhaite dans la limite du forfait de 4.800 euros.
Résiliation	La résiliation est possible à chaque échéance annuelle du contrat d'assurance correspondant à la date anniversaire de la signature de l'offre de prêt.

➔ Ce contrat, trop peu commercialisé, est un élément fort de différenciation car peu d'assureurs le proposent et il répond aux besoins actuels de nos clients. C'est une garantie adaptée pour les salariés exerçant dans des secteurs fragiles.

7

Les garanties additionnelles s'adaptent aux situations et besoins de nos clients en fonction de la typologie de crédit

- Tableau de synthèse de toutes les garanties par typologie de crédit :

	Socle				Garanties additionnelles			
	DC	PTIA	ITT	IPT	Prestation forfaitaire	Franchise 30 jours	IPP 33%	Assurance Perte d'emploi
Prêt amortissable (hors locatif) Prêt à taux zéro	O	O	O	O	F	F	F	F
					A pour TNS, inactifs et chômeurs			X pour salariés en CDD, TNS, inactifs, chômeurs et fonctionnaires
Prêt amortissable locatif	O	O	F	F	NP	NP	NP	X
					A pour TNS, inactifs et chômeurs			
Prêt in fine Crédit relais	O	O	X	X	X	X	X	X
Client non-résident	O	X	X	X	X	X	X	X

O : garantie obligatoire F : garantie facultative et préconisée A : garantie acquise de base NP : garantie facultative non préconisée X : garantie impossible à souscrire

SOM MAI RE

1. Contexte et enjeux
2. Nouvelles garanties
3. **Nouvelle tarification**
4. Nouvelle démarche commerciale
5. Informations et outils

1 Nos grilles de tarification

- C'est l'âge de l'emprunteur à l'adhésion qui détermine la tarification qui lui sera appliquée.
- Les tarifs sont exprimés en % du CRD capital restant dû.
- Le socle est considéré comme une partie obligatoire et, à ce titre, impacte le TAEG.

Tarification SOCLE DE BASE	crédit amortissable hors locatif et PTZ	crédit amortissable locatif	crédit relais	crédit in fine		client non- résident
	DC PTIA ITT IPT	DC PTIA	DC PTIA	DC PTIA		DC
				≤ 2 ans	> 2 ans	
18 - 25	0,320%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,208%
26 - 30	0,320%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,208%
31 - 33	0,410%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,267%
34 - 36	0,450%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,293%
37 - 40	0,490%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,319%
41 - 45	0,650%	0,521%	0,327%	0,327%	0,436%	0,423%
46 - 50	0,790%	0,640%	0,327%	0,327%	0,436%	0,514%
51 - 55	0,900%	0,760%	0,327%	0,327%	0,436%	0,585%
56 - 60	1,060%	0,850%	0,327%	0,327%	0,436%	0,689%
61 - 65	1,130%	0,940%	0,327%	0,327%	0,436%	0,735%

2 Nos grilles de tarification

- Le tarif des garanties additionnelles est à additionner au tarif correspondant au socle de base.
- Les tarifs sont exprimés en % du CRD capital restant dû.
- Les garanties additionnelles sont considérées comme facultatives et, à ce titre, n'impactent pas le TAEG.

Tarification GARANTIES ADDITIONNELLES

18 - 25
26 - 30
31 - 33
34 - 36
37 - 40
41 - 45
46 - 50
51 - 55
56 - 60
61 - 65

prestation forfaitaire
0,042%
0,042%
0,055%
0,065%
0,075%
0,096%
0,100%
0,100%
0,062%
0,062%

franchise 30 jours
0,035%
0,035%
0,040%
0,044%
0,047%
0,054%
0,054%
0,051%
0,037%
0,037%

IPP 33%
0,020%
0,020%
0,030%
0,035%
0,035%
0,040%
0,040%
0,040%
0,030%
0,030%

ITT/IPT uniquement pour crédit locatif
0,129%
0,129%
0,129%
0,129%
0,129%
0,129%
0,150%
0,150%
0,150%
0,150%

- La tarification de l'assurance perte d'emploi est forfaitaire selon le montant choisi.
- C'est une garantie facultative qui n'impacte pas le TAEG.

