

**Découvertes
& rebonds
santé / prévoyance**



Sommaire

1 LA DÉCOUVERTE CLIENT

2 QUESTIONNER POUR REBONDIR

3 L'ACCROCHE COMMERCIALE

4 LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

5 DES OFFRES GROUPAMA ADAPTÉES À NOS CIBLES

**6 MULTI-ÉQUIPER SELON LES PROFILS
(Personae exemple de 6 cas clients)**

1

La découverte Client

Afin de connaître au mieux notre client, **récoltons le maximum d'informations à travers la fiche client Néo** selon 4 critères :



Les informations personnelles

Pour connaître les coordonnées de notre client afin de le contacter dans les meilleures conditions et réagir s'il y a un changement.

- Adresse
- Téléphone
- Email
- Lieu de naissance



La situation familiale

Pour assurer toute la famille et connaître les différents besoins pour les enfants (dentition, lunettes, etc..) comme pour les parents (aidants/aidés, etc..) et proposer des garanties au plus près de la famille.

- Conjoint
- Enfants
- Parents
- Grands parents
- Personnes en situation de handicap



La situation professionnelle

Pour connaître l'activité de notre client et par exemple préparer sa retraite dans les meilleures conditions.

- En activité
- Départ à la retraite
- En retraite
- Sans activité



Les Projets / Activités (onglet potentiel Néo)

Pour assurer notre client lors d'un éventuel départ en vacances ou selon ces activités/ loisirs.

- Changement de véhicule
- Déménagement
- Activités et loisirs
- Autres projets (travaux, voyages, financement des études, départ des enfants de la maison...)

Pour chacun de ces critères, **creusons les différents sujets afin de déterminer des solutions adaptées** à notre client.



Par exemple, si votre client:

Nous donne son lieu de naissance

demandons-lui s'il a encore de la famille là-bas afin de déterminer si ses parents sont de potentiels aidés et donc un client en situation d'aidant

A pour projet de partir en vacances

conseillons le pour le protéger et lui recommander par exemple la téléconsultation médicale

Sera prochainement à la retraite

et ainsi déterminer son besoin de changer d'assurance santé pour l'adapter

A des enfants

c'est le moment de vérifier que sa famille est bien protégée par une GAV (et sur la bonne formule!) et qu'à t-il mis en place pour préparer ses obsèques (à pondérer en fonction de l'âge)



Questionner pour rebondir !

Créons le rebond : Questionnons notre client nous permet de mieux le connaître, de découvrir ce qu'il détient à la concurrence, de prendre connaissance de ses projets et donc de détecter des opportunités commerciales pour éveiller ses besoins et lui proposer une offre adaptée.



Santé

En cas de maladie :

- Qu'est-ce qu'une bonne mutuelle pour vous ? Qu'est-ce qui est important ?
- Vous recherchez des garanties « complètes » ou des garanties « coup dur » ?
- Qui souhaitez-vous protéger avec votre complémentaire santé ?
- Combien de fois par an consultez-vous un spécialiste ?
- Avez-vous des dépenses en matière de lunettes ou lentilles ?
- Avez-vous déjà eu des frais dentaires ? En avez-vous prévu prochainement ?



Décès/ Obsèques

En cas de décès :

- Qu'avez-vous mis en place pour préparer vos obsèques ?
- Si vos enfants souhaitent poursuivre des études, comment se passera le financement ? Qu'avez-vous prévu ?
- Et en ce qui concerne votre bien immobilier, en cas de décès, de nouvelles dépenses apparaissent, qu'avez-vous mis en place pour y faire face ?
- A qui avez-vous fait part de vos dernières volontés en cas de décès ?



Garantie des Accidents de la Vie

En cas d'accident/ invalidité :

- Qu'avez-vous mis en place pour faire face à une situation d'accident et/ ou d'invalidité ?
- Financer une aide à domicile en cas d'éventuel handicap lourd est essentiel. Comment êtes-vous couvert ?
- Il faut se préparer à une éventuelle reconversion, le financement peut être important si on n'est pas couvert. Que pensez-vous faire si cet aléa devait arriver ?
- Si un accident devait survenir et générer un handicap, comment êtes-vous couvert afin d'éviter des frais et charges supplémentaires ?
- Si vous deviez être handicapé, savez-vous qu'une garde à domicile de vos enfants est possible ?



Téléassistance

Face à un éventuel aidant :

- Avez-vous des proches qui ont besoin de votre aide régulièrement ?
- Un enfant en situation de handicap ? Nécessitant une aide au quotidien ?
- Des parents âgés et nécessitant d'une aide au quotidien ? Pour le ménage, les courses, les démarches administratives,...
- Vous souhaitez lutter contre leur sentiment d'isolement...
- Vous craignez un risque de chute ?
- Savez-vous que les parents de votre conjoint peuvent bénéficier d'une portabilité de vos assistances Santé ?



