



DOSSIER P.17

LA PRÉVOYANCE, UN INCONTOURNABLE DANS LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

TRIBUNE LIBRE P.3
**ALGORITHMES :
COMMENT DOIT-ON ENVISAGER
LA RÉGULATION EUROPÉENNE ?**

AVIS D'EXPERT P.22
**TOUT SAVOIR SUR LE MANDAT
À EFFET POSTHUME**

LA POPULATION UKRAINIENNE A BESOIN DE VOUS

croix-rouge française



AIDEZ-LA

Faites un don sur
www.croix-rouge.fr

Ou par chèque à l'adresse suivante :
Croix-Rouge française/CS20011-
59895 Lille Cedex 9, à l'ordre
« Conflit Ukraine 2022 »

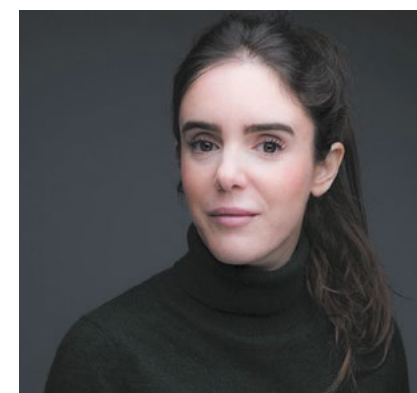
T R I B U N E L I B R E

Aurélié JEAN est la personnalité invitée de cette tribune.

ALGORITHMES : COMMENT DOIT-ON ENVISAGER LA RÉGULATION EUROPÉENNE ?

“ Le Parlement européen étudie actuellement un texte destiné à réguler le monde de l'intelligence artificielle, et donc des algorithmes, afin de protéger les libertés fondamentales des citoyens. À l'instar du RGPD, l'Europe doit autoriser à développer et à utiliser tout en *encadrant* fermement. Au risque de freiner l'innovation inutilement. Pour atteindre un tel paradigme, le législateur doit comprendre les mécanismes de la science algorithmique bien plus complexe et intangible que le monde de la donnée.

Même si beaucoup supposent qu'il faut réguler les algorithmes, cela est impossible techniquement car, bien souvent, nous ne pouvons pas les évaluer dans leur globalité. C'est le cas des algorithmes d'apprentissage machine, c'est à dire entraînés sur des jeux de données représentant les scénarios sur lesquels l'algorithme s'exécute. En revanche, on doit réguler les pratiques de développement, de test et d'usage de ces algorithmes. On parle aussi de gouvernance algorithmique. Cela inclut la formulation du problème à résoudre, les discussions autour des fonctionnalités de l'algorithme, le choix du jeu de données et sa validation, les règles de programmation informatique, ou encore les tests à conduire sur le code fraîchement programmé. Il y a également la batterie de tests et d'analyses à faire régulièrement



Aurélié JEAN

Docteure en sciences et entrepreneure.
Auteure de « Les Algorithmes font-ils la Loi ? » chez L'Observatoire.

Credit photo : Géraldine Aresteanu

sur l'algorithme une fois utilisé parfois par des millions d'individus. Et enfin les explications fournies aux utilisateurs sur son fonctionnement.

Au risque de contrarier ceux qui défendent la transparence algorithmique, il vaut mieux imposer aux acteurs de calculer l'explicabilité - la logique d'exécution - de leurs algorithmes. En plus d'analyser le jeu de données, on peut par ces calculs extraire la logique en cours d'entraînement et une fois que l'algorithme est entraîné. On comprend alors que la transparence - la publication des algorithmes - ne

permettrait de maîtriser que les calculs post-entraînement. De plus, cela freinerait l'innovation, affaiblissant les petits acteurs face aux géants qui pourront profiter de leurs innovations.

En cas de scandale, un comité nommé par l'autorité de contrôle (la CNIL en France) pourrait réaliser un audit pour souligner la responsabilité de l'acteur en question. Dans le cas d'une erreur ou d'un manque de gouvernance, une amende sévère comme celles suggérées par le RGPD serait décidée, accompagnée de l'obligation de mise en conformité selon un temps raisonnable.

Et qui sait ? Peut-être qu'à l'instar du RGPD, le succès du prochain texte sur les algorithmes sera traduit par la naissance d'un texte américain à son image... ”



ECHIQUIER SPACE

Vos investissements
manquaient d'espace

LA FINANCIERE DE L'ECHIQUIER

53, avenue d'Iéna - 75016 Paris

www.lfde.com - 01 47 23 90 90

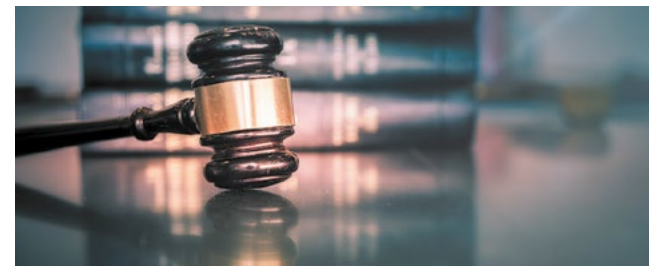
Echiquier Space présente un risque de perte en capital, un risque actions, un risque de change, un risque de gestion discrétionnaire et un risque en matière de durabilité.

S O M M A I R E

9

REGARDS CROISÉS

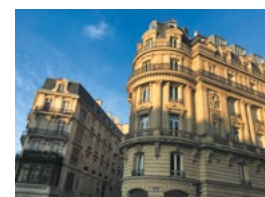
**RÉFORME DU COURTAGE :
LES ASSOCIATIONS ET LES ASSUREURS
DANS LES STARTING BLOCKS**



13

CHAMBRE INITIATIVES

**QU'A FAIT LA CHAMBRE
CES DERNIERS MOIS ?**



En quelques rubriques,
(re)-découvrez tous les projets
menés par la Chambre au cours
des derniers mois.
Un peu de rétrospective
avant la prospective.

17

DOSSIER

**LA PRÉVOYANCE,
UN INCONTOURNABLE DANS LE CONSEIL
EN GESTION DE PATRIMOINE**



6

POINTS DE REPÈRES

Des chiffres, des dates clés,
des recommandations réglementaires.

8

À SUIVRE

Les *Up & Down* de la Chambre,
ton décalé et informations métier.

22

AVIS D'EXPERT

Tout savoir sur le mandat
à effet posthume.

25

FORMATION

Réforme du courtage et formation.

26

CHECK-LIST

Un récapitulatif des dernières
réglementations, passez-les
en revue.

28

PAROLE D'ADHÉRENT

Une adhérente de la CNCGP
interviewée dans *Repères*.

29

CONTACT

Qui fait quoi à la Chambre ?
Planche contact des permanents.

30

BILLET D'HUMEUR

Par Arnaud Delalande.

REPÈRES N°38 • MARS 2022

Repères est une publication de la Chambre
Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine.
ISSN 2557-8634

Directeur de la publication : Julien Séraqui

Rédactrice en chef : Anne-France Aussedat
anne-france.aussedat@cncgp.fr

Comité de rédaction : Sonia Elmlinger,
Jean-Baptiste Holtz, Anne de Villoutreys

Réalisation : Les écrans de papier

Impression : Le Colibri

Photos : Shutterstock (Photo de couverture et photos
d'illustration, hors mentions d'auteur)

La CNCGP décline toute responsabilité concernant
le contenu des insertions publicitaires fournies par ses
partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux
produits proposés.

POINTS DE REPÈRES

20 JUIN 2022

Assemblée générale au Théâtre de la Madeleine à Paris et remise des prix du Concours Jeunes Talents à l'Hôtel Potocki, suivie d'un cocktail.



SUR LA TRANSPARENCE DE LA RÉMUNÉRATION DES CGP

Dans sa deuxième édition, le concours Jeunes Talents propose à des étudiants en Master 2 de gestion de patrimoine de réaliser une vidéo sur le thème "La transparence des rémunérations : l'information des clients".

685

C'est le nombre de retombées web pour la CNCGP en 2021. On compte par ailleurs 264 articles de presse durant cette même année.

Source : Veille média Kantar

LA CNCGP, PARTENAIRE DES ÉVÉNEMENTS DE LA PROFESSION

- du 28 mars au 1^{er} avril - Semaine de l'épargne salariale
- 5 avril - Asset Management Summit à Paris
- 12 mai - Salon Villes et Patrimoine à Bordeaux
- 18 mai - Patrimoine Online de l'Agefi - Événement digital
- 9 juin - Rencontre OCCUR à Paris
- 14 juin - Sommet du Patrimoine & Performance à Paris
- 15 juin - Cercles de l'Agefi à Lyon
- 14 septembre - Cercles de l'Agefi à Aix-en-Provence
- 29 et 30 septembre - Patrimonia à Lyon
- 15 décembre - Cercles de l'Agefi à Nantes



10 000

Le nombre de relations de la CNCGP sur son compte LinkedIn ne cesse de croître. Début 2022, on en compte 10 110 !

CERTIFICATION AMF EN FINANCE DURABLE

La CNCGP a offert à 100 adhérents la préparation et l'examen à cette nouvelle certification.



CONSULTEZ LE SITE DE LA CNCGP



POINTS DE REPÈRES

POURQUOI AVOIR RECOURS À LA FIDUCIE ?

