

# CNCGP



Chambre Nationale des Conseils  
en Gestion de Patrimoine

## LIVRE BLANC

INNOVATION/FINTECH  
AU SERVICE DE LA GESTION DE PATRIMOINE

2021

# SOMMAIRE



**3**

**INTRODUCTION**

**4**

**ACCÉLÉRATION DE LA DIGITALISATION (BTOC)  
EN QUELQUES CHIFFRES**

**6**

**CONFINEMENT ET TÉLÉTRAVAIL ONT PROFITÉ AUX  
CGP DIGITALISÉS ET PLUS GÉNÉRALEMENT AUX  
ACTEURS EN LIGNE**

**7**

**LA DATA ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE  
OUVRENT DE NOUVELLES PERSPECTIVES  
(BTOB ET BTOC)**

**12**

**LA SAGA DES COURTIERS EN LIGNE**

**18**

**L'ESSOR DE NOUVELLES CLASSES D'ACTIFS :  
CROWDFUNDING ET CRYPTOMONNAIES**

**24**

**LA COMMISSION INNOVATION/FINTECH  
DE LA CNCGP**

**25**

**CONCLUSION**

# INTRODUCTION



A l'image de l'année 1987 marquée par la dématérialisation et la fermeture de la bourse physique (« la Corbeille »), l'année 2020 aura été une année charnière dans l'évolution du conseil en gestion de patrimoine.

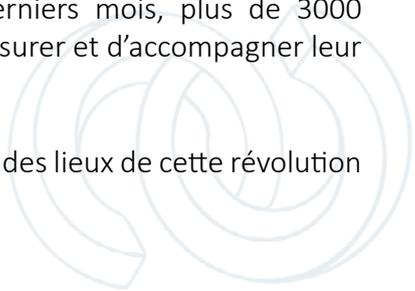
Les conseils en gestion de patrimoine (CGP) ont accéléré la digitalisation de leurs procédures réglementaires et de leurs actes de gestion pendant la crise de la COVID. Cette dernière a modifié les relations clients-conseillers et conseillers-fournisseurs.

Depuis quelques années, de nombreuses solutions numériques apparaissent, qu'elles soient directement dédiées aux consommateurs (BtoC) ou aux professionnels (BtoB). Elles élargissent le « champ des possibles » pour les conseillers mais aussi pour leurs clients. La dématérialisation du parcours client, la signature électronique ou encore l'usage de la visioconférence révolutionnent le conseil patrimonial (l'approche « phytitale ») et permettent aux conseillers disponibles et réactifs de réaliser des gains de productivité substantiels et d'acquérir des parts de marché.

Loin de remplacer l'humain, ces nouveaux outils au service du client et du conseiller constituent des aides précieuses qui améliorent la qualité du conseil et favorisent le développement du métier (personnalisation/profilage, aide à la décision lors d'allocation d'actifs/arbitrage, réduction des risques d'erreur/réglementaire).

La Commission Innovation/Fintech rencontre régulièrement les nouveaux acteurs digitaux pour identifier les outils futurs et les mettre à disposition de ses adhérents. Au cours des douze derniers mois, plus de 3000 adhérents CGP ont été interrogés afin de mesurer et d'accompagner leur transformation digitale.

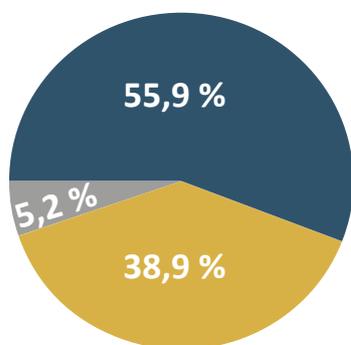
Ce livre blanc a pour objectif d'établir un état des lieux de cette révolution numérique.



# ACCÉLÉRATION DE LA DIGITALISATION (BTOC) EN QUELQUES CHIFFRES

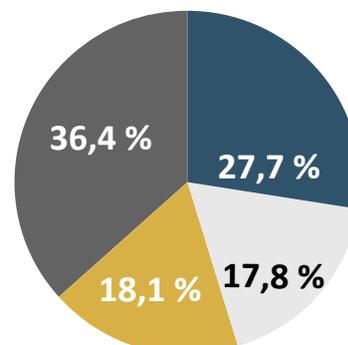
En 2020, aidés par leurs partenaires (compagnies d'assurance et plateformes), les cabinets adhérents de la CNCGP ont très rapidement assimilé les outils digitaux autant pour le réglementaire que pour les actes de gestion, notamment par l'usage croissant de la signature électronique.

## RÉPARTITION DE L'USAGE DE LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE AU SEIN DES CABINETS CGP



- Réglementaire (DER, LM, questionnaire...)
- Actes de gestion (Souscription, versement, arbitrage, rachats...)
- Les deux

## PROPORTION DES CLIENTS DES CABINETS DE CGP QUI UTILISENT LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE



- Moins d'un quart des clients
- De 1/4 à la moitié des clients
- De la moitié aux 3/4 des clients
- Plus des 3/4 des clients

### LÉGENDE :

DER : Document d'entrée en relation

LM : Lettre de mission

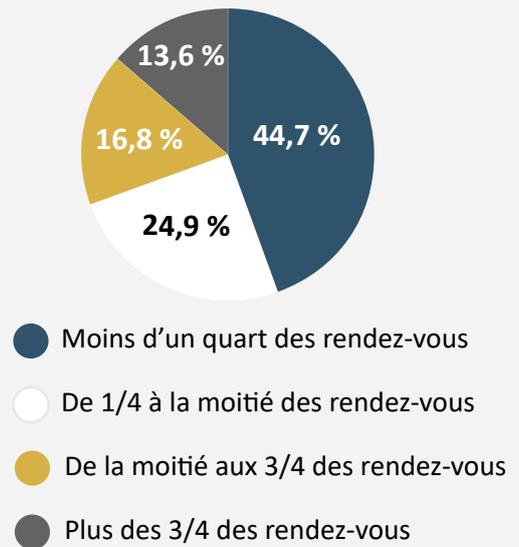
Source : CGP adhérents de la CNCGP / Sondage janvier 2021

## PROPORTION DES RENDEZ-VOUS CLIENT EFFECTUÉS EN VISIOCONFERENCE PAR LES CGP EN 2020

L'essor de la visioconférence, des webinars, des MOOC (formation à distance), ainsi que la numérisation des documents, ont permis aux cabinets de libérer plus de temps pour leurs clients et ainsi de gagner en productivité.