Emprunteur/ Désirio

En cas de décès, d'invalidité :

- Quelle serait votre première démarche ?
- En cas de perte d'emploi suite à l'invalidité. Connaissez-vous les garanties existantes ?
- Pour vos dépenses quotidiennes, comment procédez-vous pour leur financement ?
- Comment pensez-vous compenser la perte de revenus pour votre famille ?
- Connaissez-vous notre partenariat avec Franfinance, vous permettant de bénéficier de crédit de consommation ?

Face à un client chez un concurrent :

- Savez-vous qu'avec la loi Lemoine, vous pouvez résilier votre assurance emprunteur à tout moment ?

3



L'accroche commerciale



En Appel Sortant :

- ✓ La préparation de l'accroche commerciale est essentielle car elle suscite l'intérêt de notre client dès les premières secondes.
- ✓ On se présente clairement : « **Bonjour, je suis X votre conseiller Groupama** »
- ✓ On annonce l'objectif de l'appel et surtout l'intérêt pour notre client : « **je vous appelle pour faire un bilan de vos garanties actuelles pour m'assurer qu'elles sont encore adaptées à votre situation** »
- ✓ On utilise toujours le présent et on bannit « je me permets » « je ne vous dérange pas », nous sommes légitimes de contacter nos clients et c'est dans leurs intérêts : « **avez-vous quelques instants à m'accorder ?** »



En Agence, visite spontanée de notre client ou en Appel Entrant :

Votre premier acte sera de **répondre à la demande** de notre client et **d'écouter chacune de ses requêtes**. N'hésitez pas à prendre des notes et à le questionner **pour éveiller d'autres besoins** « **tout à l'heure vous m'avez dit que ..., vous pouvez m'en dire plus ?** »



En Agence sur rendez-vous :

Il est important de **préparer son entretien** à l'aide de [la fiche client NÉO](#).

Relions l'ensemble des informations de notre client afin de le **questionner**, en fonction des critères, et d'ainsi **éveiller les besoins** qu'il peut avoir et lui **proposer les solutions adaptées**.



3



L'accroche commerciale : des exemples



Bonjour, je suis votre conseiller Groupama, je vous appelle

- ✓ Pour faire un bilan de vos garanties actuelles, m'assurer qu'elles sont encore adaptées à votre situation et vérifier si toutes les informations vous concernant sont à jour dans notre base.
- ✓ Pour faire un bilan concernant votre mutuelle actuelle, j'ai une solution qui peut alléger vos dépenses de santé et est adaptée à vos besoins. L'objectif c'est de vous permettre d'être mieux remboursé, sans vous ruiner.
- ✓ Pour échanger et vous faire connaître la portabilité de vos garanties avec votre famille. Il est toujours appréciable de savoir si nos proches sont également couverts grâce à l'assurance à laquelle on a souscrit.
- ✓ Concernant vos différents projets et ainsi vérifier si vous êtes justement couverts pour leur mise en place ou si vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement dans leur mise en place (exemple crédit Désirio). Par exemple, si votre fille/ votre fils a besoin de lunettes, savez-vous que notre offre Santé peut justement vous aider à en compléter l'achat ?
- ✓ Pour faire un bilan de vos garanties actuelles et vous informer des avantages dont vous bénéficiez en cas d'incident. Si quelque chose devait arriver pendant vos vacances, avec par exemple un enfant qui tombe malade, savez-vous que vous avez la possibilité de bénéficier à distance de la téléconsultation médicale ?
- ✓ Pour vous demander si vous avez téléchargé notre application mobile. Elle est très pratique et vous permet de bénéficier de différents avantages. Comme vous êtes assurés chez nous en ..., je pense que vous devriez pouvoir profiter d'avantages tel que (consultation des remboursements, géolocalisation du réseau Sévéane, téléchargement de mon attestation de tiers payants, Kiosque Santé, téléconsultation médicale,...). Avez-vous notre application sur votre téléphone ou souhaitez-vous que nous regardions ensemble pour la télécharger ?
- ✓ Pour faire le point avec vous sur votre couverture santé actuelle, et voir s'il est possible de vous proposer une solution mieux adaptée à vos besoins, sans forcément payer plus.

... Avez-vous quelques instants à m'accorder ?

4



Le traitement des objections

Méthode ACTE :

Accepter l'objection de notre client, que l'on soit d'accord, que l'on comprenne ou non l'objection.

Creuser celle-ci, permet de vérifier s'il s'agit d'une vraie objection ou d'une objection de fuite.

Traiter l'objection de notre client

Enchaîner l'objection de notre client

Je ne suis pas intéressé :

J'entends,
Pourquoi n'êtes-vous pas intéressé ? comment êtes-vous protégé actuellement ?
L'objectif de mon appel est de vérifier vos différentes couvertures en cas d'incident via votre contrat Santé.
C'est une manière simple pour vous de déterminer si dans les moments du quotidien, vous êtes couvert.