Il est aujourd'hui possible d'affirmer qu'aucun outil juridique ne permet aux professionnels de la gestion de patrimoine d'accompagner aussi étroitement leurs clients que la fiducie.

Inscrite dans le Code civil depuis 2007, la fiducie est un dispositif très intéressant du fait de l'étendue de ses cas d'usage et du cadre sécurisant qu'elle apporte. Elle fournit des solutions efficaces en tant que sûreté du crédit (pour garantir un financement) et, bien sûr, en gestion de patrimoine (contrôle d'une donation, gestion d'indivision, etc.)

Le principe est simple : une personne (le « constituant ») transfère temporairement la propriété juridique d'un bien ou d'un droit (actions, bien immobilier, stocks, etc.) auprès d'un "fiduciaire", qui agit au profit de "bénéficiaire(s)" (qui est souvent le constituant lui-même).

Cinq professions réglementées peuvent être fiduciaires : les avocats, les établissements de crédit, les compagnies d'assurance, les entreprises d'investissement et les sociétés de gestion.

La loi prévoit cependant que le constituant peut désigner un tiers (le tiers protecteur) dont le rôle sera de protéger ses intérêts fiduciaires. Ce tiers, qui peut être librement choisi, va remplir des fonctions qui requièrent des qualités que l'on trouve habituellement chez un family officer ou un CGP. Le tiers protecteur peut, en effet, mettre en place et animer la gouvernance du patrimoine mis en fiducie grâce à des prérogatives parfaitement adaptées à la nature du patrimoine concerné.

L'APPIFI (Association Pour la Protection des Intérêts Fiduciaires) est une association dont l'objectif est de sensibiliser les professionnels de la gestion de patrimoine à ce mode d'exercice original de leur métier qui aligne leurs intérêts avec ceux de leurs clients. L'association a déjà réuni des professionnels très variés, notaires, avocats, experts-comptables, sociétés de gestion et bien sûr CGP & FO. Tous travaillent à l'élaboration de pratiques collaboratives visant à faciliter le recours à la fiducie.

Cette nouvelle pratique est par ailleurs simplifiée grâce à Pono FS, une société qui a développé un logiciel SaaS afin de faciliter

la mise en place des contrats de fiducie et l'organisation des obligations de gestion pour tous les intervenants : les fiduciaires en premier lieu mais également les tiers protecteurs. La fiducie offre une grande souplesse dans la composition du patrimoine fiduciaire. Des biens divers peuvent ainsi intégrer la fiducie afin de répondre à des besoins variés (garantie de prêts, d'engagements de faire ou de ne pas faire, déconsolidation patrimoniale, donation, etc.)

Quelle différence entre fiducie-sûreté et gestion ? La première est une sûreté réelle qui permet de sécuriser un financement en transférant les actifs collatéralisés dans la fiducie, tandis que la seconde est utilisée pour sécuriser la bonne exécution d'une obligation contractuelle, notamment en gestion de patrimoine.

Le contrat de fiducie prend - sauf exception - la forme d'un acte sous seing privé signé par le(s) constituant(s), le fiduciaire et le(s) bénéficiaire(s). Les formalités constitutives de la fiducie sont prises en charge par le fiduciaire.



Dans le cas d'une fiducie-gestion, le transfert d'un droit ou d'un bien dans la fiducie n'est pas effectué pour garantir un crédit mais plutôt pour sécuriser la bonne exécution d'une obligation contractuelle. Les constituants sont alors en général aussi les bénéficiaires de la fiducie. Dans le cadre de la gestion de patrimoine, la fiducie-gestion permet de confier les actifs entre les mains d'un gestionnaire

capable et solvable (le fiduciaire), le constituant pouvant alors éluder la charge de gestion en octroyant au fiduciaire plus de prérogatives qu'un simple mandat. Le tout sous la surveillance du tiers protecteur.

La nomination de ce dernier par le constituant peut intervenir non seulement à la signature de la fiducie, mais également à tout moment, sauf si une stipulation du contrat l'en empêche (cette stipulation est réputée non écrite si le constituant est une personne physique).

Sylvain THEUX, président de l'APPIFI (Association Pour la Protection des Intérêts Fiduciaires)

Ladislav MANSET, CEO de PONO Financial Solutions



À SUIVRE

En un clin d'œil, retenez les bons et les moins bons moments ou événements des mois passés sur un ton parfois décalé.



RÉFORME DU COURTAGE

Agréée par l'ACPR, la CNCGP est désormais en capacité d'accueillir des courtiers en assurance et en IOBSP.



RECORD D'ADMISSION À LA CNCGP

202 cabinets et 427 membres ont été admis à la Chambre en 2021 ! Une confiance qui s'accroît année après année...

ISR : UNE ADHÉRENTE DE LA CNCGP ENGAGÉE

Pascale Baussant a été nommée par Bercy membre du Comité du Label ISR (Investissement Socialement Responsable), une fierté pour la Chambre.



À PROPOS DE LA RÉMUNÉRATION DES CGP

Suite à l'étude menée par KPMG, la CNCGP continue de défendre le modèle hybride de rémunérations, fondé sur les commissions et les honoraires. www.cncgp.fr

GUERRE EN UKRAINE

Nous ne pouvons que déplorer les victimes du conflit aux portes de l'Europe.

ENVOLÉE DE L'INFLATION

Selon l'INSEE, les prix à la consommation ont augmenté de 3,6 % en février 2022 ! Statistique accablante, après une hausse déjà très significative de 2,9 % relevée en janvier...



ESCROQUERIES FINANCIÈRES : DÉJOUÉZ LES ARNAQUES



Par cette injonction, l'AMF recommande aux épargnants la plus grande prudence face aux arnaques sur les placements financiers, de plus en plus fréquentes sur internet, et leur conseille de protéger leurs données personnelles. www.amf-france.org



R E G A R D S

Corinne Calendini
Directrice Wealth Management
Directrice Générale Déléguée d'AXA Banque -
Banque Patrimoniale

C R O I S É S

Stéphane Lorriot
Responsable juridique de la CNCGP

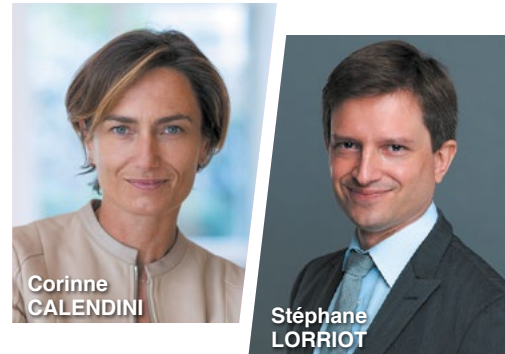
RÉFORME DU COURTAGE : LES ASSOCIATIONS ET LES ASSUREURS DANS LES STARTING BLOCKS

Le 1^{er} avril 2022 marque l'entrée en vigueur de la loi portant sur la réforme du courtage, ce qui implique pour tous les intermédiaires en assurance ou en opérations de banque et services de paiement, nouvellement inscrits à l'Orias, d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'ACPR. Les professionnels déjà immatriculés à l'Orias devront rejoindre le nouveau régime au plus tard lors du renouvellement de leur immatriculation au premier trimestre 2023.

La CNCGP s'est positionnée pour faire partie de ces associations et a reçu l'agrément. Elle se prépare donc à accueillir de nouveaux adhérents courtiers en assurance ou en IOBSP, dans la mesure où leur activité est proche de celle des conseils en gestion de patrimoine.

La rédaction a interrogé deux experts en la matière, Corinne Calendini d'AXA et Stéphane Lorriot de la CNCGP.

QUESTIONS À ...



Corinne CALENDINI, Directrice Wealth Management, Directrice Générale Déléguée d'AXA Banque - Banque Patrimoniale
Stéphane LORRIOT, Responsable juridique de la CNCGP

Pouvez-vous nous rappeler l'origine de la réforme du courtage ? Comment le projet de loi est-il né ?

Stéphane Lorriot : L'origine de la réforme se trouve sans doute dans le Rapport de l'Inspection générale des finances remis en juillet 2009 par Monsieur Bruno Deletré. Celui-ci a constaté que l'adhésion obligatoire des CIF à une association professionnelle agréée par l'AMF présente des avantages et permet d'exercer un premier niveau de contrôle sur l'ensemble de la profession (notamment en matière de formation continue et de respect de la réglementation). De plus, le rapport appelait à mieux superviser les intermédiaires. Ainsi la proposition n° 15 était : *"Exiger de chaque intermédiaire qui intervient en tant que conseiller en investissement financier, courtier d'assurance et/ou intermédiaire en opérations de banque d'adhérer à une ou plusieurs associations professionnelles couvrant l'ensemble de son champ d'activité, agréées par le superviseur compétent."*

Cette réforme a ensuite été portée par la Direction générale du Trésor dès 2018, et adoptée dans le cadre de loi Pacte de 2019 avant d'être censurée par le Conseil Constitutionnel pour une question de procédure.

Elle a finalement trouvé une traduction législative dans la proposition de loi relative à la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement présentée par Mme la députée Valéria Faure-Muntian.

Quels sont les enjeux de cette réforme et quels impacts aura-t-elle sur les compagnies d'assurance ?

Corinne Calendini : Presque trois ans de discussions pour une réforme qui vient sans aucun doute professionnaliser le monde du courtage. Chez AXA comme pour d'autres assureurs, nous voyons cela comme une véritable opportunité

pour le secteur du courtage Vie. Le monde des conseillers indépendants a connu une croissance rapide ces dernières années avec des immatriculations à l'ORIAS très dynamiques.