De plus, ces nouveaux usages étendent la zone d'influence. Une présence au niveau national se développe.

72% des adhérents de la CNCGP estiment que ces modes de communication vont perdurer après la crise.



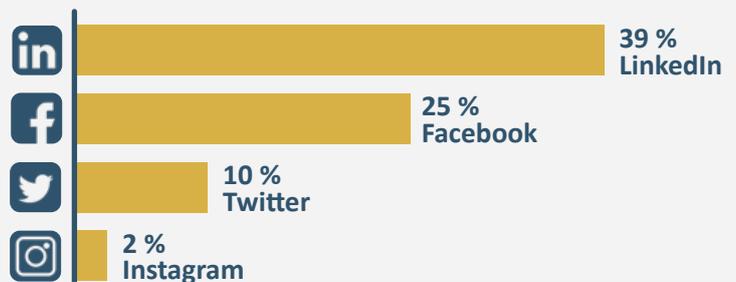
## PRINCIPALES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES ADHÉRENTS LORS DES PÉRIODES DE CONFINEMENT ET DURANT L'ANNÉE 2020 EN GÉNÉRAL

Près de 2/3 des adhérents ont déclaré avoir profité de l'année 2020 pour digitaliser leurs méthodes de travail. Cette évolution a d'ailleurs représenté la principale difficulté (54%), avec l'objectif de rassurer et d'accompagner leurs clients (51%), dans le contexte du krach boursier de mars 2020.



## LES RÉSEAUX SOCIAUX : CANAL DE COMMUNICATION INCONTOURNABLE

“ Près d'un adhérent sur deux communique sur les réseaux sociaux. ”



**occur**

NOUVEAUTE 2021 : création d'OCCUR, réseau social dédié aux professionnels de la gestion de patrimoine et aux épargnants.



## CONFINEMENT ET TÉLÉTRAVAIL ONT PROFITÉ AUX CGP DIGITALISÉS ET PLUS GÉNÉRALEMENT AUX ACTEURS EN LIGNE

En 2020, les épargnants ont pris le temps de s'informer et de se former grâce aux nombreuses solutions en ligne (simulateurs en ligne, comparateurs, « tutos », podcasts, etc.)

La preuve de cet engouement des Français pour les produits financiers réside dans ces chiffres : plus de 800 000 nouveaux « boursicoteurs » l'an dernier, totalisant 1,3 millions de particuliers investisseurs (source : *Les Echos* du 27/01/21).

L'année 2020 a été marquée par un record du nombre d'ouvertures de Plans d'Épargne Retraite (PER), de comptes titres et de livrets au détriment de l'assurance-vie.

Cette dernière a enregistré une décollecte de l'ordre de 6 milliards d'euros en 2020. En parallèle, les dépôts sur Livret A ont atteint un sommet avec +26,4 milliards d'euros soit le double des dépôts de l'année 2019 (source : *Les Echos* du 20/01/21).

# 165 MRDS €

**EPARGNE BRUTE CUMULÉE DES MÉNAGES FRANÇAIS 2020/2021 (BANQUE DE FRANCE)**

Cet effet d'aubaine s'illustre par une collecte positive en 2020 de plus de 10% des encours gérés par les CGP (source : agrégateurs) et une collecte record pour les pure players Internet dont près de 50% sont des adhérents de la CNCGP.

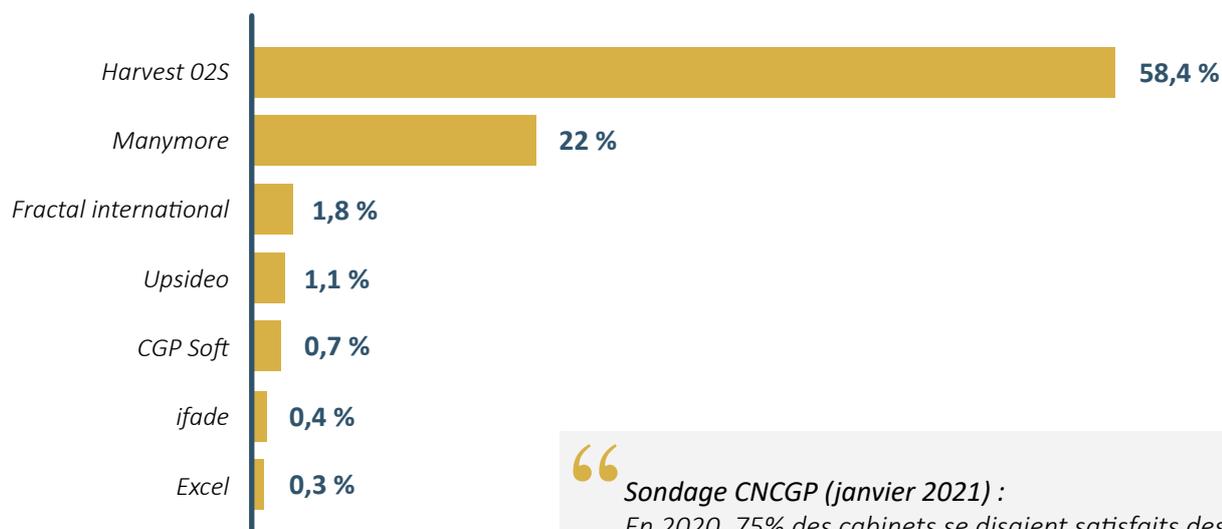
# LA DATA ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE OUVRENT DE NOUVELLES PERSPECTIVES (BTOB ET BTOC)

Présents aux Etats-Unis depuis de nombreuses années (WealthFront, Betterment), les robo-advisors ainsi que les plateformes Web (agrégateurs en particulier) ont transformé significativement le métier de conseil en gestion de patrimoine.