Je n'ai pas le temps:

Je comprends,
quand êtes-vous disponible pour un rendez-vous physique ou téléphonique?
Il me semble important de faire un point sur vos garanties.
C'est mon devoir de vous conseiller pour m'assurer qu'elles sont toujours bien adaptées à votre situation.

Je suis chez un autre concurrent moins cher pour cette couverture:

J'entends,
où détenez-vous votre contrat ? Quelles garanties avez-vous ?
Je vous propose de comparer autour d'un rendez-vous ce que vous avez actuellement et ce que je peux vous proposer.
Nous pourrions ainsi identifier dans les situations du quotidien (ex : un accident à la maison, un problème de santé, etc) si vous êtes bien protégé comme vous le pensez et surtout comme vous le souhaitez.

Je n'ai pas les moyens :

Je comprends tout à fait,
Quel est votre budget pour cette assurance ?
Si c'est plus simple, je vous propose d'échanger lors d'un entretien au sein de mon Agence à
Et nous pourrions ainsi vous proposer des garanties adaptées à votre budget et qui vous permettent de vous offrir la protection suffisante face aux désagréments du quotidien sans « casser le porte-monnaie »;

5



Des offres Groupama adaptées à nos cibles Groupama Santé Active



Une offre attractive et personnalisable ...

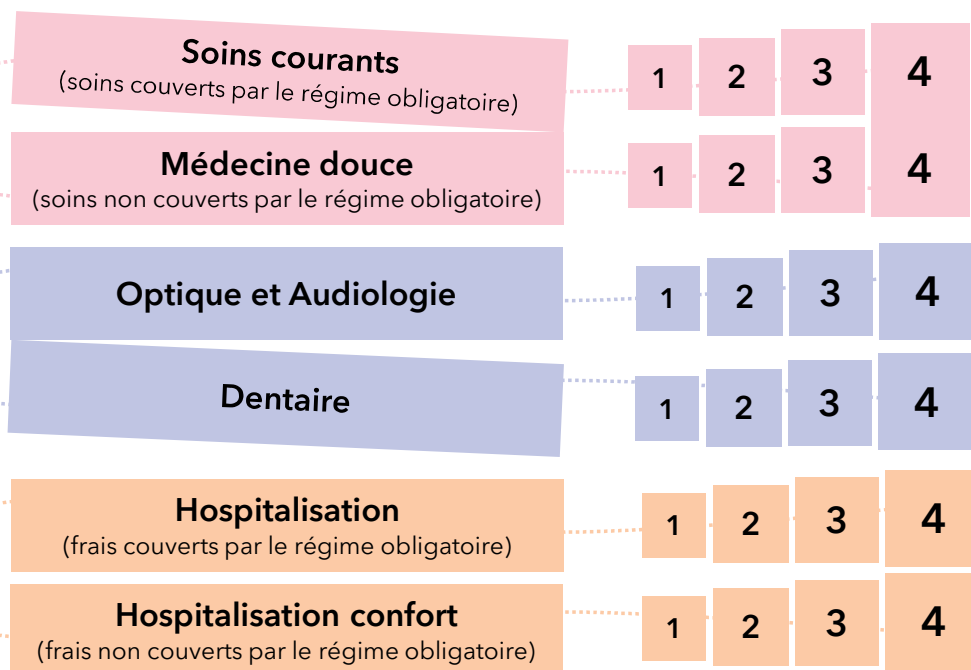
... Ajustable en continu, rapidement et facilement,
Groupama un Partenaire de Vie/Santé au-delà du rôle d'Assureur payeur,
Une expérience client fluide de bout en bout de la vie du contrat

6 blocs

4 niveaux de couvertures

1 offre commune tout âge, Attractive & Personnalisable, ajustable

Avec le renforcement des couvertures pour un partenaire de vie/Santé



Dès le niveau 2, Médecine douce :

- ✓ Couverture des soins de **pédicurie-podologie ouverte à tous**
- ✓ **Pharmacie prescrite non remboursée** (dont homéopathie, vaccins, moyens contraceptifs, ...)
- ✓ **Remboursement examen d'ostéodensitométrie**

- ✓ **Optique et Audiologie : Equipements 100% santé et hors 100% santé**

- ✓ **Plus de distinction de prise en charge entre le réseau Sévéane et Autres dentistes** stomatologues
- ✓ Réseau d'implantologues Sévéane

- ✓ **Prise en charge dès le 1^{er} jour**

- ✓ **Introduction d'une prise en charge spécifique pour la chambre particulière en ambulatoire dès le niveau 2**
- ✓ Toutes les assistances opérées par Mutuaide



Des offres Groupama adaptées à nos cibles

Les avantages concurrentiels des offres Groupama

Si vous êtes équipé en santé et prévoyance, vous pouvez cumuler les heures d'assistance de chaque contrat !

