



PROFESSION / Représentations

Les multiples chantiers des associations professionnelles

Corégulation, formation continue, visibilité de la profession... Les sujets de préoccupation ne manquent pas pour les associations de représentation des conseils en gestion de patrimoine. Chacune avec leurs spécificités, elles apportent leurs services et éclairages à leurs adhérents, toujours avec la volonté de servir au mieux le développement de chacun de leurs membres.



Durant l'année 2019, les associations professionnelles ont continué d'accompagner leurs adhérents à mettre en œuvre les réglementations (en particulier DDA) et à assurer leur suivi des heures de formation continue obligatoires. Entre-temps, elles se sont également positionnées sur le sujet (avec l'ACPR) de la corégulation des intermédiaires en opérations de banque et intermédiaires en assurances (IOBSP) qui a finalement avorté l'an passé, avant d'être relancé en ce tout début d'année 2020. Les associations ne chôment donc pas, continuent de grossir et certaines ont orientés leurs travaux vers d'autres missions, comme l'amélioration de leur visibilité.

Des effectifs en hausse, signe de la bonne santé de la profession

Les effectifs des associations professionnelles ont tous connu une progression, signe de la bonne santé du secteur.

A la CNCGP, le nombre de cabinets adhérents a enregistré une augmentation de plus de 8 % (+5 % en 2018). Pour les conseillers, personnes physiques, la progression est de 15 %. Au 31 décembre, la Chambre comptait 2 881 CGP représentés dans près de 1 600 entreprises. « La hausse d'activité de nos adhérents nécessite des recrutements, que ce soit des consultants en gestion de patrimoine ou des collaborateurs de middle-office qui devient progressivement un métier

de spécialiste, explique Julien Seraqui, le président de la CNCGP. Les nouveaux adhérents sont également des cabinets qui se déploient géographiquement et créent de nouvelles structures, de transferts d'autres associations, mais aussi de nouveaux venus dans la profession. Ces derniers sont généralement d'anciens banquiers privés, âgés entre 35 et 45 ans qui se lancent à leur compte. » De son côté, la CNCIF (ou CNCEF Patrimoine) a enregistré une progression des adhésions de +18 % par rapport à 2018, ce qui lui fait atteindre le seuil critique des 1 000 personnes morales adhérentes, pour plus de 1 400 personnes physiques. « Alors que les associations de CIF sont installées dans le paysage depuis de nombreuses années, cette belle



croissance, bien au-dessus de la moyenne de la profession, reflète la qualité de nos services apportés aux professionnels », se félicite Stéphane Fantuz.

L'an passé, l'Anacofi a également poursuivi sa croissance, mais à un rythme moins élevé. « Si nos effectifs progressent légèrement sur le statut de CIF (+1 à 2%), nous assistons à de nombreuses adhésions sur les métiers de l'assurance, de l'IOBSP et de l'immobilier, observe David Charlet. Pour les deux premières profes-

sions, cela s'explique par l'anticipation de la corégulation, mais il ne s'agit pas de la ruée qui est à prévoir lorsque cette corégulation sera effective. Globalement, ces adhésions à une association professionnelle semblent s'expliquer par le besoin des professionnels d'être représentés et de disposer de services, alors que leurs activités se complexifient. Notre positionnement de première association professionnelle et nos campagnes de communication nous ont probablement permis d'attirer ces nouveaux membres. »

Une concentration latente

La profession attire donc toujours, et le phénomène de concentration du secteur ne semble pas (encore) d'ampleur. « Il s'agit, en effet, d'une tendance qui augmente d'année en année, expose Julien Seraqui. Ceux qui ont créé la profession, que j'appelle les pionniers, cherchent actuellement à transmettre leur activité, soit à leurs enfants ou à leurs salariés, ce qui est assez rare, soit à un confrère ce qui est le cas le plus fréquent. »

David Charlet note, pour sa part, que « l'effet concentration du marché se voit notamment sur les sociétés de taille importante, avec 1% de membres en moins sur l'association confédérale. Néanmoins, la profession continue de gagner en volume, avec une progression de +5% sur l'ensemble des associations Anacofi ».

A la CNCEF, la grande majorité des nouveaux adhérents sont ceux qui débu-



Julien Seraqui,
président de la CNCGP.



Stéphane Fantuz,
président de la CNCIF.



