



DOSSIER P.17

LA PROFESSION RECRUTE !

TRIBUNE LIBRE P.3
PAR TITOUAN LAMAZOU
BILLET D'HUMEUR P.30
PAR GUILLAUME SOMMERER

REGARDS CROISÉS P.9
**L'INTERPROFESSIONNALITÉ :
UN LEVIER DE PERFORMANCE
POUR NOTRE MÉTIER**

Le PEA s'ouvre à l'immobilier



Précurseur, **Novaxia One** permet de consolider le PEA* grâce à l'immobilier dès 5 000 €. Il investit dans la transformation d'actifs obsolètes ou inutilisés en logements au bénéfice des habitants et de la ville, tout en visant une performance annuelle potentielle de 6 %.

L'investissement comporte des risques, notamment un risque de perte en capital, d'illiquidité et immobilier. Ainsi, le capital et la performance ne sont pas garantis.

*PEA/PME et éligible au 150-0 B TER du Code Général des Impôts.

Flashez-moi
pour en savoir plus :



Titouan LAMAZOU est la personnalité invitée de cette tribune.

L'HORIZON POUR MODÈLE

Vous avez été le vainqueur du premier Vendée Globe en 1990 et champion du monde de course au large en 1991. Comment est née votre passion de la voile en solitaire ?

Je ne parlais pas de passion, mais d'une activité qui m'apparut à la fois honorable, accessible et nécessaire à mon parcours. Au cours de mon adolescence, étranger au monde maritime, je fus attiré par les récits de navigateurs solitaires de légende et par ceux des premiers coureurs au large. Ces lectures m'ouvrirent des possibles.

Lorsque je quittai l'école des Beaux-Arts à 18 ans pour me présenter dans les ports en quête d'embarquement, je ne prétendais pas imiter ces mentors, mais répondais à un appel du monde inconnu des gens qui vont en mer. Ce n'était pas la voile en elle-même qui m'attirait, mais la curiosité de découvrir ce qui se cachait derrière les horizons.

Après quelques années de navigation tropicale, j'eus la chance et l'honneur d'être embarqué par Éric Tabarly. À son bord, j'appris le métier de marin de compétition et me découvris des aptitudes. Je décidai en 1984 de m'engager dans ma première course autour du monde en solitaire. Au cours des intenses années qui suivirent, je participai avec succès à l'ensemble des épreuves de course au large. Lors de mon arrivée victorieuse au Vendée Globe en 1990, le besoin d'exister par la compétition m'abandonna et je décidai de retourner à mes pinceaux.

Quelles ont été vos plus belles satisfactions au cours de ces compétitions ?

La satisfaction d'être allé vers mes peurs. Non pas l'appréhension des océans, car il n'est pas lieu plus sécurisant au monde qu'un bon bateau, pour peu que l'on sache s'en servir. Je fais plutôt référence à ma peur d'échouer face à mes concurrents. La course a fait de moi un marin, à mes yeux et à ceux de mes pairs. Ce fut ma plus grande satisfaction.

Avez-vous rencontré des difficultés ?

Les difficultés sont intrinsèques à la vie du marin, mais la mer est « franche ». Elle n'est pas fourbe. Les principaux écueils rencontrés furent davantage de l'ordre organisationnel et financier. Néanmoins, j'avoue garder un souvenir perturbant de la première fois où je me suis retrouvé seul sur un bateau au beau milieu d'un horizon vierge. Mais j'ai très vite apprécié cette sensation.

Vous êtes également un artiste peintre reconnu. Peut-on parler d'une seconde vocation ? Ces deux activités s'exercent en solitaire. Est-ce un hasard ou une volonté ?

Paradoxalement je n'ai jamais été aussi entouré que lors de ma participation au Vendée Globe, que ce soit par une équipe ou par un large public. De même, aussi introspectif, voire misanthrope, que peut l'être un artiste, l'aspect solitaire de la création est doublé de son vecteur contraire d'ouverture vers l'autre. Dès l'âge de onze ans, j'ai décidé que je serai un artiste. Je ne savais pas précisément ce qu'était un artiste mais j'avais la perception précoce d'une sorte de suprématie de l'artiste peintre dans la hiérarchie sociale des poètes, des écrivains, des créateurs en général. Je le mettais au-dessus du lot, en champion rayonnant. C'est davantage le statut de l'artiste, libre, voire libertaire, qui m'a attiré au départ, plus que ses travaux. Après des années de « cavale », je suis arrivé en Polynésie, où je vis aujourd'hui, sans doute pour m'extraire de la trépidation et de la surpopulation des grandes villes, des capitales de l'art. Un lieu où le temps reprend son temps : la lenteur est le moyen le plus rapide pour atteindre l'essentiel.

Les océans sont-ils une source d'inspiration pour peindre ?

Les plus beaux récits de mer se passent à terre. Il n'est pas plus belle impression que celle que vous suggère une terre distinguée au loin après des semaines de traversée ■



Titouan LAMAZOU

Artiste voyageur, navigateur (vainqueur du premier Vendée Globe en 1990), citoyen du monde, militant, Titouan Lamazou est inclassable. Depuis ses carnets de voyage, il construit une œuvre importante, nourrie de ses voyages, de ses rencontres. L'œuvre de Titouan Lamazou est exposée régulièrement dans les plus grands musées (Musée de l'Homme, Musée du Quai Branly, etc.)

Une exposition « Lieux communs sous les étoiles » a lieu à la Galerie Guillaume, 32 rue de Penthièvre, Paris 8^{ème}, jusqu'au 2 avril 2021 (www.galerieguillaume.com).



Assurance et Banque

Créateurs de solutions



THEMA

Assurance vie : Coralis Sélection, Lifinity Europe

Prévoyance : Masterlife CREDIT, Masterlife PROTECT

Offre bancaire : Banque Patrimoniale, crédit immobilier, épargne financière

www.axathema.fr

#axathema



9

REGARDS CROISÉS

L'INTERPROFESSIONNALITÉ : UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR NOTRE MÉTIER



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 PROFESSION RECRUTE !



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

Product oversight and governance (POG) : innovation majeure pour la protection du consommateur en matière d'assurance

25

FORMATION

Présentiel, virtuel, e-learning : qu'en pensent les adhérents de la CNCGP ?

26

CHECK-LIST

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

28

PAROLE D'ADHÉRENT

Une adhérente de la CNCGP écrit dans *Repères*.

29

CONTACT

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

30

BILLET D'HUMEUR

Par Guillaume Sommerer.

REPÈRES N°36 • MARS 2021

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

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



23 JUIN 2021

Rendez-vous à l'**Assemblée générale** de la CNCGP.



C'est aussi la date de la remise des prix du **concours Jeunes Talents**.



24 JUIN 2021

A noter dans vos agendas : c'est le jour du **Sommet BFM Patrimoine**.



+12%

C'est la progression du taux d'admission de 2020 par rapport à 2019, pour les cabinets. Ils sont 228 à avoir rejoint la Chambre en 2020.

3 000

La barre est franchie !
La CNCGP compte aujourd'hui 3000 adhérents.

PARTENARIATS DE LA CHAMBRE

La CNCGP participe à un grand nombre d'événements au cours de l'année 2021, pour la plupart en visioconférence.

- Conférence AFG sur le Label Relance,
- Rencontres du financement et de l'économie,
- LIV'INVEST,
- Oscars de l'assurance-vie,
- Cercles de l'Agefi,
- Tour de l'épargne,
- RDV du courtage,
- Patrimonia.

LES RÉSEAUX SOCIAUX DE LA CHAMBRE EN PLEIN ESSOR



9500 personnes sont abonnées à notre compte LinkedIn et 3000 nous suivent sur Twitter.

ON PARLE DE LA CNCGP DANS LES MÉDIAS !

117 retombées presse depuis le 1^{er} octobre 2020.



AGENDA 2021

RÉUNIONS RÉGIONALES, UNIVERSITÉS DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS



AVRIL

- 1/04 Alsace Lorraine
Bourgogne Franche-Comté
- 8/04 Champagne Ardenne
Hauts-de-France
- 9/04 Aquitaine
Midi-Pyrénées
- 14/04 Ile-de-France
- 15/04 Côte d'Azur Corse
Languedoc Roussillon
Provence Alpes Méditerranée



MAI

- 6/05 Auvergne Rhône Alpes



JUIN

- 15/06 Normandie
- 16/06 Bretagne
- 16 et 17/06 Université Paris Ile-de-France à Paris
- 17/06 Midi Pyrénées
Pays de la Loire
Poitou Charentes Limousin
- 18/06 Aquitaine
Centre
- 23/06 **Assemblée générale de la CNCGP**
Remise des prix du concours Jeunes Talents
- 24/06 **Sommet BFM Patrimoine**



JUILLET

- 1 et 2/07 Université Grand Nord-Est à Chamouille



SEPTEMBRE

- 16/09 Midi Pyrénées
- 16 et 17/09 Université Grand Nord-Ouest
à La Chapelle-sur-Erdre
- 17/09 Aquitaine



OCTOBRE

- 6/10 Languedoc Roussillon
- 7/10 Provence Alpes Méditerranée
- 7 et 8/10 Université Grand Sud-Ouest à Arcachon
- 8/10 Côte d'Azur Corse
- 12/10 Normandie
- 13/10 Bretagne
Hauts-de-France
- 14/10 Champagne Ardenne
Pays de la Loire
- 14 et 15/10 Université Grand Sud-Est à Opio



NOVEMBRE

- 4/11 Auvergne Rhône Alpes
- 17/11 Ile-de-France
- 18/11 Alsace Lorraine
Poitou Charentes Limousin
- 19/11 Bourgogne Franche-Comté
Centre



À SUIVRE

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



NOTRE PROFESSION FAIT FACE À LA CRISE SANITAIRE

La CNCGP a lancé un sondage auprès de ses adhérents en janvier 2021 afin d'évaluer, notamment, l'impact de la crise sur la vie de leurs cabinets. Les résultats démontrent que la profession fait face. 2/3 des cabinets anticipent une progression de leur chiffre d'affaires (36 %) ou une stabilité (baisse de 0 à 10 % pour 32 % des cabinets). 61% de leurs clients se disent peu ou pas inquiets pour l'avenir.



