

L'environnement du métier de CGPI

Jean-Pierre Rondeau réagit vivement à l'actualité des CGPI. La vision d'un homme engagé :

La Lettre : Jean-Pierre RONDEAU, parlez-nous de la compagnie des CGPI.

JEAN-PIERRE RONDEAU : L'association est née en 2005 quand les associations CIF ont été créées. Elle est l'émanation de la CGPC (organisation transversale de certification), à l'initiative des administrateurs qui étaient CGPI, soutenus en cela par le Président de l'époque, Claude Bensoussan. Aujourd'hui, il a été imposé à l'ex CIF-CGPC, notre nom à l'époque, de prendre ses distances avec la CGPC au motif que nous souhaitons élargir notre mode d'admission très restrictif (la seule certification) aux professionnels diplômés ou à l'expérience prouvée par un mode d'admission très sélectif.

Aujourd'hui, la compagnie des CGPI rassemble 216 cabinets et 322 CIF. A l'exception d'une poignée d'anciens grands professionnels de la gestion ou de notre marché, elle n'accueille que des CGPI, pour lesquels elle se positionne aussi comme syndicat. Car elle considère que l'amalgame de professions très disparates et éloignées de la pratique et de la déontologie CGPI est très dangereux pour notre profession et sa clientèle, surtout quand le contrôle de l'organisation se limite à la seule activité CIF. La compagnie sacrifie donc ses rentrées financières et ses effectifs, ne se battant pas sur des chiffres d'adhérents qui ne veulent rien dire.

Pour respecter la déontologie et l'esprit de la loi de sécurité financière, la compagnie ne cherche pas à tirer de profits financiers de ses relations avec les Fournisseurs. Elle les respecte en tant que vrais partenaires, respectant ainsi ses propres adhérents, mais aussi de par le niveau de ses cotisations.

Malgré ses budgets volontairement limités, la compagnie est reconnue pour la grande disponibilité de ses responsables, élus ou

administration, et pour une information large et réactive.

Enfin, la compagnie n'est pas hégémonique et laisse une très grande liberté à ses membres (formations, assureur RCP, par ex.), sauf, bien sûr, en termes de suivi de la réglementation et du processus de conseil.

La Lettre : Non seulement, le chiffre d'affaires global des compagnies a baissé, mais surtout nombre d'analystes prévoient une décollecte. Comment voyez-vous le proche avenir ?

JEAN-PIERRE RONDEAU : Il est nécessaire de relativiser. Les chiffres de décollecte sont minimes par rapport à l'encours.

La hausse récente des taux des livrets et comptes à terme, due à l'inflation, mais aussi parce que les banques ont besoin de liquidités (Solvency2), a concurrencé l'assurance vie dont les taux baissent régulièrement depuis plusieurs années avec ceux des obligations. Néanmoins, les taux des CSL vont baisser de nouveau et on a même vu l'État refuser la hausse de ceux des règlements. Seul bémol : le doublement des livrets A envisagé par le candidat socialiste qui peut faire un nouvel appel d'air, si les taux restaient au même niveau.

Les autorités devraient aussi se pencher sur cette recherche de liquidités à tout prix par les banques qui, non seulement, ne poussent plus au contrat d'assurance, mais font parfois vendre à perte les produits structurés, ce qui a pour avantage supplémentaire de ne pas devoir exécuter la garantie donnée avant 2008.

Il faut aussi rappeler que, depuis des décennies, les Français ont massivement investi en assurance vie. Comptes bancaires, CSL et CAT, comptes titres et PEA, et même PEL ont été "saignés à blanc" par elle. Nous sommes

vraisemblablement arrivés au maximum des possibilités de transferts. Seule exception, ceux qui s'enrichissent encore et les épargnants réguliers, mais ils ne pourront pas remplacer les volumes qui étaient de l'épargne accumulée depuis des décennies. D'autant que l'assurance vie a été essentiellement nourrie par les adultes de l'après-guerre et leurs enfants, les "papys boomers". Les premiers disparaissent et leurs enfants partent en retraite. Ils ont besoin de compléter leurs pensions par des retraits. De plus, le seuil de donation relevé pour les enfants à 1 500 000 €, mais aussi la crainte de l'évolution fiscale ont poussé à des transmissions.

