



Trois métiers pour une gestion à la carte...



Démarcheur financier

Pour vendre des produits bancaires, les conseillers indépendants doivent obtenir une carte de démarchage, délivrée par un établissement financier. Le nom et l'adresse de cette entreprise doivent être communiqués avant la conclusion de tout contrat.

• Pour tout contrat de financement ou d'investissement, comme l'ouverture d'un compte titres, la personne démarchée dispose d'un délai de réflexion de quatorze jours pendant lequel elle peut se rétracter sans pénalité et sans avoir à motiver sa décision.



Courtier en assurances

Ici également, une carte professionnelle est nécessaire pour conseiller des produits d'assurance. Le rôle du courtier est de proposer à ses clients la meilleure solution en vue de placement auprès d'une société d'assurance (assurance vie, plan d'épargne populaire, bons de capitalisation...)

• Pour les contrats d'assurance vie, les assurés disposent d'un délai de rétractation de trente jours à compter du premier versement (envoi de la demande par lettre recommandée avec AR).



Professionnel de la vente immobilière

La loi Hoguet impose de détenir une carte professionnelle (généralement la carte verte). Les conseillers indépendants commercialisent des investissements immobiliers locatifs intégrant des avantages fiscaux (Borloo, Robien, Malraux)

• Dans le cadre de l'achat d'un logement neuf, ancien ou en cours de construction (appartement ou maison individuelle), l'acquéreur bénéficie d'un délai de sept jours pour renoncer à l'opération, sans aucune pénalité.

... et un nouveau statut

Le conseiller en investissement financier (CIF)

Jusqu'à présent, cette activité de conseil n'était régie par aucun texte. L'instauration de ce statut permet d'entourer l'exercice de cette profession

de règles et de garanties pour renforcer la protection des consommateurs. La liste des conseillers ayant reçu le statut de CIF est consultable sur le site de l'AMF : www.amf-france.org

PHOTOS PR DIRECT

Une profession à part entière

Avec plus de 3 000 CGPI officiant sur le territoire, il devenait urgent de réglementer. C'est chose faite ! Le nouveau statut de CIF apporte plus de sécurité pour l'investisseur.

En premier lieu, revenons sur le statut de conseiller en investissement financier (CIF), dont les contours ont été clairement fixés par la loi sur la sécurité financière du 1^{er} août 2003. Plus concrètement, on est passé de la tradition orale à celle de l'écrit. Après avoir rencontré un prospect, le conseiller doit dorénavant rédiger la fameuse lettre de mission, sorte de cahier des charges définissant avec précision le périmètre de son intervention. « Le client se trouve face à une profession réglementée. C'est un plus, car ces conseillers indépendants exercent souvent plusieurs métiers : agent immobilier, courtier en assurances, démarcheur financier et CIF. La lettre de mission, qui explique clairement la teneur de l'intervention du CGPI, s'inspire largement de celle qui existait depuis bien longtemps pour les experts-comptables, notaires et autres professions juridiques », résume Christine Vassal-Largy, chez Thésaurus.

LES VERTUS DE L'INDÉPENDANCE...

Comparés aux réseaux salariés, les CGPI ont sans conteste comme premier avantage leur indépendance. Pour l'exercer au mieux, ils

↓ ↓ ↓

Sept contrats d'assurance vie parmi les plus vendus

Afilium Gestion privée
(Cholet Dupont)

Cardif Multiplus
(Cardif)

Coralis
(Axa)

Himalia
(Fédération continentale)

Panthéa
(Nortia)

Skandia Archipel
(Skandia)

Strategic
(Swiss Life)

disposent d'une panoplie de produits et de services créés à leur intention par les grands réseaux et les plates-formes. Il existe ainsi de très nombreux contrats d'assurance vie multisupport et multigestion, dans lesquels le conseiller indépendant va pouvoir « puiser » pour offrir à ses clients la meilleure solution patrimoniale (voir le tableau page 59). Dans les faits, tous ces contrats se ressemblent fortement. Concrètement, dès qu'un contrat apporte une nouveauté, il ne faut guère attendre pour que les autres protagonistes du marché adaptent leur offre. Dernier lancement en date, le contrat Afilium Privilège, chez Cholet Dupont Partenaires, propose l'accès, au sein du même contrat, à plusieurs mandats de gestion gérés par des établissements différents. Un produit haut de gamme, puisque le ticket d'entrée est de 500 000 euros.

... ET LES LIMITES DU SYSTÈME

Mais l'indépendance des CGPI trouve parfois ses limites. Notamment dans le cas des cabinets qui commercialisent un contrat à leurs armes, sorte de produit « blanc » imaginé à leur demande par une compagnie d'assurance. « Ici, le conseiller va avoir, en contrepartie d'un produit à son nom, une obligation de production vis-à-vis de l'assureur. ■■■



ROGER POMMELET, conseiller indépendant à Angers et administrateur de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP)

Le statut de CIF conforte les CGPI dans leur rôle de conseil



La réforme est en marche. Que vous inspire le nouveau statut de conseiller en investissement financier (CIF) ?