David Charlet,
président de l'Anacofi.

tent dans la profession. « Le secteur attire les talents qu'il s'agisse d'anciens professionnels de la finance-assurance ou d'autres venus de tous types d'horizon, précise Stéphane Fantuz. Si le marché se concentre, nous observons deux phénomènes : l'arrivée de nouveaux professionnels et l'accroissement de la concurrence avec l'arrivée de nouveaux CIF en provenance de structures qui ne sont pas issues directement de la profession, comme les experts-comptables qui créent leur pôle de gestion de patrimoine, ou des sociétés de gestion ou encore des courtiers d'assurance qui se diversifient sur la gestion de patrimoine. Il s'agit d'un changement majeur pour nous, qui rend la concentration inéluctable car ces acteurs industrialisent la profession. D'autres raisons poussent à ce mouvement : le besoin de formation, le formalisme, la nécessité de développer les compétences, de suivre les produits... L'étendue des missions pour un cabinet est énorme. Nous nous dirigeons donc vers un marché où les cabinets seront moins nombreux, mais avec des effectifs plus étoffés. »

En revanche, à la Compagnie des CGP-CIF, on n'observe pas de phénomène de concentration : « Aujourd'hui, les cabinets qui nous rejoignent sont aussi bien des nouvellement installés, qui recherchent un réel soutien pédagogique, que des cabinets pour lesquels les valeurs humaines et la proximité sont deux facteurs d'importance et dont l'ADN est proche du nôtre. Le développement de

nos services et nos valeurs communes contribuent sûrement au fait que nous n'observons pas de façon notable de concentration parmi nos membres », note son président, Philippe Feuille.

Et les effectifs de ses associations devraient mécaniquement progresser avec la mise en place de la corégulation pour les statuts d'IOB et d'IAS.

La corégulation comme principal chantier

Intégrée à la loi Pacte l'an passé pour une mise en place début 2020, puis retoquée par le Conseil constitutionnel, la corégulation pour les professions d'IOBSP et d'IAS est repartie sur les rails depuis qu'un projet de loi a été présenté le 14 janvier dernier.

Les associations de CIF se sont naturellement positionnées pour devenir corégulatrices aux côtés de l'ACPR. Le dispositif est prévu pour une entrée en vigueur dès le 1^{er} janvier prochain.

L'Anacofi, la Compagnie des CGP-CIF et la CNCEF ont créé des entités dédiées pour chacune de ses professions (y compris pour les intermédiaires en immobilier).

Du côté de l'Anacofi, cette corégulation ne semble poser aucun problème particulier. « Le projet ne comporte pas de surprise particulière. Nous sommes en ordre de marche pour que nos associations soient agréées par l'ACPR, assure David Charlet. Notre assemblée →



générale du 19 mars doit simplement permettre d'adopter quelques ajustements juridiques. »

A La Compagnie des CGP-CIF, des associations dédiées à l'intermédiation d'assurance et à l'intermédiation en opérations bancaires et services de paiement ont été lancées, et une association dédiée à l'immobilier a également été créée pour offrir aux adhérents CGP le panel de représentations correspondant à tous leurs statuts. « *La Compagnie IAS ouvre ses portes à tout courtier et mandataire d'assurance sur les domaines de l'assurance-vie, la prévoyance, la santé, l'assurance collective, l'IARD. La Compagnie IOBSP réunit tout intermédiaire en opérations de banque et services de paiement et La Compagnie Immo rassemble tous les agents immobiliers le souhaitant* », précise Philippe Feuille. Enfin, la mise en place de la fédération – La Compagnie des CGP – doit être finalisée ce premier trimestre.

Le dépôt du projet de corégulation pour les IAS et IOBSP satisfait également la CNCCEF. « *Nous y sommes extrêmement favorables et sommes prêts pour sa mise en œuvre, se félicite Stéphane Fantuz. Ces professionnels sont soumis à des réglementations complexes qui nécessitent un accompagnement, ce que nous proposons d'ores et déjà. Notre association à l'expertise de la corégulation.* »

La CNCGP n'a, quant à elle, pas suivi la voie de créer des associations par corps de métier, ni de rassembler des professionnels d'horizons divers. Elle privilégie plutôt l'intégration des courtiers qui ont une activité proche de la gestion de patrimoine, c'est-à-dire en lien avec le conseil, l'épargne et le financement du patrimoine. « *Si nous souhaitons croître pour peser dans les débats, nous ne souhaitons pas pour autant dénaturer la CNCGP*, assure Julien Seraqui. *Cette évolution particulièrement structurante sera soumise à l'approbation des adhérents à l'occasion de l'assemblée générale qui se tiendra, cette année, au mois de juin.* »

CGPC entre dans la danse

Outre les associations de CIF, la « surprise » est venue de CGPC qui souhaite

Les dates-clés des associations professionnelles

La Compagnie des CGP-CIF

La convention 2020 de La Compagnie des CGP-CIF aura lieu le 18 juin avec pour fil conducteur la sécurisation des cabinets.