Dans le même temps, la réglementation n'a cessé de croître et les obligations réglementaires pèsent sur les structures. Certes l'affiliation peut apparaître comme un premier niveau de contrôle de la profession par le régulateur. C'est aussi et surtout l'assurance pour les consommateurs que les cabinets seront conformes à leurs obligations professionnelles grâce à un accompagnement dans la durée.

Le fait que l'ACPR ait délégué cette activité aux associations reconnues est également une forme de reconnaissance pour celles qui sont agréées. Le risque aurait été que ce contrôle incombe aux acteurs privés comme les assureurs ou les banques. Cette décision va nous permettre de pouvoir travailler encore plus en partenariat avec les associations et chambres pour adapter nos produits et services à la réglementation.

« C'est un gage de qualité pour l'ensemble de la profession. »

Corinne Calendini

Les missions d'accompagnement des associations permettront à la fois la montée en compétence des courtiers ainsi que la pleine mise en œuvre sur le terrain des règles en matière de protection du consommateur. C'est un gage de qualité pour l'ensemble de la profession. Il conviendra toutefois de rester vigilants auprès des acteurs en LPS (Libre Prestation de Service) et d'une possible distorsion de concurrence toujours dans l'objectif de protéger les clients finaux.

La Chambre a été agréée par l'ACPR, elle est donc devenue association de courtiers. Que va changer ce nouveau statut pour notre association ?

Stéphane Lorriot : L'association accueille désormais des intermédiaires en assurance ou en opérations de banque qui ne sont pas CIF, à condition que leurs activités soient proches du conseil en gestion de patrimoine. Ces nouveaux adhérents donneront plus de poids à la CNCGP vis-à-vis des pouvoirs publics.

L'ACPR aura également une meilleure connaissance de notre profession, notamment grâce à un rapport annuel envoyé par chaque association professionnelle sur ses activités ainsi que sur celles de ses membres.

L'accompagnement des adhérents est également renforcé. L'honorabilité et la capacité professionnelle des salariés exerçant l'intermédiation sera vérifiée tous les cinq ans. L'offre de formation continue en assurance et en opérations de banque et services de paiement est complétée et nous mettons à disposition un guide de la capacité professionnelle, de la formation et du développement professionnels continus. De même, de nouveaux outils d'aide à la mise en conformité réglementaire sont progressivement déployés. Un code de bonne conduite spécifique aux intermédiaires en assurance ou en opérations de banque a également été rédigé.

A la demande de l'ACPR, nos procédures internes de prévention et de gestion des conflits d'intérêts ont été améliorées. Enfin, la commission de discipline est désormais présidée par une personnalité indépendante.

« L'association accueille désormais des intermédiaires en assurance ou en opérations de banque qui ne sont pas CIF, à condition que leurs activités soient proches du conseil en gestion de patrimoine. »

Stéphane Lorriot

Comment les assureurs communiquent-ils sur la réforme auprès de leurs courtiers et partenaires ?

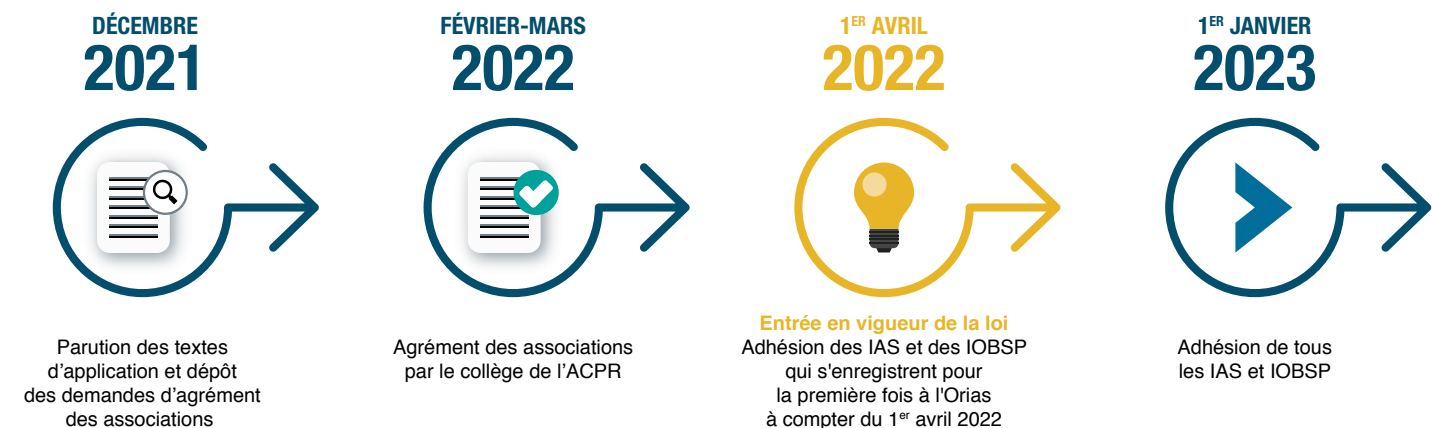
Corinne Calendini : Notre action de communication restera plutôt limitée et circonscrite à nos partenaires historiques.

En effet, à compter du 1^{er} avril 2022, l'adhésion à une association professionnelle sera obligatoire pour tous les professionnels qui souhaitent s'immatriculer à l'ORIAS comme courtiers ou mandataires de courtiers. Nous étions déjà très sensibles à l'adhésion à une chambre chez AXA Thema sans en faire alors un élément de refus.

Pour les autres cabinets qui ont déjà signé notre convention, nous formons déjà nos inspecteurs sur le sujet afin de rappeler l'obligation de rejoindre le nouveau régime

avant la fin du premier trimestre 2023 à défaut d'être radié. Connaître les obligations de nos partenaires fait désormais partie intégrante de notre métier. Nous formons cependant un vœu : celui d'avoir un nombre limité d'associations professionnelles afin qu'elles soient représentatives en nombre et en qualité.

Toutefois, nous sommes convaincus que cette adhésion ne peut être que bénéfique à l'ensemble de l'écosystème. Nous avons toujours été partenaires de la CNCGP, cette nouvelle mission ne peut que nous rapprocher encore de l'association et de ses adhérents ■



AGENDA 2022

CHAMBRE INITIATIVES

RÉUNIONS RÉGIONALES*, UNIVERSITÉS* DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS



AVRIL

- 1/04 Aquitaine
- 5/04 Asset Management Summit à Paris
- 8/04 Côte d'Azur Corse
- 13/04 et 14/04 Université Ile-de-France



MAI

- 5/05 Auvergne Rhône Alpes
- 12/05 Salon Villes et Patrimoine à Bordeaux



JUIN

- 1/06 Hauts-de-France
- 2/06 Bourgogne Franche-Comté
- 3/06 Provence Alpes Méditerranée
- 9/06 Languedoc Roussillon
- 9/06 Rencontre OCCUR à Paris
- 10/06 Alsace-Lorraine
- 13/06 Champagne Ardenne
- 14/06 Normandie
- Sommet du Patrimoine & Performance à Paris
- 15/06 Cercles de l'Agefi à Lyon
- 16/06 Ile-de-France
- Midi-Pyrénées
- Pays de la Loire
- Poitou Charentes Limousin
- 17/06 Aquitaine
- Bretagne
- Centre
- 20/06 Assemblée générale de la CNCGP au Théâtre de la Madeleine, à Paris



SEPTEMBRE

- 12/09 et 13/09 Université Grand Nord-Ouest
- 14/09 Cercles de l'Agefi à Aix-en-Provence
- 29/09 et 30/09 Patrimonia à Lyon



OCTOBRE

- 6/10 et 7/10 Université Grand Sud-Ouest
- 11/10 Normandie
- 18/10 Bretagne
- 20/10 et 21/10 Université Grand Sud-Est 2
- 24/10 Champagne Ardenne



NOVEMBRE

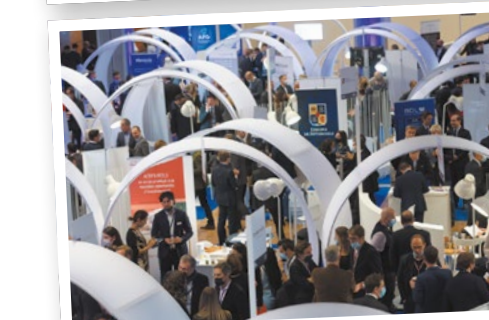
- 3/11 Hauts-de-France
- 9/11 Alsace-Lorraine
- 10/11 Ile-de-France
- Pays de la Loire
- 16/11 Languedoc Roussillon
- 17/11 Auvergne Rhône Alpes
- Midi-Pyrénées
- Poitou Charentes Limousin
- Provence Alpes Méditerranée
- 18/11 Aquitaine
- Bourgogne Franche-Comté
- Centre
- Côte d'Azur Corse



DÉCEMBRE

- 15/12 Cercles de l'Agefi à Nantes

* Les réunions régionales réunissent les adhérents d'une même région pour des formations en assurance ou immobilier. Les Universités rassemblent entre 100 et 200 participants d'une des cinq grandes régions de la CNCGP.