Ces services disruptifs élaborent des algorithmes à partir des données numérisées à toutes les étapes de la chaîne de valeur (profilage de risque, allocation d'actifs, gestion d'actifs, réglementation, agrégation de comptes, CRM, etc.)

Cette forme déshumanisée de l'approche patrimoniale apporte aux investisseurs une solution moins coûteuse mais bien souvent avec un accompagnement industrialisé peu personnalisé.

## PARTS DE MARCHÉ DES AGRÉGATEURS AU SEIN DES ADHÉRENTS (2020)



“ Sondage CNCGP (janvier 2021) :  
En 2020, 75% des cabinets se disaient satisfaits des services digitaux mis à disposition par leurs partenaires (plateformes, agrégateurs, assureurs, etc.) ”

LES LOURDS INVESTISSEMENTS TECHNOLOGIQUES ONT CONTRAINT LES ACTEURS À SE RAPPROCHER POUR ATTEINDRE UNE TAILLE CRITIQUE ET MUTUALISER LES COÛTS.



## 5 CGP sur 6

utilisent un agrégateur de comptes.

Selon les agrégateurs, le pourcentage des cabinets qui utilisent les coffres-forts électroniques mis à disposition est encore peu élevé (<25%).

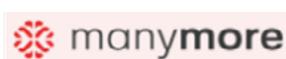
Il est fort probable qu'à l'image de la signature électronique, certains agrégateurs / plateformes BtoB proposeront rapidement un service de visioconférence intégré à l'offre.

“

*La Commission Innovation / Fintech de la CNCGP œuvre avec les différents acteurs pour faciliter à terme le transfert des données clients d'une plateforme (ou agrégateur) à une autre, notamment en anticipation des multiples rapprochements de cabinets à venir (consolidation du secteur).*

”

### SOLUTIONS AGRÉGATEURS



### SOLUTIONS SIGNATURES ÉLECTRONIQUES



*Utilisé par Harvest*



*Utilisé par Primonial*



*Utilisé par Manymore*

### SOLUTIONS BILANS PATRIMONIAUX



*Systema*



*Big Expert*



Les agrégateurs sont désormais challengés par de multiples acteurs Regtech, plateformes CRM, Fintech et robo-advisors qui, tout en voulant simplifier les processus et réduire le coût pour l'utilisateur, augmentent le degré de sophistication : connaissance financière des investisseurs, analyse psychologique de l'aversion au risque, technicité accrue des solutions d'investissements, usage renforcé des trackers, produits structurés sur mesure, etc.

## FINTECH ET SOCIÉTÉS INNOVANTES RENCONTRÉES PAR LA COMMISSION INNOVATION/FINTECH EN 2019 ET 2020

### SOLUTIONS CRM



### SOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES



### SOLUTIONS ALLOCATIONS D'ACTIFS



## PLACEMENTS ET SOLUTIONS PATRIMONIALES

Source : France FinTech et BlackFin Tech - [le panorama des fintech françaises](#) - 24 janvier 2020

### CONSEIL EN INVESTISSEMENT - ROBO-ADVISOR



### COURTIER EN PRODUITS DE PLACEMENT



### RETRAITE - SUCCESSION



## FOCUS SUR LES FINTECHS EN GESTION DE PATRIMOINE RÉCOMPENSÉES EN 2020

Source : Gestion de Fortune - 25 janvier 2021 - 28e Palmarès des Fournisseurs préférés des CGP

**FEEFTY.**  
360° Structured Products

FINTECH  
DE L'ANNÉE

**PRIMONIAL**

SOCIÉTÉ LA PLUS  
INNOVANTE

**UAF Life**  
PATRIMOINE

SOCIÉTÉ  
DE L'ANNÉE



# LA SAGA DES COURTIER EN LIGNE

---

## I - CHRONOLOGIE

Des clients et des défis qui évoluent en même temps que les transformations numériques et la confiance des épargnants face à Internet.

### 1. Le démarrage de l'offre d'épargne en ligne au début des années 2000

Pour bien comprendre qui sont les premiers clients des courtiers en ligne, il faut se souvenir du lancement du premier contrat d'assurance-vie avec 0% de droit d'entrée. Il s'agissait du contrat de Boursorama créé en partenariat avec Generali.

La souscription en ligne au début des années 2000 était un pari osé, alors qu'aujourd'hui cette souscription en ligne semble devenue la norme du marché pour tous les types de courtiers.

Il y avait à l'époque beaucoup de freins, les clients n'avaient pas la même habitude d'utilisation d'Internet. Un acteur digital avait peu de légitimité sur le marché de la distribution de l'épargne.

La notion clé de départ et l'élément fort de différenciation étaient l'absence de frais d'entrée. Les premiers clients étaient donc une infime partie de la population d'épargnants qui souhaitait gérer leurs contrats.

Ces premiers clients étaient principalement motivés par la politique tarifaire des produits et peu sensibles à la notion de conseil personnalisé.

Le profil « type » du premier client : un investisseur averti très sensible à la tarification, consommateur de fonds en euros et technophile.

