

En répondant à ce CGP, Jean-Pierre Rondeau s'adresse également à tous les autres CGP...

Publié le 2 Novembre 2016

Jean-Pierre RONDEAU, Président, La Compagnie des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants

Pour relire le mail du CGP publié lundi sur H24, [cliquez ici](#)

La réponse de Jean-Pierre Rondeau :

Tu n'as plus beaucoup d'illusions sur le métier de CIF, moi j'ai des certitudes

Cher Thomas,

Je découvre par ce sympathique média H24 (Ndlr : Nous remercions ce sympathique et dynamique Président d'association) que tu n'as plus beaucoup d'illusions sur le métier de CIF. C'est triste ! Si vite ?

Tu n'es pas sans savoir combien je bats depuis des années au service du métier que tu as choisi, subissant à la fois la réglementation dans mon cabinet et, encore plus, dans mon activité de président d'association CIF. Je me bats aussi pied à pied depuis 2003 pour qu'il n'y ait pas de distorsion d'obligations entre les différents modes d'exercice de la gestion de patrimoine. Et tu es encore mieux placé pour savoir combien j'essaie d'aider les cabinets débutants, notamment, en attendant que l'OPCA prenne notre relai.

Mais je comprends ton angoisse pour quelqu'un qui a démarré en 2015, en pleine crise actuelle : déflation, planche à billets, taux zéro ou négatifs, etc. et la...Réglementation.

Néanmoins, je t'invite à analyser l'ensemble du problème et surtout à ne pas le ramener au seul problème de coûts.

Éliminons donc tout de suite ce point des coûts pour exercer le CIF. 2 100€ pour être assuré, te protéger et protéger tes clients, mais aussi être formé, assisté, défendu et contrôlé me paraît, au bout du compte faible, quand on prend le risque de se tromper en leur donnant un conseil sur leur patrimoine, pour un montant parfois 10 ou 100 fois plus lourd. Et encore, il me semble que tu as calculé pour un confrère membre de l'association la moins chère tout métiers confondus. Il te faut retirer jusqu'à 600€ de frais amortis pour cette formation obligatoire AMF ! Et puis, puisque que tu ne parles que du seul CIF, il te faut retirer de tes calculs les coûts des services, y compris de couvertures, dont tu bénéficies pour les quatre autres métiers.

Certes, tu diras que j'ai un cabinet ancien, mais, au regard de ces 2 100€ qui te font te demander si tu dois continuer, il te faut effectivement te poser la question de savoir si tu ne t'es pas trompé d'orientation. Je sais que tu n'es certainement pas dans le lot de ces rares confrères qui ont tout de suite acheté la belle voiture ou fait des frais peu adaptés au démarrage d'une entreprise.

J'ai parlé du contexte environnemental. C'est vrai que nous, les "anciens", avons bénéficié d'une gestion de patrimoine plus sereine et avons aussi l'avantage de démarrer avec des commissions d'entrée, alors qu'il vous faut accumuler des encours significatifs ! **Mais je suis sûr que tu peux réussir, comme nos plus jeunes confrères.** Car le contexte ouvre à la profession un boulevard, à l'heure où banques de détail et réseaux de compagnies vont de moins en moins bien servir leurs clients.

Crois-tu qu'actuellement les CGP des banques soient plus heureux que nous ? Qu'ils n'aient pas d'autres inquiétudes ? Que beaucoup, sauf les frileux, envient la liberté que nous avons, même si elle est encadrée ? **Beaucoup vont nous rejoindre dans les très proches années à venir.** Les élus des grands services de banques « de gestions privées » ne sont pas si nombreux. Ils n'éviteront pas les formations. La réglementation se modifie aussi pour eux. **Ils n'ont pas les contraintes administratives, mais nous nous devons d'être irréprochables ou, du moins, y tendre.**

Mais le plus étonnant est que tu sembles ne pas bien avoir assimilé nos messages sur la Réglementation. Nous t'en avons pourtant fait bénéficier en accompagnement des deux dernières formations CIF et lors de notre récente AG. C'est étonnant pour un confrère lui-même enseignant vacataire, mais aussi pour un diplômé en notariat qui doit bien connaître les coûts que subissent les notaires.

Voici quelques uns des conseils ou informations que je recense pour les jeunes confrères qui suivraient tes interrogations :

Abandonner le CIF ?

- **Il te faudra demain retirer de ton site toute référence au Pinel et autres produits**, comme y seront contraints, je l'espère, tous ceux qui se servent de la FINTECH pour échapper à nos contraintes.
- **Même les produits atypiques vont être bientôt sous la tutelle de l'AMF**, accompagnée de l'ACPR.
- **L'assurance vie va demander 15 heures de formation par an**, 7 heures pour l'IOBSP si tu conserves, sans parler des 14 heures 2017 pour évoluer jusqu'à 42 en immobilier sur 3 ans. Et puis, comme tu es sérieux, je sais que tu rafraichiras tes connaissances pour exercer la CJA à titre accessoire.
- **DDA (ou IDD) va coller de plus en plus à MIF2 et leurs réglementations (tes contraintes) vont se ressembler.** Tiré de la Réglementation : « la DDA ou IDD comprend également de nouvelles exigences pour la vente de produits d'assurance comprenant un élément d'investissement, afin de garantir que les preneurs d'assurance bénéficient d'un niveau de protection semblable à celui prévu par MiFID II pour les produits d'investissement. Et PRIIP ?
- **Et même sans cela, je dis à mes confrères depuis 2003, qu'il y aura des avocats de clients, parfois de mauvaise foi, pour plaider qu'une allocation ou un arbitrage d'UC entrent dans le CIF.** Ton avocat dira que « tu étais dans le cadre de l'assurance » et puis l'autre dira « non ». Et puis toi « oui ». Et c'est un juge qui tranchera. Es-tu certain qu'il n'ira pas plutôt dans le sens du client ? Qui te dit d'ailleurs que demain on n'obligera pas les courtiers et agents à être CIF ?
- **Les 3 prochaines formations CIF agréées par l'AMF vont offrir à nos confrères une « clause de grand-père »** qui va les faire bénéficier d'une équivalence certification AMF. Nous sommes fiers de notre action et en remercions l'AMF. A partir de 2020, les professionnels entrant dans le métier devront avoir la Certification AMF en passant l'examen complet. Il sera donc plus difficile de revenir au CIF, si on change d'idée.
- **J'ai un profil d'activité assez semblable au tien. Mais es-tu, toi, quelqu'un qui ne fait pas une analyse patrimoniale complète du patrimoine de son client ?** C'est-à-dire dans ton éventuelle future étude, vas-tu éviter de lui parler de son compte titres, de son PEA, de SCPI et produits de défiscalisation ou montages financiers. Refuseras-tu de répondre à ses questions sur ces sujets ? Te limiteras-tu à évoquer ses éventuels seuls contrats d'assurance ou à lui proposer les tiens ? Certes, tu ne feras pas de préconisation et d'intermédiation pour les autres produits, mais ne donneras-tu pas de conseil ?

Jean-Pierre RONDEAU, Président, La Compagnie des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants