



Prévoyance du dirigeant : une opportunité pour les CGP

Aborder les sujets de prévoyance avec ses clients chefs d'entreprise constitue une source de fidélisation et de profit pour le CGP. Mais ce dernier doit acquérir des compétences en la matière.

La prévoyance des ressortissants du RSI représente un sujet techniquement complexe, mais commercialement porteur. Pour être concurrentiel sur la question, le CGP est tenu de se spécialiser.

Après avoir défini l'ordre de priorité des couvertures, nous évaluerons les prestations des régimes obligatoires. Nous pourrions ainsi déterminer le niveau des besoins à garantir. Enfin, nous identifierons les conditions de réussite pour développer cette activité.

Les clients raisonnent le plus souvent à l'envers...

■ Les besoins perçus

Lorsque l'on interroge un artisan ou un commerçant sur les garanties facultatives qu'il veut souscrire, l'ordre de priorité de ses préoccupations est généralement le suivant :

- en premier lieu, il envisage de souscrire une « bonne mutuelle santé » ;
- ensuite, il pense à la couverture décès s'il a une famille ou un

conjoint à protéger, puis aux indemnités journalières en cas d'arrêt de travail ;

- enfin, il songe à souscrire des prestations invalidité, mais aussi une garantie dépendance, notamment quand il atteint l'âge de 50 ans.

Comme on l'observe fréquemment, chacun bâtit son raisonnement selon son expérience personnelle. Nous avons tous bénéficié un jour ou l'autre de prestations maladie ou d'indemnités journalières pour un arrêt de travail de courte durée. Mais la perception des conséquences financières d'une invalidité et, plus encore, de la dépendance s'avère plus délicate !

■ Les besoins réels

En réalité, le plan de couverture complémentaire doit être construit en tenant compte à la fois de la gravité de l'affection et des vides laissés par les régimes obligatoires. Or, contrairement aux idées reçues, le système français de protection sociale n'est pas excellent. Ce qu'il

Les arguments pour vendre des indemnités journalières

Voici les points faibles du régime obligatoire.

1. Le délai de carence. Si le TNS relève du RSI sans se situer dans la continuité d'un autre régime obligatoire, il va cotiser la première année, mais n'aura droit à aucune prestation.
2. Le montant est conditionné par les revenus des trois dernières années. Les indemnités journalières ne sont pas liées par le niveau actuel de revenu. Cela est particulièrement pénalisant pour l'entrepreneur individuel dont le bénéfice industriel et commercial fluctue en permanence selon les années d'exercice.
3. Le montant est plafonné. Plus les revenus du chef d'entreprise sont élevés, plus le montant de l'indemnité journalière est insuffisant, car son montant est plafonné. Ainsi, le régime obligatoire n'assure qu'un minimum inadapté pour les personnes gagnant plus que le plafond annuel de la Sécurité sociale.

le plan de couverture complémentaire doit être construit en tenant compte à la fois de la gravité de l'affection et des vides laissés par les régimes obligatoires.

faut compléter à titre facultatif est tout autre que ce qui est perçu :

- en premier lieu, il convient de souscrire une garantie décès, des prestations invalidité, ainsi qu'une garantie dépendance ;
- ensuite, on doit souscrire des indemnités journalières complémentaires, afin de pallier les conséquences de l'arrêt de travail ;
- enfin, si le budget le permet, on peut adhérer à un contrat de remboursements de soins.

Régimes obligatoires : des prestations médiocres

Reconnaissons que la protection sociale obligatoire des artisans et des commerçants s'est améliorée par rapport à un passé pas si lointain. Pour autant, elle est toujours très insuffisante.

■ Des indemnités journalières identiques pour les artisans et les commerçants

- Montant de la prestation : 1/720^e du revenu annuel moyen des trois dernières années. Le revenu maximal pris en compte est limité par le plafond de la Sécurité sociale (34620 € en 2009).

- Montant maximal : 48,08 € en 2009.

Comme pour les salariés, la durée d'indemnisation maximale est de 360 J, appréciée sur une période glissante de trois années, au titre d'une ou plusieurs maladies. Pour les affections de longue durée, l'indemnité journalière peut être servie sur une période de trois ans

maximum, calculée de date à date pour chaque affection.

■ Incapacité permanente

L'invalidité partielle

Il existe ici un écart entre les artisans et les commerçants. Pour les artisans : notion d'incapacité au métier :

- montant de la prestation les trois premières années : 50 % du revenu moyen des dix meilleures années (montant maximal : 17 310 €) ;
- montant de la prestation à partir de la quatrième année : 30 % du revenu moyen des dix meilleures années (montant maximal : 10 386 €).

Les droits sont ouverts à compter du 91^e jour d'arrêt de travail, sans être antérieur au premier jour du mois qui suit celui où toutes les conditions sont remplies.

Pour les commerçants : invalidité partielle : l'assuré, qui est dans un état d'incapacité d'au moins deux tiers de sa capacité de travail ou de gain, par rapport à l'exercice d'une activité relevant de la même branche professionnelle, peut obtenir une pension. Le montant de la prestation est de 30 % du revenu professionnel moyen (calculé sur les dix meilleures années), avec un maximum de 17 310 €.

