



PRÉVOYANCE PATRIMONIALE

Un marché à développer par la formation et l'innovation

► Le volet protection du patrimoine et de la famille est encore trop souvent mis de côté ou mal traité par les CGP malgré les enjeux qu'il représente, notamment pour la clientèle des chefs d'entreprise

► Même si les facteurs de blocage sont nombreux, beaucoup d'assureurs ne veulent pas lâcher prise sur le sujet et affirment qu'ils vont revenir à la charge en termes d'offres et de communication

Après avoir quitté son entreprise pour se mettre à son compte, un cadre de direction est démarché par plusieurs gestionnaires de patrimoine : « *Tous m'ont proposé des placements pour mon indemnité de départ, aucun n'a eu le simple réflexe de me préconiser un régime de prévoyance, ce dont j'avais le plus besoin compte tenu de mon nouveau statut* », déclare-t-il. Un autre particulier, bilan patrimonial en poche, interroge son assureur sur l'opportunité de souscrire une assurance décès individuelle pour couvrir ses droits de succession. « *Sans doute, lui répond l'assureur, mais pas pour des montants aussi importants car votre étude patrimoniale omet de préciser que vous disposez déjà d'une couverture décès dans le cadre de votre contrat collectif d'entreprise.* »

Ces deux exemples, bien réels, sont-ils des cas isolés ? Les organismes d'assurances le souhaiteraient vivement, mais il semble bien, à les écouter, que ce ne soit pas le cas.

Des outils d'expertise... Parler de prévoyance, c'est évoquer des notions fâcheuses, à commencer par le décès, mais aussi savoir jongler avec des concepts d'invalidité ou d'incapacité, qui peuvent être totales ou partielles. C'est aussi travailler sur des approches de flux pour déterminer des indemnités journalières, des rentes éducation ou des pensions de conjoint. La prévoyance, c'est encore accepter de proposer, dans la majorité des cas, des cotisations à fonds perdus ou des contrats vie entière dont la technique, bien qu'intéressante, obéit à une logique à la fois d'épargne et de prévoyance à laquelle tous les distributeurs ne sont pas rodés.

L'approche patrimoniale globale bute sur tous ces aspects, avec toutefois des différences selon les réseaux. Ainsi, dans le cadre de son enquête (1) auprès des utilisateurs de son logiciel d'analyse patrimoniale BIG Expert, Harvest fait ressortir que les banques sont plus en retrait que les assureurs. « 50 % des banques n'ont jamais utilisé le module prévoyance du logiciel alors que cette proportion tombe à 20 % pour les réseaux d'assurance. Par ailleurs, 12 % des banques utilisent de manière régulière le module prévoyance contre 38 % des réseaux d'assurance. Enfin, la prévoyance se situe au cœur de l'action de conseil pour 2 % des banques et 15 % des réseaux d'assurance », commente le directeur commercial d'Harvest, Jean-Philippe Robin.

Quant aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), l'écart type entre les utilisateurs et les non-utilisateurs est abyssal, relève la société d'édition. « Leur comportement, dans l'extrême majorité, est très proche de celui des banques.

Seuls quelques cabinets, 5 % environ, se sont vraiment spécialisés dans cette démarche et exploitent les fonctionnalités du logiciel », regrette Jean-Philippe Robin. Une tendance confirmée par les différents baromètres.

La société Aprédia, qui édite chaque année son Livre blanc des CGPI, dispose de peu d'informations sur cette activité dans les cabinets de CGPI. Dans sa base, elle dit néanmoins avoir recensé « quatre cabinets de taille moyenne, dont le chiffre d'affaires est compris entre 400.000 et 800.000 euros, qui ont une personne en interne travaillant sur la prévoyance ». En 2008, comme pour les années antérieures, le Livre blanc montre que la prévoyance ne figure pas dans les choix de formation retenus par les responsables de cabinets.