Tarification PERTE D'EMPLOI

Forfait	Cotisation
300 €	10 €
400 €	13 €
500 €	16 €
600 €	19 €
700 €	22 €
800 €	25 €
900 €	28 €
1 000 €	31 €

Forfait	Cotisation
1 100 €	34 €
1 200 €	37 €
1 300 €	40 €
1 400 €	43 €
1 500 €	46 €
1 600 €	49 €
1 700 €	52 €
1 800 €	55 €
1 900 €	58 €
2 000 €	61 €

Forfait	Cotisation
2 100 €	64 €
2 200 €	67 €
2 300 €	70 €
2 400 €	73 €
2 500 €	76 €
2 600 €	79 €
2 700 €	82 €
2 800 €	85 €
2 900 €	88 €
3 000 €	91 €

Forfait	Cotisation
3 100 €	94 €
3 200 €	97 €
3 300 €	100 €
3 400 €	103 €
3 500 €	106 €
3 600 €	109 €
3 700 €	112 €
3 800 €	115 €
3 900 €	118 €
4 000 €	121 €

Forfait	Cotisation
4 100 €	124 €
4 200 €	127 €
4 300 €	130 €
4 400 €	133 €
4 500 €	136 €
4 600 €	139 €
4 700 €	142 €
4 800 €	145 €

SOM MAI RE

1. Contexte et enjeux

2. Nouvelles garanties

3. Nouvelle tarification

4. Nouvelle démarche commerciale

- La démarche commerciale a été totalement repensée et quelques bonnes pratiques sont les clés de la réussite
- Le bon déroulé de la démarche est prépondérant pour sortir du débat du prix, souvent inévitable, ou vous permettre de l'aborder plus sereinement
- Le configurateur apporte une étape innovante dans le parcours de vente

5. Informations et outils

1

La démarche commerciale a été totalement repensée et quelques bonnes pratiques sont les clés de la réussite

En phase
de
préparation
d'entretien

Maitriser les fondamentaux de son offre.

Préparer son entretien sur les éléments clés et déterminer ses points d'appui :

- Composition du foyer et lien entre les emprunteurs → socle + quotités assurées + prévoyance (conseil supplémentaire à traiter séparément) ;
- Répartition des revenus → quotités assurées ;
- Statut professionnel (salarié, fonctionnaire, TNS, inactif ...) → socle + prestation forfaitaire + franchise 30 jours + perte d'emploi ;
- Secteur d'activité (privé, fragile ...) → perte d'emploi ;
- Métier exercé (entreprise de services, profession libérale, ouvrier ...) → socle + franchise 30 jours + IPP 33%.

Identifier les dossiers apportés par la Prescription Immobilière :

- Reprendre les garanties intégrées à la proposition commerciale : socle, quotité(s) et garantie(s) additionnelle(s) ;
- Apporter les informations nécessaires au client sur ces garanties pour conforter la proposition et, selon les besoins, compléter avec d'autre(s) garantie(s) additionnelle(s).

Mettre à jour connaissance client, y compris pour les prospects, avec la CSP et le statut car ces données influent sur le conseil

2

La démarche commerciale a été totalement repensée et quelques bonnes pratiques sont les clés de la réussite

En
entretien
client

Positionner l'assurance emprunteur comme étape à part entière dans le parcours immobilier du client et y consacrer un temps suffisant :

- Entre ¼ et ½ heure sont recommandés en présence de chaque emprunteur ;
- Lors d'un 1^{er} RDV, il peut s'avérer difficile de trouver ce temps et il est alors préférable d'aborder le thème en précisant que l'assurance fera l'objet d'un autre RDV.

Questionner le client, avec une écoute active, pour bien connaître ses attentes.

Mettre en avant les valeurs fortes du contrat Groupe CNP :

- Un contrat solide et fiable avec très peu d'exclusions ;
- Un engagement garanti sur toute la durée du crédit : pas de révision des garanties, pas de révision du tarif ;
- Des démarches et une gestion facilitées : guichet unique pour l'adhésion, la vie du contrat et la gestion des sinistres.

Personnaliser le contrat avec ses garanties additionnelles pour proposer du sur-mesure à chaque emprunteur à l'aide du configurateur.

