

COURTAGE D'ASSURANCE

Ciprés Vie facilite la prévoyance pour les CGPI

- ▶ Le courtier grossiste est de plus en plus sollicité par les indépendants du patrimoine
- ▶ Ses solutions simples et packagées sont aujourd'hui référencées chez trois groupements

Les périodes de crise peuvent amener les opérateurs à explorer de nouveaux champs d'activité. C'est ainsi que de plus en plus de conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) s'intéressent au domaine de la prévoyance. Des acteurs, telle la société de courtage grossiste Ciprés Vie, sont aujourd'hui bien positionnés dans de ce nouvel environnement.

Une approche simplifiée qui intéresse les CGPI... Créée il y a un peu moins de dix ans, Ciprés Vie a acquis sa notoriété auprès des courtiers traditionnels, spécialistes de la protection sociale des TPE/PME et des travailleurs non salariés (TNS), grâce à ses offres simplifiées déclinées sous forme de « packs » (*L'Agefi Actifs* n°269, p. 3). Produits à tiroirs, les packs Ciprés Vie proposent plusieurs types de garanties : couvertures santé et prévoyance, assurance des frais généraux permanents, assistance professionnelle et protection juridique professionnelle. La société indique qu'elle travaille sur des extensions avec la livraison prochaine d'une garantie chômage et d'une assurance emprunteur professionnelle qui aura pour principal avan-

tage de valider l'état de santé de l'assuré pendant plusieurs années.

« *La prévoyance et la santé complémentaires des TNS ne font pas partie de la culture de la grande majorité des CGPI. Peu sont habitués à passer plusieurs rendez-vous pour capter une prime de l'ordre de 3.000 à 4.000 euros. Pourtant, plusieurs d'entre eux sont venus vers nous en exprimant le besoin de se diversifier vers des garanties simples. Pour être compétitif, il faut être en mesure de leur apporter des produits et des solutions qui facilitent à la fois leurs tâches commerciales et administratives, mais aussi celles des experts-comptables et de leurs clients. Notre gamme de packs qui nous a permis de séduire le courtage de proximité est parfaitement adaptée à leurs besoins* », avance le directeur général de Ciprés Vie et du groupe Molitor, Laurent Ouazana.

... à commencer par les groupements. Et l'approche fonctionne. En l'espace de neuf mois, Ciprés Vie a déjà conclu des accords de partenariat avec trois groupements d'indépendants : **Infnitis** la Financière du Carrousel et le groupe Privilège, qui rassemblent environ 150 professionnels. « *Nous leur apportons une*



LAURENT OUAZANA, directeur général de Ciprés Vie et du groupe Molitor

présence de terrain avec nos dix inspecteurs régionaux et des outils d'extranet », précise Laurent Ouazana. Chaque groupement a une personne dédiée et les conseillers peuvent aussi bénéficier de formations par le biais de l'organisme partenaire de Ciprés Vie, Kaléa.

Quant à la gamme, elle est commercialisée sous les couleurs du groupement et celles de la structure grossiste. « *Certains partenaires nous interrogent en vue de bâtir leur propre gamme et d'autres groupements sont aujourd'hui en discussion avec nous pour diffuser nos produits* », complète Laurent Ouazana.

Valorisation du portefeuille. Tous les CGPI n'orienteront pas de manière significative leur activité vers la protection sociale. Ceux qui franchissent le pas estiment qu'il est temps d'apporter à leurs clients, notamment chefs d'entreprise, un éclairage complémentaire par rapport au discours sur l'épargne ou l'immobilier « *en parlant de protection de leur famille, mais aussi de leurs revenus et de leurs outils de travail* », déclare Laurent Ouazana.

Assise sur des primes récurrentes, la prévoyance est aussi un moyen de développer progressivement les encours des cabinets et de favoriser leur valorisation. Enfin, il y a les rémunérations. En matière de prévoyance des TNS, elles peuvent se situer aux alentours de 10 à 15 % des primes en récurrent. Un aspect qui peut mériter réflexion par les temps qui courent... ■

JEAN-CHARLES NAIMI

CIPRÉS VIE EN BREF

Créée en 2000, la société de courtage grossiste Ciprés Vie représente aujourd'hui 75 % de l'activité du groupe Molitor, dont elle est filiale, Molitor étant de son côté historiquement axé sur le courtage collectif grands comptes.

En 2008, le chiffre d'affaires de Ciprés Vie a atteint 12,1 millions d'euros. La société, qui dénombre environ 1.000 apporteurs, vise les 15 millions pour 2009.

Ciprés Vie compte 140 collaborateurs et regroupe deux plateaux de gestion : le premier en santé prévoyance traditionnelle (télégestion) et le second spécialisé dans la santé des impatriés et expatriés (M.A.I.).

Ciprés Vie est membre fondateur du Syndicat 10 des courtiers grossistes, dont Laurent Ouazana est le secrétaire général, le Syndicat 10 étant lui-même adhérent à la Chambre syndicale des courtiers d'assurances (*L'Agefi Actifs*, n°364, p. 10).