Anacofi

L'assemblée générale du 19 mars prochain au Carrousel du Louvre sera l'occasion d'un renouvellement d'une partie non négligeable des administrateurs de chaque association. L'Anacofi devrait également créer l'Anacofi Syndicat pour assurer la représentation sociale des professions. David Charlet précise également que le système de tour de France a été revu avec moins de dates, mais « *pour en faire de vraies semaines de rencontres rythmant l'année à Paris et en région, tout en nous appuyant également sur des sociétés reconnues pour les formations de niveau expert* ». Un tech-tour sera également mis en place avec les sociétés opérant dans le domaine de la digitalisation.

CNCEF

Les assemblées générales des associations et les Assises se tiennent le 25 mars prochain. Une intervention de Lionel Corre, sous-directeur des Assurances au ministère de l'Economie et des Finances, est également prévue dans la matinée. Trois ateliers distincts seront proposés : un pour les CGP, un autre pour les courtiers en crédit et un dernier pour les professionnels de la transmission d'entreprise. La journée sera conclue par une intervention de Pierre Sabatier, économiste, président-fondateur de Primeview, sur le thème : « *La complexité du monde, une aubaine pour le conseil* ».

ANCDGP

L'assemblée générale de l'ANCDGP aura lieu le 18 mars prochain. Le volet formation a été renforcé avec les interventions de Jacques Duhem sur la retraite et, en particulier, les arbitrages entre les différents dispositifs (PER, Madelin, Perp...) et de maître Dounia Harbouche sur les bons enseignements tirés de la jurisprudence, c'est-à-dire les « attendus que » positifs envers les CGP que les juges mettent en avant dans leurs décisions.

CNCGP

Le congrès de la Chambre fusionne avec le Sommet BFM Business qui aura lieu en décembre prochain. L'assemblée générale de l'association se tiendra en juin. Tout au long de l'année, l'association organise également en région ses universités.

CGPC

L'association des certifiés organise son assemblée générale et sa convention en juin, comme chaque année.

se repositionner comme une association de représentation des professionnels du patrimoine. « *Pour les courtiers en assurances, nous avons mis au point un accompagnement à la mise en conformité*, indique Raymond Leban. *Les courtiers, en particulier ceux qui ne sont pas CIF, sont en effet un peu perdus face à la masse des process réglementaires à mettre en place. Cette formation inclut la fourniture d'un outil d'évaluation en ligne de la conformité et de documents réglementaires pouvant être utilisés au quotidien, tels qu'une liste des informations-signatures client nécessaires, ainsi*

qu'un accès à l'assistance juridique et à un service de médiation, dans le cadre d'une adhésion à CGPC Assurances. CGPC-IOBSP le sera en temps utile. »

Chaque association proposera un service de médiation, une plate-forme d'assistance/information juridique et des services d'accompagnement, sans oublier la formation.

Dans le même sens, CGPC a déposé un dossier à l'AMF pour redevenir une association de CIF. « *Notre objectif est de fournir aux CGP certifiés un guichet unique pour leur représentation et leur accompagnement réglementaire et →*



professionnel. Il est naturel que nous retrouvions ce rôle, pour lequel nous sommes sollicités, ce d'autant plus que nous proposons également des certifications globales (CGP, conseil financier) et de spécialité (protection sociale, conseil en immobilier, accompagnement du chef d'entreprise, gestion du patrimoine des personnes vulnérables). »

L'ANCDGP réaffirme son opposition au projet

En revanche, l'ANCDGP, qui n'avait pas souhaité devenir une association de CIF en 2005, se montre toujours opposée au projet de corégulation des IAS et IOBSP. « L'année passée, nous avons pu obtenir l'annulation du projet, rappelle Philippe Loizelet, son président. Néanmoins, la bataille vient, comme nous pouvions nous y attendre, d'être rouverte. Or nous restons fermement opposés à ce projet ! La proposition de loi reprend, in extenso, la position du Trésor sur la mise en place de la corégulation, tant en matière d'assurance qu'en matière d'intermédiation d'opérations de banque. Nos éléments d'opposition sont les



Philippe Loizelet,
président de l'ANCDGP.



Philippe Feuille, président
de la Compagnie des CGP-CIF.



Raymond Leban,
président de la CGPC.

mêmes : principalement, un dispositif sur-transposant et complexifiant à l'envi, la mise en place de la directive distribution d'assurance. La création d'associations chargées de vérifier la qualité des formations obligatoires risque, en effet, d'être un premier pas pour élargir cette mission vers le contrôle de premier niveau. Devenues instances de corégulation, ces associations permettraient à l'ACPR de se décharger du contrôle direct des IAS et IOBSP, à l'instar de ce qui a été fait pour les CIF après MIF1. La spécificité française de la sur-transposition serait, ainsi, entérinée. »

Toujours est-il que si la réforme est adoptée, les associations professionnelles s'attendent à un important travail administratif d'enregistrement des nouveaux membres dans les derniers mois de l'année 2020. « Nous espérons pouvoir disposer du temps nécessaire pour mener à bien notre mission, d'ici au 1^{er} janvier prochain, car ce sont plusieurs milliers de personnes physiques et morales qu'il faudra enregistrer et valider dans nos bases », note Julien Seraqui. Et pour y faire face, les associations ont engagé des moyens importants dans leurs outils informatiques et renforcé leurs équipes.