(garde d'enfant, téléassistance, aide-ménagère et portage de repas/médicament)



Groupama Santé Active

- **Personnalisation de l'offre :** composez votre mutuelle Santé sur-mesure en fonction de vos besoins, en optique, dentaire, soins courants, médecine douce ou hospitalisation, et selon votre budget.
- **Relai-moi :** pour faire un don à vos proches de vos prestations d'assistance (portage de médicament, livraison de repas, aide-ménagère...).
- **Assistance à domicile :** en cas d'hospitalisation, Groupama vous fait bénéficier d'aide à domicile pour vous remettre (97% des clients bénéficiaires en sont satisfaits !).



Garantie des Accidents de la Vie

- **Indemnisation jusqu'à 2M€ :** disposez en cas de coup dur d'une des indemnisations les plus élevées du marché et permettant de couvrir le préjudice subi.
- **Indemnisation dès 1% :** vous êtes indemnisé sur les conséquences d'un accident même pour une « légère » invalidité.
- **Adaptation à la structure familiale :** avec mon contrat GAV je choisis la formule adaptée à ma situation familiale : je peux choisir de me protéger comme de protéger toute ma famille (conjoint, enfants, petits-enfants).



Capital Santé

- **Fiscalité avantageuse :** la garantie de transmettre un capital qui n'entre pas dans la succession et qui n'est, dans la plupart des cas, soumis à aucun impôt.
- **Avance possible sur le capital jusqu'à 3 000 €** pour assumer les premières dépenses (frais d'obsèques, paiement des factures...).
- **Souplesse du contrat :** possibilité de choisir et de faire évoluer à tout moment la formule de couverture, le montant du capital et/ou de la rente d'éducation ainsi que le(s) bénéficiaire(s).



Groupama Sécurité (décès)

- **La rente éducation :** pour protéger l'avenir de vos enfants, jusqu'à leurs 21 ou 26 ans (si poursuite des études) en leur versant une rente de 50 et 1 000€ par mois
- **Le triplement du capital :** en cas de décès par accident.
- **Une avance de Capital jusqu'à 3 000€ :** Pour assumer les premières dépenses (frais d'obsèques, paiement des factures...) (1)

(1) Cette avance est ensuite déduite du capital décès garanti. Cette avance n'est pas accordée pour la rente éducation.



Groupama Sérénité Obsèques

- **Montant du capital garanti :** le montant qui sera versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) sera identique à celui que vous avez choisi à l'adhésion ou modifié en cours de vie du contrat.
- **Surplus de capital versé à la personne de votre choix** si le capital choisi à la souscription est supérieur aux frais d'obsèques acquittés au décès.
- **Couverture immédiate** en cas de décès accidentel, et au bout de 12 mois en cas de décès par maladie.

5



Des offres Groupama adaptées à nos cibles Des offres & services adaptés

Quelques exemples de garanties/services en fonction de nos cibles

Agriculteurs aidants	Relaimoi : faire don à ses proches de prestation(s) d'assistance et notamment 1 mois de TAP offert	La possibilité d'assurer qui vous voulez : vous, votre conjoint, vos enfants, les grands-parents	Dispositif d'accompagnement de l'aidant pour l' adaptation du logement de l'aidé	Service d'accompagnement administratif en cas de décès jusqu'au règlement de la succession	Groupama sérénité Obsèques Groupama Sécurité (Décès)	Emprunteur Garantie Accidents de la Vie	Assurance voyage Téléassistance de personnes	Groupama Santé Active Capital Santé
Retraités aidés	TAP NOÉ : <ul style="list-style-type: none">• Téléconsultation médicale gratuite• Plateforme d'écoute 6j/7	Accompagnement psychologique	Livraison de repas/médicament	Dispositif de gestion administrative : assistance pour les premières formalités et guide des démarches administratives	Capital urgence : Avance possible sur le capital décès jusqu'à 3 000€	Une avance sur le capital décès pouvant aller jusqu'à 3 000€ pour faire face aux premières dépenses engagées		
		Aide-ménagère <i>2h consécutive/jour jusqu'à 30h 2h consécutive/jour jusqu'à 20h 2h consécutive/jour jusqu'à 10h</i>	Des services d'accompagnement , tel qu'un soutien psychologique, de garde d'enfants	Bilan situationnel par un ergothérapeute à domicile et prise en charge des travaux d' adaptation du domicile (jusqu'à 360€)				
ACPS jeunes seniors	Couverture des soins de pédicurie-podologie ouverte à tous et remboursement d'examen d'ostéodensitométrie	Réseau Sévéane : des tarifs privilégiés et 100% santé sur l'optique et l'audioprothèse (inclus les services et prix négociés)	Dentaire : plus de distinction de prise en charge entre le réseau Sévéane et d'autres dentistes stomatologues	Désirio : Financez vos projets de réaménagement de votre habitation avec un crédit à la consommation à un taux fixe et compétitif	Choix du capital versé pour les frais d'obsèques	La garantie de transmettre un capital qui n'entre pas dans la succession et qui n'est, dans la plupart des cas, soumis à aucun impôt		
Particuliers salariés familles	Qare GSA – QARE : 6 téléconsultations médicales offertes Espace client et application mobile Groupama	Simulateur de remboursements en ligne Nouvelle Garantie PSY remboursée par le RO	Réduction famille : - 5 % dès le 2ème assuré, - 20 % à partir du 2ème enfant et gratuité de la cotisation pour le 3è enfant et les suivants	Naissance bienvenue : Forfait naissance (jusqu'à 200€) 6h d'aide avec une auxiliaire puéricultrice à la sortie de la maternité	Aide financière allant jusqu'à 2 millions d'€ , aide immédiate grâce aux services d'assistance et une protection juridique	Emprunteur : Jusqu'à 15 000€ d'économies	Protéger vos enfants avec la Rente Éducation : versement à chaque enfant désigné, pour permettre de couvrir, notamment, les frais de scolarité	
Fonction publique jeunes clients	Mon assurance voyage : Protéger les voyages de vos enfants à l'étranger	mon kiosque santé Mon Kiosque Santé : De nombreuses applications santé sur votre espace client	Ma santé dans ma poche : l'application mobile et toutes ses fonctionnalités	Qare Téléconsultation avec QARE : consultez un médecin de chez vous sans vous déplacer, même depuis l'étranger	Médecines douces (osteo, acuponcteur, diététiques ...) : Jusqu'à 3 séances à 60€ par an selon la formule souscrite			

