



La Lettre Partenaires

Edito



Gordon Gekko dans Wall Street 2 fait l'éloge de l'avidité financière... C'est avec ce type d'images que vos clients investisseurs peuvent malheureusement encore percevoir les métiers liés à la finance, illustrés ces derniers jours encore par les chiffres astronomiques qui ont circulé autour d'un certain Jérôme K. Heureusement, tout ceci demeure très éloigné de la professionnalisation des échanges que nous avons ressentie lors du dernier Patrimonia, et nous vous remercions de votre visite sur notre stand.

L'actualité patrimoniale sera encore dominée en cette fin d'année par l'ébénisterie d'art du budget 2011 qui, à coup de rabots, gouges et limes définira le contour de vos activités de conseil autour de l'optimisation fiscale du patrimoine de vos clients.

Que cette hypertrophie d'information ne vous cache toutefois pas la probable « sortie par le haut » du canal graphique dans lequel les indices boursiers se sont enluisés pendant plusieurs mois aux motifs successifs de craintes diverses. Les entreprises vont bien et les annonces surprises d'augmentation de chiffre d'affaires réapparaissent dans les communiqués financiers. La visibilité s'améliore, le chemin sera peut-être encore un peu chaotique mais, à la lecture des interventions de nos spécialistes, laissez vous convaincre par leurs arguments. 80 % des investissements se font habituellement sur le dernier quart de la hausse d'un marché, changeons ensemble ces comportements avec professionnalisme et sans avidité malsaine.

Michel DINET
Responsable Partenariats France

Fusions & acquisitions : un nouveau cycle



Ces derniers mois ont vu la multiplication des opérations de fusions & acquisitions, avec un degré d'internationalisation sans précédent. Malgré l'accélération depuis le deuxième trimestre 2009, l'échelle du phénomène est encore modeste puisque les volumes sont égaux à ceux de la fin de 2004 (soit la moitié de ceux de 2007, le sommet du cycle), aussi bien en termes de nombre d'opérations que de leur valeur.

Suite page 2

Gilles-Guy de Salins, président de l'ANCDGP



La proposition de loi du député Louis Giscard d'Estaing voulait construire un cadre au statut de conseiller en gestion de patrimoine. Mais le ministère des Finances,

par le biais d'amendements au projet de loi de régulation bancaire, remet en cause le texte du député du Puy de Dôme.

Gilles-Guy de Salins, président de l'Association nationale des conseils diplômés en gestion de patrimoine (ANCDGP), nous explique sa vision de l'avenir de la profession.

Suite page 4

Sommaire

Perspectives.....	P. 2
Le thème du mois.....	P. 3
Interview Partenaire.....	P. 4
Allocation d'actifs.....	P. 6
Actualité produits.....	P. 8
Le saviez-vous?.....	P. 10
Agenda/Contacts.....	P. 12

EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT

47 rue du Faubourg Saint-Honoré 75401 Paris cedex 08
R.C.S. Paris 332.652.536. Société par actions simplifiée
Numéro d'agrément AMF GP 04000015
Directeur de la publication : Philippe Couvrecelle
Achevé de rédiger le 15 octobre 2010

www.edram.fr



EDMOND DE ROTHSCHILD
ASSET MANAGEMENT

Gilles-Guy de Salins



4



Gilles-Guy de Salins

Gilles-Guy de Salins, président de l'ANCDGP

La proposition de loi de Louis Giscard d'Estaing donnant un statut au métier de conseiller en gestion de patrimoine est remise en cause par Bercy. Comment les choses se présentent-elles ?

La remise en cause par Bercy n'est pas si grande que cela. Le ministère des Finances ne veut pas d'un nouveau statut de CGP, dans le sens d'un statut supplémentaire d'intermédiation, transversal de surcroît. Son projet prévoit une harmonisation, à l'instar des intermédiaires en assurances, des intermédiaires en produits et services financiers et bancaires (IOB), en distinguant les agents liés, les IOB et les « agents non liés ». Tous ces statuts d'intermédiation seraient enregistrés à l'ORIAS, qui aurait un rôle centralisateur et d'information du public. La proposition de loi prévoit l'adoption systématique de tous les statuts d'intermédiation.

En ce qui nous concerne, il nous semble que le cumul obligatoire des cinq statuts (CIF, démarchage bancaire et financier, courtage d'assurances, agent immobilier et CJA) n'est pas très réaliste. D'une part, les diplômés bancaires ne procurent pas la Compétence juridique appropriée (CJA), donc l'exercice du Droit à titre accessoire, ce qui exclurait du statut proposé par le député un grand nombre de professionnels. D'autre part, depuis la loi du 23 juillet dernier sur les prestations de services, les activités pluridisciplinaires de l'intermédiaire doivent être mentionnées dans le document d'entrée en relation, ce qui implique *de facto* le non-cumul systématique des statuts. Le consommateur est donc au courant des spécialités de son conseiller. En conclusion, la plus grande divergence entre les deux textes, c'est que Bercy nous a entendus dans le fait que ce n'est pas le cumul des statuts d'intermédiation qui qualifie le CGP, mais un niveau de savoir, de connaissance, dont la définition serait renvoyée à un décret. La difficulté majeure réside dans le calendrier. Nous avançons à marche forcée et cela nuit à la réflexion.

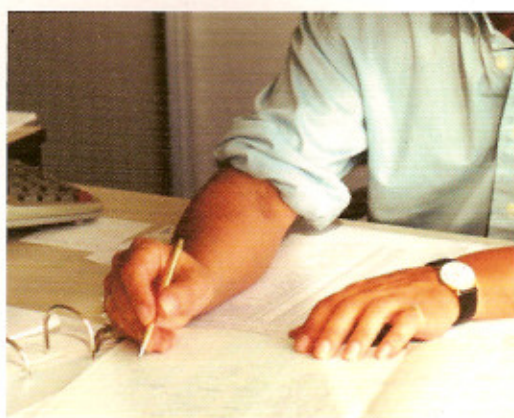
L'ANCDGP n'a pas souhaité faire partie des associations agréées par l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour recenser les CIF. Quelle position défendez-vous ?

