



## GESTION DE PATRIMOINE /

# Les présidents des associations face aux défis de la profession

Nous sommes allés à la rencontre des présidents des principales associations représentatives de la profession de conseillers en gestion de patrimoine pour les interroger sur cinq grandes thématiques : le cheval de bataille de l'association, l'appropriation par les CGP des codes du digital, les préconisations de l'association sur la rémunération des CGP, leur regard sur la concentration du marché et les prochaines évolutions du métier. Retrouvez leur conviction.

PAR AURÉLIEN FLORIN

### Cheval de bataille de l'association pour le métier de CGP

Notre objectif est de suivre l'actualité et de contribuer aux réflexions sur la réglementation, en portant la voix de conseillers agissant au mieux des intérêts des consommateurs épargnants. Nous sommes également candidats pour devenir une association représentative du courtage.

### Appropriation par les CGP des codes du digital

Si les outils digitaux peuvent paraître contraignants en phase de démarrage, ils s'avèrent efficaces pour tracer et stocker les informations, appliquer et harmoniser les procédures, prouver que le CGP respecte la réglementation et gagner du temps.

### Préconisation de l'association sur la rémunération des CGP

La rémunération du CGP doit être adaptée à la qualité « d'indépendant » ou de « semi-indépendant » qu'il a choisie. Celui qui fonde son analyse sur une étude large des produits sera naturellement rémunéré en honoraires. Celui qui fonde son analyse sur une étude restreinte des produits sera rémunéré par rétrocession de commissions et/ou honoraires.

### Regard sur la concentration du marché

On observe un mouvement de concentration de la profession, de rachat de cabinets par les CGP les plus dynamiques, au nom de la croissance de la part des coûts fixes dans l'activité, du fait de l'importance grandissante des systèmes d'information. La compétitivité des « petits cabinets » n'en est pas condamnée pour autant.

### Prochaines évolutions du métier

Les courtiers de proximité vont devoir maîtriser et respecter des codes de bonne conduite renforcés. Ils vont aussi devoir prouver que les produits d'investissement préconisés sont en adéquation avec la situation de leurs clients, formalisation du devoir de conseil qui n'est ni évidente ni sans risque.



**Raymond Leban**

président,  
Association française des conseils en  
gestion de patrimoine certifiés (CGPC)