La crise a fait aussi que beaucoup d'épargnants sont allés vers l'immobilier, en n'empruntant pas ou peu, par crainte de l'avenir, donc en prélevant sur leur épargne assurance vie. Mais l'immobilier est en cours de correction et les investisseurs vont devenir plus prudents, d'autant qu'ils peuvent avoir du mal à obtenir le nécessaire prêt complémentaire à leur apport personnel.

Enfin, les discours outranciers de certains gourous ou journalistes en mal d'événementiel ont inquiété les épargnants quant à la solidité de leur compagnie, freinant les apports, voire incitant à casser les contrats.

La Lettre : Vous avez répondu en janvier à la Cour des Comptes au sujet de ses recommandations en matière d'assurance vie et notamment d'allongement des délais fiscaux (douze ans par ex.)

JEAN-PIERRE RONDEAU : Nous avons trouvé ce rapport désolant car il témoigne surtout de la méconnaissance du sujet, notamment parce que la plupart des acteurs de ce marché ne semblent pas avoir été interrogés.

On aurait espéré un meilleur professionnalisme de si Hauts magistrats ! A leur décharge, ce peu d'intérêt pour ceux que l'on veut réglementer est une constante depuis 2000, des lois sur la CJA et le CIF (2003) jusqu'à ce jour MIF2, en passant par toutes les lois, décrets, règlements et rapports qui se sont empilés entre temps.

Une telle critique de l'assurance vie est en effet désolante à l'heure où l'État a, non seulement besoin de trouver des ressources pour simplement payer les intérêts de la dette, mais surtout aurait intérêt à ce que cette dernière soit majoritairement détenue par les Français (voir le Japon).

Est tout aussi attristante cette proposition de réduire les avantages de l'assurance vie à l'heure où nos enfants peuvent légitimement s'inquiéter pour l'avenir de leurs retraites. Est-il normal de demander la réduction d'avantages dont leurs parents ont bénéficié ?

Et cela au moment où les risques (à moyen terme) de hausse des taux, historiquement bas, fragilisent le placement en obligations de longue durée, sans même parler des risques de défauts des pays, en raison des dettes, et des entreprises, compte tenu de la crise.

La Cour des Comptes assure que la fiscalité de l'assurance vie coûte aux Français (mais qui paie des impôts si ce n'est la clientèle moyenne qui souscrit les contrats ?). Elle n'a pas pris en compte ce que coûterait à l'État la recherche de nouveaux prêteurs étrangers et la délocalisation de patrimoines plus modestes que ceux dont on parle actuellement. A-t-elle même vu que l'assurance vie et son support euros inexistant chez la plupart des assureurs étrangers a freiné l'envie d'aller voir ailleurs ?

Elle semble aussi mépriser la sécurité que l'assurance vie a apporté aux Français, en permettant à ceux qui le souhaitaient de se diversifier sur l'ensemble des marchés et des pays, tout en offrant possibilités de retraits et d'avances, ce que ne permettent pas, par ex., les PEA. C'est pourquoi, parler de niche fiscale en semblant comparer l'assurance vie à tout un tas de produits souvent plus discutables n'est qu'œuvre de dénigrement.

Quant à la proposition de privilégier, voire d'imposer la sortie en rente viagère, et sauf à vouloir

"plumer" l'épargnant au profit de l'État, nous lui rappellerons que les rentes ne sont pas compétitives, malgré l'avantage fiscal. Elles n'intéressent pas les Français avant 80 ans. On l'a vu avec les PERP ou les Madelin et autres produits, dont les avantages, comme pour la PREFON se font bien au détriment de tous les Français payant des impôts.

