



L'entretien avec **BRUNO CHRÉTIEN**, président de l'Institut de la protection sociale (IPS) *La prévoyance de plus en plus incontournable pour les CGP*

Pour Bruno Chrétien, président de l'Institut de la protection sociale (IPS), la prévoyance s'impose peu à peu comme une corde supplémentaire à l'arc des CGP car on ne peut dresser un bilan patrimonial complet sans prendre en compte ces questions.

L'Agefi Actifs. - Observez-vous un intérêt plus vif de la part des CGP pour la prévoyance ?

Bruno Chrétien. – Depuis trois ou quatre ans, les CGP sont sans conteste de plus en plus nombreux à se tourner vers la prévoyance. Auparavant, ils s'intéressaient à la retraite, puis leur vision s'est élargie vers la prévoyance. Cela leur impose cependant de s'imprégner d'une culture

différente car éloignée des activités liées au placement financier. Parmi leurs clients, certains sont salariés et disposent par leur entreprise de garanties prévoyance d'un bon niveau. En revanche, les deux tiers des travailleurs non salariés sont insuffisamment couverts. Ils ont des besoins vis-à-vis de l'arrêt de travail et notamment du décès car hormis quelques caisses de professions libérales (notaires, avocats, architectes), les garanties ne sont pas sérieuses. Couvrir ce segment de population en invalidité-incapacité est aussi un point important.



De quels appuis ont besoin les CGP ?

- Dans leur pratique, ils ont une approche produits. Avec la prévoyance, ils doivent pouvoir identifier les besoins de leurs clients et d'apporter une

réponse aux problèmes. Acquérir les expertises nécessaires via la formation leur est indispensable.

Quel message adresser à un CGP qui débiterait sur ce segment ?

- Tout d'abord, identifier le besoin du client en fonction de sa situation (s'il est marié, s'il a des enfants, quelle est sa profession, quels sont ses revenus...) est primordial. Pour

ce faire, les CGP sont bien armés parce qu'ils ont connaissance de sa situation patrimoniale. Ensuite, il est essentiel de bien maîtriser les caractéristiques techniques de ces produits.

Qu'en est-il des modes de rémunération ?

- La distribution de placements financiers génère une rémunération en one shot, certes plus élevée, là où la prévoyance entraîne une récurrence à la reconduction du contrat. S'ils sont moindres en proportion, les encaissements sont réguliers. Pour le client, c'est aussi un changement de concept : en prévoyance, il cotise à fonds perdus, s'écartant d'une perspective d'épargne ou de transmission successorale.