

PAROLE D'ADHÉRENT



Lançons-nous sur le marché de la prévoyance !

Sonia ELMLINGER
SOCIAL CARE CONSULTING
Paris (75)



Pour proposer à vos clients des solutions de protection sociale, vous avez créé votre structure Social Care Consulting. Quelles sont les raisons de ce choix ?

J'ai souhaité donner une plus large part à la prévoyance dans mon activité. Le système de protection sociale étant très complexe en France, il m'a semblé important de pouvoir être en capacité de conseiller clairement nos clients sur ce volet.

Il faut savoir qu'existe dans notre pays près d'une soixantaine de caisses de prévoyance différentes selon les professions. A cela s'ajoute une multitude de statuts sociaux : le régime indépendant qui est différent du régime libéral, différent à son tour du régime artisanal, différent du régime salarial, etc. Vous avez compris. C'est un vrai casse-tête. Face à cette complexité rencontrée pour tout un chacun qui voudrait faire le bon choix d'un contrat de prévoyance, il me semble utile, voire nécessaire, de bénéficier d'un conseil expert.

Je me suis donc naturellement intéressée à ce domaine et, même s'il s'agit d'une activité différente de celle exercée par un CGP traditionnel, elle vient chez nous en complément des conseils donnés à nos clients qui sont en majorité des chefs d'entreprise et des travailleurs indépendants qui réclament d'ailleurs eux-mêmes sur ce point des éclaircissements.

Ce métier est donc très spécialisé. Comment parvenez-vous à le pratiquer en plus de celui de CGP ?

En effet, ce métier qui est en perpétuel mouvement est très technique. Il nécessite de se tenir constamment informé de toute évolution.

C'est la protection de nos clients, de leur famille et de leur patrimoine qui est en jeu. Aussi leur devons-nous un conseil de haute qualité. Cela nécessite, pour nous qui sommes conseillers et experts en protection sociale, un travail d'étude important. A partir de l'analyse la plus fine possible de leur situation familiale et professionnelle, nous leur proposons en regard la meilleure solution de protection du marché existante. Et nous leur garantissons qu'elle est la mieux adaptée.

Imprimé depuis Calameo.com

28 MARS 2022 # REPÈRES N°38

Quels types de contrats proposez-vous le plus souvent ? La crise sanitaire a-t-elle modifié les demandes de vos clients ?

La crise sanitaire a amené les dirigeants d'entreprises à reconsidérer leur couverture en cas de maladie, d'accident ou d'invalidité. Dans un sens, c'est une bonne chose car, à bien les regarder, on s'aperçoit que certains chiffres sont préoccupants. Aujourd'hui il s'avère qu'un tiers des disparitions d'entreprises est dû à une indisponibilité temporaire ou définitive du chef d'entreprise. Un autre chiffre est alarmant : en France, 1 décès sur 5 survient avant 65 ans. Il est temps de sensibiliser nos clients à ces risques, tant pour eux que pour leur famille.

Aujourd'hui, et beaucoup ne le savent pas, il est pourtant tout à fait possible pour un chef d'entreprise d'être assuré en prévoyance au même titre qu'un salarié. Le revenu d'un chef d'entreprise peut en conséquence être maintenu jusqu'à sa retraite, même en cas d'arrêt de travail ou en cas d'invalidité.

Il existe différents types de contrats : le contrat homme-clé, le contrat croisé associés et les contrats de prévoyance plus classiques.

En fonction de la situation de chacun de nos clients, nous affinons notre conseil et nos préconisations.

Dans un autre domaine, mais qui concerne aussi la prévoyance, nous proposons à nos clients investisseurs une assurance emprunteur qui bénéficie d'un tout nouveau statut. En effet, le recours à la résiliation infra annuelle a été votée très récemment par l'Assemblée Nationale. Pour nous, courtiers et CGP, cela ouvre un marché important. A la différence des contrats proposés par les banques qui sont des contrats groupe, nous sommes désormais en droit et en capacité d'établir pour eux des contrats sur mesure adaptés à leur situation professionnelle et familiale.

Si cela peut permettre aux CGP de se lancer sur le marché de la prévoyance et de compléter le conseil que nous avons soin d'apporter à nos clients, alors allons-y ! ■

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



Imprimé depuis Calameo.com

MARS 2022 # REPÈRES N°38 **29**