C'est une réelle opportunité pour l'ensemble des conseillers indépendants. Grâce à ce nouveau statut, la profession est enfin réglementée et devient le quatrième métier officiel du chiffre et du droit, après les notaires, les avocats et les experts-comptables. Certes, rien n'est idéal et certains points de la réforme devront être, à notre

sens, améliorés. Mais il s'agit d'un bon cadre général. Il est clair que ces nouvelles obligations vont contraindre certains professionnels à se mettre aux normes pour offrir le meilleur service à leurs clients.

Quel est son principal atout pour les investisseurs privés ?

Trois atouts principaux : sécurité, transparence et traçabilité. Au travers des lettres de première mise en relation, puis de mission,

le client a maintenant le moyen de vérifier que les préconisations correspondent à ses attentes patrimoniales et juridiques. On est passé de la culture de l'oral à celle de l'écrit, et cela est bénéfique non seulement pour l'investisseur, mais également pour le conseiller indépendant. C'est un contrat bilatéral dans lequel les deux parties s'engagent, et qui conforte les CGPI dans leur profession de conseil.

Propos recueillis par S. L.

■ ■ ■ Sans compter que rien ne garantit que le contrat soit plus souple que d'autres et qu'il n'évoluera pas dans le temps », regrette un conseiller indépendant. En revanche, certains ont pris le parti de mettre en place, avec une société de gestion, des fonds diversifiés. Sachant que le conseiller indépendant n'est pas habilité à procéder à des arbitrages pour le compte de ses clients, mais que ces derniers ne sont pas forcément toujours disponibles pour les réaliser, pourquoi pas ? Il s'agit généralement de fonds de fonds à vocation patrimoniale, ayant pour objectif de classer les supports en euros des contrats d'assurance vie. C'est le cas notamment d'Antenor, créé à la demande de BTM Finance ou d'Apprecio, du cabinet Witam, les deux fonds étant gérés par VP Gestion. « Nous avons souhaité mettre en place un fonds à performance absolue, qui a pour but d'offrir une bonne performance assortie d'une faible volatilité, indique Mario Bossetti (BTM). Pari tenu : depuis sa création, Antenor affiche des rendements bien supérieurs à ceux des fonds en euros, et avec une volatilité maîtrisée. »

SE REGROUPER POUR RESTER LIBRE

Face aux nouvelles contraintes de la réglementation et de l'offensive des grands réseaux bancaires et d'assurance, on observe, chez les conseillers en gestion de patrimoine, une tendance au rassemblement. Certains s'associent, d'autres créent des systèmes de franchise, d'autres encore rejoignent un groupement. C'est le cas, par exemple, de la Financière du Carrousel, fondée en 2005, qui « fédère » désormais vingt-deux cabinets de gestion et affiche un encours de plus de 200 millions d'euros. « Le concept ? Une cen-

trale d'achats, de services et de qualité pour les cabinets souhaitant rejoindre le groupement. Nous fonctionnons en architecture ouverte et mettons à la disposition des CGPI des produits estampillés par la Financière du Carrousel », explique Jean-Luc Deshors, fondateur de cette structure. « Le monde des indépendants est en forte mutation, mais la règle des 80/20 subsiste. Je m'explique : 20 % des CGPI concrétisent 80 % de la collecte. De fait, pour les 80 % des conseillers qui réalisent un petit chiffre d'affaires, la survie n'est pas assurée face aux grands réseaux. Il est donc nécessaire pour eux de se regrouper pour faire bloc », poursuit-il.

► Des frais variables et négociables

Tout comme les produits de placement commercialisés dans votre banque, ceux qui sont préconisés par les CGPI subissent des frais : d'entrée, le plus souvent (5 % au maximum), de gestion (1 % en moyenne selon les contrats) et d'arbitrage. Sachez que les frais d'entrée sont la plupart du temps négociables. Enfin, et la pratique se généralise, les conseillers indépendants peuvent facturer des honoraires pour la réalisation d'une analyse complète de votre patrimoine.

LES QUESTIONS À POSER

Lorsqu'un conseiller indépendant vient vous proposer ses services, quelques questions de bon sens sont à poser. Premièrement, lui demander sa carte professionnelle... Qui peut varier selon l'offre : une carte de courtier pour les contrats d'assurance, une de démarcheur financier pour les produits bancaires, une carte verte pour les investissements immobiliers, sans oublier, bien sûr, la carte de CIF, pour la partie relevant uniquement du conseil. Ensuite, comme le recommande Solange Dahan, du cabinet du même nom, à Marseille, « veiller à ce que le conseiller vous propose plusieurs solutions, notamment en assurance vie ». « La loi européenne impose de proposer plusieurs contrats », confirme Jean-Luc Deshors. Enfin, il faut savoir que le ticket d'entrée reste encore aujourd'hui bien inférieur à celui demandé par les banques privées. Dans les faits, il n'existe pas vraiment, même si, en deçà de 20 000 euros, l'intérêt d'un conseiller indépendant reste limité ■ S. L. ■