LE SOMMET BFM PATRIMOINE : UN RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE POUR LA PROFESSION

Grand succès pour la 3^{ème} édition du Sommet BFM Patrimoine, cofondé par la CNCGP et BFM Business, qui a eu lieu le 25 novembre 2021 au Carrousel du Louvre, à Paris.

Près de 2 000 participants, de nombreux ateliers et conférences, un plateau TV de BFM Business, une table ronde des présidents des différentes associations, une cérémonie de remise des trophées de la gestion de patrimoine : autant de temps forts qui auront marqué cette journée ■



Crédit photos : Luc PERENOM



UN LIVRET D'ACCUEIL POUR LES NOUVEAUX ADHÉRENTS

Le Pôle communication a conçu un livret d'accueil pour les CGP qui rejoignent la CNCGP. Ils trouvent dans ce livret numérique une présentation des services que la Chambre met à leur disposition ■

UN NOUVEL OUTIL TRÈS ATTENDU

La Commission Vie des cabinets a mis au point un kit de pérennité pour ses adhérents. Ce document, accessible en ligne sur le site de la Chambre, se décline en deux parties :

- Un guide pratique rédigé par des notaires pour ses adhérents : "Les risques et solutions en cas d'incapacité ou décès du dirigeant CGP";
- Un plan de continuité d'activité ■

À LA RENCONTRE DES ADHÉRENTS

Le Conseil d'administration de la Chambre se délocalisera à deux reprises en 2022. Il s'est rendu le 31 mars à Chamouille et ira le 6 octobre à San Sebastian, à l'occasion d'universités ■



Le Conseil d'administration à l'Université d'Arcachon, les 7 et 8 octobre 2021.

DES UNIVERSITÉS DANS TOUTES LES RÉGIONS

En 2022, la CNCGP organise six universités pour répondre à la demande de plus en plus élevée de ses adhérents. Chaque université voit intervenir huit partenaires de la Chambre ■



UN NOUVEAU PRÉSIDENT POUR L'ALSACE-LORRAINE



William Le Coustumier, adhérent de la CNCGP, a été élu président de la région Alsace-Lorraine, le 4 février 2022. La Chambre le remercie pour son engagement ■

VOUS ÊTES EXPERT DANS UN DOMAINE PARTICULIER ?

N'hésitez pas à vous faire connaître auprès du Pôle communication de la CNCGP pour intervenir dans les médias ■



UNE DEUXIÈME ÉDITION POUR LE CONCOURS DE LA CNCGP

Après le grand succès connu en 2020, l'édition 2021 du Concours Jeunes Talents est lancée !

81 étudiants en gestion de patrimoine se sont inscrits. Au sein d'une équipe et accompagnés d'un coach, adhérent de la CNCGP, ils planchent sur le thème : «La transparence des rémunérations : l'information des clients.» Le travail de synthèse

devra être transmis sous forme de vidéo et sera évalué par un jury composé de représentants des autorités de tutelle, de journalistes de la presse économique et financière et d'élus de la CNCGP. La remise des prix aura lieu le lundi 20 juin, à l'Hôtel Potocki, à Paris, lors de la soirée de la CNCGP qui suivra l'Assemblée générale. ■

MERCI AUX COACHS QUI SE SONT ENGAGÉS AUPRÈS DES ÉQUIPES !



- Hélène Barraud-Ousset, CENTRE DU PATRIMOINE XG
- Franck Citerne, FRAMATONG CGP
- Lambert Debus, FAMILY AND OFFICE
- Amaury Demarta, MILLÉNIUM GESTION PRIVÉE
- Kevin Desorgues, DESORGUES & ASSOCIÉS
- Ludivine Durey, FINANCE CONSEIL PATRIMOINE
- Marc Fabayre, MPF PATRIMOINE
- Sylvain Ferri, FERRI INTERMEDIATION
- Stéphane Gasiorowski, SG PATRIMOINE
- Caroline Grinda, ARTEMIS CONSULT 13
- Pierre Guedj, UCM FINANCE
- Lionel Lafon, MASSALIA FINANCE

- Michael Lamiable, ATELIA
- Astrid Lo Schiavo, TETRA FINANCE,
- Patrick Lo Schiavo, TETRA FINANCE
- Géraldine Métifeux, ALTER EGALÉ
- Antoine Minot, FIDAM CONSEIL
- Pascal Orsolani, ACTION FINANCE ET PATRIMOINE
- Jean-Baptiste Ravanais, KARDINALIS PATRIMOINE
- Sarah Slakemon, CARAT CAPITAL
- Nicolas Sost, PATRIMEA
- Michel Tournier, ACTEUR INVEST
- Virginie Tricoit, EUROGEST PATRIMOINE ASSOCIÉS

DES PROFESSIONNELS QUI ENSEIGNENT, DES ÉTUDIANTS SATISFAITS

Des CGP choisissent d'enseigner dans des universités ou des écoles de leur région. Pourquoi ont-ils fait ce choix ? Quelles matières enseignent-ils ? Quel est l'investissement, en termes de préparation ? Est-ce une expérience enrichissante sur le plan professionnel et humain ? Quelle est la valeur ajoutée pour les étudiants ?

C'est ce que la rédaction de Repères a souhaité savoir en interrogeant quatre adhérents de la Chambre.



« Sur une proposition d'un de mes confrères qui ne souhaitait pas occuper le poste, j'ai accepté d'enseigner à l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) de La Rochelle. J'assure donc des cours de gestion de patrimoine depuis septembre 2019, soit un cursus de 16 heures. Je ne me vois pas comme un professeur mais plutôt comme un professionnel qui partage son expérience. A la rentrée suivante, on m'a demandé d'enseigner une autre matière, la fiscalité du particulier, ce qui s'est traduit par 27 heures d'enseignement supplémentaires. La préparation de ces nouveaux cours m'a demandé beaucoup de travail, je n'imaginais pas que ce serait aussi chronophage. La seconde année nécessitera moins de temps, hormis une mise à jour avec la nouvelle loi de finances. Ce n'est pas la rémunération qui me motive mais la transmission d'une manière de réfléchir et d'entreprendre. Je constate que les étudiants sont très friands d'expériences professionnelles concrètes. »

Philippe Pinar

Cabinet Engagement Patrimoine, La Rochelle (17)
Président de la région Poitou Charentes Limousin CNCGP



« L'envie d'enseigner est née d'un échange avec la présidente de l'AUREP sur la richesse de notre métier. Recrutée en 2015 dans cet établissement, j'interviens auprès de professionnels du droit et de la finance dans des formations certifiantes tel que le certificat Expert en Conseil Patrimonial et Gestion Internationale du Patrimoine. L'exercice n'est pas

simple car il impose une mise à jour régulière et beaucoup de pédagogie pour expliquer des notions souvent complexes. J'enseigne également la gestion patrimoniale internationale à la Faculté de Droit et Science Politique de Montpellier auprès de jeunes étudiants du Master II Droit et fiscalité du patrimoine. C'est l'occasion de transmettre la passion de mon métier. C'est aussi un vivier pour le recrutement de jeunes diplômés ! Évidemment, l'enseignement mobilise du temps mais cela apporte beaucoup sur le plan humain et intellectuel. J'aime les challenges et enseigner, selon moi, c'est apprendre deux fois ! »

Marion Chapel-Massot

Cabinet DeCarion, Montpellier (34) / Paris (75)



« En tant que docteur en droit, je dispense les cours magistraux de droit des sociétés à l'UCO de Nantes et en tant que membre du comité de pilotage du mastère spécialisé en gestion de patrimoine et produits financiers de l'ESC Brest, j'interviens pour le module gestion de patrimoine.

Ces interventions apportent cinq avantages :

- se remettre en permanence en question sur son savoir ;
- travailler sa pédagogie et son adaptation, qui permet par ricochet d'améliorer le déroulement de ses rendez-vous clients ;
- créer un pont entre le monde de l'enseignement et le monde du travail ;
- transmettre la passion de notre métier et ses valeurs ;
- représenter le sérieux de la CNCGP dans les instances d'enseignement.

Même si c'est un travail supplémentaire qui s'ajoute à la gestion du cabinet, cela en vaut vraiment la peine. »

Henry Coudé

Cabinet Attitude Patrimoine, Vannes (56)
Président de la région Bretagne CNCGP



« Je donne des cours sur la fiscalité liée à l'immobilier des particuliers aux étudiants de Master 2 en droit fiscal à l'ICES de la Roche-sur-Yon. Ce sont des professeurs qui m'ont proposé d'enseigner dans cette université.

La charge de travail est importante, entre le support à présenter et les exercices à préparer. Le niveau des étudiants étant élevé, la maîtrise du sujet s'impose et j'ai dû consacrer quelques soirées à la lecture pour me remémorer certaines notions. Je me mets à jour régulièrement sur des sujets que je pratique moins souvent. J'apprécie l'échange avec les étudiants et je leur apporte mon expérience du terrain avec différentes problématiques que j'ai pu rencontrer.

J'essaie de participer activement aux événements tels que les forums de stages. Il est important de pouvoir expliquer mon métier aux étudiants et leur montrer qu'il existe plusieurs voies pour y accéder. »

Antoine Herbreteau

Cabinet Ornay Finance, La Roche-sur-Yon (85)



DOSSIER

LA PRÉVOYANCE, UN INCONTOURNABLE DANS LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Le métier de conseil en gestion de patrimoine consiste à assister, conseiller et guider les particuliers, comme les entreprises, désirant un conseil personnalisé sur l'organisation de leur patrimoine et les investissements qu'ils souhaitent réaliser.

