

Portefeuille clients de prévoyance pour particuliers

Annonce V35264 mise à jour le 19/11/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Société intermédiaire d'assurances spécialisée dans la prospection de clientèles sur des produits de prévoyance individuelle, cède un portefeuille de clients d'environ 2600 assurés sur toute la France métropolitaine avec garantie accidentelle hospitalisation (20%) et décès (80%) à travers 2800 souscriptions (un produit seulement par client, mais quelques clients en double couverture).

Éléments chiffrés

Année de référence	2015
Fonds propres	46 k€

En k€/année	2013	2014	2015	2016
CA			1 900	
Marge brute				
EBE			180	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			0	

Indications concernant les éléments chiffrés

- Chiffres des contrats signés entre décembre 2015 et janvier 2018.
- Le portefeuille est national mais peut être vendu par région selon le souhait du repreneur et avec un coefficient minoré si il

peut voir les clients et les équiper sur les produits de la société, en vente physique.

- Prix de vente : de 2 à 3 années de récurrent selon la taille du portefeuille cédé et contraintes géographiques de l'acheteur. Coeff 2 uniquement en cas d'absence de conditions suspensives de financement.

- Prime moyenne mensuelle HT : 21 €.

- Récurrent annuel 2018 de ce portefeuille : 150 K€ annuels.

- L'intérêt pour l'acquéreur est financier et commercial, les clients étant mono équipés par le courtier cédant et les tests de vente complémentaires sur mutuelle, MRH et Epargne étant très concluants.

- Aucun découpage régional sauf à un coeff très élevé.

Positionnement concurrence

Points forts

- Récurrents de commissions sur portefeuille équipé seulement en mono produit.
- Les contrats ont passé la période la plus difficile en chutes de contrat.
- Les coordonnées sont fournies et permettent d'équiper les clients avec d'autres produits.
- 8000 contrats prévoyance individuelle sur toute la France.

Infos sur la cession

- La société est spécialisée dans la constitution de portefeuilles clients, mais n'est pas staffée pour suivre les contrats et le multi équiper. Par ailleurs, un projet de développement court terme nécessite plus de trésorerie et permet à la société quand ce sera fait de multiplier son chiffre d'affaires par 2.

- Cession partielle du portefeuille prévoyance dans l'objectif de financer la croissance de l'outil de production (augmentation des positions de vente).

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Préférence importante à un acheteur consentant un abandon de la condition suspensive de financement en contrepartie d'un coefficient de prix faible pour une transaction rapide.