## 2. De 2002 à 2015 : l'offre globale des courtiers en ligne se démocratise

On voit apparaître de nouvelles sociétés, Altaprofits, Mes-placements.fr, LINXEA, etc. Et surtout un deuxième acteur important arrive sur le marché pour concurrencer Boursorama, il s'agit de Fortuneo, qui, fort de son rapprochement avec Symphonis, participe à l'évangélisation des épargnants.

Etape par étape, une nouvelle cible de clients va se dessiner, une cible spécifique aux courtiers en ligne : un client avec une somme peu conséquente à placer mais assez importante pour demander un premier niveau de conseil. Des épargnants qui se passionnent pour l'assurance-vie et qui sont multi détenteurs de contrats auprès de plusieurs courtiers. Ces clients sont très actifs dans la demande d'intégration de nouvelles unités de comptes (trackers, produits structurés, SCPI, etc.)

C'est le début d'une offre de conseil sur l'allocation d'actifs via des acteurs digitaux. Ces clients apprécient de pouvoir échanger régulièrement avec des conseillers au téléphone. Ces clients sont modestes, prudents, curieux et majoritairement dans la tranche d'âge de 30 à 50 ans.

Cette évolution a été naturelle, en suivant la tendance sociétale forte de la digitalisation des services permettant de séduire une nouvelle génération d'épargnants. Cependant, cela reste limité en termes de parts de marché puisque, fin 2015, on estimait la part de marché inférieure à 2% pour les acteurs en ligne.

## 3. De 2016 à nos jours : le tournant de l'activité digitale

Il est désormais possible de souscrire un contrat d'assurance-vie intégralement en ligne pour tous les courtiers, qu'ils soient qualifiés d'acteurs en ligne ou pas. La souscription dématérialisée est l'acte majeur de la démocratisation de l'offre d'épargne digitale. Le travail effectué par les assureurs et les acteurs digitaux de premier plan ont permis de créer des tunnels de souscription compatibles avec la réglementation et l'expérience client.

Les courtiers en ligne courtisent donc désormais principalement la clientèle des banques de détail. Ils deviennent de vrais concurrents à ces dernières avec une offre accessible à partir de 100 €.

Ainsi, la plupart des nouveaux clients des courtiers en ligne sont dans la cible des banques de réseau, ils sont demandeurs d'accompagnement et de services digitalisés. Néanmoins, leur surface financière et leurs besoins de conseils basiques ne justifient pas une relation personnalisée avec un CGP.

Ainsi, les courtiers en ligne sont en concurrence avec les banques de réseau et non pas avec les CGP dont la globalité du conseil reste incomparable.

**1 000 €**

**SOUSCRIPTION  
MOYENNE À L'ENTRÉE**

**35 000 €**

**ENCOURS MOYEN AU  
BOUT DE 8 ANS**

## II - LA CIBLE À LA LOUPE

Qui sont précisément les clients des courtiers en ligne ?

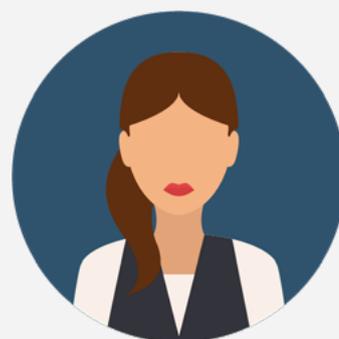
Les clients-type des courtiers en ligne :



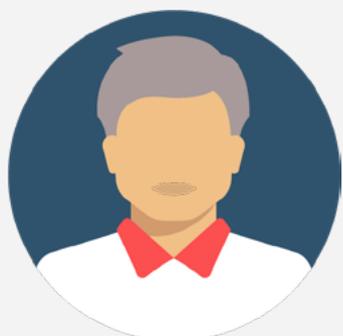
**GUILLAUME**  
JEUNE INGÉNIEUR  
25 ANS

- Il n'a pas une connaissance importante de la gestion de son patrimoine mais il est sensibilisé au fait d'épargner régulièrement.
- Versement initial de 1 000 €.
- Versements programmés de 50 €.
- Très à l'aise avec les outils digitaux, il a l'habitude d'utiliser des comparateurs de produits d'épargne pour valider ses choix et les tarifs. Il va également chercher de l'information sur des blogs patrimoniaux pour valider les conseils. Il souhaite bénéficier de conseils en ligne sur l'allocation d'actifs.
- Il est très sensible à l'expérience client et aux différents outils techniques.
- Il veut tout gérer en ligne et ne souhaite pas de contacts téléphoniques ou en présentiel.

- Experte des marchés financiers.
- 100 000 € à placer en assurance-vie.
- Totalement indépendante dans sa gestion financière, elle est autonome dans ses choix.
- Proche du domaine/ Fait partie du milieu financier.
- Elle est cliente de plusieurs courtiers Internet, fait également du crowdfunding en direct via des plateformes.
- Elle veut des frais réduits, du fonds en euros et des ETFs, elle s'estime capable de gérer seule sa situation patrimoniale et financière, elle ne veut rien payer.



**MARIE**  
CADRE CSP+  
45 ANS



**ALBERT**  
JEUNE RETRAITÉ  
60 ANS

- Se découvre une passion pour l'épargne car il est désormais à la retraite et a du temps.
- Capacité de placement limitée avec 30 000 € mais il se documente activement en lisant la presse spécialisée et il a envie de s'impliquer dans son projet de retraite.
- Il demande beaucoup de conseils au téléphone sur différents sujets patrimoniaux basiques.
- Il est très actif sur les forums d'épargne sur Internet.