Enfin, la Cour des Comptes s'étonne que des frais d'entrée soient prélevés pour "confier une gestion à long terme" ! Elle ignore ainsi le coût du travail de conseil tout au long de la vie du contrat, celui des formations initiales et permanentes, celui des choix de la compagnie et du produit (pour les indépendants), celui du choix des secteurs d'investissement, mais aussi les risques pris par le préconisateur, le coût de l'assurance RCP nécessaire pour le conseil et pas simplement le suivi.

Elle ne semble pas plus savoir que, dans la quasi-totalité des contrats, ces frais d'entrée (comme d'ailleurs d'arbitrages), réduits souvent aujourd'hui à 1 % par les conseillers, permettent, comme les arbitrages, d'entrer à frais zéro dans des unités de compte qui ne sont que des OPCVM chargés de droits d'entrée souvent largement supérieurs, quand on les souscrit dans des comptes titres et PEA.

Nous avons proposé au Premier Magistrat de la Cour de le rencontrer pour lui parler de l'assurance vie et de l'attente des Français en la matière. Notre lettre de janvier est restée sans réponse à ce jour.

La Lettre : Vous avez aussi répondu à la proposition de loi du député Mothron en juin 2011, précédant ainsi de plusieurs mois le débat qui s'est engagé en février sur les transferts de contrats entre courtiers ainsi que sur les ordres de remplacement.

JEAN-PIERRE RONDEAU : Effectivement, nous sommes souvent "visionnaires" quant aux risques qui frappent notre profession. Nous l'avons été dès 2003 sur la mauvaise loi CIF, sur la suppression des rétrocessions, quand on nous accusait de faire courir des faux bruits, et nous le sommes aussi sur cette RTO (Récep-

tion Transmission d'Ordres) méprisante et discriminatoire, source de graves incidents futurs. RTO qui frappera aussi demain l'assurance vie, car l'Europe veut aligner les législations assurance et IOBSP sur celle du CIF.

Mais pour revenir à votre question sur les ordres de remplacements, nous considérons que la plupart des intervenants actuels, élus, observateurs dont la presse et confrères notamment, ne réfléchissent pas assez. Certes, on ne peut qu'être d'accord avec tous les beaux sentiments développés dans l'intérêt du client. Pourtant, nous serons gravement lésés par les solutions peu réfléchies proposées.

Aucune profession, aucun commerce ne voit son prix fixé par la loi et par avance, sauf peut-être en régime communiste. Or, fixer une indemnité à 2 ans ou plus, c'est fixer le prix de nos cabinets. L'accepter, c'est une fois de plus accepter tout ce que l'on nous impose et pas à d'autres. C'est accepter d'être traités en "sous-conseillers" ou "sous-commerçants", comme on dit des "sous-hommes".

Abonder dans le sens des prétendus défenseurs de l'épargnant, qui agissent ailleurs pour nous supprimer les rétrocessions, est mortifère.

Enfin, il n'est même pas du rôle d'un syndicat, qui certes peut être médiateur, d'imposer un prix.

Par ailleurs, cela fera immédiatement baisser le prix de nos cabinets qui se vendent encore trois fois les encours et il n'y a pas longtemps jusqu'à cinq. Pourquoi payer plus ce qui est fixé par décret ?

Ma fonction de président m'oblige à prévoir et pas de m'arrêter au plus simple et au plus politiquement correct. Car, qui a réfléchi à ce que vont faire les grands établissements ?