6 FAMILLE



Serge & Shaïna
56 et 53 ans



Ingénieur et Institutrice



Possèdent un contrat
Désirio et auto



Montpellier (34)



Propriétaires de leur maison
avec un crédit en cours



Serge : Rugby
Shaïna : Yoga



Mariés 2 enfants
Aurélien et Clémentine



ARGUMENTS GSA : Comment êtes-vous couvert aujourd'hui par votre complémentaire santé ?

Quelles couvertures sont indispensables ? Pour vous, comme pour votre famille, il est essentiel de disposer d'une couverture médicale en cas de besoin, que ce soit pour les aspects optique et dentaire, soins courants ou encore hospitalisation.

Peut-on parler de confort ou plutôt de nécessité ? L'assurance voiture est obligatoire, vous assurez votre maison et qu'avez-vous mis en place pour couvrir votre famille pour les aspects médicaux ?

Il est certain que cette couverture santé constitue un réel investissement dans toutes les compagnies d'assurance mais peut-on en faire l'économie, le bien le plus précieux de chacun de nous étant notre santé.



ARGUMENTS GAV : En moyenne 75% du temps nous ne sommes pas couverts. Qu'avez-vous mis en place face aux accidents de la vie quotidienne ?

Vous êtes couverts dans votre activité professionnelle et pour la conduite. Toutefois, vous ne disposez pas de couverture pour vos activités de loisirs dont le rugby, pour quelles raisons ?

Pour vous couvrir face à tous les accidents de la vie privée (sport & loisirs), vous bénéficiez de prestations d'assistance pour soulager votre quotidien, la solution Groupama constitue une excellente réponse à vos attentes.

L'assurance des accidents de la vie vous protège pour toutes les situations du quotidien qui peuvent mal tourner, pour maintenir au mieux votre qualité de vie, notre offre comprend 4 domaines d'intervention, elle vous garantit l'une des meilleures protections avec un plafond d'indemnisation jusqu'à 2 millions d'euros.



ARGUMENTS DÉCÈS : Qu'avez-vous mis en place pour protéger votre conjoint et vos enfants en cas de décès ?

Monsieur, vous pratiquez une activité sportive intense. Cette solution permet à votre famille de toucher un capital en cas de décès pour assurer l'avenir de votre foyer.

Les personnes vivant au foyer (conjoint, enfant...) peuvent bénéficier : d'un soutien psychologique pour les aider à faire face (consultation par téléphone) ou encore d'une garde d'enfants au domicile ou de leur transfert chez un proche pour soulager le conjoint survivant.

Le décès du conjoint entraîne des frais que l'on n'anticipe pas, surtout lorsque vos enfants sont encore à charge, cette couverture vous assure de conserver l'équilibre financier dont vous avez besoin pour les projets de votre foyer.



ARGUMENTS EMPRUNTEUR : Quel est le montant de votre cotisation d'assurance emprunteur par mois ?

Pour faire face aux aléas de la vie et aux possibles soucis de trésorerie, sécurisez votre budget pour vous assurer du remboursement des mensualités de votre prêt. Cerise sur le gâteau bénéficiez de 90€ par mois (1) d'économie en moyenne.

Êtes-vous au courant des différentes options d'assurance emprunteur disponibles sur le marché ? Vous avez contracté une assurance emprunteur lors de la souscription de votre crédit immobilier. Groupama est bien placée et susceptible de réduire vos coûts mensuels et donc d'augmenter votre pouvoir d'achat.

A quelle hauteur est couvert votre prêt immobilier aujourd'hui ? Si l'un de vous décède, le conjoint survivant est-il en mesure de conserver votre bien immobilier ? En plus de vous protéger ainsi que votre famille d'éventuelles difficultés financières, bénéficiez de 90€ par mois (1) d'économie en moyenne.