Parmi les compétences plurielles du CGP, figure le conseil en prévoyance. Qu'elle soit individuelle ou collective, la prévoyance fait naturellement partie de l'offre destinée à leurs clients. Toutefois, une plus forte sensibilisation semble nécessaire, autant du côté des conseillers que de celui des clients.

En effet, nous pouvons constater que la prévoyance ne figure pas toujours au premier rang des préoccupations du chef d'entreprise notamment. Différentes statistiques en témoignent. A titre d'exemple, en 2020, on estime que seuls 1 % des patrons d'entreprise ayant perdu leur emploi avaient pris leurs dispositions pour compenser ce risque. Mais la prévoyance concerne chaque individu, quel que soit son statut professionnel et personnel.

Point de vue et éclairage sur les différentes facettes de la prévoyance par des spécialistes.

Nous constatons de plus en plus d'intérêt de la part des CGP sur les sujets de prévoyance individuelle. Pensez-vous qu'ils ont une approche efficace et pertinente à l'égard de cette cible ?

Stéphanie Gagnier : De plus en plus, le CGP place la prévoyance au cœur des stratégies patrimoniales pour couvrir son client patrimonial en cas de décès ou d'invalidité.

La prévoyance complète les outils traditionnellement utilisés tels que l'assurance-vie, l'adaptation du régime matrimonial, les donations, etc. L'intérêt des CGP pour la prévoyance patrimoniale est grandissant pour couvrir des risques à moindre coût et surtout préserver les enjeux qui servent souvent à payer les droits de succession ; la protection personnelle répond parfaitement à cet objectif.

Toutefois la profession rencontre encore des difficultés à traiter cette question relative aux enjeux de protection individuelle du patrimoine personnel et professionnel de ses clients.

Pour y répondre, Nortia met à sa disposition une plateforme



Stéphanie GAGNIER
Directrice générale adjointe
NORTIA

100% digitale, multi-assureurs avec son délégué de gestion et partenaire NEVIDIS. Aujourd'hui, 936 partenaires ont accès à cette plateforme créée en 2020.

Avec sa gamme Nortia Protect, Nortia accompagne les CGP vers une intégration naturelle de la prévoyance au sein de leur activité. NEVIDIS offre notamment l'accès à des équipes expertes dédiées et des services précurseurs répondant à leurs exigences, telle que la conciergerie médicale avec son partenaire CONCILIO.

La progression du nombre de contrats Nortia Protect entre 2020 et 2021 (+ 30 %) illustre la

place de plus en plus importante de la prévoyance grâce à l'efficacité, la simplicité et la fluidité de la plateforme proposée par Nortia avec son partenaire NEVIDIS, qui gère aujourd'hui plus de 1,5 Milliard d'euros de capitaux sous risques ■

Dans un contexte économique instable, pensez-vous que les dirigeants d'entreprise anticipent suffisamment le risque de perte d'emploi ?

Anthony Streicher : La crise du Covid-19 a généré une prise de conscience de l'extrême vulnérabilité des entrepreneurs qui doivent faire face à des phases de mutations économiques parfois imprévisibles. Dans ce contexte, l'anticipation des risques s'avère être une nécessité absolue, mais nous sommes malheureusement encore loin du compte.

En 2020, près de 33 189 hommes et femmes chefs d'entreprise avaient perdu leur emploi selon notre 5^e Observatoire de l'emploi des entrepreneurs réalisé avec Altares. Ce constat est d'autant plus alarmant puisqu'on estime que seuls 1% d'entre eux avaient opté pour un filet de sécurité en cas de perte d'emploi. Il est une urgence sociale à agir !

Et pour cela, il est primordial d'identifier les problématiques auxquelles sont confrontés les entrepreneurs au quotidien. Car, bien souvent, ces derniers s'avèrent être pris dans un « étau », devant ainsi composer entre démarches administratives, tâches managériales ou encore vie familiale. Ce qui a pour conséquence de les amener à remettre à plus tard le



Anthony STREICHER
Président de l'Association GSC

fait de couvrir leur entreprise et d'assurer leur propre trajectoire personnelle !

Nous ne le redisons jamais assez : entrepreneurs, ne négligez pas votre protection face aux risques entrepreneuriaux. N'attendez pas non plus d'être confrontés aux premières difficultés pour agir ! Manque de temps, déficit d'information, absence de méthodologie... Il est également de la responsabilité collective de l'ensemble des acteurs de l'écosystème entrepreneurial de se mobiliser pour pallier les difficultés que rencontrent les hommes et les femmes d'entreprise dans leurs démarches de

maîtrise des risques de perte d'emploi.

Car des solutions existent, mais restent hélas bien trop méconnues ! Je pense notamment à l'ATI (Allocation du travailleur indépendant) dont les critères d'accessibilité seront assouplis dès 2022. Et bien entendu des dispositifs assurantiels perte d'emploi, à l'image de la GSC (Garantie Sociale du Chef d'Entreprise) qui permet de bénéficier d'un complément de revenus en cas de coup dur ■

Vous assurez notamment les travailleurs indépendants en cas d'arrêt de travail, d'invalidité et de décès. Voyez-vous une évolution dans le choix des contrats qui sont souscrits ?

Elise Bonnet : Si vous êtes travailleur indépendant, les sujets de préoccupation liés à votre activité professionnelle quotidienne souvent trépidante ne manquent pas. De ce fait, vous êtes peut-être tenté de négliger la prévoyance : « Je m'en occuperai quand j'aurai un peu de temps... Ce n'est pas une urgence... » Sachez que vous n'êtes pas un cas isolé, puisque seulement la moitié des TNS (Travailleurs Non Salariés) sont titulaires d'un contrat de prévoyance !

Pourtant, c'est un sujet essentiel pour vous, ainsi que pour votre entourage. En tant que travailleur non salarié, vous êtes souvent seul et si vous devez arrêter de travailler pour raison médicale, c'est très pénalisant pour votre activité. Au-delà de votre perte de revenus, vous pourriez être obligé de ponctionner votre patrimoine pour subvenir à vos besoins et ceux de votre famille. C'est pourquoi la prévoyance peut être assimilée aux fondations d'une maison : c'est le socle indispensable qui garantit la pérennité de votre patrimoine.

La protection de base fournie par les caisses de retraite n'est pas suffisante. Même si, depuis la réforme du 1^{er} juillet 2021, les choses se sont un peu améliorées et que toutes les professions libérales touchent désormais des indemnités journalières pour maladie, cela reste insuffisant car cette protection est limitée aux 90 premiers jours d'arrêt de travail et à hauteur de la moitié de vos revenus.

Pour assurer un niveau de vie équivalent à vos proches en cas de maladie, vous devez compléter votre couverture par un contrat de prévoyance qui vous garantira également une protection en cas de décès ou d'invalidité professionnelle.

Avant de souscrire un contrat de prévoyance, regardez bien les définitions sur le contrat : votre invalidité doit être définie selon votre profession afin d'assurer une prise en charge maximale ; veillez à la prise en compte de votre situation personnelle afin que le contrat prévoie des majorations en cas d'enfant à charge ; privilégiez la souplesse sur les revenus assurés afin de prendre en compte les meilleures années travaillées pour un maintien de revenu optimal.

Pour conclure, la prévoyance, pensez-y maintenant, car avoir des fondations solides, c'est l'assurance d'un patrimoine préservé ! ■



Elise BONNET
Chef de marché Pro,
Direction Stratégie Marchés
ALPTIS

« La prévoyance : pensez à demain maintenant et posez les fondations d'un patrimoine pérenne ! »



Quels sont les enjeux, dans les prochaines années, du marché de la prévoyance collective ?

Marc Leclerc : Aujourd'hui, les contrats de prévoyance collectifs permettent aux entreprises d'avoir un levier d'attractivité et de rétention des talents en proposant un package de rémunération avantageux pour leurs collaborateurs. Toutefois, l'augmentation constante de l'absentéisme au travail entraîne une sinistralité coûteuse pour l'entreprise.

Le Groupe Henner, en tant que courtier conseil, propose d'effectuer des audits sur les données d'absentéisme des salariés pour identifier les causes et proposer la mise en place d'un plan de prévention pour réduire les arrêts maladie.

Nous accompagnons les RH dans le déploiement de programmes de prévention ciblés, en lien avec les caractéristiques « métier » des collaborateurs. Chaque campagne est co-construite avec l'entreprise et le département médical du Groupe Henner (70 personnes) pour engager



Marc LECLERC
Directeur Général Délégué
BU Conseil, GBM et Henner
Solutions Courtage France

efficacement les actions à mener (ateliers, coaching, dépistage, etc.)

L'objectif de cette démarche est de prendre soin des salariés et d'accompagner l'entreprise dans le pilotage et l'optimisation des coûts induits par les arrêts maladie (troubles musculosquelettiques dus à la répétition de tâches, risques psychosociaux, etc.)

