



« Gérer une délégation d'assurance relève souvent du parcours du combattant »



Serge Harroch, fondateur et associé
de Euclide Financement.

Pour Serge Harroch, fondateur et associé de Euclide Financement, « Euclide met en place des solutions de financement pour les clients des CGP. En fonction de la volonté de ces derniers, ils s'occupent directement de la délégation d'assurance ou nous confient cette tâche.

Dans le cadre d'une demande de prêt initiale, notre recommandation est de la prévoir dès le départ, nous intégrons ce paramètre dans la recherche de solution. Elle représente dans ces conditions un argument de négociation supplémentaire et nous interagissons en permanence avec toutes les parties en présence (banquier, client et CGP). L'objectif est d'avoir un contrat équilibré. En fonction de l'âge du client, de sa situation et de la difficulté de financement du dossier, nous serons plus enclins à insister sur une délégation ou non.

Son importance est à la fois question de montant, mais aussi et surtout de qualité du dossier.

Le travers dans lequel nous risquons de tomber rapidement est que les banques, conscientes que l'assurance puisse être renégociée unilatéralement à tout moment, risquent de procéder de manière collégiale à une remontée de leurs marges et donc des taux des crédits, ceci afin de leur permettre d'assurer un minimum de gains sur l'opération.

« Dans cette nouvelle vague de renégociation, le CGP peut, certes, glaner quelques dizaines d'euros supplémentaires, mais au prix de nombreux et longs efforts pour mener à bien sa mission. »

Quoi qu'il en soit, gérer une délégation lors d'un nouveau prêt ou lors d'une renégociation relève souvent du parcours du combattant. Si le CGP décide de la gérer, il lui faut être organisé et en mesure d'accompagner son client lors du parcours santé qui mène au précieux certificat d'assurance.

Il ne faut pas oublier qu'en cas de délégation, l'édition de l'offre de prêt est bloquée pour des questions de calcul de TAEG. Or, d'expérience, le fil est très long entre le bouton

« imprimer offre de prêt » et l'imprimante. Par conséquent, compte tenu des délais qui courent et de la nécessité souvent de signer avant une date butoir (le 31 décembre, par exemple, pour les opérations de défiscalisation), il faut choisir dès le départ qui assure ou s'y prendra bien en avance.

Lorsque nous parlons de délégation d'assurance, nous pensons, certes, en premier lieu aux prêts immobiliers, mais cela concerne en théorie tous les prêts. Des prêts à la consommation aux prêts professionnels. Tout est question de négociation auprès de sa banque. Toutefois, on observe que le client professionnel est moins attaché à tout renégocier avec sa banque. Il tient avant tout à garder de bons rapports... En cas de difficulté, il espère souvent que la concession faite sur le coût plus élevé de l'assurance ou du service bancaire en général lui octroiera la « bienveillance » de son conseiller... qui aura peut-être changé depuis.

Le CGP dans cette nouvelle vague de renégociation peut, certes, glaner quelques dizaines d'euros supplémentaires, mais au prix de nombreux et longs efforts pour mener à bien sa mission. S'il désire réellement créer un nouveau centre de profit, il lui faut s'organiser et avoir un personnel dédié à cette tâche... Tout comme pour le montage de dossier de financement à proprement parler ».