

profil



PATRICK ZEN (à gauche) ET RODOLPHE PEDRO (à droite) : LA FORCE D'ENTREPRENDRE POUR RELEVER DE NOUVEAUX DÉFIS.

prendre pour trouver un repreneur» explique Rodolphe Pedro. Le service mis en place début 2007 a l'intérêt d'offrir la garantie du rachat d'un portefeuille sur les bases d'un prix et d'une garantie bancaire de paiement, établies à l'avance. « Au moment où le vendeur décide de céder son portefeuille, la garantie de rachat cautionnée par la banque s'applique, et nous confions alors la clientèle achetée à nos collaborateurs » poursuit Rodolphe Pedro. Preuve qu'il existe un réel besoin : « Chaque jour nous prenons des appels de conseils indépendants confrontés à cette question dans la région Rhône-Alpes qui compte près d'un millier de CGPI. »

Par ailleurs, un autre nouveau pôle « développement recherche » a été conçu dans l'optique de créer des produits d'épargne inédits et exclusifs, ceci en partenariat avec Pierre Yves Esclapez, président de la SEP (Société de gestion Euro Prestige.

Une démarche proactive

Ainsi, depuis le début de l'année, CFCI distribue aux CGPI de la région un nouveau produit d'assurance-vie, Selection Epargne Plus, multisupport, multi-gestion, créé sur mesure en collaboration avec le Crédit Mutuel du Nord

(ACMN). Sa spécificité ? C'est un vrai contrat à prime périodique sans pré-compte. « Aujourd'hui nous ne trouvons plus ce type de contrat sur le marché qui n'offre plus que des contrats précomptés, dont les commissions sont étalées dans le temps. C'est pourquoi nous avons pris nous-même l'initiative » explique Rodolphe Pedro. Initiative encouragée par la profession : « Déjà une vingtaine de confrères ont adhéré à la démarche et distribuent notre produit sur la région Rhône-Alpes. » Le contrat présente deux principaux avantages : 100 % de primes versées sont investies, contrairement aux contrats classiques où 90 à 95 % seulement des sommes le sont et le client bénéficie jusqu'à 75 % de réduction sur les

frais annuels de gestion. En effet, le contrat ne prélève que 0,28 % sur la somme gérée annuellement contre en moyenne 1 à 1,5 % pour les contrats du marché. Enfin, le contrat est accepté et validé par toutes les banques pour les prêts immobiliers in fine. Un nouveau contrat de prime unique, Stratégie +, vient d'être lancé, qui cumule les meilleures options des contrats existants sur le marché et propose des frais d'entrée réduits de 30 %. Pour s'imposer sur un marché où les CGPI ont tout à gagner, CFCI & Associés ne cache pas ses ambitions futures. Pour accompagner son rythme de croissance, actuellement de 20 % par an en termes d'encours, la société compte s'introduire en bourse d'ici trois ans. ■