### III - DES AMBITIONS DIFFÉRENTES, UNE MISSION COMMUNE

Les conseillers en gestion de patrimoine et les plateformes de distribution de produits d'épargne sur Internet ne sont peu ou pas en concurrence. En effet, leur niveau de conseil est différent et la clientèle naturelle des courtiers en ligne (souscriptions de quelques milliers d'euros) ne se dirige pas vers les CGP, car leurs clients ont besoin d'un conseil le plus souvent basique.

Cependant, les CGP et les courtiers en ligne ont un objectif commun, celui d'offrir le service optimal ainsi que les meilleurs produits aux épargnants français, dans un contexte de digitalisation du conseil. Aujourd'hui, la notion de conseil ne peut pas se rattacher au schéma d'un professionnel au service d'un certain nombre de clients. Il y a une réflexion globale, à 360°, à avoir sur le contenu auquel accède le client, et comment il va y parvenir. Pour les acteurs digitaux, les enjeux essentiels sont d'avoir un site avec une ergonomie parfaite, une UX (expérience client) de qualité, ainsi qu'un contenu clair, compréhensible et accessible en ligne. La dimension technologique est primordiale.

Les CGP et les courtiers en ligne apportent une offre complémentaire : d'un côté, qualité du conseil et proximité pour les CGP et de l'autre, mise à disposition de produits performants pour le plus grand nombre et conseil automatisé pour les courtiers en ligne.

Ainsi, le paysage digital de l'épargne en France demeure très large et dynamique. Il réunit tous les acteurs sur des canaux de diffusion constitués de solutions digitales modernes. En fonction de la taille de leur investissement et du niveau de complexité de leur patrimoine, les clients s'orientent soit vers un courtier en ligne, soit vers un conseiller en gestion de patrimoine.

Découvrir un CGP proche de chez vous sur le site de la CNCGP :

[www.cncgp.fr/annuaire](http://www.cncgp.fr/annuaire)



## TABLEAU : PRINCIPAUX ACTEURS EN LIGNE (1/2)

COURTIERS EN LIGNE	DATE DE CRÉATION	ENCOURS TOTAL	COLLECTE	NOMBRE DE CLIENTS	QUELS PRODUITS ?	SOUSCRIPTION DÉMATÉRIALISÉE ?	DIRIGEANTS	ACTIONNARIAT
 <b>Altaprofits</b> CRÉATEUR DE L'ASSURANCE VIE EN LIGNE	1999	3 milliards d'euros (suite fusion avec Cosevad)	NC	51 000	Assurance vie - Epargne retraite - Défisicalisation - Immobilier- Plan épargne Populaire - PEA- Contrats de capitalisation	Oui	Stellane Cohen	Cosevad (filiale de Generali)
 <b>assurancevie.com</b> L'ÉPARGNE EN LIGNE À FRAIS RÉDUITS	2010	NC	NC	31 000	Assurance vie - PER- Contrat de capitalisation- PEA assurance- PEA PME assurance	Oui pour l'assurance-vie	Edouard Michot via MCO PARTI-CIPATIONS	JDHM VIE (président Edouard Michot)
 <b>BIENPRÉVOIR-FR</b> ENRICHISSEMENT EN PLACEMENTS	2008	230 millions (avant rachat de Primaliance)	63 millions d'euros Primaliance (2019)	2 200	Assurance vie - Epargne retraite - Défisicalisation- Immobilier	Non	Jonathan Levy et Vincent Cudkowicz	Primaliance
 <b>Epargnissimo</b>	2009	35 millions d'euros	4 millions d'euros en 2020	1450	Assurance vie - Contrats de capitalisation- Epargne retraite	Non- en développement pour 2021	Jean-Olivier Ousset, Hélène Barraud-Ousset (en 2021)	Centre du Patrimoine (depuis 2021)
 <b>GRISBEE</b> Gestion Privée	2016	100 millions d'euros	28 millions d'euros (2020)	2055	Assurance vie - Epargne retraite - Défisicalisation- Immobilier	Oui pour l'assurance vie et les SCPI	Emmanuel Collineau de Meezemaker et Maxime Camus	Crédit Mutuel Arkea
 <b>investisseurPRIVÉ</b>	2018	25 millions d'euros	NC	130	Assurance vie- Compte-titres- PEA - Immobilier	Oui pour l'assurance-vie Generali, le Compte-titres et le PEA.	Vincent Weil et Jean-Paul Raymond	Quantalys
 <b>LINXEA</b> Un œil de lynx pour vos placements	2001	1,9 milliard d'euros	330 millions d'euros (2020)	52 000	Assurance vie- Epargne Retraite - Défisicalisation- Immobilier	Oui	Antoine Delon et Yves Conan	NextStageAM
 <b>meilleure scpi.com</b>	2011	NC	NC	NC	SCPI	Non	Jonathan Dhiver	NC
 <b>meilleurplacement.com</b>	2007	950 millions d'euros	230 millions d'euros (2019)	17 000	Assurance vie - Epargne retraite - Défisicalisation- Immobilier- Bourse	Oui pour l'assurance vie et le PER	Yannick Hamon, Guillaume Autier, Hervé Hatt, Thomas Kienzi, Christian Lucas et Timo Steidle	SilverLake