Cardif, dans son baromètre des CGPI 2009, est un peu moins sombre et fait ressortir que la prévoyance représente 9 % de la part des produits distribués par les CGPI, juste devant l'épargne retraite (8 %).

**PASCALE LE LANN,
BUSINESS MANAGER,
ALTURIA CONSULTING**

En matière de commercialisation de contrats de prévoyance individuelle, notamment haut de gamme, même si les courtiers dans leurs critères d'appréciation

sont sensibles au niveau de commissionnement et à la flexibilité des outils de souscription, d'autres critères plus en phase avec les attentes de leurs clients sont étudiés :

- les exclusions ont une place très importante (certains sports pratiqués par la clientèle VIP tels que l'équitation, l'aviation ou encore la pratique de la moto peuvent faire l'objet d'exclusions) ;
- le montant des capitaux décès garantis souvent proportionnels avec la garantie Incapacité/Invalidité (certains contrats prévoient des montants trop faibles pour des clients VIP) ;
- dans le cas de garantie Incapacité indemnitaire, les revenus de référence pris en compte et le niveau du parachute ;
- les délais de franchise ;
- la prise en compte d'une prestation se substituant au régime obligatoire lorsque celui-ci prend fin (cas des TNS) ;
- les services associés, même si ceux-ci peuvent encore paraître accessoires.

... et des offres inutilisées. Ce n'est pas faute, pourtant, de la part des assureurs, de leur fournir des solutions aussi bien collectives qu'individuelles. Ces dernières, plus facilement appréhendables par les CGP, sont nombreuses. Certaines, identifiées comme étant patrimoniales, se présentent comme un moyen de conquête sur la cible des chefs d'entreprise en permettant plusieurs types de schéma d'optimisation comme : la garantie homme clé, les couvertures croisées entre associés (*lire aussi p. 12*), l'assurance emprunteur avec son capital décès versé sur un compte séquestre pour maintenir un passif successoral, sans oublier bien entendu les régimes Madelin avec leurs avantages fiscaux, qui viennent de fêter leur quinze ans (*L'Agefi Actifs n° 402, pp. 12 à 14*).

Une question de culture pour les CGPI. Skandia, qui n'est pas présente sur le marché de la prévoyance, admet volontiers, par la voix de son directeur commercial Vincent Vercoustre, que « le conseiller patrimonial a une carte à jouer en matière d'expertise de l'analyse de toutes les menaces qui peuvent peser sur le patrimoine. Economiquement, c'est une diversification financière des commissions sans alourdir la gestion du cabinet. Il n'en demeure pas moins que la mise en œuvre reste difficile. »

En matière de prévoyance, le président de l'Aprep, Philippe Chaumeret, dresse le bilan suivant : « La part la plus importante de notre activité de prévoyance est réalisée avec nos partenaires courtiers en assurance de personnes, souvent spécialistes des garanties emprunteurs, ils représentent à eux seuls 60 % de la production, ou encore avec de grands cabinets de courtage spécialistes de la collective qui cherchent à compléter leur offre individuelle. »

Comme bon nombre de ses concurrents fournisseurs, Philippe Chaumeret constate que même s'il est acquis que la prévoyance, au moins individuelle, s'insère dans leur offre, « les CGPI ont toujours du mal à investir ce champ d'intervention pour une raison avant tout culturelle. Ceux qui sont présents le sont surtout via l'assurance emprunteur, la prévoyance s'insérant alors dans une opération immobilière plus large ».

Lourdeurs à la souscription, peur des formalités médicales...