3

Le bon déroulé de la démarche est prépondérant pour sortir du débat du prix, souvent inévitable, ou vous permettre de l'aborder plus sereinement

- La tarification de la nouvelle offre a été revue à la baisse pour les plus jeunes.
- La tarification des garanties additionnelles est très bien positionnée.
 - ➔ C'est un avantage pour justifier l'écart face à une délégation externe qui comporte plus d'exclusions en matière de profession ou de pratique de loisirs et n'apporte pas la solidité et les avantages d'un contrat Groupe.
- Pour aborder un tarif, il y a toujours plusieurs manières de présenter une offre :
 - *Je vous propose d'adhérer au socle complet de garanties à 32,26 euros* et vous conseille d'opter pour la prestation forfaitaire à 4,39 euros* et pour la franchise 30 jours à seulement 3,19 euros* ;*
 - *Nous avons déterminé ensemble les garanties qui sont les plus adaptées à votre situation et je vous propose d'adhérer à un ensemble, socle, prestation forfaitaire et franchise 30 jours à 39,84 euros*.*

** Assurance en moyenne mensuelle sur un dossier moyen (montant et durée) pour un emprunteur âgé de 32 ans*

- ➔ **Les garanties solides et les exclusions limitées sont des points d'argumentation.**
- ➔ **Mais l'offre doit être présentée dans sa globalité en insistant sur sa personnalisation.**

4 Le configurateur apporte une étape innovante dans le parcours de vente

- L'approche et la démarche commerciale nécessitaient la création d'un module spécifique assurance emprunteur intégré à MyCredImmo.
 - Le configurateur facilite votre saisie et consolide l'argumentation commerciale sur les points forts du contrat Groupe et ses garanties additionnelles.
- ➔ Sur la majorité des écrans, des bulles informations apportent une aide détaillée.

DÉCOUVREZ COMMENT FONCTIONNE
LE CONFIGURATEUR !

▶ cliquez sur la vidéo pour la lancer

SOM MAI RE

- 1. Contexte et enjeux**
- 2. Nouvelles garanties**
- 3. Nouvelle tarification**
- 4. Nouvelle démarche commerciale**
- 5. Informations et outils**
 - Quelques informations complémentaires
 - Les outils à votre disposition dans la rubrique des commerciaux

1 Quelques informations complémentaires

	Socle du contrat Groupe	Garanties additionnelles	Perte d'emploi
N° de contrat	A341H	A341H	A348Q
Adhésion	Uniquement à la mise en place d'un crédit immobilier Le contrat ne peut pas être souscrit en avenant sur un dossier immobilier en gestion	Idem	Uniquement à la mise en place d'un crédit immobilier et uniquement si souscription au contrat A341H
Modification	Pas de modification en cours de vie du contrat	Pas de modification des garanties additionnelles Pas de possibilité de souscription complémentaire	Possibilité de modifier librement la garantie forfaitaire à la baisse avec effet immédiat (mini 300€) ou à la hausse (maxi 4.800€) avec un délai d'attente de 365 jours
Résiliation / substitution	Possible à tout moment en application de la réglementation sur le libre-choix de l'assurance avec un contrat répondant à nos critères d'équivalence de garantie Dispositif PARADE	La résiliation d'une garantie additionnelle est possible tout en conservant le socle La résiliation d'une seule garantie additionnelle entraîne la résiliation de toutes les garanties additionnelles souscrites (ne concerne pas le contrat perte d'emploi)	Possibilité de résiliation à chaque échéance annuelle du contrat
TAEG	Assurance obligatoire impactant le TAEG	Assurance(s) facultative(s) n'impactant pas le TAEG	Assurance facultative n'impactant pas le TAEG

2 Les outils à votre disposition dans

La RUBRIQUE
des COMMERCIAUX

- [La fiche synthétique de la nouvelle offre](#)
- Contrat Groupe ADE
 - [Note d'information CEGEE](#)
 - [Notice d'information CNP A341H](#)
 - [Fiche produit](#)
 - [Fiche mémo](#)
- Contrat perte d'emploi
 - [Note d'information CEGEE](#)
 - [Notice d'information CNP A348Q](#)
 - [Fiche produit](#)
 - [Fiche mémo](#)
 - [Tutoriel vidéo](#)
- [Le guide de l'ADE](#)
- Parcours et configurateur
 - [Tutoriel vidéo parcours conseiller](#)
 - [Tutoriel vidéo parcours client](#)
- [La grille tarifaire CNP](#)
- [Le kit d'accompagnement DA](#)