## TABLEAU : PRINCIPAUX ACTEURS EN LIGNE (2/2)

COURTIERS EN LIGNE	DATE DE CRÉATION	ENCOURS TOTAL	COLLECTE	NOMBRE DE CLIENTS	QUELS PRODUITS ?	SOUSCRIPTION DÉMATÉRIALISÉE ?	DIRIGEANTS	ACTIONNARIAT
	1999	+1,4 milliard d'euros	190 millions d'euros (2019)	32 000	Assurance vie - Epargne retraite - Défisicalisation-Immobilier	Oui	Eric Girault	MeilleurTaux à 100% (depuis Mars 2021)
	2017	NC	NC	6 000	Assurance vie	Oui	Thomas Perret	FrenchTech Seeds, BPI France et HUB612
	2016	NC	NC	NC	Assurance vie	Oui	Guillaume Piard	67 actionnaires dont Sonia Fendler et Eric Ibled
	2011	NC	NC	NC	Immobilier- Epargne - Defiscalisation- Assurance vie	Oui (certains contrats)	Karl Toussaint du Wast et Stefan Van Huffel	Groupe Wast&Van, Primonial
	2009	210 millions d'euros	43 millions d'euros (2019) (tous produits)	5 000	SCPI - Epargne - Defiscalisation- Assurance vie - PER	SCPI- Assurance vie- PER	Nicolas Sost et Philippe Gourdelier	Fondateurs
	2004	324 millions d'euros	96 millions d'euros (2019)	9 000	Assurance vie- Retraite-	Non, sauf pour l'assurance vie Darjeeling	Eric Le Baron (via AGAMI) et Gilles Belloir	Swiss Life France
	2013	122 millions d'euros	12 millions d'euros (2019)	3180	Assurance vie - PER- Contrat de capitalisation- PEA - SCPI- SCI- OPCl	Non sauf pour le contrat «Mon projet retraite vie» et «Netlife 2»	Pascal Madert, Benjamin Clavel et Alexandre Marchal	NC
	2015	400 millions d'euros	NC	21 000	Assurance-vie, compte-titres, Epargne salariale- PEA	Oui	Sebastien d'Ornano	Crédit Mutuel Arkea

# L'ESSOR DE NOUVELLES CLASSES D'ACTIFS : CROWDFUNDING ET CRYPTOMONNAIES

Le crowdfunding est un terme anglais qui désigne le financement participatif ou littéralement le financement par la foule. Il existe trois formes de crowdfunding : le don, le crowdequity (investissement en capital) et le crowdlending (prêt participatif).

En 2020, le secteur a dépassé le milliard d'euros collectés dont 741 millions pour les plateformes de prêts, soit une hausse de 46% par rapport à 2019.

Les Prêts Garantis par l'Etat (PGE) proposés par trois plateformes (October, Credit.fr et PretUp) ont représenté une infime part de ces prêts (Source : Journaldunet/ Financement Participatif France). Historiquement acteurs 100% BtoC, les plateformes de crowdfunding développent de plus en plus de partenariats avec les CGP.

## 17 %

des adhérents ont déclaré avoir été sollicités par leurs clients sur des solutions de crowdfunding.

## PLACEMENTS ET SOLUTIONS PATRIMONIALES

Source : France FinTech et BlackFin Tech - [le panorama des fintech françaises](#) - 24 janvier 2020

### CROWDEQUITY - EQUITY CAPITAL MARKET



### DON - CROWDLENDING - DEBT CAPITAL



## QUESTIONS/RÉPONSES

### « Les CIF peuvent-ils faire du conseil en investissements participatifs ? »

Un CIF ne peut en principe pas conseiller directement son client sur les projets présentés par une plateforme de conseil en investissements participatifs (CIP). C'est en effet à ce dernier de conseiller les investisseurs, après leur avoir donné accès aux offres selon une procédure spécifique.

Un CIF ne peut pas non plus être conseiller en investissements participatifs. Néanmoins, un CIF pourrait exercer ces deux activités sur deux sociétés différentes. Il existe cependant une obligation de permanence des moyens des CIF : le temps passé pour l'exécution du mandat social du CIP ne doit pas se faire au détriment de la qualité de service qui est due aux clients de la personne morale CIF (le temps de présence pour l'activité de CIF doit d'ailleurs être précisé dans le programme d'activité\*).

De plus, si la structure CIF est amenée à conseiller les services financiers de la société de CIP, il faudra renseigner la procédure de gestion des conflits d'intérêts et informer le client du lien existant entre les deux structures.

### « Les CIF peuvent-ils établir un partenariat avec un conseiller en investissements participatifs ? »

Les conseillers en investissements financiers sont autorisés à exercer le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement, notamment le conseil en investissement qui est l'activité des conseillers en investissements participatifs (CIP).

Par conséquent, il est possible pour un CIF de conseiller à un client d'avoir recours aux services d'un conseiller en investissements participatifs (CIP). Par contre, le CIF ne peut pas faire de conseil sur les instruments financiers proposés sur le site Internet d'un CIP. Ce conseil relève de la compétence de ce dernier. En pratique, le client sera conseillé deux fois, une fois par le CIF qui l'oriente sur une plateforme de CIP, et une seconde fois par le CIP sur un projet spécifique.

Attention, le CIF adhérent de la CNCGP doit obligatoirement fournir une prestation de conseil au client car, depuis la mise à jour du code de bonne conduite de la CNCGP en octobre 2019, sa prestation ne peut se limiter à une simple indication d'affaires.

**\*Programme d'activité** : obligatoire pour les CIF en application de l'article L. 541-4 II du code monétaire et financier, le programme d'activité indique le type d'activités et la structure de l'organisation du conseiller en investissements financiers ainsi que, le cas échéant, l'identité de ses actionnaires, directs ou indirects, personnes physiques ou morales, qui détiennent une participation qualifiée, ainsi que le montant de leur participation.



## « Les CIF peuvent-ils être rémunérés par le conseil en investissements participatifs ? »

Au titre de ce conseil, le CIF peut être rémunéré par le CIP à condition de se conformer aux dispositions de l'article 325-16 du RGAMF :

- Le paiement a pour objet d'améliorer la qualité de la prestation concernée au client (par exemple en vérifiant l'adéquation du service) ;
- Le paiement ne nuit pas au respect de l'obligation du conseiller en investissements financiers d'agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle servant au mieux des intérêts du client ;
- Le client est clairement informé de l'existence, de la nature et du montant du paiement avant que la prestation concernée ne lui soit fournie.