Quelle culture manque-t-il ? Celle du risque sur la personne qui diffère largement de celle du risque financier. « La plupart des CGPI sont issus du monde de l'épargne et de la finance, avance Philippe Chaumeret. Ils entretiennent encore des blocages au moment de la souscription du contrat de prévoyance, notamment sur la question des formalités médicales. A tort, car le client est souvent bien plus lucide que son conseiller sur son état de santé. Par ailleurs, beaucoup de CGPI travaillent seuls et rencontrent ainsi des difficultés à élargir leur offre sur la prévoyance car ils

surestiment la lourdeur des formalités de souscription. » Sur la même longueur d'onde, Vincent Vercoustre relève lui aussi l'appréhension du CGPI vis-à-vis de la sélection médicale.

Gilles Ulrich, le directeur général du Conservateur, approuve en mettant en avant que dans son contrat Sérénité Protection Plus, il avait, à titre d'exemple, « travaillé à la simplification des démarches administratives et des formalités dans le cadre de son partenariat avec l'organisme ARM ».

Economiquement, c'est une diversification financière des commissions sans alourdir la gestion du cabinet

... et des pièges. La culture du risque réclame un investissement en formation conséquent. Au-delà du tarif, qui, le plus possible, doit s'adapter au mode de vie, le bon contrat est celui qui prend en compte plusieurs critères. Pascale Le Lann, *business manager* chez Alturia Consulting, recense ceux auxquels les courtiers sont particulièrement sensibles lorsqu'il s'agit de clientèle privée (*lire l'encadré*). Un des points majeurs semble être celui du montant des garanties. Alain Morichon, du cabinet Socape/de Clarens, indique qu'« il est en effet difficile pour les chefs d'entreprise de trouver des montants importants équivalents à plusieurs milliers d'euros par jour en incapacité ». Les courtiers spécialistes de la prévoyance sont également sensibles aux exclusions. Forts de leur expérience, ils mettent en garde contre certains pièges liés aux évolutions des conditions générales des contrats, principalement en cas de changement de version. « Les compagnies ne nous avertissent pas toujours clairement des modifications qu'elles apportent. D'une génération de contrats à l'autre, l'assureur va par exemple rajouter des exclusions et décider de refuser de garantir les pathologies psychiatriques ou les dépressions nerveuses », illustre Alain Morichon.

Une demande de produits simples... La crainte de mal cerner la sélection des risques, la subtilité des mécanismes d'indemnisation, la peur de passer à côté des bonnes garanties sont autant de facteurs qui expliquent que les CGPI sont très en retrait sur le marché de la prévoyance patrimoniale. Ce qui ne signifie en aucune manière que le dossier est définitivement refermé. La crise financière, qui a laminé les rétrocessions sur les produits financiers, a amené une partie des décideurs à se pencher sur une diversification de leur offre produits. Certains se sont tournés vers des courtiers grossistes spécialistes de la prévoyance-santé du chef d'entreprise, comme Ciprés Vie, bien

PHILIPPE CHAUMERET PRÉSIDENT, APREP



Nos commerciaux interviennent à la fois sur la vie et la prévoyance

connu sur le marché pour son approche simplifiée sous forme de packs (2).

Le groupement Infinitis fait partie, avec La Financière du Carrousel et le groupe Privilège, de ceux qui ont choisi cette voie. « Nous sommes en recherche de relais de croissance pour nos adhérents. Il s'agit d'une demande du terrain qui a un sens. Pour le moment, l'offre se déploie et s'appuie sur l'expertise du pôle social de notre groupement », confie le président d'Infinitis Bruno Delpeut.

... mais aussi d'animation et de soutien en communication. La prévoyance patrimoniale ne sera pas un axe de développement pour tous les fournisseurs, en témoigne d'ailleurs le peu de communication sur le sujet. Ceux qui resteront en lice, qui feront l'effort de former et de communiquer, se partageront le marché et pourront se vanter d'apporter une gamme complète à leur réseau. « Il peut y avoir un déficit dans l'animation commerciale lorsque les inspecteurs maîtrisent mal l'offre de prévoyance. A l'Aprép, nos commerciaux interviennent à la fois sur la vie et la prévoyance et nous sommes très attentifs à leur niveau de compétence dans les deux domaines d'activité », met en avant Philippe Chaumeret.