RÉFORME DU COURTAGE : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

- 27 janvier 2021 : la proposition de loi est adoptée par l'Assemblée nationale.
- Début février 2021 : elle est adoptée par la commission des finances du Sénat.
- 1^{er} avril 2022 : date d'entrée en vigueur pour les nouveaux courtiers, conformément aux demandes adressées par la Chambre.
- 1^{er} janvier 2023 : date d'entrée en vigueur pour les courtiers en exercice actuellement.

La Chambre est prête à accueillir les courtiers en assurance et en IOBSP.

KAREN FIOLE EST NOMMÉE MEMBRE DU HAUT CONSEIL CERTIFICATEUR DE PLACE



Bonne nouvelle pour la CNCGP !

Le Haut conseil certificateur de Place est chargé de rendre des avis sur le dispositif de certification professionnelle AMF et sur ses évolutions.



ATTENTION : RECRUESCENCE D'USURPATIONS D'IDENTITÉ !

L'AMF et les associations de professionnels du secteur de la gestion d'actifs et de patrimoine appellent à la plus grande vigilance des épargnants face à l'utilisation frauduleuse, de plus en plus fréquente, du nom d'intermédiaires ou de produits financiers autorisés, à des fins d'escroqueries.



R E G A R D S

Frédéric AUMONT
Président de la Chambre des Notaires du Rhône

C R O I S É S

Amandine PAULET
Co-présidente de la région Auvergne Rhône-Alpes
Antoine MINOT
Co-président de la région Auvergne Rhône-Alpes

L'INTERPROFESSIONNALITÉ : UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR NOTRE MÉTIER

L'union fait la force.

Ce proverbe trouve tout son sens dans le sujet de l'interprofessionnalité.

La preuve en est donnée dans l'interview menée auprès de deux présidents de région de la CNCGP et du Président de la Chambre des notaires du Rhône.

En effet, si un conseil en gestion de patrimoine possède de nombreuses cordes à son arc, il multipliera les chances de développer son cabinet et de satisfaire ses clients s'il s'entoure d'autres professionnels du droit et du chiffre.

L'intensification des relations interprofessionnelles est l'un des axes que s'était fixé le conseil d'administration de la Chambre. Elle est notamment mise en pratique par l'organisation de réunions communes, telle que celle évoquée dans les pages suivantes.



Frédéric AUMONT, Président de la Chambre des Notaires du Rhône

Amandine PAULET, Co-présidente de la région Auvergne Rhône-Alpes, adhérente CNCGP, cabinet AMPEG à Poisy (74)

Antoine MINOT, Co-président de la région Auvergne Rhône-Alpes, adhérent CNCGP, cabinet FIDAM CONSEIL à Lyon (69)

Quel est selon vous l'enjeu de l'interprofessionnalité entre CGP et notaires ?

Frédéric Aumont : L'enjeu est avant tout d'apporter à nos clients un service le plus complet, le plus large et le plus professionnel possible. L'interprofessionnalité, c'est jouer la complémentarité de nos compétences respectives. En ce qui me concerne, c'est une évidence : je pratique le conseil patrimonial depuis près de vingt ans et travaille en interprofessionnalité depuis l'origine. Je n'ai pas nécessairement les compétences pour aborder l'ensemble des thématiques, qu'elles soient d'ordre juridique, fiscal, parfois international, ou pour faire des préconisations financières. Notre métier nécessite impérativement des relations interprofessionnelles et transversales.

Lorsque j'ai été élu Président de la Chambre des notaires, j'ai souhaité donner corps à cette interprofessionnalité avec les conseils en gestion de patrimoine. En effet, à Lyon, nous avons déjà une tradition d'interprofessionnalité entre avocats, experts-comptables et notaires, à travers l'Association pour la promotion de l'interprofessionnalité (API), une organisation probablement unique en France. Un dialogue très constructif s'est instauré entre nos trois professions, qui se traduit par une rencontre tous les mois et trois manifestations par an. Les conseils en gestion de patrimoine n'étant pas présents dans cette sphère institutionnelle d'échanges, il m'a semblé important de formaliser cette interprofessionnalité -qui existe déjà dans les faits- avec une profession aujourd'hui structurée et réglementée. C'est la raison pour laquelle je me suis rapproché de la CNCGP.

Avez-vous des projets pour favoriser l'interprofessionnalité avec d'autres professions (avocats, experts-comptables) ?

Amandine Paulet : Des projets et des idées, on en a plein ! Pour l'heure, nous voudrions nous concentrer sur le travail

d'approche fait auprès des notaires. Nous aimerions notamment entrer en relation avec les Chambres de notaires des autres départements de notre région. Nous avons pu constater que notre réunion du 22 octobre destinée aux notaires et CGP du département du Rhône a généré une certaine frustration chez les adhérents des autres départements. Ils auraient souhaité que cette rencontre soit régionale, au sens large. Aussi, notre ambition est de renouveler l'expérience dans les autres départements. Nous espérons recevoir un accueil aussi enthousiaste et énergique que celui réservé par Frédéric, avec qui nous avons une belle collaboration. Cette première expérience nous ouvrira certainement les portes des autres Chambres ! D'ailleurs, nous avons déjà pris contact avec Maître Morati, le Président de la Chambre interdépartementale des notaires des deux Savoies et nous avons bon espoir de concrétiser cette démarche par une réunion sur ces deux départements.

A terme, nous pensons bien sûr nous rapprocher des avocats et des experts-comptables mais nous voulons, dans un premier temps, mener à bien notre collaboration avec les notaires. L'abandon forcé de différents projets en raison du Covid n'a pas entamé notre enthousiasme.

Avez-vous constaté une évolution dans ce domaine de l'interprofessionnalité ? Si oui, comment cela se manifeste-t-il ?

Frédéric Aumont : La loi Macron de 2015 a rendu possible le rapprochement capitalistique entre notaires, avocats, experts-comptables, huissiers de justice, etc. De tels projets d'entreprise se mettent en place progressivement. L'interprofessionnalité n'est donc pas un vain mot, elle se vit concrètement et entre peu à peu dans les mœurs. Même si certains d'entre nous continuent à travailler seuls.

Faire appel à d'autres professionnels peut permettre d'apporter une solution dans la résolution d'une problématique que l'on rencontre chez un client. C'est à nous, instances, d'impulser

et favoriser cette dynamique, d'être moteurs, au travers de différentes manifestations et de discours.

Les conseils en gestion de patrimoine, de leur côté, me semblent ouverts à l'interprofessionnalité et je m'en réjouis. L'expérience vécue avec Amandine et Antoine et leur énergie sont prometteurs pour des projets à venir !

Les adhérents de votre région sont-ils demandeurs d'événements interprofessionnels ? Avez-vous eu des retours concrets de votre réunion du 22 octobre ?

Antoine Minot : Sans aucun doute, les adhérents sont demandeurs. Nous avons pu le constater lorsque nous avons organisé cet événement du 22 octobre à Lyon. Nombre de ceux qui n'y étaient pas conviés nous ont fait part de leur déception. En effet, les CGP sont positifs vis-à-vis de l'interprofessionnalité, pour deux raisons principales. Ils sont tout d'abord intéressés par l'apport de compétences extérieures, qui peut s'avérer nécessaire dans certains

types de conseils, afin d'accompagner au mieux les clients, et, par ailleurs, dans un objectif d'échange de contacts pour développer leur clientèle.

Les retours sur notre journée interprofessionnelle sont très positifs et nous encourage à continuer sur cette lancée. La formation dispensée par Pascal Pineau, de Métisse Finance, sur le thème « Mieux connaître son client pour mieux le servir tout au long de son cycle de vie à la fois en tant que chef de famille et d'entreprise » semble avoir intéressé l'auditoire.

Au cours des ateliers, des questions intéressantes ont été soulevées : comment met-on en œuvre la relation interprofessionnelle entre un CGP et un notaire ? Comment gère-t-on la relation avec le client ? Quelles informations échange-t-on ? Quelle est la responsabilité de chacun ? Quelle est la rémunération de chacun et quelle transparence sur cette rémunération ?

Nous avons pu constater, par ailleurs, une réticence du côté de certains notaires de recommander un CGP car notre profession ne dépend d'aucun

ordre et, même si la réglementation s'intensifie, l'image du CGP n'est pas toujours valorisée. C'est un frein à lever. Cette réunion a eu au moins le mérite de lever le voile sur l'image du CGP qui semblait pour certains un peu « vieillotte ».

Frédéric Aumont : J'aimerais rebondir sur ces derniers propos. Pour répondre aux questions sur la manière de travailler ensemble, il faudra prévoir, lors de la prochaine rencontre que nous prévoyons en 2021, une heure de méthodologie, afin de donner un cadre à la collaboration entre CGP et notaires. Quant au sujet des préjugés sur la profession de conseil en gestion de patrimoine, la réciproque est vraie aussi ! Nous sommes conscients de l'image un peu terne que notre profession renvoie souvent... Mais nous progressons et la nouvelle génération, plus ouverte, voit les choses différemment ■

*Propos recueillis par
Anne-France Aussedat*

L'INTERPROFESSIONNALITÉ AU PROGRAMME DE LA CHAMBRE

L'interprofessionnalité des métiers du chiffre et du droit consiste à faire travailler ensemble les professionnels de l'expertise comptable, du notariat, du droit et de la gestion de patrimoine.

L'intérêt d'une telle démarche réside dans la complémentarité des compétences de chacun et le respect d'un partenariat afin d'optimiser les réponses apportées aux objectifs d'un client et ainsi donner de la valeur à nos conseils et préconisations.

Julien Séraqui a souhaité, lors de son premier mandat, développer l'image de la CNCGP et de ses membres et ainsi tisser de nouvelles relations avec les professionnels concernés.

Aujourd'hui, où en est-on ?

Une première présence de la CNCGP au Salon de la transmission de Cabinets organisé par l'IFEC (1^{er} syndicat de la profession

comptable) qui s'est tenu le 15 novembre 2019 à Strasbourg. Nous avons eu le plaisir d'animer deux ateliers sur les quatre prévus dans la journée devant une centaine de professionnels venus de la France entière :

- Atelier n° 2 : « Comment mettre en place son projet interpro ? » ;
- Atelier n° 3 : « La boîte à outils d'une transmission réussie ».