- 1 - Créer des filiales de gestion de patrimoine, en fait des sociétés de courtage, dites multigestion, qui seront agréées par nos propres fournisseurs. Elles nous prendront des clients. Certes "on est les meilleurs" disent certains ! Mais il y en aura.
- 2 - A l'opposé, nous leur prendrons aussi des contrats, mais avec quelles rétrocessions ? Quelles obligations auront les filiales d'assurance captives de banques, par exemple, de nous donner une juste rémunération,

au moins la même qu'à leur réseau ? Nous n'avons d'ailleurs aucune connaissance du niveau de rétrocession. Et, si on les oblige à nous donner information et égalité de traitement (ce qui n'est nulle part proposé), elles apprendront très vite à conserver les "rétro" dans la compagnie captive, car au bout du compte il y a fusion des bilans. Pour les banques qui n'ont pas de compagnie captive, croyez-vous que celles avec lesquelles elles travaillent, nous donneront, à nous petits indépendants, la vérité des prix, c'est-à-dire combien elles rétrocèdent ? Au bout du compte, nous serons lésés. Et si on demandait une loi improbable, il sera très vite évident qu'il faudra imposer à toutes les compagnies les mêmes rétrocessions. Et nous serons encore une fois perdants, à moins que nous ne nous contentions d'une commission homogène entre produits ? Ce qui, encore une fois, n'existe nulle part ailleurs.

3 - D'autant que ceux qui proposent leurs solutions oublient qu'aucune compagnie n'est obligée de passer une convention avec un courtier. On ne voit d'ailleurs rien dans les propositions actuelles sur l'obligation d'accepter tous les courtiers et de les rémunérer !

Accessoirement, pourquoi former des jeunes si, à l'issue de leur formation, ils partent avec les contrats ouverts chez nous ? Je suis d'autant plus libre d'en parler que j'ai fait "cadeau" des comptes ouverts dans mon cabinet au CGPI que j'avais formé pendant dix ans et dont la rémunération et les coûts induits ne me laissaient quasiment aucun bénéfice.

La seule solution correcte (mais pas facile à mettre en place au vu de la comptabilité assurance) est le transfert de contrats entre compagnies, ce qui réglerait une grande partie des problèmes.

Comptes titres, PEA, PEP, PEE, Madelin, etc. ne posent pas de problèmes de transfert entre conseillers, puisqu'ils sont transférables entre établissements. Ceci va beaucoup plus dans

l'intérêt de l'épargnant qui peut se dégager d'un mauvais contrat mal conseillé. Et le mauvais courtier que, certains prétextent, serait encore plus puni, puisqu'il ne toucherait peut-être même pas les deux ans. Le nouveau courtier serait, lui, en force pour négocier les rétro avec la compagnie d'origine (y compris captive d'une banque) qui risquerait de voir partir son client. Rien n'empêcherait non plus le libre dialogue et de convenir d'un prix juste entre courtiers.

La Lettre : Puisque nous parlons de valeurs de cabinets, qu'en est-il du débat sur les rétrocessions ?

JEAN-PIERRE RONDEAU : Comme déjà dit, il concerne non seulement les CGPI, mais aussi les purs courtiers et les IOBSP, puisque la volonté des instances européennes est de faire coller les législations touchant au financier dès que possible. Cela concerne donc aussi les plateformes, les sociétés de gestion, les compagnies d'assurance et les banques.

Nous regrettons cette agitation actuelle de tout un tas d'intervenants qui agissent en véritables mouches du coche, notamment quand ce sont des responsables qui ont négligé de se rendre à l'invitation de Michel Barnier, ce qui nous a permis de rencontrer le responsable de MIF2, Ugo Bassi et sa collaboratrice plus spécialement chargée de notre dossier. Patrice Ponmarret et moi-même avons défendu les CGPI et leur avons fait découvrir (et cela paraît extraordinaire, puisqu'ils allaient nous tuer) que nous étions certainement les seuls CGPI européens à appliquer l'esprit de MIF1 (lettres d'entrée en relations, de missions, des questionnaires de connaissance du client, des questionnaires Tracfin, des rapports écrits et transparence) et les CGPI les plus complets (par rapport notamment aux anglo-saxons). Nous avons obtenu que l'on se limite à nous demander de ne pas nous dire indépendants si nous percevions des rétrocessions. Certes, c'est ennuyeux, mais la perte des rétrocessions ruinerait nos cabinets. Nous restons convaincus que nous allons obtenir gain de cause. L'objectif de Bruxelles n'est plus de supprimer les rétrocessions, mais de



