

PRÉVOYANCE

Un outil pour faciliter la souscription de la temporaire décès

► Cardif veut développer auprès des conseillers indépendants un nouveau dispositif de « prévoyance patrimoniale »

► Pour atteindre cet objectif, la compagnie a mis au point un logiciel simple d'utilisation destiné à faciliter les démarches

Partant du constat que les ménages français étaient encore assez peu assurés en décès individuel - en dehors de la garantie emprunteur -, Cardif a mis au point un nouveau dispositif de « prévoyance patrimoniale », disponible le 1^{er} juin prochain. L'objectif est de protéger la cellule familiale et surtout d'inciter les conseillers en gestion de patrimoine et les courtiers indépendants à proposer davantage ce type d'offre à leurs clients. D'autant plus que, répondant à un réel besoin, l'assurance décès devrait être systématiquement présentée dans le cadre d'une approche patrimoniale.

Une approche différente. Certes, il existe déjà sur le marché des outils permettant de détecter ce besoin de couverture grâce à des logiciels tels que Big Expert (Harvest) ou Dixit (PM&T), mais les démarches peuvent s'avérer lourdes, les capitaux élevés car déterminés sur des périodes longues et, par



FABRICE COUTURIER,
DIRECTEUR RETRAITE ET PRÉVOYANCE FRANCE
DE BNP PARIBAS ASSURANCE

conséquent, les primes demandées paraîtraient prohibitives à certains clients. L'avenir dira si Cardif a su lever cet obstacle.

En tout cas, son approche est différente puisque la période de simulation des capitaux décès se limite à 3 ans après le décès et non pas à 15 ou 20 ans. Pour le conjoint survivant, par exemple, il s'agirait du temps nécessaire « pour retrouver de la visibilité et

couvrir ses dépenses à court terme », souligne Fabrice Couturier, directeur retraite et prévoyance France de BNP Paribas Assurance. En effet, les capitaux décès s'échelonnent entre 25.000 et 150.000 euros, la prime moyenne est plus faible (entre 500 et 1.500 euros par an).

Cinq besoins. L'utilisation du logiciel dédié à cette approche est très simple, comme en témoignent les démonstrations faites les 15 et 16 mai derniers lors du Congrès de la Chambre des indépendants du patrimoine. Ainsi, cinq besoins principaux sont identifiés : la protection du conjoint, des enfants, la sécurisation d'un ou plusieurs projets, la protection retraite et le paiement des droits de succession.

« La sécurisation d'un projet peut consister à acquérir la résidence secondaire souhaitée pour sa retraite, même si l'un des deux conjoints disparaît », explique Fabrice Couturier. Quant à la protection retraite, elle consiste à garantir au conjoint survivant une

pension de réversion à laquelle il aurait eu droit si son conjoint avait cotisé jusqu'à l'âge de la retraite, et ce sans conditions d'âge, ni de revenu. « L'objectif de ce nouvel outil est que le CGPI puisse aborder les problématiques patrimoniales sous l'angle de la prévoyance, dans le prolongement de l'assurance vie », précise-t-il. Et si le client ne connaît pas le montant des capitaux décès de son contrat collectif entreprise, une hypothèse de deux ans et demi de salaire est introduite et rectifiée a posteriori en fonction du montant réel.

A partir des informations fournies par le client, le conseiller donne des indications sur deux projets prioritaires sur les cinq décrits plus haut afin d'établir la tarification. Le document sur lequel figurent ces informations et le numéro Orias du conseiller est signé par le client. Pour l'apporteur, un outil de simulation de sa rémunération est disponible. Selon le portefeuille clients, elle oscillerait entre 25.000 et 150.000 euros par an. Des modules de formation de 1 heure à 2 heures et demie ou d'une demi-journée seront proposés dans les régions à partir du 1^{er} juin, complétés par des démonstrations en ligne. ◀

Sandrine Lemoine

BNP Paribas veut créer des synergies entre ses filiales

► BNP Paribas Reim, société de gestion d'actifs immobiliers, se renforce dans l'intermédiation auprès des CGPI, des plates-formes banque-assurance et des grands réseaux de distribution. En effet, elle vient de signer un partenariat avec Patrimoine Management & Associés (PMA), filiale de BNP Paribas Assurance spécialisée dans la distribution indépendante. Dans ce cadre, PMA crée Primonial, marque dédiée pour assurer la commercialisation des SCPI et des futurs OPCI. La présidence de la structure est confiée à André Camo qui a créé, dirigé, puis présidé pendant plus de 30 ans le groupe UFG. Par ailleurs, BNP Paribas crée le métier financement des particuliers au sein du pôle services financiers et banque de détail à l'international. Au sein de ce nouveau métier, elle rapproche les activités de financements spécialisés de Cetelem et d'UCB afin d'exploiter les complémentarités croissantes du crédit à la consommation et du crédit immobilier.