En 2020

- Sur le plan régional, diverses initiatives méritent l'attention, et notamment celle de la réunion à Lyon citée plus haut.
- Sur le plan national, nous avons pris des contacts étroits en vue d'une participation à un stand au Congrès de l'Ordre des Experts-comptables et au Grand Atelier des Avocats. La Covid-19 étant passée par là, les conditions dans lesquelles la CNCGP

pouvait être présente à ces deux manifestations n'ont pu nous satisfaire : nous avons donc préféré regarder vers 2021.

En 2021

Nous sommes actuellement en discussion pour trouver un accord sur notre présence :

- au Congrès de l'Ordre des Experts-comptables, du 6 au 8 octobre 2021 à Bordeaux. Ce Congrès sera vraisemblablement hybride (présentiel + digital) ;
- au Congrès des Notaires de France, du 23 au 25 septembre 2021 à Nice.

Nous vous tiendrons informés au cours de l'année de l'avancement des discussions sur ces deux projets.

Alain Iteney

Administrateur de la CNCGP



EDMOND
DE ROTHSCHILD

EDMOND DE ROTHSCHILD FUND **BOND ALLOCATION**

IL FAUT TOUJOURS
UNE PREMIÈRE
PIERRE POUR
BÂTIR L'AVENIR.



EDMOND DE ROTHSCHILD, L'AUDACE DE BÂTIR L'AVENIR.

edmond-de-rothschild.com

Les investissements du compartiment sont soumis aux fluctuations des marchés actions, de taux d'intérêt et de devises. Le compartiment ne bénéficie d'aucune garantie ni protection et présente donc un risque de perte en capital. Les investisseurs encourent le risque de potentiellement recouvrer une somme inférieure au montant qu'ils ont investi. Document non contractuel exclusivement conçu à des fins d'information. Reproduction ou utilisation de son contenu strictement interdite sans l'autorisation du Groupe Edmond de Rothschild. Edmond de Rothschild Fund Bond Allocation est un compartiment de la SICAV de droit luxembourgeois agréée par la CSSF et autorisé à la commercialisation en France. Tout investissement comporte des risques spécifiques. Il est recommandé à l'investisseur de s'assurer de l'adéquation de tout investissement à sa situation personnelle en ayant recours le cas échéant à des conseils indépendants. De plus, il devra prendre connaissance du document d'information clé pour l'investisseur (DICI/KIID) et/ou tout autre document requis par la réglementation locale remis avant toute souscription et disponible sur le site <http://funds.edram.com> ou gratuitement sur simple demande. DISTRIBUTEUR GLOBAL ET DÉLÉGATAIRE DE LA GESTION FINANCIÈRE : EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (FRANCE) 47, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08. Société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 11.033.769 euros. Numéro d'agrément AMF GP 04000015 - 332.652.536 R.C.S. Paris. SOCIÉTÉ DE GESTION : EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (LUXEMBOURG) 20, Boulevard Emmanuel Servais, L - 2535 Luxembourg.

CHAMBRE INITIATIVES



RENDEZ-VOUS LE 24 JUIN AU SOMMET BFM PATRIMOINE!

Initialement prévu le 16 décembre 2020, le Sommet est reporté au 24 juin 2021. Nous donnons donc rendez-vous, sous réserve des conditions sanitaires, à tous les acteurs de la gestion de patrimoine : conseils en gestion de patrimoine, sociétés de gestion, compagnies d'assurances.

Informations pratiques à suivre ■

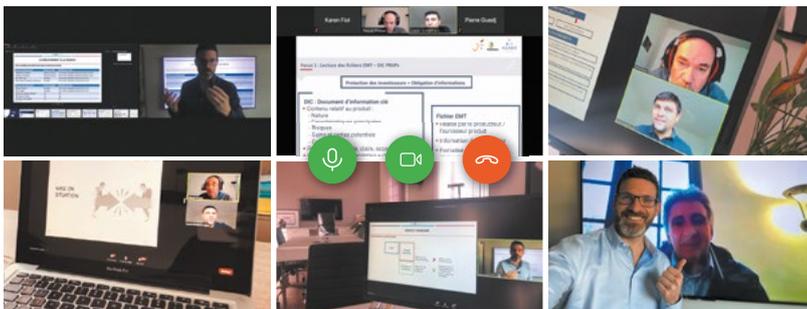
BIENTÔT UN “LIVRE BLANC FINTECH” PROPOSÉ PAR LA CNCGP

La Commission Innovation / Fintech propose aux adhérents de la CNCGP un “Livre blanc Fintech” qui traite principalement des sujets suivants :

- Identification des différents acteurs fintechs BtoB et BtoC ;
- Actualités fintechs : les principales levées, les rachats, les chiffres clés ;
- Mesure des évolutions digitales au sein des cabinets ■



LA CNCGP À LA POINTE DU NUMÉRIQUE



Les visioconférences ont été largement partagées sur les réseaux sociaux.

En raison de la crise sanitaire, la Chambre a dû s'adapter en digitalisant notamment ses formations. Ainsi, en 2020, 4 universités sur 5 ont été organisées en visioconférence et 27 réunions régionales sur 48 se sont transformées en 19 réunions dématérialisées, comprenant la formation et l'intervention des partenaires de la Chambre. En 2021, 14 régions ont bénéficié de formations sous ce même format, soit 7 visioconférences ■



UN NOUVEAU GUIDE DE LA FORMATION

Depuis janvier 2021, un guide reprenant l'ensemble des informations concernant la formation est disponible sur l'espace adhérent du site internet de la CNCGP. Il vient compléter la FAQ Formation et est transmis à tout nouveau membre de la CNCGP, lors de son adhésion ■

UN WEBINAIRE POUR LES NOUVEAUX ADHÉRENTS

En 2020, la CNCGP a proposé à ses nouveaux adhérents un webinaire sur le kit réglementaire, dispensé par le pôle juridique. Cette proposition très plébiscitée est renouvelée en 2021 ■



KAREN FIOLEST NOMMÉE MEMBRE DU COMITÉ CONSULTATIF DU SECTEUR FINANCIER

Cette nomination de la vice-présidente de la Chambre est parue au JO du 24/01/21. Le Comité consultatif du secteur financier (CCSF), créé en 2003, par la loi dite de sécurité financière, est une instance de concertation unique en Europe, qui réunit banquiers et assureurs, associations de consommateurs, organisations syndicales et patronales ainsi que des universitaires, afin de débattre sur les questions liées aux relations entre professionnels et clientèles du secteur financier et proposer toute mesure appropriée dans ce domaine.

Sa mission est d'aboutir à des propositions consensuelles en recherchant des solutions concrètes et efficaces qui puissent apporter plus de transparence et de comparabilité ■

labelRelance UN LABEL AU SERVICE DE LA RELANCE DE L'ÉCONOMIE

La Chambre a le privilège de faire partie du comité de suivi du "Label Relance", créé par le Gouvernement pour faire face à la crise, et a signé, le 19 octobre 2020, un accord de place en présence de Bruno Le Maire et du ministre délégué chargé des PME, Alain Griset.

Ce label vient reconnaître les fonds qui s'engagent à mobiliser rapidement des ressources nouvelles pour soutenir les fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises françaises (PME et ETI) cotés ou non ■

LA CNCGP À LA RENCONTRE DES ÉTUDIANTS

Dans un contexte sanitaire compliqué, les visites aux étudiants se font plus rares mais certaines peuvent être maintenues.

Julien Séraqui s'est rendu à l'ESCP Business School, le 4 mars dernier, pour présenter la Chambre et la profession de CGP ■





POURQUOI FAIRE APPEL À UN CGP ?

La Chambre a lancé en octobre un concours à destination des étudiants en Master 2 de gestion de patrimoine. 40 équipes sont inscrites (soit 119 étudiants). Elles préparent une vidéo sur le thème «Un épargnant bien conseillé est un épargnant protégé :

pourquoi faire appel à un conseil en gestion de patrimoine de la CNCGP ?» La remise des prix aura lieu le 23 juin 2021. Les CV des étudiants candidats sont en ligne sur le site de la CNCGP, dans la rubrique "Espace emplois" ■

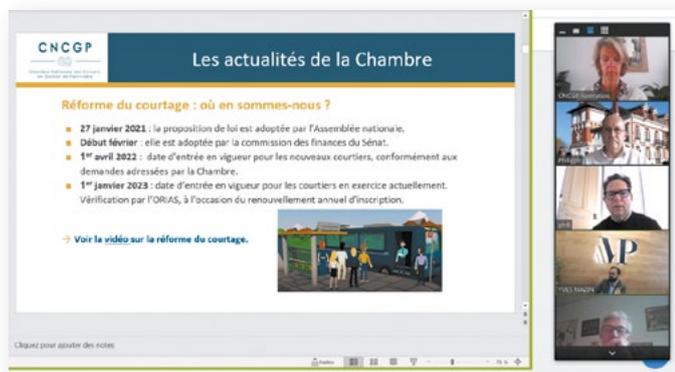
**Merci et bravo aux adhérents
qui se sont engagés à accompagner les étudiants !**



UNE VIE RÉGIONALE DYNAMIQUE

La réforme du courtage est relancée et de nombreux courtiers en assurance ou en IOBSP souhaiteront certainement nous rejoindre. A ce titre, la CNCGP peut mettre en avant « la vie des régions » qui est un atout indéniable lorsqu'on adhère à notre association. S'il n'est pas nécessaire de vous présenter notre organisation en 17 régions, car vous la connaissez, il est intéressant de revenir sur sa dynamique. Ainsi, une structure a été pensée autour d'un président de région et de son bureau, afin de permettre à chaque consœur ou confrère de pouvoir accéder aux services de la CNCGP quel que soit son lieu d'exercice.

Rappelons aussi que le président de région est au cœur du processus d'admission des nouveaux membres. Pour compléter son dossier d'admission, chaque candidat doit le rencontrer. Nos présidents vont alors vérifier que celui-ci partage nos valeurs et notre éthique du métier.