Cette rémunération peut être versée dans la durée si le CIF justifie d'une amélioration de la qualité du service dans la durée, par exemple en vérifiant annuellement l'adéquation du service ou en prodiguant un conseil sur l'allocation globale des actifs financiers du client.

**Tendance** : de plus en plus de plateformes deviennent sociétés de gestion et proposent aux clients des CGP d'investir via des fonds (FCPR notamment) : la rémunération est dans ce cas une commission sur encours (cadre CIF).

## CRYPTOMONNAIES : VERS UNE DÉMOCRATISATION ?

L'envolée du Bitcoin en 2020 attise l'intérêt croissant des investisseurs pour les cryptomonnaies. La Banque Centrale Européenne mène actuellement une réflexion sur la création d'une monnaie numérique européenne. Plus en avance sur le sujet, la Chine a vu très tôt l'intérêt d'un tel actif.

Le niveau de sophistication, la très forte volatilité et le manque de connaissance des épargnants et des conseillers constituent encore des freins sérieux. Les investisseurs institutionnels ont déjà accepté pour une part cette nouvelle classe d'actifs à l'instar de BlackRock.

**22 %**

des adhérents ont été sollicités en 2020 par leur clients sur les cryptomonnaies.

## LE CYBER-RISQUE : NOUVEAU RISQUE POUR LES CONSEILLERS ET LEURS CLIENTS

Alors que 85% des adhérents de la CNCGP estiment que les données de leurs clients sont suffisamment protégées (Source : *Sondage CNCGP - janvier 2021*), l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) alerte régulièrement sur les menaces croissantes sur Internet.

De plus en plus d'épargnants ou de conseillers sont confrontés à des piratages informatiques : faux sites Internet, arnaques financières, phishing ou encore ransomware.

En 2020, les usurpations d'identité de cabinets de conseil en gestion de patrimoine ont explosé (17 cabinets adhérents de la CNCGP ont été concernés). La CNCGP se joint à l'AMF pour mettre en garde les épargnants contre ce phénomène.

### 1. Bonnes pratiques pour se prémunir d'une usurpation d'identité :

Il est fréquent que les usurpateurs créent un site Internet au nom du cabinet victime de l'usurpation.

Pour rendre plus difficiles ces actes frauduleux, voici quelques conseils :

- Déposer un nom de domaine au nom du cabinet même si vous ne prévoyez pas d'avoir de site Internet ;

- Dans la mesure du possible, déposer plusieurs noms de domaine pour éviter le parasitisme, par exemple :

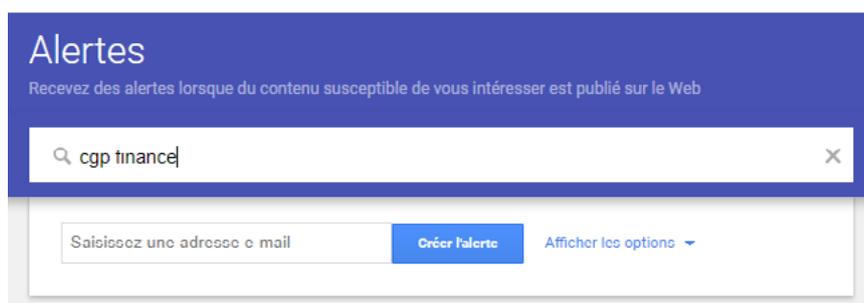
- si le nom de domaine est [cgp-finance.fr](http://cgp-finance.fr), déposer aussi [cgpfinance.fr](http://cgpfinance.fr),
- déposer différentes extensions, comme [cgp-finance.fr](http://cgp-finance.fr) et [cgp-finance.com](http://cgp-finance.com) ;

- D'une façon générale, il est préférable d'avoir une présence sur Internet (site Internet, LinkedIn, Twitter, publication d'actualités, etc.) afin que le site de l'usurpateur n'arrive pas dans les premiers résultats de Google si un client recherche le nom de votre cabinet ;

- Sécuriser votre site Internet :

- utiliser le HTTPS, pour HyperText Transfer Protocol Secure, la version sécurisée du protocole HTTP,
- ajouter une sécurité Captcha au formulaire de contact ;

- Créer une alerte dans Google Alertes pour être averti de la présence d'un site parasite (<https://www.google.fr/alerts>) :



## 2. Que faire en cas d'usurpation d'identité ?

L'AMF recommande de déposer une plainte pénale pour usurpation d'identité auprès d'un commissariat de police, d'une gendarmerie ou du Procureur de la République.

Vous pouvez déposer une pré-plainte en ligne à l'adresse suivante :

[www.pre-plainte-en-ligne.gouv.fr](http://www.pre-plainte-en-ligne.gouv.fr)

Ensuite, il vous faudra transmettre une copie de ce dépôt de plainte à la CNCGP (info@cncgp.fr) qui la fera suivre à l'AMF. Celle-ci fera figurer le site Internet sur sa liste noire, catégorie « usurpation ».

L'AMF recommande aussi en pareil cas d'informer vos clients de cette usurpation d'identité pour qu'ils ne se trouvent pas en contact avec l'usurpateur.

De même, si vous avez un site Internet, il est nécessaire de faire figurer un avertissement sur la page principale de celui-ci.

Exemple de communication :

### Alerte usurpation d'identité

Vous avez été contacté par un conseiller CGP FINANCE ?

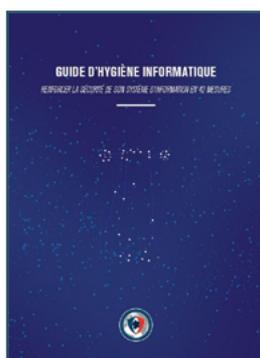
Vérifiez son identité en nous appelant au XX XX XX XX XX.