Jean-Pierre Rondeau,
Président de La Compagnie des CGPI

les supprimer si nous prétendons donner un conseil indépendant. De plus, nous sommes persuadés d'avoir le soutien des organismes de tutelles, des intervenants (sociétés de gestion dont l'AFG, des banques et surtout des assureurs, etc.), comme de la presse financière. Et nous espérons que nos gouvernants et élus seront convaincus de la nécessité de conserver un modèle qui fonctionne globalement très bien et correspond à l'attente du consommateur. Celui-ci veut simplement savoir combien il paie. Certes, nous ne sommes pas naïfs, et ce d'autant moins que j'alertais la profession sur le risque de suppression des rétrocessions depuis trois ans. Nous restons donc mobilisés auprès des pouvoirs publics, car nous croyons modérément au lobbying européen, au vu du poids des CGPI français dans le monde financier européen.

Néanmoins, cette agitation désordonnée démoralise les plus récents de nos confrères et renforce la position des prétendus défenseurs du consommateur qui fantasment sur le fait que nous choisirions les supports de placements en fonction de nos intérêts et pas de ceux du client. Or, tant à Paris qu'à Bruxelles, j'ai fait valoir que nous donnions la preuve du contraire. Ce sont les indépendants et pas les banques qui ont rebasculé une grande part de

leurs clientèles vers les supports euro non rémunérés (c'est le contrat qui l'est). De même, on attribue aux CGPI un fort investissement sur l'un des fonds phares de la place. Ce qui fait qu'il est parmi les moins bien rémunérés.

La Lettre : Pour conclure, quelle est votre vue, optimiste ou pas, sur l'assurance vie, baisse des taux, risques sur le support euro, fiscalité ?

JEAN-PIERRE RONDEAU : Sur la baisse des taux. Une enquête Optimind/OpinionWay sur l'avenir des contrats en euros titrait récemment "vers des rendements réels à 1 %" pour demander "l'invention de produits nouveaux". Préalablement, commençons par expliquer aux épargnants ce que sont les taux réels. Dans les années 70/80, quand un client nous demandait "combien pensions-nous pouvoir lui faire gagner", nous lui répondions "1 % de plus que l'inflation". Il est vrai qu'elle était à 14 % et donc que le client entendait 15 %. Mais ce 1 %, c'était seulement 7 % de mieux que l'inflation. Quand aujourd'hui un client gagne 1 % de plus que l'inflation, c'est en gros 50 % de plus que l'inflation qui est de l'ordre de 2 %.

Ensuite, les compagnies ayant eu à faire face à une moindre collecte et à des retraits, ont moins eu à investir en de nouvelles obligations à taux plus faibles que la moyenne du portefeuille. Elles ont du arbitrer les pays les plus fragiles, certaines se sont par contre un plus chargées sur l'Italie.

Pourrait paraître plus inquiétant le très sage conseil de "ménager leurs comptes", donné ces derniers temps par l'ACP aux organismes d'assurance, quant au scandale des taux promotionnels. Il pourrait être détourné de son objectif.

Pourquoi les taux des supports euros continueraient-ils à baisser si les taux obligataires se tendent, comme le prédisent souvent les mêmes observateurs ? Il faudra alors observer la courbe des taux pour vérifier si les livrets et CAT restent une alternative ? Surtout, au moment où les banques recherchent désespérément des capitaux qu'elles sont prêtes à surpayer.

Par contre, si les taux obligataires baissent, notamment en cas de récession aggravée, entraînant une grave déflation, les supports euros ne seront-ils pas une meilleure sécurité que les dépôts bancaires et surtout les produits prétendus garantis par les établissements ?