La Commission Vie des régions présente chaque trimestre les actualités de la Chambre aux présidents de région.

tion de notre cadre réglementaire, les tendances de notre métier ou encore sur toutes les actions qui sont engagées par l'ensemble des commissions. Nous travaillons actuellement sur ce sujet pour améliorer la transmission des actualités de la Chambre qui vous sont présentées. Notre objectif est double : vous apporter des informations plus pratiques et renforcer le temps accordé aux échanges entre nous.

Vos élus locaux ne manquent pas d'idées et d'initiatives : mise en place d'after-works, intervention du service juridique pour approfondir des éléments de notre kit réglementaire, rencontres interprofessionnelles ou invitation d'étudiants lors de certaines réunions.

Deux fois par an, nous les réunissons au sein de la commission Vie des régions pour échanger, confronter nos expériences et essayer d'améliorer sans cesse la qualité de nos rencontres qui, nous l'espérons, seront plus conviviales dans les mois à venir.

Yves MAZIN

Vice-Président de la CNCGP
Président de la Commission Vie des régions

Philippe GAUCHER

Administrateur et membre de la Commission Vie des régions



Si la crise sanitaire a profondément bouleversé nos échanges, l'engagement des élus au côté des commissions Vie des régions et Formation a permis de basculer rapidement l'ensemble de nos réunions régionales ou universités en visio. Certes, le plaisir de se retrouver n'est assurément pas le même mais la continuité de notre programme de formation a pu être maintenue. Nous tenons aussi à remercier les présidents qui ont su se mettre à l'écoute des adhérents pour briser cet « isolement » imposé.

Nos réunions régionales sont indispensables pour vous informer régulièrement sur l'évolu-



Chacun espère retrouver bientôt les réunions régionales en «présentiel».



DOSSIER

LA PROFESSION RECRUTE !

La profession de CGP est un secteur d'activité en pleine expansion.

Qui sont les nouveaux salariés et les nouveaux dirigeants de nos cabinets ? Quel est leur profil ? D'où viennent-ils ? Quelle est leur formation ?

Pour répondre à ces différentes questions, *Repères* a interrogé les dirigeants de trois cabinets adhérents de la CNCGP, Keepers, ID Patrimoine et Netinvestissement, pour connaître leurs attentes concernant les salariés qu'ils embauchent et les qualités requises.

Interviennent également dans ce dossier deux dirigeants de cabinets de recrutement, Jobberry Banque & Assurance et Humanessence, qui nous livrent leur analyse sur les profils recherchés et leurs méthodes de recrutement.

Un directeur de Master 2 en Gestion de Patrimoine donne son éclairage sur la préparation des étudiants aux métiers de la finance et du conseil en gestion de patrimoine, sur leur choix de carrière et leurs profils.

Quelles sont vos méthodes de recrutement ? Utilisez-vous les réseaux sociaux ? Les recrutements sont-ils plus fréquents à Paris ou en province ?

Pierre-Baptiste Le Ber : En tant que cabinet de conseil en recrutement, Jobberry intervient à Paris, où la concentration d'acteurs est forte, mais aussi dans les autres agglomérations. Les opportunités étant plus fréquentes en Ile-de-France, le turn-over est important et nous constatons une véritable guerre des talents. A l'inverse, en régions, il est plus compliqué pour un collaborateur de changer de cabinet.

Nous avons constaté que les jeunes diplômés ont tendance à rechercher une évolution après trois ans. Si rien ne leur est proposé en interne, ils vont naturellement se tourner vers des cabinets concurrents, pouvant leur apporter une montée en gamme de leur portefeuille, des produits plus pertinents, une meilleure rémunération. Nous notons que les cabinets proposant par exemple une rémunération sans base fixe, connaissent aujourd'hui de grandes difficultés de recrutement et de fidélisation.

Afin d'accompagner nos partenaires dans la recherche de leurs talents (CGP/Middle ou Back-Office), nous allons dans un premier temps cerner le profil recherché et l'environne-



Pierre-Baptiste LE BER
Manager
JOBERRY BANQUE & ASSURANCE

ment. Recrutement d'un développeur, ou d'un éleveur ? Logiciels utilisés pour la gestion ? Création de poste ou remplacement ? Compétences particulières demandées ?

Suite à ce calibrage, nous pouvons initier nos recherches. Nous émettons des annonces sur les Jobboards les plus pertinents (tels Efinancial, Cadremploi, LinkedIn, RégionsJob ou Indeed), afin d'attirer les candidats ne disposant pas de profil public.

Puis, nous consultons les CVthèques sur ces mêmes bases de données.

Pour la recherche de profils plus complexes de responsable, gérant, ingénieur patrimonial, la chasse sur LinkedIn est privilégiée.

Avant de vous présenter les profils cibles, nous les rencontrons et effectuons des contrôles de références permettant de juger leur technicité et leurs soft skills. Cependant il est illusoire de penser que le processus se limite à cette seule sélection ; dans le temps la clé de voûte de votre succès est de proposer des solutions visant à fidéliser vos talents.

Si vous le désirez, Jobberry vous accompagne sur ces différentes problématiques ■

Quels profils de CGP et back office recrutez-vous ? Ces profils ont-ils évolué ces dernières années ?

Thierry Andrieux : Les profils ayant un Master en banque-assurance, finance, sciences économiques, gestion de patrimoine, complété par une expérience professionnelle dans le domaine de la banque-assurance sont les profils les plus adéquats pour le métier de conseil en gestion de patrimoine.

Outre les CGP, le cabinet Humanessence recrute des office managers au sein de Family Offices qui gèrent la partie administrative du métier de CGP, mais pas seulement. Ce sont des profils qui restent en retrait tout en gardant la confidentialité que suppose le métier. Ils sont néanmoins de véritables back-up du CGP quand ceux-ci sont en déplacement ou occupés.

Ces fonctions sont essentielles pour assurer la pérennité d'un Family Office : la qualité principale étant d'avoir la confiance des familles au même titre que celle acquise par les CGP.

Le métier de CGP évolue et les profils attendus sur ces postes doivent évoluer avec lui.



Thierry ANDRIEUX
CEO
HUMANESSENCE

Dans un contexte aussi incertain que celui que nous connaissons aujourd'hui, les CGP doivent protéger leurs clients contre les risques de la crise sanitaire et économique. L'enjeu est de garder leur confiance pour conserver tous leurs encours et surtout ne pas perdre le contact, même en période de distanciation sociale.

La proximité avec le client sera certainement plus aisée pour la nouvelle génération digitale native, grâce notamment aux nouveaux CRM et outils de communication.

De plus, les CGP ont un devoir de conseil de plus en plus encadré avec le temps. Aussi la formation continue est essentielle pour les

nouveaux entrants, afin de suivre les évolutions des dernières directives (MIF II, DDA, PRIIPs).

L'instabilité sur le plan fiscal, réglementaire et l'incertitude concernant les retraites nécessitent pour les CGP d'être des généralistes, mais aussi des spécialistes pour permettre à leurs clients de prendre les meilleures décisions ■

Comment préparez-vous les étudiants aux nouveaux enjeux de la profession ?

Lionel Tixier : La philosophie de fonctionnement du diplôme depuis sa création est d'être à l'écoute de nos partenaires, que sont les recruteurs de nos étudiants. Ils expriment leurs attentes et nous faisons en sorte d'y répondre favorablement en ajustant notre programme d'études, afin que nos étudiants collent à la réalité des marchés. Ainsi, il y a une dizaine d'années, nous avons intégré à la formation un séminaire de sensibilisation à la négociation commerciale et à la conduite d'entretien. Actuellement, nous renforçons le pôle finance. En effet, compte tenu de la politique des banques centrales, de la faiblesse des taux et de la baisse des marges d'intermédiation, il nous semble essentiel que nos étudiants soient mieux formés et plus compétents en matière d'allocations d'actifs. Les étudiants bénéficient également

de l'intervention d'Harvest sur la problématique des mathématiques financières et l'utilisation des logiciels, ainsi que celle de Quantalys sur l'utilisation des outils de sélection des fonds. Nous avons aussi le projet d'une conférence sur l'utilisation des Data pour mieux leur faire comprendre les enjeux attachés à la maîtrise des données. Notre objectif n'est pas de former des téléconseillers, même si la situation actuelle nous oblige à utiliser des outils numériques. Nous voulons donner une formation suffisamment pointue pour pouvoir satisfaire des besoins de conseil à haute valeur ajoutée, qui donne lieu à une facturation d'honoraires.



Lionel TIXIER
Professeur Associé
 UNIVERSITÉ CLERMONT
 AUVERGNE
Directeur Master 2 Finance
Parcours Gestion de Patrimoine

Le profil des étudiants a-t-il évolué ces dernières années ?

On note une évolution induite par les réformes des diplômes, notamment la réforme LMD (Licence Master Doctorat). Nous recrutons désormais les étudiants à l'entrée du Master 1, qui n'ont donc pas la même maturité, ni le même bagage. Nous privilégions la qualité des candidats à la quantité.

Le Master 2 est une formation très complète et très exigeante. Notre diplôme (certifié au RNCP1) est certes

réputé mais nous rappelons à nos étudiants qu'ils ont tout à apprendre sur le terrain. Ils doivent faire preuve d'humilité en arrivant sur le marché du travail. Avec 433 heures de cours, un mémoire universitaire à réaliser et au-delà des connaissances théoriques qu'ils vont acquérir, ils apprennent à structurer leur pensée, à développer leur capacité d'abstraction, à s'organiser : ce qui sera précieux notamment dans l'activité de conseil.

Vers quel type d'employeur les étudiants se dirigent-ils ?

Entre 70 et 80% des étudiants se dirigent vers les banques. Mais avec la crise sanitaire, nous pouvons déjà noter une inversion de cette tendance. La promotion de septembre 2020 en est l'illustration concrète : on ne compte qu'une dizaine d'étudiants entrés dans

les banques, alors que les autres se dirigent vers des cabinets de CGP, d'avocats, des family office et, plus exceptionnellement, des études de notaires. Cette tendance devrait se confirmer dans les années à venir ■



Avez-vous des critères de sélection particuliers pour recruter vos salariés, du fait d'être un family office ? Quelles sont les qualités requises chez un candidat ?