« Nous réfléchissons au lancement d'une gamme, mais nous allons prendre le temps de venir sur ce terrain. Il faut apporter des solutions performantes. Nous devons être en mesure de mettre en place de bons outils de simulation. Et surtout, il est nécessaire d'accompagner les conseillers en apportant aussi une formation solide aux fondamentaux, à commencer par le fonctionnement des régimes sociaux obligatoires », résume Vincent Vercoustre.

Le marché se développera aussi, s'il sait faire preuve d'innovation. Des efforts pourront être entrepris, par exemple, pour faciliter le processus d'adhésion, en termes de prix et de services. « Le Conservateur, qui prend en charge le coût de l'analyse médicale sur son contrat Sérénité Protection Plus, est en passe d'étendre cet avantage aux garanties de prévoyance adossées aux tontines à primes uniques, lorsque les capitaux investis sont importants. Une réflexion est en cours pour aller plus loin en offrant un service de sélection médicale à domicile, lorsque les montants en jeu sont conséquents. En Italie, un réassureur est sur ce créneau », commente Gilles Ulrich.

Les banques reviennent sur le marché. Le 22 octobre dernier, Barclays lançait une communication sur ses nouvelles offres Master Life et Garantie accidents de la vie (GAV) bâties avec Axa France Vie, présentées comme des solutions de protection et de prévoyance à destination de la clientèle aisée pour qui, « dans

une conjoncture économique difficile, les problématiques de retraite, de transmission, de protection de la famille et du patrimoine sont plus que jamais revenues au cœur des préoccupations ». Contrat individuel, Master Life est disponible en version travailleurs non-salariés (TNS) de type Madelin. Quant à la GAV, outre les services d'assistance, elle peut procurer une indemnisation pouvant atteindre 1 million d'euros.

Aux Banques Populaires, les CGP peuvent proposer le contrat haut de gamme Tisséa, dont les conditions ont été refondues au mois d'avril 2007. « La nouvelle formule est appréciée mais les volumes doivent être plus importants. Le fait de proposer une bonne garantie avec une tarification attractive ne suffit pas, même vis-à-vis des CGP. Il faut revenir sur l'ouvrage, en termes de communication, de marketing produit et de formation du réseau. Notre approche va consister à élaborer des outils en vue de travailler sur la capacité d'épargne de la clientèle. Auparavant, le discours était très orienté sur les droits de succession, aujourd'hui, il faut l'axer sur le maintien du niveau de vie de la famille. Nous allons aussi proposer des animations locales auxquelles nous allons associer des notaires », avance le directeur marketing de Natixis Assurances, Frédéric Lipka.

A la Société Générale, les conseillers en gestion de patrimoine ont aussi une formule dédiée haut de gamme, le contrat Génée Premier, dont la relance commerciale fait partie des axes prioritaires de la filiale d'assurance du groupe Sogecap pour l'année 2010. « De nouveaux outils interactifs d'aide à la vente sont en préparation », affirme la directrice marketing de la compagnie, Ingrid Bocris.

Le levier des commissions. « Années après années, le développement se fait, mais à un rythme moins important que les ambitions affichées. La formation portera ses fruits, mais ce sera long. Ce n'est pas faute

d'insister sur l'intérêt pour le client, mais aussi pour le conseiller qui peut diversifier son activité sur des solutions génératrices de commissions récurrentes et plutôt stables, car non liées aux cycles des marchés financiers », estime Philippe Chaumeret.

En ces temps difficiles, toute nouvelle source de rémunération est bonne à prendre quels que soient d'ailleurs les réseaux. Les filiales bancaires d'assurances ne se voilent pas la face et savent que ce levier peut être efficace. « Pour les banques apporteurs, nous allons mettre en avant le produit net bancaire généré par les produits de prévoyance », ne cache pas Frédéric Lipka. « Un taux de commissionnement moyen sur les primes de 10 % sur les contrats de prévoyance, ce n'est pas négligeable », lance un courtier vie, surtout sur une clientèle de TNS équipés de régime Madelin prévoyance et santé.