Nous défendons un standard de qualité élevé, qu'il s'agisse de services rendus par des CGP salariés ou indépendants. Nous agissons pour que le titre de CGP soit synonyme de compétence. Pour être CIF, la réglementation ne demande que deux années d'études après le Bac. Nous demandons quant à nous cinq années. C'est l'aspect « savoir » de notre démarche. Mais les connaissances ne suffisent pas. Un jeune diplômé sorti d'école n'a pas les épaules assez larges pour voir seul un client qui a deux ou trois fois son âge et son expérience. Il faut donc un stage probatoire, de six mois à deux ans, afin que le nouveau conseiller acquière un « savoir-faire ».

Enfin, l'accompagnement dans la durée de clients forcément très variés demande un certain « savoir être ». Le questionnaire de satisfaction rempli par le client est une bonne façon pour le conseiller de juger de la qualité de sa démarche. La protection efficace du consommateur passe par ces trois aspects : savoir, savoir-faire, savoir être qui forment le socle de la compétence dans tous les métiers.

ANCDGP

L'Association nationale des conseils diplômés en gestion de patrimoine est née en 1992 et regroupe toutes les associations des formations en gestion de patrimoine (environ 40 à ce jour) et 150 membres directs. Ceux-ci sont tous en possession d'un diplôme en Gestion de Patrimoine obtenu en formation initiale ou continue auprès d'établissements délivrant principalement un diplôme de 3^e cycle ou un master. L'ANCDGP participe à l'organisation de la profession et promeut ses qualifications. Elle représente les diplômés indépendants et salariés en France, en Europe (FECIF) et au niveau mondial (CIFA).



La réglementation ne risque-t-elle pas de faire disparaître les CGP indépendants ?

Plus que les contraintes réglementaires, c'est leur accumulation et le manque de coordination qui coûtent beaucoup aux cabinets, en temps humain comme en matériel ! En matière de textes, nous vivons malheureusement un effet « mille-feuilles » dénoncé par Bruxelles : à la réglementation européenne s'ajoute le texte national censé la transposer et qui souvent la complique. L'aspect positif est que cela oblige les conseillers à se structurer. En revanche, à force d'accumuler les textes, certains passent inaperçus, comme la loi du 23 juillet (op. cit.) que nous sommes peu nombreux à avoir analysée. Il ne faudrait pas que la complexité croissante de l'exercice de la profession, en particulier le nombre de documents à faire signer à chaque étape de la relation, décourage les clients et les renvoie dans leurs banques, bien souvent exonérées des mêmes obligations vis-à-vis de l'épargnant.

Comment les CGPI doivent-ils évoluer pour que la profession continue son développement ?

Sur le plan européen, est considéré comme indépendant, non pas le professionnel qui travaille en libéral, mais celui qui a les moyens financiers et pratiques de son indépendance. Les CGPI doivent réfléchir dans la même logique, et réunir les capitaux financiers nécessaires. Immanquablement, le mouvement, que nous observons déjà, d'association, de regroupement, va s'intensifier. Cela permet un travail en synergie tout en autorisant chacun à conserver sa clientèle. À cet égard, les holdings semblent un outil plus approprié que les groupements d'intérêt économique (GIE). La question actuellement en discussion au Parlement risque de nuire à certains : si la loi impose aux CGP un cumul de statuts et/ou un pourcentage de capital, les family offices seront rayés de la carte. Enfin nous avons un effort à faire en matière de communication vis-à-vis du grand public, afin de le sensibiliser à notre métier.

Quelles sont les qualités majeures du conseiller indépendant du 21^{ème} siècle ?

Bien sûr l'indépendance et l'écoute du client, mais cette indépendance et cette écoute existent aussi chez certains conseillers salariés des grands établissements financiers. En revanche, la loyauté vis-à-vis des clients est une caractéristique majeure, qu'il est plus difficile d'exiger d'un salarié, dont la loyauté va d'abord à son employeur. Ensuite, le conseiller doit parvenir à proposer des choix rationnels sur la base des déclarations subjectives de son client. Il doit être davantage un bon communicant qu'un commercial, faire preuve d'empathie tout en sachant parfois refuser certaines demandes. Enfin, l'éducation du client est importante. Le conseiller, en bon pédagogue, doit lui donner toutes les informations possibles pour qu'il parvienne à faire son choix lui-même. Le client doit s'approprier la stratégie préconisée, la faire sienne, à l'aune de sa subjectivité.

Conditions d'admission

- ✓ Tous les membres doivent avoir la Compétence Juridique Appropriée.

Services proposés

- ✓ Représentation syndicale et promotion du métier de Conseil en Gestion du Patrimoine.
- ✓ Protection du titre par une définition de l'accès au métier auprès des instances nationales et internationales.
- ✓ Participation à la mise en place de normes d'échanges et d'agrégation de données avec les fournisseurs.
- ✓ Formation, en particulier lors de mises à niveau dans les unités diplômantes et lors des Assises nationales périodiques.
- ✓ Assurance en Responsabilité Civile Professionnelle, garantie financière.
- ✓ Code de déontologie et règlement intérieur.
- ✓ Bulletin de liaison et offres d'emploi.

ANCDGP

8, Place de l'Eglise
95440 Ecouen

Téléphone : 01 34 04 03 03
Télécopie : 01 39 54 41 42
www.ancdgp.net