Camille Berthelot, Édouard Herbo, Anthony Watine : Nous n'avons pas vraiment de critères arrêtés et définis. Certes, nous avons, pour la majorité, un parcours classique avec un Bac+5, mais chez Keepers, nous voulons privilégier le recrutement de personnes autonomes, adaptables, passionnées et surtout très motivées. Nous recrutons avant tout des talents. Nous faisons du brain picking ! Nous sommes, de ce point de vue, un peu en rupture avec les codes (mais pas avec la profession !)

Nos collaborateurs viennent d'horizons différents car nous aimons la diversité de cultures et de pensées. Pour autant, nous cherchons à créer une cohérence d'équipe forte et souhaitons qu'une véritable entraide s'instaure. La moyenne d'âge de 31 ans favorise très certainement cet objectif.

S'ils sortent d'écoles ou d'universités assez généralistes, nos salariés ont chacun une expertise, une passion, pour la gestion par exemple, ou le private equity, ou encore les produits structurés, ce qui permet d'enrichir les connaissances des uns et des autres. Nous formons une équipe d'experts passionnés !

Autre aspect à souligner dans le recrutement : nous constatons que les jeunes générations sont exigeantes dans le choix de leur employeur car elles veulent mettre du sens dans leur

projet professionnel et nous challengent sur les valeurs de l'entreprise, autant que nous le faisons sur les leurs.

Elles ont aussi besoin d'une ambiance de travail qui leur permette un plein épanouissement personnel et professionnel, à la hauteur de leurs attentes.



Anthony WATINE, Édouard HERBO, Camille BERTHELOT

Associés

KEEPERS

Adhérents CNCGP

Faites-vous appel à un cabinet de recrutement ?

Nous avons sollicité un cabinet pour l'un des trois recrutements récents, car nous cherchions un profil très spécialisé et voulions gagner du temps. Nous sommes convaincus de l'expertise et des méthodes de ces structures mais nous profitons également d'un flux de plus en plus important de candidatures spontanées. Par ailleurs, nous avons

acquis une certaine autonomie dans le sourcing et la sélection des candidats, sans oublier la cooptation. En effet, nous invitons nos collaborateurs à nous présenter des recrues potentielles et cette méthode est efficace.

Keepers grandit très vite : il y a deux ans, nous étions 3 et aujourd'hui nous sommes 11... Aussi, il est fondamental que les nouveaux arrivants soient "compatibles" avec la stratégie et les valeurs de l'entreprise et parfaitement intégrés dans l'équipe. D'où notre vigilance sur les profils choisis ■

Comment recrutez-vous vos salariés (CGP et back-office) ? Quels moyens et outils utilisez-vous ?

Renaud Rolain : Pour les CGP, nous utilisons nos réseaux personnels et professionnels. Il nous arrive de trouver chez les institutionnels des collaborateurs seniors qui cherchent un horizon plus large. Pour les CGP juniors, nous passons souvent par les stages ou par les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation.

Pour le back office, nous recourrons aux services de sociétés de recrutement.

Nous avons également mis en place une stratégie de communication par les réseaux sociaux sur la marque du Groupe ID (LinkedIn) et par les sites internet de nos structures pour nous faire connaître des potentiels prospects mais aussi de candidats.



Renaud ROLAIN

Dirigeant Associé

ID PATRIMOINE

Adhérent CNCGP

Rencontrez-vous des difficultés dans le recrutement ?

Pour les CGP juniors, les profils sont assez simples à identifier et les candidats sont présents sur le marché. Néanmoins, le caractère technique des formations se fait au détriment des nécessités commerciales et des réseaux professionnels.

Pour les CGP seniors, nous rencontrons des décalages entre les rémunérations souhaitées et celles que nous proposons. La partie fixe demandée est souvent élevée et les salariés font rarement le lien avec le niveau de production à atteindre.

Quels profils recherchez-vous ?

Nos collaborateurs doivent posséder un vrai bagage technique et une bonne culture financière et générale pour leur permettre d'instaurer un relationnel fort avec les clients.

Nous n'oublions pas que le caractère commercial de notre métier est important et qu'un profil très technique utiliserait des termes trop complexes pour la clientèle.

La vulgarisation de notre métier, et donc sa diffusion, ne peut se faire qu'avec des discours intelligibles de nos collaborateurs.

Quelle formation exigez-vous ?

Un master 2 est souhaité pour les CGP. Un niveau inférieur est accepté si cela est compensé par une expérience professionnelle solide (en années et en type de poste).

Les formations obligatoires permettent une mise à jour du niveau de connaissances du métier même si la curiosité intellectuelle permet au collaborateur de se démarquer. Rappelons que la culture générale est l'élément qui permet de créer le lien personnel avec le client ■

Quelles sont les qualités requises pour un salarié dans une fintech ?

Karl Toussaint du Wast : Pour avoir créé un cabinet de gestion de patrimoine « classique » et une fintech, je peux vous dire que les qualités requises ne sont pas les mêmes. Bien sûr les diplômes nécessaires à l'exercice du métier de CGP et notamment celui de CIF sont identiques dans les deux cas, mais c'est à peu près le seul point commun.

En premier lieu, il faut avoir une réelle appétence pour tout ce qui touche au digital (plateformes de souscriptions digitalisées, parcours règlementaires digitalisés, etc.) et plus généralement à l'UX (l'expérience utilisateur). De plus, il faut savoir se montrer très à l'aise au téléphone car 95% des échanges se passent... de fait... à distance. Les soft skills sont également des qualités fondamentales. Je les mets au même stade que les compétences techniques. Nous ne faisons aucune distinction par l'âge mais le « juge de paix », c'est l'esprit digital, la culture du web et l'appétence prouvée à internet.

En d'autres termes, pour se donner toutes les chances de réussir dans une fintech telle que netinvestissement, il faut s'intéresser réellement aux comportements des êtres humains sur le web, savoir ce qu'est un parcours client, se mettre dans la peau d'un internaute qui surfe sur internet frénétiquement, comme il le fait avec la télécommande de sa télévision.

J'observe un terrible décalage entre ce que les candidats, même « confirmés », pensent connaître de la pratique réelle

de la profession et leur opérationnalité effective. Certes, chez netinvestissement, nous avons un degré d'exigence élevé en termes de connaissances techniques et commerciales mais rares, très rares, sont les candidat(e)s qui se révèlent avoir un niveau qui les rendent effectivement opérationnels.



Karl TOUSSAINT DU WAST
Co fondateur - CEO
NETINVESTISSEMENT
Adhérent CNCGP

Y a-t-il un turnover des salariés plus important que dans un cabinet classique ?

Chez netinvestissement, nous n'avons pas de turnover une fois les jeunes recrues validées. Le nombre de nos collaborateurs double chaque année depuis quatre ans et nous prévoyons une centaine de recrutements pour 2021. Je crois pouvoir dire que nos collaborateurs se sentent bien chez nous.

Quels sont les avantages de travailler dans une fintech ?

Travailler dans une fintech, c'est rester à la page, être dans l'air du temps, ne pas se laisser dépasser par l'obsolescence de plus en plus rapide des croyances, des modes de consommation et des repères. C'est se donner toutes les chances de ne pas se réveiller un jour et de se retrouver... comme le minitel... dépassé ! ■

Quelques chiffres de la CNCGP sur l'admission de salariés

	Nombre de salariés admis*	Répartition hommes/femmes	Moyenne d'âge
2018	192	43% hommes / 57% femmes	36 ans
2019	380	44% hommes / 56% femmes	36 ans
2020	184	50% hommes / 50% femmes	34 ans

*La baisse entre 2019 et 2020 s'explique par la crise sanitaire et la certification AMF devenue obligatoire

PRODUCT OVERSIGHT AND GOVERNANCE (POG) : INNOVATION MAJEURE POUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR EN MATIÈRE D'ASSURANCE

Par Maître Karine VILRET

Né dans le contexte financier de MiFID II, le POG a fait ses débuts sur la scène de l'assurance avec la DDA et il en représente certainement sa plus importante innovation. Par le POG, la DDA a en effet accueilli au sein du secteur des assurances l'exigence prudentielle visant à encadrer toute la vie du produit d'assurance.

Le Règlement POG est venu compléter la DDA en prévoyant des obligations spécifiques à la fois à l'égard des entreprises d'assurance, concepteurs du produit, et des intermédiaires en fonction de leurs rôles.

Les intermédiaires qui conçoivent un produit d'assurance - ceux qui, sur base d'une analyse globale de leur activité démontrent avoir eu un rôle décisionnel dans l'élaboration du produit - doivent maintenir, appliquer et réviser périodiquement un processus de validation structuré pour tout nouveau

produit et pour ceux qui ont fait l'objet d'adaptations significatives depuis le mois d'octobre 2018. Toute mesure liée au processus d'approbation doit être consignée par écrit, conservée à des fins d'audit et mise à la disposition des autorités compétentes sur demande.

Lorsque l'**intermédiaire** et l'entreprise d'assurance sont « **co-concepteurs** » du produit, ils signent un accord écrit qui précise comment ils collaborent pour le respect des dispositions du POG, les procédures au moyen desquelles ils définissent le marché cible et leur rôle respectif dans le processus d'approbation du produit.

Enfin, **les intermédiaires en tant que distributeurs** des produits d'assurance doivent adopter des mesures et procédures appropriées afin d'obtenir auprès du concepteur toutes les informations relatives aux produits qu'ils comptent proposer à leurs clients. Une bonne compréhension des caractéristiques du produit permettra au distributeur de remplir sa mission de bien conseiller le client au moment de la souscription et tout au long de la vie de la police, de proposer le produit en conformité avec la stratégie de distribution du concepteur et de surveiller le produit afin que celui-ci continue de répondre aux exigences et besoins des clients du marché cible sans engendrer des conflits d'intérêts qui pourraient leur nuire.



Il est donc facile de comprendre comment le POG a bouleversé l'organisation du travail pour la majorité des intermédiaires d'assurance européens, qui doivent désormais mettre le client au centre de leurs préoccupations de manière à le protéger davantage de l'asymétrie de connaissances qui existe entre le professionnel et son client lors de la souscription d'un produit d'assurance.

