

Assurance décès

5 axes positifs pour lever les tabous

L'assurance décès reste un sujet délicat à aborder. En tant qu'intermédiaire en assurance, vous avez un rôle crucial à jouer pour dédramatiser la discussion et aider les familles à ouvrir sereinement le dialogue. Présentez les choses de manière positive.

Voilà les messages clés à leur faire passer. Parler assurance décès avec ses proches, ce n'est pas (uniquement) parler de la mort, c'est avant tout :



1

Gagner en sérénité

En mettant vos proches à l'abri, vous avez l'esprit tranquille, vous savez que quoi qu'il arrive, ils ne manqueront de rien.

2

Renforcer les liens

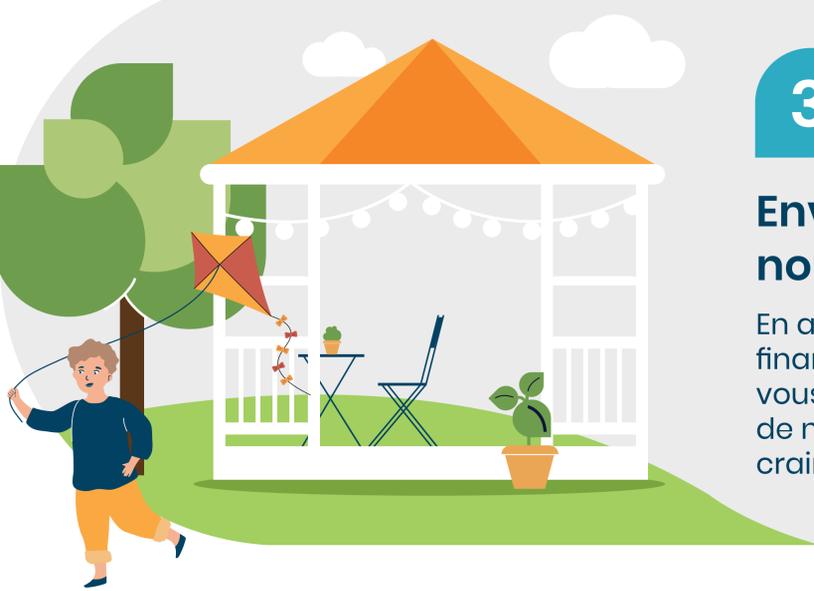
En partageant un sens commun des responsabilités, vous renforcez les liens de solidarité qui unissent la famille.



3

Envisager de nouveaux projets

En assurant la sécurité financière de votre famille, vous pouvez investir dans de nouveaux projets, sans crainte pour l'avenir.



4

Transmettre ses valeurs

En planifiant votre succession comme vous le désirez, vous transmettez ce qui compte vraiment pour vous.



5

Prendre de meilleures décisions

En anticipant les risques de la vie, vous pouvez réduire leur impact et garder une longueur d'avance.



Lever les tabous sur l'assurance décès, un enjeu métier pour mieux protéger les familles.

Mettez la relation client au cœur de votre métier.

Votre valeur conseil est précieuse. Nous le savons. Faites le plein d'inspirations et de bonnes pratiques sur :