



# Interview

## “La prévoyance c’est la VIE”

Interview d’Alain Ulmer, Olifan Group

### Quel est l’intérêt pour un Conseiller de faire de la Prévoyance ?

La Prévoyance c’est la VIE, c’est la protection de celle-ci, le respect de ce qui a été construit, l’avenir de ses enfants, la pérennité de son entreprise, encore faut-il que les clients et le conseil puissent sans angoisse aborder ce sujet pour faire en sorte qu’en cas d’aléas *The Show must go on !*

Ce qui est paradoxal, c’est qu’un Conseil porte une attention soutenue à la valorisation des actifs financiers ou immobiliers de son client et ne traite qu’à la marge des conséquences patrimoniales d’une atteinte à l’intégrité mentale ou physique de son client, qui ont pourtant des impacts plus lourds et directs sur la vie. En intégrant la prévoyance dans sa démarche, le CGP place son client au cœur de sa stratégie patrimoniale, pour une vision globale, humaine et à long terme.

### Tendances marchés

Le marché s’est tourné vers une dérive marketing en mettant en tête de gondole des offres couvrants des risques très peu probables ou limités (*Accident de la vie, Assurances voyages, assurance sports...*) ou en vendant une cotisation : « protéger vos proches pour 29 € par mois ». A notre sens ce n’est pas la position que doit avoir le conseiller qui doit s’inscrire dans la protection actuelle et future de la vie personnelle et professionnelle de son client en prenant en compte qu’un handicap a des impacts financiers et sociaux bien plus lourds sur le long terme qu’un décès. Une incapacité longue peut conduire à la perte de son entreprise... Le contexte sanitaire aide aujourd’hui à une véritable prise de conscience de l’importance de cette dimension de prévoyance.

Les caractéristiques techniques d’un contrat peuvent avoir une incidence sur le niveau de garantie au moment de la demande d’indemnisation.

Par exemple dans le cadre actuel de la crise sanitaire, si un contrat a été souscrit avec des garanties indemnitaires versus forfaitaires, c’est-à-dire qu’il est pris en compte par l’assureur les revenus de l’année N-1 ou la moyenne des deux derniers exercices qu’en est-il en cas d’invalidité ou de l’incapacité pour les entrepreneurs dont les activités sont sinistrées par la situation actuelle ? Le rôle du conseiller est majeur dans le décryptage des données techniques d’un contrat.

### 3 clefs pour une stratégie patrimoniale réussie

- Définir les niveaux de couverture (*Revenus nets d’impôts, perte de revenus futurs donc impact sur la Retraite, impact sur la famille, Frais généraux, Impact sur l’outil pro,..*)
- Informer le client sur les Conditions générales de son contrat : exclusions sur les activités et pathologies, caractéristiques techniques des indemnisations...
- Mise à jour annuelle du contrat et de ses garanties pour une mise en adéquation de l’évolution de la situation client

### Quels sont les critères pour sélectionner un partenaire et qu’attendez-vous de celui-ci ?

- Garanties forfaitaires plutôt qu’indemnitaires
- Risques spécifiques intégrés (*Sports ou activités pratiquées : Equitation, Ski..*)
- Assureur qui privilégie la surprime plutôt que l’exclusion
- Tarification versus garantie : l’approche uniquement tarifaire n’a pas de sens
- Qualité Back Office de la mise en place au Sinistre avec une véritable approche humaine dans les correspondances ce qui est bien trop rare.

### Que dire à des CGP qui aujourd’hui considèrent que la Prévoyance est un métier à part, qui n’est pas le leur ?

Comment se positionne le Conseiller vis-à-vis de son client ? En simple conseiller sur les actifs de son client (*flux, risques, fiscalité, transmission*) ou en conseiller veillant à l’avenir du client et de son groupe familial en intégrant la dimension de gestion des risques de perte d’intégrité mentale ou physique. En mars 2020, pour un client chef d’entreprise : Qu’est ce qui était le plus important ? Perdre le moins possible sur les marchés financiers ou savoir que si il était lui-même atteint sévèrement, ses revenus, sa famille et son entreprise étaient protégés ? Un CGP qui ignore la dimension prévoyance n’exerce pas à notre sens pleinement le métier de CGP dans l’intérêt de son client et demeure un conseiller réglementé (CIF, IOBSP.....).