Consciente des difficultés d'interprétation et d'application des nouvelles règles, l'AEAPP (Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles) a publié le 8 octobre dernier un document contenant son approche interprétative du POG, afin d'aider les professionnels du secteur à l'appliquer correctement. Le document aborde dans des sections séparées les moments clés de la mise en œuvre de la gouvernance du produit :

- les **procédure et contrôles internes mis en place par les professionnels** afin notamment de détecter, éviter, gérer et, en dernière instance, divulguer les conflits d'intérêts issus du processus d'élaboration du produit, de son marché cible ainsi que du réseau et de la stratégie de distribution, sans oublier ceux qui découlent des activités externalisées ;

- le **processus de validation du marché cible** élaboré dans le respect du principe de proportionnalité, en fonction donc de la complexité du produit et des objectifs de la clientèle à laquelle le produit s'adresse ;

- la phase de **test du produit** préalable à la commercialisation du produit et visant à calibrer la conception du produit et à préserver le *value for money* des clients ;

- la structuration du **business model**, par la sélection des canaux de distribution et l'élaboration d'une stratégie de distribution appropriés au marché cible et aux caractéristiques du produit ;

- **la surveillance et le réexamen** visant à assurer que les concepteurs disposent des procédures qui établissent la façon dont le produit est monitoré et revu, une application proportionnelle de ces procédures et une documentation justifiant les décisions adoptées et les actions entreprises dans ce cadre.

Le POG représente enfin un des sujets majeurs de l'enquête lancée en novembre dernier par l'AEAPP visant à recevoir un retour d'expérience quant à l'impact de la directive sur le secteur des assurances.

S'adressant aux professionnels du secteur, l'autorité européenne souhaite, entre autres :

- mesurer l'impact du POG sur la distribution du produit ;
- comprendre les difficultés rencontrées par les professionnels dans l'application du POG ;
- s'assurer que les règles POG ne sont pas trop lourdes, surtout vis-à-vis des petits et moyens intermédiaires.

Il conviendra d'attendre les résultats de l'enquête, qui s'est terminée le 2 février dernier, et d'analyser son impact sur le processus de révision de la directive, prévu courant 2021 ■



Karine VILRET

Partner - Avocat à la cour
WILDGEN S.A.
LUXEMBOURG

FORMATION

ILS VOUS PRÉSENTENT LEURS CYCLES DE FORMATION



Accompagnement du dirigeant d'entreprise

L'ambition première de FAC & Associés est d'être pratique et pragmatique en intervenant dans une ambiance conviviale. Dans un contexte de crise sanitaire, nous avons dû réagir et accélérer notre digitalisation. Ce basculement (100% numérique) doit rester temporaire, nous espérons vivement la reprise prochaine des formations en présentiel... Pour 2021 nous diversifions notre offre de formations avec des formats d'une heure à 7 heures et des cycles de plusieurs jours tels que celui consacré à l'approche du dirigeant d'entreprise. Ce dernier sera proposé en format « mixte » décomposé en demi-journées au format webinaire pour aborder les fondamentaux et en journées complètes en présentiel pour la mise en pratique.

www.fac-associes.com

fidroit.

La gestion patrimoniale de la dette bancaire

Avec un crédit facile d'accès et quasi-gratuit, la dette bancaire se rencontre chez presque tous les clients. Cette formation d'une journée proposée par Fidroit en présente les points fondamentaux :

- Différents types de dettes / portée économique.
- Notions de TEG / TAEG / contentieux.
- Comment monter une simulation d'investissement à crédit ?
- Réglementation du crédit / protection de l'emprunteur / garanties proposées au prêteur.
- Crédit et union (Pacs ou mariage).
- Incidences du crédit dans une société patrimoniale.
- Couverture par l'assurance décès.
- Aspects fiscaux IR / IFI / DMTG sur biens de jouissance ou locatifs.

<https://fidroit.fr/professionnels>



Factorielles

Certificat Retraite Factorielles

Une réelle accélération des préoccupations des actifs est en cours en matière d'audit de la protection sociale et notamment de retraite.

Pour cette raison, Factorielles a lancé fin

2020 un cursus dispensé par des consultants experts sur le sujet de la retraite des dirigeants TNS et salariés (retraite obligatoire et supplémentaire, réalisation d'un bilan retraite, liquidation retraite, mise en marché).

Ce parcours permet une montée en compétences rapide et opérationnelle tout en définissant le potentiel du cabinet.

Composé de 5 jours de formation en classes virtuelles, ce cursus comprend un coaching individuel de trois heures ainsi qu'un suivi post certification.

www.factorielles.com

Certificat « Métiers du Family Office »

L'AUREP et l'AFFO proposent le Certificat « Métiers du Family Office », inédit sur le marché. Le nombre de familles fortunées augmente et leur environnement devient de plus en plus complexe.

Le family officer va jouer un rôle essentiel : accompagner les familles dans les enjeux de gouvernance, la gestion, la préservation et la transmission de leur patrimoine, tout en fédérant la cohésion familiale dans une vision transgénérationnelle. La formation proposée permet de savoir gérer cette pluridisciplinarité, sensibiliser les professionnels aux enjeux du métier et délivrer les compétences nécessaires pour fédérer une équipe de prestataires spécialisés dans l'intérêt de la famille.

Lieu : Paris ; durée : 20 jours.

www.aurep.com/formations/certificat-metiers-du-family-office/



Executive Master Gestion et Allocation d'Actifs Patrimoniaux

L'institut JurisCampus et l'université Paris Dauphine lancent un nouvel Executive Master spécialisé allocation d'actifs et sélection de fonds pour les conseillers et banquiers privés, qui a ouvert en février 2021. Nous avons créé ce diplôme d'excellence, structuré en trois certificats, pour former les professionnels de l'allocation d'actifs de demain (niveau Bac +5, Titre RNCP Niveau 7).

Notre association s'inscrit donc dans une volonté d'excellence, d'adaptabilité technologique et de qualité de formation. Ensemble nous portons plusieurs diplômes communs, par exemple l'EMPPGP, le Master EFTE ou encore le DES CGP.

www.emg2ap.fr

PRÉSENTIEL, VIRTUEL, E-LEARNING : QU'EN PENSENT LES ADHÉRENTS DE LA CNCGP ?



La première réunion régionale à laquelle j'ai été invitée remonte à juin 2017, occasion pour moi de rencontrer des confrères installés depuis plus ou moins longtemps et d'écouter leurs conseils bienveillants. Aujourd'hui, je suis ravie de pouvoir partager mon début d'expérience avec de nouveaux installés, pour prolonger cet esprit.

Les dernières réunions régionales en présentiel me paraissent bien loin à présent et me manquent en cette période si délicate. Même s'il n'est pas toujours évident de suivre une journée de formation en présentiel, les formateurs ont cette capacité à nous entraîner en créant une réelle interaction et en nous amenant à creuser certains sujets. Dans une formation à distance, des questions restent souvent en suspens...

Certaines interventions d'asset managers et compagnies d'assurance ont attiré mon attention et m'ont permis de nouer de nouveaux partenariats que je ne regrette pas.

J'espère retrouver bien vite mes confrères en présentiel et compte sur la CNCGP pour continuer à adapter le contenu des formations à l'actualité de notre métier.

Anne-Laure LABBÉ
A2PIS

Région Provence Alpes Méditerranée



Adhérente à la CNCGP depuis plus de 15 ans, je ne manquerais sous aucun prétexte le rendez-vous annuel de l'Université Nord-Ouest ! La dernière s'est tenue en septembre 2020 dans des conditions particulières mais nous a permis de nous retrouver pendant deux jours.

Le contenu de la formation CIF était moins théorique que les années passées. Les formations dispensées, ainsi que la présence des sociétés de gestion, ont apporté une valeur ajoutée, teintée d'humour.

Se retrouver physiquement nous a fait beaucoup de bien... Ces échanges humains ont d'autant plus de saveur que nous ignorons aujourd'hui quand nous sera donnée l'opportunité de vivre à nouveau de telles rencontres.

A l'heure du digital, je préfère pour ma part les formations en présentiel, car elles sont interactives et de ce fait plus humaines.

Alors vivement les prochaines réunions régionales, autour d'une table !

Anne-Marie LAIR
AML Patrimoine Conseil
Région Normandie



Mon expérience passée en banque m'a donné l'occasion, à de nombreuses reprises, de suivre des formations à distance. J'étais peu partisan de ce type de format, puisque l'échange reste pour moi un des éléments essentiels d'une formation.

C'était donc avec une forme d'appréhension que j'ai participé à ma première formation en visio avec la CNCGP.

J'ai été très agréablement surpris par ce format, qui rassemble les avantages du présentiel et la praticité du virtuel.

Le formateur a su rendre cette journée vivante et interactive via le chat et le recours régulier à des quiz. De plus, l'utilisation d'un écran derrière lui pour projeter le support a permis une mise en situation assez proche de ce qu'on peut connaître en présentiel.

Le seul élément manquant concerne les échanges avec les autres participants, quasi impossibles à distance, qui sont à mes yeux une composante importante d'une formation.

Mais pour le reste, c'était parfait !

Aurélien CARRÉ
Aurélien Carré Conseil
Région Centre



Le catalogue de formations que l'on trouve sur la plateforme Juriscampus est riche et diversifié. Il permet de choisir différents types de formation : université, réunion régionale, e-learning. Jeunes adhérents, nous avons déjà eu recours aux formations en réunion régionale

sous forme de visioconférence et également au e-learning.

Nous avons été séduits par la qualité et la densité du programme de chacune des formations suivies.

Dans le cas du e-learning, les modules de cours sont précis et la présence régulière de QCM rend le parcours plus vivant et interactif. Les QCM d'entraînement permettent de confirmer les acquis avant de passer à l'étape de validation.

Quant aux réunions régionales en visio, l'intervention d'experts, d'universitaires ou de professionnels hautement qualifiés est pour nous un gage de qualité et d'enrichissement.

La diversité des formations validantes est un atout qui nous permet de renforcer nos compétences professionnelles ou de découvrir des thèmes plus spécifiques. La proposition conjointe de la CNCGP et Juriscampus nous satisfait pleinement.

Guillaume ROURE
Condorcet Finance et Patrimoine
Région Ile-de-France

CHECK-LIST

Conseils en réglementation



LE STATUT DE CIF PERMET-IL L'EXERCICE DE SON ACTIVITÉ DE CONSEIL DE MANIÈRE TRANSFRONTALIÈRE?