Laisser la pièce prévoyance manquante dans le puzzle patrimonial peut être une faute, selon l'étendue de la mission présentée au client, compte tenu des enjeux financiers et familiaux. Mais en être absent n'est pas pour autant une fatalité. L'observation du secteur montre que la clé de la réussite dans ce métier est la compétence.

Pour les cabinets importants, une solution consiste à désigner un collaborateur spécialisé. Pour les petites structures unipersonnelles, la voie à explorer est sans doute celle du cocourtage. Quant aux banques, il sera intéressant d'étudier les stratégies de commercialisation de chacune en la matière. ■

JEAN-CHARLES NAIMI

(1) Enquête auprès de 5.000 utilisateurs.

1.080 réponses (dont 100 assureurs, 673 banquiers et 307 CGPI).

(2) L'Agefi Actifs n°405, p. 3.

CONTRATS ADAPTABLES À UNE CLIENTÈLE AISÉE

Allianz Continuité (Vie entière) d'Allianz ; **Antarius Protection Premium** de Credit du Nord ; **Apicil Tempo** d'Apicil ; **Avisys Protection Famille** de La Banque Postale ; **Aprep** (Gamme comportant plusieurs produits), **Batiprévoyance** (gamme comportant plusieurs produits) de SMAVie BTP ; **Cap d'Agipi** ; **Cardif Garantie** (gamme comportant plusieurs produits) de Cardif Vie ; **Esca Vie Entière** d'Esca ; **Fortis Sérénité Patrimoine** (vie entière) de Fortis ; **Garantie Famille** d'Ecureuil Vie ; **Généa Premier** de Sogecap ; **HSBC Capital Prévoyance** de HSBC Assurances ; **Maintien de revenus, Autonomie, Protection décès** du Groupe Pasteur Mutualité ; **Mondiale Prévoyance** de La Mondiale ; **Myrialis Prévoyance** de Suravenir ; **Novità Emprunteur** de Generali ; **Planor Vie Entière** d'Aviva ; **Plans Prévoyance** du CIC ; **Les Plans de Prévoyance** de la MACSF ; **Prévillon Prestige** de LCL ; **Sérénité Protection Plus** du Conservateur ; **Super Novaterm** d'Alico ; **Swiss Relais Maintien des revenus** de SwissLife ; **Tisséa** de Natixis Assurances ; **Valeur Prévoyance** du Crédit Agricole ; **XL Prévoyance** du Crédit Mutuel.

Côté courtage grossiste, on citera également les packs **Ciprés Vie**, notamment la gamme **Pack Pro Entreprise**, et le contrat **Décès Plus** d'Alptis.

A noter que le site www.testepourvous.com peut fournir un comparatif de certains contrats mentionnés.

ROGER MAINGUY, DIRECTEUR DES RÉSEAUX ET PARTENARIATS, CARDIF FRANCE

Le conseiller indépendant qui néglige la prévoyance ne va pas au bout du diagnostic dont il est redevable envers son client

L'Agefi Actifs. - Les CGPI sont-ils suffisamment présents sur le segment de la prévoyance ?

Roger Mainguy. - La réponse est non. Les résultats que nous obtenons dans ce domaine ne sont pas à la hauteur de nos attentes.

Globalement, les CGPI ne se sont pas encore appropriés le sujet de la prévoyance patrimoniale.

A tort, car il est difficile de revendiquer une approche globale sans intégrer cette dimension.

Notre message est très clair : le conseiller qui néglige ce terrain ne va pas au bout du diagnostic dont il est redevable envers son client et ne remplit donc pas totalement sa mission. Compte tenu des enjeux

sur la clientèle haut de gamme, il court le risque de voir sa responsabilité être mise en cause pour défaut de conseil.