L'invalidité totale

La pension d'invalidité est attribuée à l'artisan ou au commerçant qui se trouve dans un état d'invalidité total et définitif, l'empêchant de se livrer à une activité rémunératrice quelconque. Le montant de la prestation est de 50 % du revenu moyen des dix meilleures années (montant maximal de 17 310 €).

Besoin d'une tierce personne

Une majoration est accordée aux invalides dont l'état de santé requiert l'assistance permanente d'une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie courante. Cette majoration ne peut être inférieure à un minimum de près de 12 400 € par an.

■ Garanties décès

Le capital décès

Le montant du capital décès est égal

à 20 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (6 924 € en 2010). Il peut être servi un capital décès orphelin au bénéfice de chacun des enfants à charge de l'assuré décédé. Le montant de la prestation est de 5 % du plafond annuel de Sécurité sociale (1 731 € en 2010).

La rente conjoint

Aucune rente n'est servie dans le régime.

La rente orphelin

Aucune rente n'est servie.

Les conditions de réussite pour les CGP

Aujourd'hui, selon leur implication par rapport aux régimes sociaux, les prescripteurs adoptent principalement deux approches :

- des réponses ponctuelles aux questions des clients ;
- une démarche systématique de proposition de missions.

Cette seconde approche doit être celle du conseil en gestion de patrimoine. Il faut rappeler que sans l'aval des prescripteurs, et en particulier de l'expert-comptable du client, il est plus délicat pour le CGP de développer son activité en matière de prévoyance et de retraite. En étudiant les pratiques des professionnels du patrimoine qui réussissent, il est possible de distinguer deux points principaux, détaillés ci-après.

■ Le développement d'une vraie spécialisation

Pour tous les professionnels du conseil et de l'assurance, la protection sociale devient un enjeu de plus en plus essentiel. Adopter une démarche de spécialisation constitue un atout compétitif primordial sur un sujet complexe et en permanente évolution. Être performant sur les régimes sociaux devient un avantage décisif pour fidéliser ses clients et en gagner de nouveaux. Le CGP qui souhaite se développer sur ce domaine d'intervention doit donc impérativement entrer dans une logique de spécialisation. Ceux qui le font – l'investissement temps se révèle au final assez limité – génèrent un chiffre d'affaires récurrent



dû à la pérennité des solutions mises en place.

En outre, il est essentiel que le professionnel du patrimoine s'organise afin d'être informé très rapidement des différents changements réglementaires. En étant informé parmi les premiers, le CGP va ainsi être en mesure de faire bénéficier ses prescripteurs et ses clients d'informations de première main, et donc de leur permettre d'adapter leurs stratégies en conséquence. >>>

Les arguments pour vendre une assurance invalidité

Voici les points faibles des régimes obligatoires.

1. La pension s'avère sans lien direct avec le revenu. En effet, le revenu moyen est calculé à partir des dix meilleures années de cotisations de l'assuré. A défaut, il est calculé sur la base du nombre d'années cotisées.
2. En cas de recours à une tierce personne, la prestation s'avère le plus souvent insuffisante par rapport au besoin. Le régime RSI prévoit le versement d'une majoration aux invalides ayant besoin d'être assistés pour accomplir les actes ordinaires de la vie courante. Cette aide est forfaitaire.
3. Le montant de la pension est faible, particulièrement pour les personnes dont les revenus sont supérieurs au plafond.
4. Les conditions de reprise et de cumul d'activité s'avèrent assez rigoureuses.

■ Un partenariat actif avec les prescripteurs

La concurrence pour la conquête et la fidélisation des prescripteurs se révèle acharnée entre les professionnels du patrimoine et de l'assurance. Les CGP doivent donc développer un ensemble d'actions ponctuelles destinées à renforcer les liens avec les prescripteurs, en sus citant l'examen des dossiers de leurs clients. Trois actions :

- informer systématiquement le prescripteur dès lors qu'un dossier santé, prévoyance ou retraite est mis en place chez un client commun,
 - contacter régulièrement le prescripteur pour apporter une information ou lui parler d'un client commun,
 - animer des actions de formation.
- Bien sûr, il ne s'agit pas pour le CGP de consacrer beaucoup de temps à cette activité. Ce n'est en rien sa vocation.

En revanche, le fait d'organiser des sessions « flash » d'une ou deux heures en cabinet va lui permettre à la fois de montrer son expertise et de favoriser le climat de confiance pour « sortir » des dossiers. Cette politique doit être conduite de manière constante. C'est le gage de sa pérennité et de son efficacité. ●

Bruno Chretien
dirigeant de [Factorielles](#)

Les arguments pour vendre des garanties décès

Voici les points faibles des régimes obligatoires.

- 1 Le montant du capital décès est dérisoire. On parle de capitaux décès, mais en réalité il s'agit plus de frais d'obsèques, compte tenu de la somme qui est très faible. Le montant de la prestation est forfaitaire et déconnecté des revenus de l'adhérent.
- 2 Il n'est servi ni rente conjoint, ni rente éducation. Le régime RSI ne prévoit le versement d'aucune rente de survie en faveur du conjoint, d'aucune rente éducation en faveur des enfants à charge.
- 3 Les reversions de retraite sont des plus faibles.