En conclusion, développer la prévention au sein de l'entreprise permet de prévenir, entre autres, l'absentéisme des salariés tout en agissant sur leur bien-être à la fois physique et psychologique. Passer du curatif au préventif est un objectif majeur pour les entreprises

(plus de 50 salariés) qui devront, dès cette année, proposer un programme annuel de prise en compte des risques professionnels et un véritable « parcours de santé et de prévention au travail » à leurs collaborateurs (loi Santé du 2 août 2021) ■

Quel est l'intérêt de la conciergerie médicale dans le cadre d'une souscription de contrats de prévoyance ?

Alban de Renty : Lorsque l'on souhaite souscrire à un contrat de prévoyance, c'est avant tout pour se prémunir des risques de la vie et des potentielles conséquences d'une dégradation de son état de santé.

L'association d'une conciergerie médicale, dont le métier est d'optimiser les chances de ses membres face à la maladie, à un contrat de prévoyance est donc un véritable pari gagnant pour se démarquer sur ce marché, tout en contrôlant les éventuels risques liés à la santé de ses adhérents.

Au moment de la souscription d'un contrat de prévoyance, le service de conciergerie médicale CONCILIO permet notamment de transformer l'étape clé de la sélection médicale et des examens de santé obligatoires en une véritable expérience positive pour les clients (gestion des formalités médicales, RDV rapide, sélection des meilleurs centres de soins, suivi du dossier, etc.) Pour les CGP, c'est la



Alban de RENTY
CMO & Business development
director
CONCILIO

garantie d'une prise en charge rapide et efficace de leurs clients et d'un traitement 100% personnalisé.

Tout au long de la vie du contrat, les bénéficiaires d'un produit de prévoyance peuvent solliciter la conciergerie médicale CONCILIO pour les accompagner dans leurs besoins de santé du quotidien (recommandation de médecins spécialistes, prise de RDV rapide, téléconsultation médicale...) ou dans leurs problèmes plus complexes (deuxième avis médical avec un médecin expert, check-up santé...) CONCILIO devient ainsi un « compagnon de route » qui les accompagne, partout dans le monde, en leur donnant accès au meilleur de la santé et de la prévention.

Fondé en 2015, CONCILIO accompagne déjà plus de 110 000 bénéficiaires à travers le monde et s'appuie sur un réseau de 25 000 médecins recommandés par leurs pairs ■

Suite au vote des députés sur la réforme de l'assurance emprunteur, y a-t-il un nouveau marché qui s'ouvre pour les CGP ?

Vincent Tholance : La proposition de loi « Pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur » est adoptée depuis le 17 février. Elle bouleverse un marché détenu à 87% par les bancassureurs.

Dès le 1^{er} juin 2022, les emprunteurs de crédits immobiliers seront autorisés à résilier leur assurance « emprunteur » à tout moment, rendant ainsi sans objet la réglementation actuelle liée à la loi Hamon et à l'amendement Bourquin. Les contrats « en stock » y auront accès à partir du 1^{er} septembre 2022.

Si la résiliation « infra annuelle » est entérinée, elle s'accompagne d'autres décisions :

- Un droit à l'oubli, pour tous, qui passe de 10 ans à 5 ans pour certaines pathologies ;
- L'obligation pour l'assureur d'informer chaque année leurs clients sur leur droit à résilier leur contrat à tout moment et sans frais ;
- Mais surtout, dès le 1^{er} juin 2022, la suppression du questionnaire de santé pour les prêts immobiliers inférieurs à 200 000 € - plafond par assuré et pour l'encours total des crédits - et dont le remboursement a lieu avant le 60^{ème} anniversaire de l'assuré (400 000 € pour un couple avec quotité à 50/50).



Vincent THOLANCE
Responsable du marché
des CGP
METLIFE

La loi doit avoir un effet très bénéfique pour les intermédiaires en assurances, qu'ils soient CGP, MFO ou courtiers. En effet, elle met en lumière et renforce le principe de libre choix de l'assurance de prêt existant depuis plus de dix ans mais sans véritable application.

Cette mise en avant de la garantie « emprunteur » est positive pour les intermédiaires qui peuvent reprendre contact avec leurs clients, aujourd'hui assurés auprès des banques, mais sensibilisés par la presse et donc certainement beaucoup plus attentifs aux propositions de leurs conseillers.

L'exposition donnée à l'assurance emprunteur peut également rappeler aux consommateurs à la recherche de prêt qu'ils ont intérêt à souscrire une assurance hors banques pour réaliser des économies dès le démarrage de leur crédit.

C'est donc une belle occasion offerte aux professionnels de faire un point sur les garanties « emprunteur » et sur la prévoyance, élément essentiel de préservation des flux de revenus en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité et de conservation du patrimoine.

Si l'assurance n'est pas obligatoire pour les emprunts professionnels, elle peut s'avérer néanmoins fort utile. Là encore, grâce à la couverture médiatique du sujet, la loi peut également aider les CGP à ouvrir un dialogue avec les chefs d'entreprises sur la maîtrise des charges, les conséquences des clauses bénéficiaires, les couvertures d'assurance prévoyance et l'application de leur devoir de conseil.

Action : CGP, MFO, Courtiers, c'est dès maintenant qu'il faut agir pour entrer sur ce marché souvent délaissé depuis des années, mais qui prend un nouveau tournant et sur lequel vous avez toute légitimité pour agir, conseiller et développer votre activité ■

AVIS D'EXPERT



TOUT SAVOIR SUR LE MANDAT À EFFET POSTHUME

Le mandat à effet posthume a été créé par la loi du 23 juin 2006 portant réforme des successions et des libéralités. C'est un contrat par lequel une personne, le futur défunt, donne à une ou plusieurs personnes que l'on nomme « mandataires » le pouvoir d'administrer ou de gérer tout ou partie de sa succession pour le compte et dans l'intérêt d'un ou plusieurs héritiers.

Intérêt de la mise en place de cet outil

La particularité de la composition de certains patrimoines (entreprises, portefeuille de valeurs mobilières, œuvres d'art) nécessitent qu'ils soient administrés au jour du décès et pendant une période déterminée par un mandataire techniquement compétent.

Par ailleurs, les héritiers peuvent ne pas être aptes à gérer les biens laissés par le défunt ou encore une mésentente entre eux peut être source de complication, voire de blocage dans

le patrimoine successoral.

De la même manière, l'indivision qui peut naître entre les héritiers et/ou le démembrement avec le conjoint survivant peut être une source de difficulté dans la gestion d'une entreprise et peut amener à paralyser l'activité de celle-ci.

L'objectif du mandat à effet posthume est de contourner toutes ces difficultés en permettant à un individu de prévoir de son vivant l'administration de sa succession par une ou plusieurs personnes autres que ses héritiers.

AVIS D'EXPERT

Distinction avec d'autres outils juridiques

Le mandat à effet posthume se distingue du mandat de protection future. En effet, ce dernier se met en place lorsque le mandant ne peut plus pourvoir seul à ses intérêts et qu'il doit être représenté par le mandataire pour les actes de la vie courante. L'altération des facultés doit être médicalement constatée. Le mandat à effet posthume, quant à lui, prend effet au jour du décès. Il se distingue, en ce point, du droit commun des mandats, qui, par la rédaction de l'article 2003 du code civil, prend fin au jour du décès du mandant.

Le mandat à effet posthume se distingue de l'exécuteur testamentaire. Ce dernier doit veiller à faire respecter les dispositions de dernières volontés du défunt alors que le mandataire du mandat à effet posthume doit gérer et administrer les biens successoraux pour le compte et l'intérêt des héritiers.

Comment mettre en place ce mandat ?

Le mandat à effet posthume doit être mis en place par acte notarié.

Le mandant est nécessairement une personne physique (futur de cujus). Le mandataire peut être une personne physique ou morale. Cela ne peut être le notaire en charge de la rédaction du mandat ou une personne qui a été frappée d'une interdiction de gérer lorsque des biens professionnels sont compris dans le patrimoine successoral (article 812 du code civil). Il est possible de prévoir plusieurs mandataires qui auront la gestion de type de biens différents comme par exemple la gestion d'une entreprise pour l'un et la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières pour l'autre. Le mandataire doit accepter sa mission du vivant du mandant dans l'acte authentique. Le mandat devra préciser les héritiers pour le compte desquels le mandataire agira.

L'acte doit être précisément motivé et être justifié par un intérêt sérieux et légitime au regard de la personne de l'héritier ou du patrimoine successoral (article 812-1-1 du code civil). La rédaction se fera en collaboration avec les autres conseillers habituels du mandant (CGP, avocat, expert-comptable). Cet intérêt sérieux et légitime peut résulter des difficultés que nous avons listées ci-dessus.

Le mandant sera pris en principe pour une durée de deux ans qui peut être renouvelée par le juge. Par exception, un délai de cinq ans renouvelable également peut être indiqué en raison de l'incapacité, de l'âge du ou des héritiers, ou de la nécessité de gérer des biens professionnels.

Effet du mandat à effet posthume

Avant l'acceptation de la succession par les héritiers, le mandataire peut seulement accomplir des actes conservatoires ou

d'administration provisoire comme payer les impôts et taxes. Une fois que les héritiers ont accepté la succession, la véritable mission du mandataire commence. Il doit gérer et administrer les biens successoraux qui font l'objet du mandat en lieu et place des héritiers. Le mandataire peut réaliser tous les actes d'administrations et de conservations qu'il estime opportun. La rémunération du mandataire est en principe à titre gratuit. Il doit rendre compte de sa gestion tous les ans auprès des héritiers pour le compte desquels il agit.