Il est inclus dans le contrat d'assurance RC Pro des adhérents de la CNCGP, une garantie « Assistance et défense en cas d'usurpation d'identité » (celle-ci a été intégrée explicitement dans les avenants de refonte des contrats à date d'effet au 1<sup>er</sup> janvier 2021).

L'assureur prend en charge, sur présentation d'une facture détaillée, les honoraires du consultant spécialisé avec lequel vous avez été mis en relation, dans la limite d'un maximum de huit heures de consultation. Une assurance cyber-risques est à l'étude.

Des guides de l'ANSSI (Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information) peuvent aider les CGP :

- [Le guide des bonnes pratiques de l'informatique](#)
- [Le guide d'hygiène informatique](#)
- [La cybersécurité pour les TPE/PME en 12 questions](#)



### 3. Que peuvent faire les personnes qui ont été abusées ?

Ces victimes peuvent :

- Contacter le service INFO ESCROQUERIES au 0 805 805 817 (appel gratuit du lundi au vendredi de 9h à 18h30). Composé de policiers et de gendarmes, leur rôle est d'informer, de conseiller et d'orienter les personnes victimes d'une escroquerie.
- Faire un signalement auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (Epargne Info Service) au 01.53.45.62.00 (prix d'un appel local), du lundi au vendredi de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 ou sur internet : <https://www.amf-france.org/fr/demande-de-renseignements>
- Et si elles s'estiment victimes d'une escroquerie en ligne, faire un signalement sur la plateforme PHAROS à l'adresse <https://www.internet-signalement.gouv.fr/>.
- Prendre conseil auprès d'une association de défense des consommateurs ou d'un avocat, et éventuellement déposer plainte.
- Ne jamais communiquer de coordonnées personnelles à des sites pour lesquels on ne peut pas attester la fiabilité ou vérifier les agréments :
  - Vérifier les mentions légales du site internet
  - Contacter les associations professionnelles CIF en cas de doute

# LA COMMISSION INNOVATION/FINTECH DE LA CNCGP

Afin d'accompagner la digitalisation de notre profession, d'identifier et d'offrir à nos adhérents les services et les technologies les plus innovantes, la Commission Innovation/Fintech assure une veille quotidienne en rencontrant régulièrement les principaux acteurs du secteur.

Elle produit des études et mène une réflexion sur les enjeux des innovations liées à notre profession de conseiller en gestion de patrimoine.



Président de  
la Commission  
Innovation/Fintech et  
administrateur CNCGP  
  
Fondateur de Wealth  
Conseil

**Jean-Baptiste HOLTZ**



Vice-Président et  
administrateur de la  
CNCGP  
  
Fondateur de Financière  
du Capitole

**Jean-Luc DELSOL**



Chargée de Relation  
Adhérents  
  
Salariée CNCGP

**Agathe LAUWERIER**



Adhérent CNCGP  
  
Président Linxea

**Antoine DELON**



Adhérent CNCGP  
  
Fondateur de FCB  
Conseil Patrimoine

**Fabien COQUEMENT-BERREBY**

# CONCLUSION

## ■ Le déploiement du modèle « phygital »

Les confinements successifs et le télétravail ont durablement modifié le mode de communication client-conseiller. Grâce à leur disponibilité et la numérisation des documents et des actes de gestion, les CGP avec l'appui de leurs partenaires se sont adaptés à la crise sanitaire, délivrant un conseil de qualité et augmentant leurs parts de marché.

## ■ La Tech au service des épargnants et des professionnels de l'épargne

En ayant développé et mis à disposition des outils digitaux efficaces bien avant 2020, les agrégateurs et les assureurs, ont largement contribué au succès de la collecte de l'épargne par les CGP pendant la crise sanitaire.

## ■ Fintech : l'importance des actionnaires/partenaires

De nombreuses Fintech feront leur apparition dans les prochaines années. Cependant, dans leur grande majorité, elles doivent lever des fonds ou créer un partenariat avec un acteur de poids (fonds d'investissement, société de gestion, banque, assureur...) pour atteindre rapidement une taille critique et devenir profitables.

## ■ Des clients plus exigeants face à une multitude de solutions et d'acteurs

Les épargnants, mieux informés et formés sur les solutions de placement, n'hésitent plus à comparer les CGP et leurs offres. Dès lors la présence sur les réseaux sociaux, l'ergonomie et la pédagogie des sites Internet deviennent des facteurs de différenciation indispensables pour le CGP ou le courtier en assurances.

## ■ Développement du crowdfunding et des partenariats avec les CGP

La collecte record de cette nouvelle classe d'actifs confirme l'attrait des investisseurs pour ces solutions. Leur commercialisation devrait être facilitée auprès des CGP car certains acteurs sont désormais sociétés de gestion.

## ■ La montée du risque Cyber

Les arnaques financières sur Internet sont en constante hausse. En 2020, l'AMF précisait que le préjudice moyen était de 45 000 € par personne et que 44% des montants déclarés perdus par les épargnants étaient des fraudes usurpant les noms ou logos d'acteurs autorisés.

**Ces évolutions rappellent l'importance de la confiance dans notre métier réglementé et l'intérêt de choisir un conseiller/courtier en assurances, adhérent d'une association professionnelle reconnue telle que la CNCGP.**

# CNCGP



Chambre Nationale des Conseils  
en Gestion de Patrimoine

4, rue de Longchamp - 75016 Paris - [www.cncgp.fr](http://www.cncgp.fr)

SUIVEZ LA CNCGP SUR :

 @Infocncgp

 @ChambreNCGP

 CNCGP

 CNCGP