

DEPUIS PLUS DE 10 ANS, PAR SON EXPERTISE EN PROTECTION SOCIALE, FACTORIELLES PERMET L'ACQUISITION DES RÉFLEXES ET DES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR STIMULER LES VENTES EN DÉVELOPPANT UN DOMAINE À FORTE VALEUR AJOUTÉE.



BRUNO  
CHRÉTIEN

# FACTORIELLES

## LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SOCIALE

### AU SERVICE DES PROFESSIONNELS DE L'ASSURANCE, DU COURTAGE ET DU CONSEIL

**P**our la première fois, Bruno Chrétien, dirigeant actuel de la société Factorielles et ex-directeur d'une caisse de retraite du RSI, a animé un atelier aux *Journées du Courtage* sur le thème "Professions libérales et chefs d'entreprise : les nouvelles opportunités pour vendre des assurances de personnes".

Cette intervention avait pour but de **mettre en évidence les changements récents de la réglementation** afin de prouver que ces derniers pouvaient constituer autant d'opportunités commerciales.

En effet, les **fluctuations des régimes obligatoires constituent une véritable contrainte pour les commerciaux** qui démarchent les dirigeants afin de leur proposer des solutions retraite et prévoyance.

Pourtant, seuls ceux qui maîtrisent ce qu'il suffit de savoir de la technique sont en mesure de faire la différence.

Ainsi en partant des changements récents de réglementation concernant les TNS (statut du conjoint participant, retraite complémentaire des commerçants, optimisation de rémunération...) des opportunités commerciales ont pu être identifiées.

A titre d'exemple, la **loi Dutreil** sur le statut de conjoint est tout à fait caractéristique. On a montré qu'elle recèle grand nombre de cas où il apparaît judicieux d'avoir le statut de conjoint collaborateur, de salarié ou d'associé.

Elle suscite des questions telles que "Faut-il encourager à souscrire une retraite facultative personnelle pour le conjoint ?"

La **Réforme du NRCO** a, elle aussi, fait l'objet d'une analyse révélant ainsi une grave remise en cause de la réversion puisque celle-ci est désormais soumise à des conditions de cumul.

On peut alors se demander que choisir entre le RSI section commerciale/section artisanale ou la CIPAV ?

A été vu également, la suppression du précompte, un des facteurs déclanchant d'un arbitrage entre salaire et dividendes.

Car si l'optimisation de la rémunération s'entend avant tout comme la volonté de payer moins d'impôts et de charges sociales, on a pu voir que ces aspirations bien légitimes demeurent par trop restrictives.

**En effet, la notion même de revenu ne peut se limiter au seul disponible immédiat.**

Une démarche cohérente doit ainsi prendre en compte le revenu dans sa dimension globale, à savoir :

- Le revenu immédiat
- Le revenu potentiel – la prévoyance
- Le revenu différé – la retraite et l'épargne salariale.

Puis on a pu constater l'intérêt sans cesse renouvelé pour les clients à l'égard de leur retraite obligatoire.

Et là aussi, les pistes à étudier peuvent être très profitables (rachats de trimestres, l'assurance volontaire, cumul emploi retraite).

Enfin, on a pu explorer les **nouvelles pistes de l'épargne salariale** car avec l'extension de cette dernière aux chefs d'entreprise et à leurs conjoints, le champ de l'optimisation s'élargit et une véritable ingénierie sociale peut être mise en place avec la combinaison des produits retraite et des outils de l'épargne salariale.

Ainsi preuve a été faite que la maîtrise des régimes sociaux, et particulièrement ceux des TNS, est un enjeu majeur pour les courtiers. C'est la raison pour laquelle Factorielles propose à ceux qui souhaitent apporter une nouvelle dimension à leur conseil, une solution alliant documentation, logiciels, formation et assistance. ■