Le mandat prend fin pour plusieurs causes qui sont prévues à l'article 812-4 du code civil et notamment l'arrivée du terme du mandat.

Points de difficulté

Le mandataire a la libre gestion et administration des biens successoraux objet du mandat. Il y a donc un dessaisissement des héritiers concernant ses biens et une dérogation aux règles de la saisine. Toutefois le mandataire ne peut, selon la doctrine, faire des actes de disposition sur les biens. Ce pouvoir est conservé par les héritiers.

Aussi le mandat à effet posthume est fragilisé car les héritiers pourraient, à tout moment, vendre le bien figurant dans le mandat et le mandat prendrait ainsi fin.

Cette difficulté pourrait être contournée par la mise en place d'une clause d'inaliénabilité prévue à l'article 900-1 du code civil. Les deux conditions de cet article que sont une durée limitée ainsi que la justification d'un intérêt sérieux et légitime semblent pouvoir être remplies par un mandat à effet posthume.

Une dernière difficulté peut être évoquée : tant que les héritiers n'ont pas accepté la succession, la mission du mandataire ne peut véritablement commencer. Il est ainsi possible pour ses héritiers de retarder l'acceptation de la succession afin de paralyser les effets du mandat. Il est utile de rappeler que les exigences fiscales en matière de succession pousseront les héritiers à prendre position rapidement ■



M^e Loïc FANZEL
Notaire associé à VILLERUPT (54)

UNE OFFRE DOUBLE

 **PRIMONIAL**
SOLUTIONS

**RENFORCEZ
VOTRE VALEUR AJOUTÉE
AUPRÈS DE VOS CLIENTS**

Une plateforme produits innovante

 **l'OFFICE**
by PRIMONIAL

**RECENTREZ-VOUS
SUR LA RELATION CLIENT ET
ACCÉLÉREZ VOTRE CROISSANCE**

Une offre de services unique
sur le marché

**Délivrez le meilleur conseil dans les meilleures conditions.
Devenons partenaires !**

Pour plus d'informations



01 44 21 73 24



sales_primonial_solutions@primonial.fr



www.primonialpartenaires.fr

À VOS CÔTÉS POUR TOUTES VOS TRAJECTOIRES D'AVENIR

PRIMONIAL PARTENAIRES, Société par Actions Simplifiée au capital de 129 146 €, 504 162 439 RCS Paris, code NAF/APE 6622Z, Conseiller en investissements financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF, association professionnelle agréée AMF, N° E003248 (www.anacofi.asso.fr) et courtier en assurance enregistré auprès de l'ORIAS N° 08042756, contrôlable par l'ACPR - Titulaire de la carte de transaction sur immeuble et fonds de commerce sans détention de fonds N° CPI 7501 2016 000 004 270 délivrée par la CCI Paris Ile-de-France. Responsabilité Civile Professionnelle et Garantie Financière Police N° ABZX73-001 souscrite auprès de Liberty Mutual Insurance Europe SE, 42 rue Washington 75008 Paris. N° CNIL 1648273. Siège social : 6-8 rue du Général Foy 75008 Paris. Tél. : 01 44 21 70 00. Adresse postale : 6-8 rue du Général Foy - CS 90130 - 75380 PARIS Cedex 8.

FORMATION

RÉFORME DU COURTAGE ET FORMATION

Questions à la présidente de la Commission Formation

Comment le pôle Formation se prépare-t-il à la réforme du courtage qui entrera en vigueur le 1^{er} avril 2022 ?

Karen Fiol : Sereinement et avec beaucoup d'attention ! Avant toute chose, je souhaiterais rappeler que la CNCGP n'impose aucune formation à ses adhérents, à l'exception de la formation continue de 7 heures pour les CIF. La Chambre propose, les adhérents disposent ! Chacun est donc libre de répondre à ses obligations de formation continue auprès des organismes de formation de son choix, des partenaires avec lesquels il travaille, voire de se former en interne. La CNCGP est cependant force de propositions et, afin de répondre aux attentes des courtiers en assurance et en prêt, nous avons enrichi notre offre de formations en e-learning.

Pour le statut IAS, 14 formations sont proposées en assurance-vie, retraite, prévoyance, santé et assurance de biens.

Pour le statut d'IOBSP, 10 formations sont désormais en ligne, avec des thèmes comme le surendettement des ménages, l'analyse des documents liés aux crédits des particuliers ou encore le crédit aux professionnels.

Afin de faciliter l'obligation de formation continue annuelle de 15 heures en IAS et 7 heures en IOBSP, ces 24 formations sont de différentes durées, entre 2 heures et 15 heures.

Vous n'évoquez que des formations « métier », qu'en est-il des formations sur les réglementations en vigueur ?

K. F. : Comme vous le savez, la CNCGP est très attachée à l'accompagnement des adhérents sur les différentes réglementations : DDA, RGPD, la LCB-FT, les réclamations, les conflits d'intérêts, le démarchage téléphonique, etc.

Or, nos confrères qui nous rejoindront en 2022 et 2023 n'ont

pas toujours été suffisamment accompagnés sur le volet réglementaire.

C'est la raison pour laquelle il nous est apparu important d'imaginer, en sus, un parcours de formation en IAS et un autre en IOBSP leur permettant de parfaire leurs connaissances et de prendre en main le kit réglementaire mis à leur disposition par la CNCGP.

Ces deux parcours de bienvenue, co-rédigés par Juriscampus et Agama Conseil, disponibles uniquement en e-learning, sont constitués pour le statut d'IAS de 5 modules de 3 heures et pour le statut d'IOBSP de 2 modules de 3h30.

Répondant aux exigences de la formation continue, ils permettront aux nouveaux adhérents de valider gratuitement l'année de leur adhésion, l'ensemble de leurs heures de formation continue mais surtout et avant tout, de mettre à jour la conformité de leur parcours client et des procédures cabinet.



La réforme du courtage a-t-elle des conséquences sur le suivi de la formation continue par les associations ?

K. F. : Oui, tout à fait. Conformément à la loi portant sur la réforme du courtage, chaque dirigeant devra compléter tous les ans une attestation sur l'honneur regroupant plusieurs points dont celui du bon suivi des obligations de formation continue pour lui-même et l'ensemble de ses salariés disposant du statut IAS/IOBSP.

Tous les cinq ans maximum, l'association à laquelle le courtier est rattaché effectuera un audit et vérifiera l'ensemble des attestations de formation.

Je ne peux que vous encourager à vous organiser et à conserver avec une infime précaution vos attestations de formation et celles de vos salariés ! ■

CHECK-LIST

Conseils en réglementation

JE SOUHAITE ENGAGER UN SALARIÉ QUI SERAIT CIF. PUIS-JE LUI VERSER UNE RÉMUNÉRATION VARIABLE ?

L'article 325-16 du RGAMF dispose que : « I. - Le conseiller en investissements financiers ne doit pas verser ou recevoir une rémunération ou une commission ou fournir ou recevoir un avantage non monétaire en liaison avec la fourniture de la prestation de conseil à toute personne, à l'exclusion du client ou de la personne agissant pour le compte du client, à moins que le paiement ou l'avantage ait pour objet d'améliorer la qualité de la prestation concernée au client et ne nuise 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. »

Par conséquent les rémunérations versées à un salarié CIF ne doivent pas nuire au respect de l'obligation d'agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle servant au mieux des intérêts du client.

Doivent donc être évitées les rémunérations variables qui inciteraient le salarié CIF à vendre un produit financier plutôt qu'un autre. Ceci est aussi valable pour l'intermédiation en assurance.

Il est conseillé de ne pas calculer la rémunération variable uniquement en fonction d'objectifs de vente, mais d'intégrer aussi des aspects qualitatifs (complétude des dossiers, nombre de contrats faisant l'objet d'une renonciation, réclamations de clients, etc.)

UN CIF PEUT-IL 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 adhérent 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

CHECK-LIST

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.

UN CIF PEUT-IL CONSEILLER OU COMMERCIALISER DES CRYPTO-ACTIFS ?

Les crypto-actifs ne sont pas des instruments financiers ou des biens divers et ne relèvent pas de la compétence des CIF. Un adhérent de la CNCGP qui conseillerait des « crypto-monnaies » à ses clients ne serait donc pas couvert par le contrat d'assurance responsabilité civile professionnelle souscrit par la CNCGP.

Un CIF peut néanmoins conseiller un produit dérivé (tracker, ETF) dont le sous-jacent serait un crypto-actif.

Enfin, la loi Pacte permet aux assureurs de mettre, via des fonds professionnels spécialisés, des crypto-actifs dans les contrats d'assurance vie ou de capitalisation. Les Fonds de placement en capital investissement (FPCI) sont également concernés par la mesure.

Les professionnels habilités à proposer des services sur crypto-monnaies sont les prestataires de services sur actifs numériques (PSAN).

UN CIF PEUT-IL ÉTABLIR UN PARTENARIAT AVEC UN PSAN ?

Les conseillers en investissements financiers sont autorisés à exercer le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement, y compris les services fournis par les prestataires de services sur actifs numériques (PSAN).

Par conséquent, il est possible pour un CIF de conseiller à un client d'avoir recours aux services d'un PSAN. Néanmoins, le CIF ne peut pas faire de conseil sur les crypto-actifs proposés par le PSAN. 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 vers le PSAN, et une seconde fois par le PSAN sur les crypto-actifs.