(1) Economie en moyenne déterminée à partir d'une étude "UFC Que Choisir" du 22/06/2023, exemple pour un couple entre 46 et 60 ans. Sous réserve des conditions contractuelles.

6

JEUNE SENIOR



Pauline
62 ans



Fleuriste



Possèdent un contrat
MRH



Sarlat (24)



A toujours vécu à la campagne



Jardinage et bricolage



Marié avec les enfants ayant
quitté le foyer



ARGUMENTS GSA : Comment êtes-vous couvert aujourd'hui par votre complémentaire santé en tant qu'indépendante ?

Je sais qu'en tant que fleuriste vous travaillez debout toute la journée, vous êtes exposés à l'humidité donc si demain vous devez voir un spécialiste, consulter un kiné ou même vous faire opérer, notre offre modulable, vous permet de choisir vos niveaux de couverture en fonction de vos besoins pour une meilleure prise en charge.

Vous êtes fleuriste indépendante, vous travaillez au contact des clients, des plantes et des produits chimiques, et vous êtes souvent sur pied toute la journée.
Mais êtes-vous bien protégée en cas de pépin de santé ?

Nous proposons des formules adaptées aux travailleurs non-salariés comme les artisans, commerçants et indépendants. Parce que votre santé est précieuse et que chaque euro compte, nous avons conçu des solutions accessibles, flexibles et complètes.



ARGUMENTS OBSEQUES : Qu'avez-vous mis en place pour préparer vos obsèques ?

Vous souhaitez ne plus vous soucier de vos obsèques.
Je vous propose de souscrire à l'offre Groupama vous permettant de donner vos souhaits, sécuriser vos obsèques et de ne plus vous préoccuper de leurs financements.

Je sais que, dans votre métier, vous avez l'habitude d'accompagner les gens dans des moments difficiles. C'est important aussi de penser à l'avenir, pour que vos proches n'aient pas à se soucier des aspects pratiques quand ce moment viendra.

En tant qu'indépendante, vous avez probablement déjà pensé à l'avenir de votre famille et de votre activité.
Aujourd'hui, je veux vous parler d'une solution qui vous permet de préparer vos obsèques à l'avance, tout en soulageant vos proches.



ARGUMENTS GAV : En moyenne 75% du temps nous ne sommes pas couverts. Qu'avez-vous mis en place face aux accidents de la vie quotidienne ?

Avez-vous pensé aux accidents de la vie quotidienne et à leur couverture ?
Vous qui jardinez beaucoup, qu'avez-vous mis en place en cas d'accident lié au jardinage ?

Gardez-vous vos petits-enfants ?
Ils sont couverts en cas d'accidents de la vie si vous les gardez un weekend ou pendant les vacances par exemple.

Si vous n'êtes pas assuré en cas d'accident de la vie quotidienne, cela peut vous coûter cher de réhabiliter votre logement et faire appel à des prestations d'assistance alors que chez Groupama, vous pouvez bénéficier jusqu'à 2 millions d'euros d'indemnisation.

6 AIDANT



Jacques
48 ans



Agriculteur



Est équipée d'un contrat
GSA chez Groupama.



Saint-Malo (35)



Est proche de ses parents propriétaire
de sa maison avec un crédit en cours



Aime les balades à vélo



Mariée, deux enfants
(13 et 15 ans)



ARGUMENTS GAV : En moyenne 75% du temps nous ne sommes pas couverts. Qu'avez-vous mis en place face aux accidents de la vie quotidienne ?

La GAV, c'est une assurance qui vous protège si vous avez un accident grave dans la vie courante : chute, accident de bricolage, de jardinage, etc. Même si c'est chez vous ou en dehors du travail. Votre assurance santé rembourse les soins, mais pas la perte de revenus, ni les séquelles sur le long terme. La GAV, elle, couvre ça et les dédommagements pouvant porter jusqu'à 2 millions d'euros.

Je voulais vous parler d'une protection qui peut vraiment vous concerner dans votre quotidien. Vous travaillez beaucoup dehors, souvent seul, avec des machines, ou dans les champs... C'est un métier où le risque fait partie du quotidien, non ? Et justement, si un jour il vous arrive un accident, pas un accident du travail, mais un accident dans la cour, chez vous, en bricolant ou même pendant les loisirs, la plupart du temps, les assurances classiques ne couvrent pas les conséquences graves. C'est là que la GAV intervient.

En cas d'immobilisation de plus de 8 jours ou d'hospitalisation d'au moins une nuit à la suite d'un accident, si vous n'êtes plus en capacité d'accompagner votre aidé, l'assistance Groupama prend le relai durant un mois maximum avec un dispositif de téléassistance (1 mois maximum, 2 fois/an et par assuré).



ARGUMENTS DÉCÈS : Qu'avez-vous mis en place pour protéger vos proches en cas de décès ?