Non. Le régime des CIF est un régime national qui ne comporte pas des règles permettant à lui seul au CIF d'exercer son activité de manière transfrontalière.

En particulier, le statut de CIF est pris en application de l'article 3.1.b) de la directive 2014/65/UE (dite « directive MIF 2 ») qui ne donne pas droit au passeport permettant de fournir des services d'investissement de façon transfrontière dans un autre Etat membre de l'Union européenne ou un autre Etat de l'Espace économique européen. Ainsi, si un CIF souhaite fournir un conseil en investissement à l'étranger, il doit s'assurer au préalable des règles applicables localement.

UN CIF DOIT-IL OBLIGATOIREMENT AVOIR UN MANDAT DE DÉMARCHAGE DÉLIVRÉ PAR UNE SOCIÉTÉ DE GESTION DE PORTEFEUILLE OU UNE ENTREPRISE D'INVESTISSEMENT ?

Non. Un CIF peut démarcher des clients ou des clients potentiels pour proposer ses propres prestations de conseil, en application de l'article L. 341-3 du code monétaire et financier. Le statut de CIF permet donc de distribuer des instruments

financiers suite à la fourniture de conseils à des investisseurs potentiels. Le client bénéficie alors de différentes formalités, destinées à assurer sa pleine compréhension du service qui lui est rendu, accomplies par le conseiller, agissant en son nom et pour son compte propre.

En revanche, un CIF ne peut pas démarcher des clients ou des clients potentiels pour leur proposer des instruments ou des services financiers pour le compte d'un tiers à moins d'être mandaté par celui-ci (régime du démarchage bancaire et financier). Or le cumul d'un tel mandat avec le statut de CIF vis-à-vis d'un même client serait, selon l'AMF, de nature à engendrer des risques de mauvaise commercialisation ou des conflits d'intérêts (Position - recommandation AMF DOC-2006-23, n° 2.1.2).

EST-CE QU'UN CIF PEUT DONNER UN MANDAT À UN TIERS POUR EXERCER L'ACTIVITÉ DE CIF EN SON NOM ET POUR SON COMPTE ?

Aucune disposition ne permet à une personne ne bénéficiant pas des statuts de PSI agréé à cet effet, d'agent lié ou de CIF de fournir de conseils en investissements financiers, quand bien même agirait-elle au nom et pour le compte d'une

personne autorisée à fournir un tel service dans le cadre d'un contrat de mandat.

De plus, l'AMF estime que la prestation de conseil du CIF a un caractère intuitu personae : l'article 325-6 du règlement général de l'AMF n'autorise pas le CIF à déléguer l'élaboration de sa lettre de mission et sa signature à une autre personne (Position - recommandation AMF DOC-2006-23, n° 6.3).

COMMENT FORMALISER LE DEVOIR DE CONSEIL SUR UN CONTRAT D'ASSURANCE NON VIE, PAR EXEMPLE UN CONTRAT DE PRÉVOYANCE ?

Pour un contrat de prévoyance, comme pour tout contrat d'assurance, il faut conseiller un contrat qui est cohérent avec les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel et préciser les raisons qui motivent ce conseil (conseil de niveau 1).

Il s'avère ainsi nécessaire de préciser par écrit, sur la base des informations obtenues auprès du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel, les exigences et les besoins du client et lui fournir des informations objectives sur le produit d'assurance proposé.

Il est aussi possible (et non obligatoire) de proposer un service de recommandation personnalisée, c'est-à-dire expliquer au client pourquoi, parmi plusieurs contrats (au moins 2) ou plusieurs options au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux à ses exigences et à ses besoins (conseil de niveau 2). La CNCGP recommande

à ses adhérents, dans le cadre de leur activité de conseil en gestion de patrimoine, de fournir une recommandation personnalisée.

En revanche, contrairement au conseil relatif à un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation, il ne faut pas :

- proposer d'évaluer périodiquement l'adéquation du contrat aux exigences et besoins des souscripteurs et adhérents ;
- informer sur les stratégies d'investissement proposées et sur tous les coûts et frais liés ;
- s'enquérir de la situation financière, des objectifs d'investissement ainsi que des connaissances et de l'expérience du client en matière financière.

UN CIF EST-IL RESPONSABLE DU CONTENU DES COMMUNICATIONS PROMOTIONNELLES MISES À SA DISPOSITION PAR LE FOURNISSEUR DU PRODUIT FINANCIER ?

En application de l'article L541-8-1 du code monétaire et financier, les conseillers en investissements financiers doivent

veiller à ce que toutes les informations, y compris les communications à caractère promotionnel, adressées à leurs clients, notamment leurs clients potentiels, présentent un contenu exact, clair et non trompeur.

Les CIF doivent donc communiquer des informations claires, exactes et non trompeuses, même s'ils ne sont pas les auteurs des documents commerciaux qu'ils diffusent.

Ils doivent donc vérifier que ceux-ci sont conformes à l'article 325-12 du RGAMF avant de les mettre à disposition de leurs clients ou clients potentiels.

COMMENT PEUT-ON HABILITER DES NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS À TRAVAILLER POUR SON COMPTE ?

Un agent immobilier peut employer des salariés ou des agents commerciaux en tant que négociateurs immobiliers. Il doit leur fournir une attestation d'habilitation, qui permet de justifier de leur qualité et de l'étendue de leurs pouvoirs. Cette demande se fait auprès des Chambres de commerce et d'industrie.

L'attestation les habilite à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte du titulaire de la carte professionnelle, qui est responsable des fautes commises par les négociateurs dans le cadre de l'exécution de leur mandat.

L'agent immobilier doit s'assurer que les négociateurs immobiliers qu'il a habilités respectent leur obligation de formation continue, notamment en conservant copie de leurs attestations de formation. Les Chambres de commerce et d'industrie n'effectuent pas ce contrôle.



FAUT-IL PRÉSENTER L'INTÉGRALITÉ DES RISQUES D'UN FONDS DANS LA DÉCLARATION D'ADÉQUATION OU PEUT-ON SE RÉFÉRER AU DOCUMENT DU PRODUCTEUR (DIC / DICI, RÈGLEMENT...) PRÉSENTANT CES RISQUES ?

Dans la décision SAN-2018-19 du 28 décembre 2018 de la Commission des sanctions de l'AMF, il a été reproché à un CIF d'avoir remis à ses clients des rapports écrits (devenus déclarations d'adéquation) incomplets. Les avantages et les risques des fonds conseillés ne figuraient que dans les documents d'informations clés pour l'investisseur, établis par les sociétés de gestion et remis aux clients.

Or, selon la Commission, il appartient aux CIF « de rassembler eux-mêmes l'ensemble des informations requises dans un document unique ».

La CNCGP vous recommande donc de faire figurer les risques pertinents des instruments financiers conseillés dans la déclaration d'adéquation ■

PAROLE D'ADHÉRENT



Shutterstock.com

Les réseaux sociaux au service de notre profession

Justine FESSAN
Venise Patrimoine
Adhérente de la CNCGP



Présence des CGP sur les réseaux sociaux

Il est difficile de mesurer précisément les impacts de la présence sur les réseaux sociaux, mais une chose est sûre : aujourd'hui, il est indispensable d'y être. En effet, chaque individu passe beaucoup de temps sur son téléphone et « surfe » régulièrement sur le net. C'est devenu une habitude de vie.

Charles Webster Leadbeater, prêtre anglais né à la fin du 19^{ème} siècle, était assez visionnaire. En effet, avant même que les réseaux sociaux voient le jour, il affirmait : « Vous êtes ce que vous partagez ». C'est assez juste. Peu importe le support, il est important de partager ce que nous sommes et ce qu'est notre profession de conseil en gestion de patrimoine. Au 21^{ème} siècle, les outils adéquats sont les réseaux. Il nous faut toutefois être vigilants car de nombreuses fausses informations peuvent circuler aussi vite, voire plus vite, que celles qui sont justes. Il faut garder la maîtrise de l'outil.

Je pense très sincèrement que les réseaux sociaux permettent de véhiculer une image valorisante de notre activité

professionnelle, dans la mesure où les publications sont faites dans le respect d'autrui, notamment de la concurrence.

Utiliser les réseaux à bon escient

Vivre avec son temps est indispensable, le monde évolue si vite... Nos clients ont besoin, à des niveaux différents, de savoir : « Qui est ce conseil en gestion de patrimoine ? » ; « Quelle image véhicule-t-il ? » ; « Quelle est sa façon de travailler ? » ; « En quoi consiste l'exercice de cette profession ? »

« Les réseaux sociaux constituent un outil précieux pour informer, rassurer, être présent sans être invasif. »

Les réseaux sociaux constituent un outil précieux pour informer, rassurer, être présent sans être invasif. Ils permettent de communiquer et, en quelque sorte, de faire exister la profession dans ce monde digitalisé.

Je pense que la crise sanitaire que nous traversons a considérablement accentué leur existence. Il permet de garder le contact, quoiqu'il arrive, et de véhiculer une continuité d'informations

afin de préserver la relation.

La place des femmes dans notre profession

Autre sujet que je souhaitais aborder dans cette tribune, c'est celui de la présence des femmes dans notre métier et leurs particularités. Les femmes ont certainement une approche, une sensibilité, un ressenti, des objectifs différents. On rappelle d'ailleurs bien souvent que "les hommes viennent de Mars et les femmes de Vénus". Mais le plus important pour un client n'est pas d'être conseillé par une femme ou un homme. Ce qui compte, c'est qu'il se sente en confiance et serein dans l'accompagnement. La bienveillance et l'éthique doivent être au rendez-vous.

Toutefois, force est de constater qu'il y a une majorité d'hommes qui créent des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Difficile d'en expliquer la raison !

Me concernant, je défends des valeurs non pas de « bon père de famille », mais de « bonne mère de famille », bien que l'expression n'existe qu'au masculin...

A méditer... ■

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

NICOLAS DUCROS DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

Nicolas participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre. Il relaie les actions de la Chambre auprès des autorités, des médias et des partenaires. Il s'assure du développement des outils et des services de la Chambre au profit des adhérents.



