

N°14 - Avril 2008 - ISSN/1951-0209 - 20 €

Funds

www.optionfinance.fr

magazine

FOCUS CGPI

non, la majorité (près de 8 sur 10) estime qu'à terme les structures indépendantes ne devraient pas disparaître.

Au-delà de la structuration de la profession, il reste encore du chemin à faire dans la définition même des activités du CGPI (voir interview de Patrice Pomaret p. 26). «Je suis attristé par la déclinaison de la Mif au travers du règlement de l'AMF. Elle ne corrige pas le caractère brouillon et compliqué du Cif. Le métier de CGPI n'a toujours pas été créé, pas plus que le métier de courtier en produits financiers en remplacement du démarchage, pour les CGPI. Les frontières entre Cif, apporteur d'affaires, démarcheur et même courtier d'assurance ne sont pas claires. L'AMF, elle-même, ne précise pas les limites. Lorsque je conseille une SCPI, est-ce avec ma carte de démarcheur, un statut d'apporteur d'affaires, une carte d'agent immobilier ou le statut de Cif ?» s'interroge Jean-Pierre Rondeau, président de Cif-CGPC, vice-président de CGPC. «Nous "vendons" à nos clients le métier de CGPI, pas celui de Cif. Prétendre que nous y avons gagné en image et en légitimité est pour le moins abusif», poursuit-il. Jean-Pierre Rondeau craint que toutes ces contraintes tuent le conseil indépendant ou tout au moins l'obligent à se concentrer sur une clientèle haut de gamme, avec laquelle il peut amortir les frais inhérents à l'ensemble des contraintes réglementaires qui lui sont imposées et aux risques causés par cette législation qu'il qualifie de «brouillonne».

Les honoraires s'imposent

Pour amortir les frais justement, la facturation d'honoraires, encore



Jean-Pierre Rondeau, président de Cif-CGPC, vice-président de CGPC.

«NOUS "VENDONS" À NOS CLIENTS LE MÉTIER DE CGPI, PAS CELUI DE CIF. PRÉTENDRE QUE NOUS Y AVONS GAGNÉ EN IMAGE ET EN LÉGITIMITÉ EST POUR LE MOINS ABUSIF.»