Un chef d'entreprise, par exemple, sera fondé en cas d'insuffisance de couvertures dues à un événement grave, de reprocher à son conseiller d'avoir failli à sa mission.

Comment expliquez cette lacune de la part des conseillers ?

- La prévoyance est un sujet difficile. Les CGPI l'abordent souvent à la fin de leur intervention, après avoir passé du temps à convaincre leurs clients du bien-fondé de leur solution juridique, fiscale et financière. Ils n'ont plus à ce moment ni le courage ni l'envie de se lancer sur cette thématique.

L'environnement économique et financier que nous connaissons depuis deux ans complique encore la donne.

Pour autant, la prise de conscience existe et doit inciter à ne pas abandonner la partie. Pour ce qui nous concerne, nous disposons bien sûr des outils de simulation adéquats, mais nous avons aussi investi dans des équipes dédiées à la prévoyance haut de gamme avec des ingénieurs prévoyance patrimoniale. Nos études, et en particulier notre baromètre annuel des CGPI, font ressortir que les indépendants ont besoin d'élargir leur base de clientèle, notamment vers celle des professionnels qui sont très en attente dans le domaine des couvertures décès, invalidité, santé, pour eux et leur famille. La prévoyance est tout sauf accessoire, elle donne plus de profondeur à l'expertise patrimoniale et peut apporter pour le cabinet un niveau de rémunération non négligeable, et surtout non corrélé à l'évolution des marchés financiers.



HUGUES DE SAINT PÉRIER, AGENT GÉNÉRAL, AXA PRÉVOYANCE & PATRIMOINE

La prévoyance est une porte d'entrée qui nous permet de poursuivre sur une activité de gestion de patrimoine globale

L'Agefi Actifs. - Quelle place accordez-vous à la prévoyance dans votre activité patrimoniale ?

Hugues de Saint Périer. -

La prévoyance est notre cœur de métier. Dans le réseau Axa Prévoyance et Patrimoine, elle s'appuie sur un diagnostic complet de la situation des actifs et des passifs, mais aussi des revenus et des charges. Dans la quasi-totalité des cas, des déficits de protection apparaissent, en cas de décès ou d'interruption d'activité professionnelle, qu'il est possible de combler à partir de formules d'assurance temporaire.

Les besoins sont variés : couverture de l'entreprise par l'ouverture d'un contrat Homme clé ou de contrats croisés entre associés, protection de la famille au-delà des éventuelles garanties collectives, ou bien encore la conservation des biens immobiliers par le biais des contrats emprunteurs. La prévoyance est une porte

d'entrée qui nous permet de poursuivre sur une activité de gestion de patrimoine globale avec la mise en place de solutions plus traditionnelles comme l'assurance vie.

Comment définissez-vous le bon contrat de prévoyance ?

- C'est tout d'abord un contrat unique bénéficiant d'une réelle antériorité sur le marché et qui, à ce titre, ne risque pas d'être résilié par l'assureur pour cause de sinistralité trop importante. Il n'en est pas de même lorsque la compagnie travaille sur plusieurs générations de contrats. Un bon contrat se mesure aussi au nombre et à la nature de ses exclusions ainsi qu'aux garanties qu'il apporte. Pour les indemnités journalières, par exemple, il est intéressant de proposer des assurances forfaitaires et non des garanties indemnitaires. De même, pour les enfants, on retiendra les solutions qui offrent la possibilité de verser une rente



éducation jusqu'à une date fixe, sans condition de poursuite d'étude ou de rattachement au foyer fiscal.

Le fait de pouvoir offrir des niveaux de capitaux assurés importants, de plusieurs millions d'euros, est un plus, tout comme celui de pouvoir moduler la tarification selon les professions. Le contrat Cap de l'Agipi, que nous utilisons, présente toute cette série d'avantages.