Le Perco continue de séduire entreprises et salariés

► L'Association française de la gestion financière (AFG) dresse un bilan du Perco. Au 31 mars 2007, 42.420 entreprises, employant 1.283.601 salariés - dont près de 247.000 ont déjà effectué des versements - avaient adopté ce plan d'épargne retraite collectif. Sur douze mois, le nombre d'entreprises équipées a progressé de 59 % et les salariés adhérents de 115 %. L'encours total géré s'établit ainsi à 958 millions d'euros au 31 mars 2007, en hausse de 143 % par rapport au 31 mars 2006 et de 26 % depuis le début de l'année. L'encours moyen s'élève à 3.881 euros par bénéficiaire, alimenté pour 76 % par les versements de la participation, de l'intéressement et de l'abondement des entreprises et 24 % par le versement volontaire des salariés.

Négociation de la cession du groupe Cogedim

► En vue de sa cession, le groupe Cogedim, promoteur haut de gamme, est en négociations exclusives avec Altarea, foncière cotée spécialisée en immobilier commercial. Pour 100 % du capital, la fourchette de prix est comprise entre 625 et 650 millions d'euros.

Cortal Consors entre dans le monde virtuel de Second Life

► Cortal Consors est le premier courtier en ligne à entrer dans le monde virtuel de Second Life et sera hébergé sur « l'île » de BNP Paribas. Second Life est un nouvel univers qui compte aujourd'hui 6 millions d'inscrits. Il attire chaque mois près de 1 million d'internautes qui s'inventent une seconde vie. Des informations sur ses produits et services seront communiquées via des panneaux d'affichage, des réunions seront organisées dans un amphithéâtre et un écran diffusera des vidéos, notamment.

Master 2 négociation et ingénierie patrimoniale de Nancy 2

► A la suite du focus sur les troisièmes cycles universitaires spécialisés en gestion de patrimoine (L'Agefi Actifs n°297, p.10), nous précisons que le Master 2 de l'IUP Sciences financières de Nancy 2 est dirigé par Jean-Luc Prévot.

CGPI

CFCI & Associés toujours tenté par la Bourse

► La société basée en Rhône-Alpes et en Suisse poursuit son projet d'introduction sur le marché libre

Rares sont les cabinets en gestion de patrimoine qui envisagent de lever des capitaux en Bourse pour financer leur développement. L'exercice n'est pas des plus faciles, mais selon les dirigeants de la Compagnie française de conseil et d'investissement & associés (CFCI), qui se présente comme le premier cabinet financier indépendant de la région, « l'objectif d'introduction sur le marché libre, planifié depuis

notre constitution il y a bientôt trois ans, est à présent réalisable dans les deux années à venir » (L'Agefi Actifs, n°157, p. 3).

Collaborateurs associés. Issue de la fusion en juin 2004, entre la Société française de placements et le cabinet IIAB International, CFCI & Associés compte aujourd'hui plus de 3.000 clients pour un volume d'encours de près de 200 millions d'euros et un chiffre d'affaires de l'ordre de 3 millions. Son développement est assuré par une quarantaine de collaborateurs, mandataires, qui sont tous associés de la structure.

« Nous privilégions dans notre recrutement les tempéraments commerciaux. Nous ouvrons les portes du conseil financier aux candidats de toutes les origines que nous accompagnons par notre cursus de formation interne continue », tient à préciser le PDG Rodolphe Pedro. Ces conseillers sont épaulés dans leur

prise de rendez-vous par une cellule de téléprospection.

Une clientèle internationale. Fortement implantée sur la région Rhône-Alpes avec ses bureaux de Lyon (lieu de son siège social), Ferney-Voltaire, Archamps, Saint-Etienne les Oullières (Villefranche sur Saône) et, plus au nord, Macon (Bourgogne), membre de la CNCIF, CFCI & Associés est par ailleurs coiffée par une holding de tête, La Financière du Lac, basée en Suisse, où est réalisée une part importante de son activité. « L'intérêt de cette localisation est historique, précise Rodolphe Pedro, dans la mesure où nous comptons parmi nos clients bon nombre de collaborateurs de grands organismes internationaux basés à Genève. Ces personnes sont particulièrement attirées par la sécurité financière et les rendements des fonds dont ils peuvent bénéficier dans un cadre fiscal et social attractif. »

Produits sur mesure. Pour les dirigeants de CFCI & Associés, l'indépendance doit conduire à s'affranchir des solutions génériques proposées par les fournisseurs. C'est dans cette optique que la société investit dans un département de recherche et de développement qui travaille à la création de sa propre ligne de produits.

Elle entend aussi tirer parti de ses relations étroites avec l'entreprise de conception et de promotion de produits financiers Stratégie Euro Prestige, pour diffuser auprès de ses clients et en cocourtage des solutions originales. C'est le cas par exemple du contrat d'assurance vie Sélection Epargne Plus d'ACMN Vie, à frais réduits moyennant un abonnement initial (L'Agefi Actifs, n°280, p. 13). « Un nouveau contrat à prime unique, compétitif en termes de tarification devrait voir le jour en juin », avance Rodolphe Pedro. ◀

Jean-Charles Naimi

Causes humanitaires

En marge de ses activités patrimoniales, la société soigne son image auprès du public en s'investissant pour les nobles causes. Cette année, à l'occasion de sa soirée annuelle qui s'est tenue le 12 janvier dernier à l'Opéra de Lyon, CFCI & Associés a remis un chèque de 10.000 euros à l'association Laurette Fugain contre la leucémie. Les années précédentes, elle avait apporté son soutien à l'association Haiti école et Agith (pour l'insertion des travailleurs handicapés).