En cas de décès, si vous ou votre époux n'êtes plus là, qu'avez-vous prévu pour aider vos parents et vos enfants ? Je peux vous proposer une solution dont le prix varie avec l'âge du souscripteur et permet de recevoir un capital visant à maintenir un niveau de vie, de protection, de paiement des impôts de l'année précédente.

La garantie décès, c'est une solution simple qui permet d'assurer un capital à vos proches si vous veniez à disparaître. Ce capital peut servir à payer les dettes, reprendre l'activité, ou tout simplement subvenir aux besoins de votre famille, le temps qu'ils se réorganisent.

Je vais vous parler d'un sujet important. Vous avez construit votre exploitation à force de travail. Vous êtes un pilier pour vos proches. Mais si demain il vous arrivait quelque chose, comment vos enfants ou votre conjoint feraient-ils pour reprendre ou maintenir tout ça ?



ARGUMENTS TELEASSISTANCE : Comment sont équipés vos parents à leur domicile ?

Vos parents ont-ils déjà fait une chute ? Reçoivent-ils de la visite de la famille ? Vos parents ne resteront pas seuls en cas de chute. Le système connecté alertera les secours qui pourront intervenir à tout moment.

Vos parents restent en sécurité chez eux grâce à des équipements de téléassistance discrets, intuitifs et connectés.

Vous pouvez partir en vacances l'esprit serein. Des professionnels veillent sur vos parents en cas d'incident pour leur prodiguer l'assistance nécessaire.



ARGUMENTS EMPRUNTEUR : Quel est le montant de votre cotisation d'assurance emprunteur par mois ?

Protégez votre investissement immobilier en cas d'incapacité ou de décès grâce à notre assurance emprunteur. Si l'un de vous décède, le conjoint survivant sera-t-il en mesure de conserver le bien immobilier ?

Vous avez contracté une assurance emprunteur lors de la souscription de votre crédit immobilier. Groupama est bien placée et susceptible de réduire vos coûts mensuels et donc d'augmenter votre pouvoir d'achat

Pour vous éviter tout souci de remboursement de votre crédit, la solution Groupama emprunteur est totalement adaptée et particulièrement concurrentielle sur le marché. Changer d'assurance de prêt, c'est économiser jusqu'à 90€ (1) par mois.

(1) Economie en moyenne déterminée à partir d'une étude "UFC Que Choisir" du 22/06/2023, exemple pour un couple entre 46 et 60 ans. Sous réserve des conditions contractuelles.

6

AIDÉ

Philippe
75 ans

Retraité

Est équipé d'un contrat
MRH.

Saint-Malo (35)



A toujours vécu en Bretagne



Aimer se balader en bord de mer



Veuf

**ARGUMENTS OBSEQUES :** Qu'avez-vous mis en place pour préparer vos obsèques ?

Si vous souhaitez libérer vos proches des contraintes financières de vos obsèques ou que vos volontés soient respectées sans contestation, je vous suggère ...

Quel type de prestations d'obsèques souhaitez-vous ?
Soyez serein et préparez vos obsèques en nous transmettant vos souhaits et ainsi vous déchargez vos proches de toutes ces formalités.

Financez aujourd'hui vos futures obsèques, ce qui vous garantit contre les futures augmentations.

**ARGUMENTS TELEASSISTANCE :** Vous souhaitez rester à votre domicile le plus longtemps possible ?

La téléassistance Groupama vous permet de vivre tranquillement sans vous préoccuper de quoi que ce soit. En cas de soucis, l'assistance intervient pour vous protéger.

Savez-vous qu'avec l'offre de Téléassistance NOÉ, vous pouvez bénéficier de téléconsultations médicales gratuites ?
En cas de solitude, une plateforme d'écoute 6j/7 est même disponible !

Grâce à la téléassistance, vous pouvez rester plus longtemps chez vous et en toute sécurité !
En cas de chute ou de malaise, les secours interviennent pour vous porter assistance.

**ARGUMENTS GSA :** Comment êtes-vous couvert aujourd'hui par votre complémentaire santé ?

Notre complémentaire santé est un investissement essentiel pour vous garantir une couverture adéquate aux frais de santé, améliorer votre accès aux soins et vous assurer une meilleure qualité de vie.

Grâce à notre complémentaire santé, vous bénéficiez d'une attention particulière pour des traitements adaptés concernant le dentaire, avec nous il n'y a pas de distinction de prise en charge entre le réseau Sévéane et d'autres dentistes stomatologues.

Selon vos besoins de soins spécifiques, comme des soins dentaires, optiques ou auditifs, grâce à notre offre modulable vous pouvez choisir le niveau de garantie selon les soins dont vous avez besoin.

6

JEUNE CLIENT



Matthieu
30 ans



Enseignant à la fac



Possède déjà un contrat
emprunteur chez Groupama



Nice (06)



A toujours vécu dans le
sud de la France



Aimer se balader en bord de mer



Célibataire (seul)



ARGUMENTS GSA : Comment êtes-vous couvert aujourd'hui par votre complémentaire santé ?