ACCUEIL

DELPHINE BASSET SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine est en charge de l'accueil à la Chambre et du standard. Elle s'occupe également du secrétariat administratif.



ADMISSION / GESTION DES CABINETS / RÉGULATION

PATRICIA GUYOT-WALSER RESPONSABLE RELATION ADHÉRENTS / PARTENARIATS

Patricia accompagne les cabinets de leur projet de développement jusqu'aux aspects opérationnels liés à l'exercice professionnel, notamment dans leurs relations avec les partenaires. Elle assure la supervision de l'admission.



AGATHE LAUWERIER CHARGÉE RELATION ADHÉRENTS

Agathe conseille les candidats à l'admission ainsi que les adhérents pour toute question liée à l'évolution de leur cabinet. Elle participe à la conception d'outils pédagogiques à destination des adhérents et étudie les pratiques et les outils digitaux de l'écosystème des CGP.



LOLA ABDOULLAEVA ASSISTANTE ADMISSION

Lola assure la prise en charge des candidats à l'admission, ainsi que le suivi des modifications substantielles relatives aux cabinets adhérents, et pilote l'interface CNCGP/ORIAS.



COMMUNICATION

ANNE-FRANCE AUSSEBAT RESPONSABLE COMMUNICATION INTERNE

Rédactrice en chef du magazine *Repères*, Anne-France est en charge du rapport annuel, de la diffusion des *e-letters* et des communiqués. Elle assure l'animation régionale et les relations avec les présidents de région.



ANNE DE VILLOUTREYS RESPONSABLE COMMUNICATION EXTERNE

Anne est en charge des relations presse et des réseaux sociaux. Elle assure également les mises à jour et la maintenance du site web et organise l'Assemblée générale de la Chambre. Elle supervise les événements publics.



CONTRÔLE INTERNE / RCP

VANESSA GOURLAIN RESPONSABLE ORGANISATION ET CONTRÔLE INTERNE

Vanessa développe les procédures internes/SI de la CNCGP. Elle participe aux négociations visant à améliorer la couverture RCP des adhérents.



FORMATION

JOHANN JONFAL RESPONSABLE FORMATION

Johann est en charge de l'élaboration du projet pédagogique, du pilotage des formations en présentiel/e-learning et veille au respect du suivi des formations réglementaires.



GENEVIÈVE GOURDEL CHARGÉE DE FORMATION

Geneviève assure le suivi et l'accompagnement des adhérents au regard de leurs obligations de formation continue, dans le cadre des universités et des réunions régionales.



GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

KAVIDA ONCKELEIT CHARGÉE DE COMPTABILITÉ

Au-delà de la gestion comptable de la Chambre et de l'EURL formation, Kavida est référente micro-informatique et gère les aspects réseaux.



NUMÉRISATION / ARCHIVAGE

MARGUERITE MOUELLE-KOULA CHARGÉE DE NUMÉRISATION

Dans le cadre de l'orientation digitale suivie par la CNCGP et de l'évolution de l'outil dédié à la relation adhérents (CRM), Marguerite a la charge de l'analyse et de la numérisation des dossiers des cabinets membres.



RÉGLEMENTATION / PRÉVENTION DES RISQUES / CONTRÔLE-QUALITÉ

STÉPHANE LORRIOT RESPONSABLE RÉGLEMEN- TATION / PRÉVENTION DES RISQUES / CONTRÔLE-QUALITÉ

Responsable juridique et réglementation, en charge du développement de la doctrine juridique de la CNCGP, Stéphane intervient sur les procédures internes mais aussi sur la base de sollicitations externes, lors des échanges et/ou des rencontres avec les autorités publiques et des consultations émanant des autorités.



AGATHE VIVANT, WERNER STRAC JURISTES ET CHARGÉS DE CONFORMITÉ

Agathe et Werner assistent les adhérents dans l'application de la réglementation et instruisent les dossiers de contrôle (études de pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité). Ils mettent en œuvre la procédure disciplinaire.



BILLET D'HUMEUR

Une chance historique



Guillaume SOMMERER

Rédacteur en chef-adjoint à BFM Business, présentateur depuis 2009 des émissions « BFM Bourse - Vos placements, nos conseils » et « Intégrale Placements ».

Auteur de « Placements verts, mythes et réalités » (Editions du Rocher, 2021), après son premier livre « Placements : Muscler votre épargne dès le premier euro », paru en 2018.

« Il ne faut jamais gaspiller une crise » : ces paroles de Winston Churchill nous encouragent à affronter les crises actuelles dans un esprit constructif, et ensemble. Des angoisses durables continueront en effet de tirailler le monde ces prochaines années, nécessitant une solidarité sans faille. Inquiétudes climatiques, économiques, politiques : nous prenons déjà tous conscience des tensions (et des risques financiers) avec lesquelles nous pourrions être amenés à vivre.

Face au réchauffement, l'inaction serait infiniment plus coûteuse que l'action : le coût des catastrophes naturelles a déjà quadruplé dans le monde en vingt-cinq ans. Et toute menace sur la biodiversité pourrait limiter nos capacités de rebond : le réassureur Swiss Re estime que 55% du PIB mondial dépend d'écosystèmes performants, c'est-à-dire d'une biodiversité préservée. Celle-ci est nécessaire à la fabrication de nouveaux médicaments, indispensable à l'invention de nouveaux matériaux grâce au bio-mimétisme, ou encore aux progrès de l'intelligence artificielle. Notre potentiel de croissance économique (et les progrès associés) dépend bel et bien de la sauvegarde des espèces.

A leur tour, les professionnels des placements prennent ces enjeux à bras le corps. Les produits financiers « verts », éthiques, sont une riposte prometteuse à cette cascade de crises. A travers les investissements socialement responsables (ISR), la Finance s'engage. Elle fait savoir aux citoyens que tout peut changer si l'on flèche mieux l'épargne et l'argent ! Les professionnels agissent d'autant plus ardemment que les placements vertueux deviennent aussi plus rentables, et enfin attractifs : en Bourse, les fonds les plus vertueux performant en moyenne 2,3 fois davantage que les autres depuis neuf ans.

Mais des bulles apparaissent déjà, et le Green-washing menace. L'ISR est-il toujours gage d'investissements « Sincèrement » responsables ? Tous les objectifs affichés par les fonds labellisés ISR sont-ils convaincants ? Les solutions éoliennes, solaires sont-elles vraiment toutes vertueuses ? S'ils veulent durablement convaincre, les placements « verts » devront savoir dépasser les idées simples. De nouveaux outils de mesure de l'impact ESG des placements se développent, et apportent aux professionnels les moyens de sélectionner plus finement les offres en challengeant leurs véritables impacts sociaux et environnementaux.

« Il est bon de suivre sa pente, pourvu que ce soit en montant », expliquait André Gide. En approfondissant leur expertise des enjeux ESG, les CGP écartèreront les faux-amis et participeront à forger un monde plus vertueux. Ils répondront surtout aux attentes d'une nouvelle génération d'investisseurs plus exigeante. Sensibles aux enjeux environnementaux et moins ouverts aux compromis que leurs prédécesseurs, les millennials seront bientôt vos clients. Chacun doit s'y préparer. Bonne nouvelle : il est encore temps de faire de leurs attentes une chance et une opportunité.

Guillaume SOMMERER

OFI RS MultiTrack



Allocation internationale d'ETF* ISR Multiclasses d'actifs | International



OFI AM a lancé OFI RS MultiTrack, un fonds innovant qui combine les avantages de l'allocation active et des investissements en ETF ISR.

Un fonds responsable ayant obtenu le label d'État ISR (avec plus de 90 % d'ETF ISR), diversifié à la fois sur les classes d'actifs et sur les zones géographiques, investi en ETF permettant des ajustements tactiques et rapides pour adapter notre vision globale aux variations à court terme des marchés tout en optimisant les coûts pour l'investisseur.

OFI RS MultiTrack : la solution d'investissement innovante adaptée aux investisseurs responsables en quête de performance ajustée du risque.

*ETF : OPCVM indiciel coté

Les investissements du fonds sont soumis aux fluctuations des marchés actions, de taux d'intérêt, de devises, de modèles, avec un risque lié à l'investissement sur les marchés émergents. Le fonds ne bénéficie d'aucune garantie ou protection et présente donc un risque de perte en capital. Les investisseurs encourent le risque de potentiellement recouvrir une somme inférieure au montant qu'ils ont investi. Document non contractuel exclusivement conçu à des fins d'information. Reproduction ou utilisation de son contenu strictement interdite sans l'autorisation du Groupe OFI. OFI RS MultiTrack est un FCP de droit français agréé par l'AMF et autorisé à la commercialisation en France. Tout investissement comporte des risques spécifiques. Il est recommandé à l'investisseur de s'assurer de l'adéquation de tout investissement à sa situation personnelle en ayant recours le cas échéant à des conseils indépendants. De plus, il devra prendre connaissance du document d'information clé pour l'investisseur (DICI/KIID) et/ou prospectus requis par la réglementation française remis avant toute souscription et disponible sur le site www.ofi-am.fr, ou gratuitement sur simple demande : par mail à contact@ofi-am.fr ou par courrier à OFI ASSET MANAGEMENT 22 rue Vernier 75017 PARIS. Photo : Shutterstock.com.

EN BREF

- Un fonds qui associe allocation active et investissement en ETF ISR
- Une solution d'investissement diversifiée internationale labellisée ISR
- Une amélioration des frais courants par l'utilisation des ETF
- Une sélection d'ETF ISR auprès des leaders de ce marché : Ishares et Amundi
- Une expertise en allocation reconnue

CARACTÉRISTIQUES

CODE ISIN Part R : FR0010564351

HORIZON D'INVESTISSEMENT
RECOMMANDÉ : 4 ans

NIVEAU DE RISQUE



L'échelle de risque et de rendement est un indicateur allant de 1 à 7 et correspondant à des niveaux de risque croissants. La catégorie de risque et de rendement indiquée dans ce document est susceptible d'évoluer dans le temps. Elle est déterminée par application d'une méthodologie réglementaire. Pour plus de détails sur cette méthodologie, se référer au Document d'Information Clé pour l'Investisseur.

POUR EN SAVOIR PLUS





INNOVER C'EST SIMPLIFIER

Jinko

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.