Attention, le CIF 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.

Au titre de ce conseil, le CIF peut être rémunéré par le PSAN 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.

COMMENT OBTENIR LES INFORMATIONS PERMETTANT DE DÉFINIR LE MARCHÉ CIBLE ?

S'agissant de produits conçus par des entités qui ne sont pas soumises à MIF 2, il appartient au CIF d'obtenir suffisamment d'informations sur les instruments financiers proposés afin de disposer lui-même de la matière lui permettant de remplir ses propres obligations, y compris l'obligation de déterminer lui-même le marché cible. En cas d'absence de données jugées suffisantes, le CIF doit

se rapprocher du producteur pour l'obtention des informations manquantes avant de recommander l'instrument financier, sauf à se mettre en risque. Cette information peut être obtenue dans les fichiers "EMT" communiqués par les producteurs.

LE CIF DOIT-IL REMETTRE UN NOUVEAU DER AU CLIENT À CHAQUE MISE À JOUR DU DOCUMENT ?

L'article 325-10 du RGAMF précise que "le conseiller en investissements financiers informe en temps voulu un client de toute modification importante des informations mentionnées aux articles 325-5 et 325-6, ayant une incidence significative sur le conseil fourni." Sont notamment visées par cet article les informations figurant dans le DER.

Lorsqu'une mise à jour du document d'entrée en relation a été effectuée, il convient de la communiquer au client.

Dans un souci de simplification, il est possible de communiquer la version actualisée par courriel au client s'il a accepté ce mode de communication dans la lettre de mission (ou dans un avenant à celle-ci) ■



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.

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



DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général



COMMUNICATION INTERNE VIE DES RÉGIONS

Anne-France AUSSEDAT
Responsable
communication interne



GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

Kavida ONCKELET
Chargée de comptabilité



ACCUEIL

Delphine BASSET
Secrétariat-Accueil



COMMUNICATION EXTERNE

Anne de VILLOUTREYS
Responsable
communication externe



NUMÉRISATION ARCHIVAGE

Marguerite MOUELLE-KOULA
Chargée de numérisation



ADMISSION VIE DES CABINETS PARTENARIATS RÉGULATION

Patricia GUYOT-WALSER
Responsable relation
adhérents / Partenariats



CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation
et contrôle interne



RÉGLEMENTATION PRÉVENTION DES RISQUES CONTRÔLE-QUALITÉ

Stéphane LORRIOT
Responsable Réglementation
Prévention des risques
Contrôle-qualité



Agathe LAUWERIER
Chargée relation adhérents



FORMATION

Johann JONFAL
Responsable formation



Martin CAVÉ
Juriste et chargé
de conformité



Margaux VESLIN
Juriste et chargée
de conformité



Lola ABDOULLAEVA
Assistante admission



Sali OUMOUL
Chargée de formation



Agathe VIVANT
Juriste et chargée
de conformité

BILLET D'HUMEUR

Arnaud Beltrame... et nos chers héros de bande-dessinée



Photo © Celine Nieszwor/Leextra / Bridgeman Images

Arnaud DELALANDE est l'auteur d'une douzaine de romans historiques et policiers traduits dans de nombreux pays, et lauréat de plusieurs prix littéraires. Il est également scénariste d'une cinquantaine d'albums de BD tels que *Surcouf*, *Aliénor*, *Le dernier Cathare*, *Viravolta*, *Arnaud Beltrame : Le don et l'engagement*, chez 12bis, Glénat, Delcourt, Futuropolis et aux Arènes.

Professeur de scénario et dramaturgie, il a écrit l'adaptation pour le cinéma des *Drôles de petites bêtes* d'Antoon Krings (Gallimard Jeunesse) et le livret de l'opéra *Little Nemo in Slumberland* de David Chaillou, avec Olivier Balazuc (création mondiale en 2017). Il est également l'auteur de *Memory*, thriller paru en 2021 au Cherche Midi, et membre du conseil d'administration de l'ONG *Bibliothèques sans frontières*.

On ne le dira jamais assez : les anciens « illustrés pour la jeunesse », accusés jadis de corrompre nos belles têtes blondes, s'imposent comme l'un des moyens culturels d'avenir les plus féconds. Il est loin le temps où la lecture de BD se cantonnait à un âge, une catégorie sociale ou un style particuliers. On croit d'ailleurs souvent que le genre était dès l'origine destiné aux enfants : mais les BD de Caran d'Ache publiées par *Le Figaro* en 1895 ou les *funnies* américains comme le *Yellow Kid* en 1896, premier personnage à s'exprimer dans les phylactères, s'adressaient d'abord aux adultes. *Little Nemo*, *Krazy Kat*, ou *Dick Tracy* suivirent, et plus tard, les deux magnats de la presse Joseph Pulitzer et W. R. Hearst, qui inspira *Citizen Kane*, se firent une guerre ouverte pour débaucher les meilleurs dessinateurs.

On sait la postérité du genre, avec, entre mille autres choses, le « boum » des superhéros : Max Gaines et *Superman* en 1938, l'émergence des écuries DC puis Marvel, l'âge d'or de l'école franco-belge et des revues (*Pilote*, *Tintin*, *Spirou*, *L'Echo des Savanes...*), le triomphe des romans graphiques et du manga aujourd'hui, nous montrent à quel point l'enjeu culturel est devenu colossal. Près de 43 millions d'albums sont vendus chaque année en France pour un marché de 500 millions d'euros et 5.000 nouvelles publications. Il n'est plus un sujet que la BD ne puisse traiter, qu'il soit historique, économique, politique, philosophique, ou un peu de tout cela, lorsqu'il s'agit d'une actualité brûlante - comme la mort d'Arnaud Beltrame face à un terroriste islamiste en mars 2018, dans le Super U de Trèbes, près de Carcassonne, après avoir échangé sa vie contre celle d'un otage. Événement glaçant, brutal, dont nous célébrons ce mois-ci le triste anniversaire.

C'est aussi le pari que nous avons fait avec Loïc Mérian, les éditions Plein Vent, le dessinateur Laurent Bidot, et l'épouse d'Arnaud, Marielle Beltrame, en choisissant de raconter son destin en BD. En effet, levier pédagogique puissant, en soutien à des générations en crise, guettées par le mal-être et la perte de sens, la BD conquiert aujourd'hui pleinement son statut de 9^e art. Elle s'impose comme une promesse culturelle fantastique et nous rappelle un précepte fondamental : au-delà des super-héros de papier, certains sont bien réels. Et eux aussi, eux surtout sans doute, méritent qu'on leur rende hommage ; eux qui, en définitive, s'imposent comme nos véritables repères. Ainsi, nos « illustrés pour la jeunesse » offrent plus que jamais de servir de « passeurs »

culturels, en rappelant à tous qui sont les vrais super-héros... et ce que nous célébrons en eux. La constance dans l'effort, l'abnégation chevaleresque, la foi en leurs convictions. En cela, oui, la BD, ce phare émouvant de l'enfance à l'âge adulte, a elle-même un bel et puissant avenir - tout comme la mémoire de nos héros.

Et la nôtre, tout simplement.

Arnaud DELALANDE



VOUS ÊTES COURTIER



REJOIGNEZ LA CNCGP !



QUI EST CONCERNÉ PAR LA RÉFORME ?

- ♦ COA - Courtier en Assurance
- ♦ COBSP - Courtier en Opérations de Banque et Services de Paiement
- ♦ MIA - Mandataire d'Intermédiaires en Assurance
- ♦ MIOBSP - Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement

QUELS SONT LES TEMPS FORTS ?

Avril
2022

Courtiers qui démarrent leur activité ou courtiers déjà installés demandant une nouvelle immatriculation à l'ORIAS.

Janvier
2023

Courtiers déjà installés, au moment du renouvellement annuel à l'ORIAS.



INNOVER C'EST SIMPLIFIER



VOTRE NOUVELLE GAMME EMTN

Conseillers en gestion de patrimoine, pour vous, Crédit Mutuel Investment Managers innove et crée Jinko, votre gamme de produits structurés conçus par CIC Market Solutions.

Simple, évolutive et accessible, Jinko est la solution pour mieux diversifier les placements de vos clients.

www.creditmutuel-im.eu

Crédit  Mutuel
Investment Managers

Crédit Mutuel Investment Managers, 4 rue Gaillon 75002 Paris. SA au capital de 5 000 000 euros, 852 014 810 RCS Paris. Crédit Mutuel Investment Managers est une entreprise d'investissement agréée par l'ACPR. Crédit Mutuel Investment Managers intervient en tant que centre de métier de la gestion d'actifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour assurer l'animation, la promotion et la commercialisation des produits des entités de gestion auprès des réseaux distributeurs et auprès d'investisseurs professionnels. Ce document est exclusivement conçu à des fins d'information à caractère général. Il ne constitue ni un engagement de prestation, ni un conseil en investissement. Du fait de leur simplification, les informations contenues dans ce document sont partielles. La responsabilité de Crédit Mutuel Investment Managers ne saurait être engagée par une prise de décision sur la base de ces informations. CIC Market Solutions est une marque de Crédit Industriel et Commercial, établissement de crédit agréé en France par l'ACPR et une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Elle intervient en tant que producteur de recherche économique ou de recommandations d'investissement à caractère général et dans le montage d'émission au nom du CIC.