Votre statut d'enseignant du public ne vous impose pas de complémentaire santé obligatoire. Toutefois, pour réduire vos coûts et faciliter votre confort, nous vous incitons à souscrire pour protéger votre Santé.

En plus d'une couverture, savez-vous que notre offre inclut également diverses applications dans votre kiosque Santé comme Foodvisor pour les aspects diététiques, Qare pour la téléconsultation médicale depuis l'étranger et bien plus encore !

Pour éviter des turbulences de trésorerie en cas de problèmes de santé quels qu'ils soient, la modularité de notre offre vous permet de choisir les niveaux de couvertures adaptés à vos besoins en santé.



ARGUMENTS GAV : En moyenne 75% du temps nous ne sommes pas couverts. Qu'avez-vous mis en place face aux accidents de la vie quotidienne ?

Dans le cadre de votre profession vous êtes couvert. Toutefois, dans vos activités culturelles, sportives, de votre vie au quotidien, rien n'est prévu mais nous pouvons vous proposer la solution de Groupama.

Je n'ose imaginer un seul instant que vous n'ayez pas pensé à vous protéger pour vos activités extra-professionnelles vis-à-vis des risques encourus. Qu'avez-vous prévu ?

On peut considérer que c'est encore une charge supplémentaire mais est-il prudent de ne pas protéger sa personne sur certains aspects du quotidien pouvant entraîner des conséquences dommageables.



ARGUMENTS DÈCÈS : Qu'avez-vous mis en place pour optimiser vos intérêts en cas de succession ?

À 30 ans, la vie est pleine de promesses et d'aventures. Avez-vous pensé à ce qui arriverait si l'imprévu survenait ? Avec notre assurance décès, vous pouvez garantir la tranquillité d'esprit pour vous et vos parents.

Votre prêt immobilier est couvert par votre assurance emprunteur, en cas de décès vos parents sont vos héritiers. Qu'avez-vous mis en place pour les aider financièrement en cas de frais de succession pour votre bien immobilier en plus de vos obsèques ?

Vous détenez notre assurance emprunteur qui permet de rembourser votre prêt en cas décès, qu'en est-il pour le financement de vos obsèques ?

6

JEUNE CLIENT



Jade
30 ans



Community Manager



Possède déjà un contrat
emprunteur chez Groupama



Fontenay-sous-Bois (94)



Est originaire de l'Aquitaine



Aime les balades à vélo



Célibataire (en union libre)



ARGUMENTS GSA : Comment êtes-vous couvert aujourd'hui par votre complémentaire santé ?

Notre complémentaires santé est très modulable, elles offrent différentes formules adaptées à vos besoins spécifiques. Vous pouvez choisir celle qui correspond le mieux à votre situation, que ce soit pour des soins courants, de la médecine douce ou encore des soins dentaires ou des soins optiques

Les frais de santé peuvent rapidement devenir élevés, même pour des soins courants. Une complémentaire santé permet de couvrir une partie ou la totalité des dépenses non remboursées par la sécurité sociale, ce qui peut alléger le fardeau financier en cas de maladie ou d'accident.

En tant que couple en union libre, il est possible de souscrire une complémentaire santé qui couvre les deux partenaires. Cela garantit que vous êtes tous les deux protégés en cas de besoin médical, ce qui est particulièrement important si vous partagez des responsabilités financières



ARGUMENTS GAV : En moyenne 75% du temps nous ne sommes pas couverts. Qu'avez-vous mis en place face aux accidents de la vie quotidienne ?

L'assurance des accidents de la vie vous protège ainsi que votre concubin(e) dès 1% d'invalidité et une indemnisation pouvant aller jusqu'à 2 millions d'€ pour une invalidité maximale.

L'assurance des accidents de la vie vous couvre ainsi que votre concubin(e) même si vous vous blessez seul et vous accompagnez 24h/24 grâce à notre assistance.

Notre assurance des accidents de la vie se souscrit sans sélection médicale et avec une couverture immédiate, elle permet une prise en charge globale des dommages subis et vous pouvez être couvert dès 1% d'invalidité.



ARGUMENTS DÉCÈS : Qu'avez-vous mis en place pour protéger votre concubin(e) ?

Le décès du conjoint entraîne une perte de revenu qui remet souvent en cause le niveau de vie de votre concubin(e). Grâce à l'assurance décès vous pouvez désigner votre concubin(e) comme bénéficiaire du capital que vous choisissez et le protéger financièrement.

Vous n'êtes pas mariée et l'union libre ne donne aucun droit sur l'héritage à votre concubin(e) en cas de décès. Malgré votre assurance emprunteur, si votre concubin(e) souhaite conserver votre bien immobilier, il/ elle aura à payer les droits de succession de 60%.

L'assurance décès est un moyen de prendre soin de votre partenaire et de vous assurer que, même en cas de perte, il /elle ne sera pas laissé(e) dans une situation financière difficile. C'est un geste d'amour et de prévoyance.