

# Conseillers en gestion de patrimoine : quel avenir pour la profession ?

PAR GÉRARD DESBOIS,  
VICE-PRÉSIDENT DE LA CNCIF

**Depuis quelques années, le « petit monde » des conseillers en gestion de patrimoine indépendants va de Charybde en Scylla. Difficultés économiques et financières affectant fortement leurs clients investisseurs, la fiscalité toujours plus mouvante (pas moins de cinq lois de finances et lois de finances rectificatives en 2011), et une période d'élection présidentielle ; le tout entraînant mécaniquement une baisse de leur activité et de leur rentabilité.**

**D**URANT ces années, les mêmes conseillers doivent faire face à un durcissement permanent de la réglementation impactant leur activité quotidienne et craindre la disparition éventuelle d'une partie de leur mode de rémunération pouvant entraîner la fin de leur modèle économique.

Et pourtant, cette profession qui n'a aucune reconnaissance légale et qui compte environ 2 500 cabinets, pour près de 6 500 personnes, continue non seulement à résister mais aussi à progresser en nombre de cabinets. La Chambre nationale des conseillers en investissements financiers (CNCIF) créée en 2005 et émanation de la CNCEF, syndicat professionnel plus que cinquantenaire, a la volonté forte d'assister cette profession en répondant aux défis qu'elle affronte.

## Réglementation : contrainte ou opportunité

Dans l'organisation interne du cabinet : en plus des éléments indispensables à l'exercice de conseil en gestion de patrimoine (détection des différents statuts professionnels et assurance en responsabilité civile professionnelle adaptée), différentes procédures se sont ajoutées au fil des années dans l'organisation interne des cabinets : lutte contre le blanchiment, prévention et gestion des conflits d'intérêts, traitement des réclamations client...

Si l'on y ajoute les déclarations CNIL,



Gérard Desbois

l'obligation de tenir un registre des mandats immobiliers, l'apparition de nouvelles prestations de service comme la réception et transmission d'ordres (RTO) ou l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement (IOBSP), on peut constater que notre conseiller se heurte à des difficultés multiples. Être informé des évolutions des différentes réglementations, savoir comment les appliquer, créer les supports nécessaires à ces évolutions.

L'adhésion à la CNCIF prend ici toute sa valeur : la Chambre va informer ses adhérents des évolutions réglementaires, de leurs

conséquences sur leur organisation et leur activité et va également leur fournir précisément les procédures à appliquer ainsi que les supports à utiliser. La CNCIF a aussi pour vocation d'anticiper ces mêmes évolutions et de rencontrer les autorités de tutelle comme l'AMF afin de défendre les intérêts de ses adhérents.

Dans la relation client, les CGPI ont longtemps exercé une mission de conseil sans la facturer voire sans la formaliser.

La formalisation du conseil est considérée aujourd'hui comme un acte réglementaire mais c'est aussi, et avant tout, un acte commercial :

- recueillir l'ensemble des données patrimoniales tout en sachant poser les bonnes questions révélatrices ;
- analyser puis commenter la constitution familiale et patrimoniale ;
- bâtir puis expliciter une stratégie patrimoniale répondant aux problématiques, besoins et objectifs identifiés ;
- sélectionner puis proposer une ou plusieurs solutions juridiques, fiscales ou financières ;
- les suivre dans le temps.

Apporter un conseil, en suivant ce processus, est sans aucun doute la meilleure façon de favoriser une approche du client respectueuse de ses droits, tout en améliorant la productivité des interventions. Les réglementations en vigueur vont « agrémente » cette relation avec le client par un ensemble de passages obligés, comme la lettre de mise en relation, la cartographie des risques client, la lettre de mission... ayant

## TRIBUNE

pour but une meilleure information du client. Là aussi, la CNCIF va assister ses adhérents afin d'être en parfaite conformité en leur fournissant les différents courriers et supports réglementaires à utiliser.

### Rester seul ou se regrouper

Nous venons de mesurer toute la pertinence d'être adhérent de la CNCIF : celle-ci, par sa relation avec l'AMF, par sa connaissance des différentes réglementations et par son assistance concrète, est un véritable plus pour faciliter l'activité des conseillers. Mais cela est-il suffisant ? Les CGPI ont également besoin de soutien dans la pratique quotidienne de leur métier : recherche de prospects, formation permanente sur les techniques patrimoniales, appui technique sur leurs dossiers clients, formalisation du conseil, choix de solutions financières et donc de fournisseurs de produits (immobilier, assurance-vie, défiscalisation et autres)... La vigilance de chaque conseiller doit s'exercer dans tous ces domaines afin de fonctionner en parfaite harmonie avec les différentes réglementations et de proposer des solutions patrimoniales saines à leurs clients. Le rôle de certains groupements qui ont une culture réglementaire certaine par leur statut CIF peut ici se révéler un réel appui pour la Chambre.

2 500 cabinets, pour la plupart conseillers en investissements financiers (CIF) donc adhérents d'une association CIF comme la CNCIF, sont déjà soumis à des contrôles réguliers par leur association de tutelle, ceux-ci pouvant d'ailleurs être renforcés par des contrôles directs de l'AMF ou de structures déléguées. On voit bien que les CGPI s'efforcent, dans leur majorité, d'appliquer l'ensemble des dispositions réglementaires et, à cause de leur nombre relativement faible, sont soumis à un contrôle régulier et rigoureux de leurs autorités de tutelle.

Nous sommes d'accord pour dire que le souci de la protection du consommateur doit être un axe de la réglementation. Mais nous avons, en tant que professionnels faisant du commerce auprès de clients investisseurs, la volonté de voir la protection de la libre concurrence respectée. Sommes-nous sûrs que l'ensemble de ces contraintes réglementaires, rendues positives par l'action de la CNCIF, sont également appliquées par les autres acteurs du marché comme les établissements bancaires, les compagnies d'assurance ou les réseaux financiers ? ■