On peut s'étonner des conclusions et préconisations de l'enquête citée. Il faut espérer que législateur et établissements ne suivront pas trop ces sirènes qui recommandent "de réinventer rapidement de nouveaux produits", y compris "à capitaux garantis à certains moments". On sait les réussites de beaucoup de produits structurés. Cerise sur le gâteau, ils réinventent l'avantage fiscal, à l'heure de la saine disparition de certaines niches (!). Ils risquent d'être écoutés car il y aura toujours un ministre à vouloir donner son nom à un produit. Nos observateurs semblent oublier que si nous en sommes aujourd'hui où nous en sommes, la cause est due pour une grande partie (l'autre étant le crédit) au fait que l'épargne s'est déjà "réinventée" avec les succès que l'on sait : financiarisation, produits pourris dont les subprimes, détournements des systèmes de couvertures, structurés, hedges académiques, "Dark pool", ordres à la nanoseconde, etc.

Sur les risques ? Quand on a un compte, le banquier prête à des particuliers et des entreprises ou fait des opérations pour compte propre, parfois à la Kerrie. Mais les créances qu'il détient ne font pas face à votre capital. Pour le support euros, vous avez une garantie équivalente à celle d'une banque, celle de l'établissement. Mais en face de vos capitaux il y a un patrimoine constitué de 10 à 15 % d'immobilier, de 10 à 15 % d'actions, de 35 à 40 % d'obligations privées, de 35 à 40 % d'obligations d'état, dont la moitié d'État français et l'autre moitié essentiellement d'états européens avec peut être 1 % de Grèce et beaucoup d'Allemagne, mais aussi d'Espagne et d'Italie. Par contre, le risque de marchés, c'est la compagnie qui le porte, puisqu'elle garantit le capital. Si le patrimoine disparaît et si la compagnie fait faillite, ne comptez pas sur le fond de garantie (il serait vite mangé par la première compagnie faisant faillite). Par contre, l'État viendra au secours. Si le patrimoine est parti en fumée, si

la compagnie a disparu et si l'État ne vient pas au secours, alors plus rien ne vaudra, ni salaires, ni retraites, ni capitaux et le locataire ne paiera pas son loyer pendant dix ans, sans que l'on puisse l'expulser. Oui, bien sûr, je ne puis pas jurer que le ciel ne va pas nous tomber sur la tête, mais voilà pourquoi il me semble que le support euros est plus sûr que le dépôt bancaire, et cela même si je ne crains pas la faillite d'une banque, car elle serait nationalisée immédiatement.

Pour moi, il existe simplement un risque d'immobilisation ponctuelle si tous les clients se précipitaient en même temps pour retirer leurs capitaux. Mais dans une telle crise supposée, il en irait de même à la banque, l'immobilier serait figé (rappelons-nous des SCPI) et que vaudraient les actions et obligations ? Je suis un peu plus inquiet sur une longue remontée des taux un jour avec l'inflation. Car les nouveaux clients au contraire de ce qui se passe depuis la baisse des taux de ces presque vingt dernières années auront intérêt à sortir du support euros. Il faudra savoir arbitrer, car le taux des supports euros mettront des années à remonter grâce à l'achat de nouvelles obligations (nouveaux apports s'ils sont supérieurs aux sorties et remboursement des titres). Pour l'instant, je ne crois pas à l'inflation, malgré l'injection de milliards, hors spéculation et mouvement politiques ponctuels sur les matières premières.

Pour la fiscalité ? Certes, après les élections, quels qu'ils soient, Président, gouvernement et majorité lèveront de nouveaux impôts. Néanmoins, l'assurance vie restera privilégiée fiscalement car l'État en a besoin. Même le candidat socialiste a sorti ce produit de la liste des placements devant être soumis à une imposition identique à celle des revenus, et il ne semble plus vouloir allonger les délais fiscaux existants. Ceci me fait dire que l'on va de nouveau se pencher un peu plus sur l'assurance vie, qui reste pour moi le meilleur produit financier patrimonial : multiplicité des supports-immobilier, marchés financiers, régions du Monde, investissements sectoriels, produits innovants et technique du support euros, offrant par ailleurs retraits partiels, avances, fiscalité avantageuse sur les produits et les successions. ■