Plafonnement des rémunérations Pinel : l'Anacofi Immo saisit le Conseil constitutionnel et le Conseil d'Etat

Suite à la publication du décret le 22 décembre 2019 qui fixe à 10 % du prix de revient, le montant des frais et commissions des intermédiaires lors d'une acquisition immobilière éligible au dispositif Pinel, l'Anacofi Immo a saisi le conseil constitutionnel et le conseil d'état contre le décret, après d'ailleurs que celui-ci ait fait l'objet d'un avis négatif du Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI) qui regroupe aussi bien des associations de professionnels de l'immobilier que des associations de consommateurs.

« En effet, ce décret prévu par la loi de finances 2018, suite à l'amendement porté par le sénateur de Montgolfier, porte atteinte à la liberté d'entreprendre et la liberté contractuelle des conseils en gestion de patrimoine et plus généralement des intermédiaires de l'immobilier, explique l'association. Même si l'objectif de la loi, lutter contre les abus des coûts de commercialisation, est louable, le législateur ne peut limiter ces libertés fondamentales de façon disproportionnée au regard de l'objectif poursuivi. A l'évidence, ce plafonnement n'impactera en aucun cas le prix de vente du logement vendu à l'investisseur, la limitation des libertés d'entreprendre et contractuelle ne se justifie donc en aucune façon ».

L'association présidée par Jean-Jacques Olivé donne l'exemple de « l'imprécision de la définition concernant "le prix de revient du logement" ou "les frais et commissions directs et indirects" (qui) rend son application inintelligible ».

Une communication davantage tournée vers l'extérieur

Outre ces nombreux travaux de régulation, les associations professionnelles ont entrepris une démarche d'ouverture vers l'extérieur.

A La Compagnie des CGP-CIF, 2019 a été marquée par la modification du nom de l'association et le changement de la charte graphique. « Pour conserver l'esprit qui a toujours caractérisé notre association, nous souhaitons que ce changement s'appuie sur les bases acquises précédemment, c'est pourquoi notre nouveau logo a repris la mappemonde présente dans l'ancien. Ce symbole d'universalité matérialise le lien entre les hommes et représente les valeurs qui sont les nôtres : humain,



écoute et accompagnement. Cette chartre graphique est déclinée dans différentes couleurs, chacune correspondant à une de nos nouvelles associations. »

Depuis l'an passé, la CNCGP a entrepris un tour de France des masters en gestion de patrimoine pour présenter la profession. « Les besoins vont dans les deux sens : d'un côté, nos cabinets sont en forte croissance et recherchent de nouveaux collaborateurs en CDI, des alternants et des stagiaires ; de l'autre, les étudiants font face à des établissements bancaires qui réduisent leurs effectifs. Par ailleurs, nos cabinets de CGP sont présents sur tout le territoire, alors que les banques privées sont centralisées dans les grandes villes. » Douze masters 2 ont été visités l'an passé et une trentaine est prévue cette année.

La CNCGP a également initié des rapprochements avec les professions du chiffre et du droit, tant au niveau national qu'au niveau régional. « Leurs organisations étant davantage décentralisées que la nôtre, cette démarche repose notamment sur nos présidents de région. Des actions ont d'ores et déjà été mises en place dans la région Est en novembre avec l'IFEC, un des principaux syndicats d'experts-comptables, en région Rhône-Alpes avec les notaires début 2020 et en Ile-de-France avec les

experts-comptables en début d'année également. » La CNCEF a repensé sa communication de manière à acquérir une plus grande lisibilité en direction des professionnels, des autorités de tutelle et des acteurs de la place. Par exemple, la CNCIF est désormais appelée CNCEF Patrimoine. « Notre objectif désormais est de mieux valoriser les métiers de nos membres, particulièrement en direction du client final, note Stéphane Fantuz. En effet, en tant qu'association professionnelle, nous devons saisir l'opportunité donnée par les pouvoirs publics de sensibiliser l'épargnant par l'éducation financière. De nombreux sujets le permettent : la réforme des retraites, la faiblesse des taux, les opportunités ou les prudenances à adopter en période de croissance ralentie. » L'association réalise actuellement un tour de France pour faire connaître ses associations et leurs services à l'ensemble des professionnels qu'elle représente.

Une formation continue en place

L'année 2019 a été marquée par la hausse du nombre d'heures de formation continue obligatoires à suivre par les CGP, mais aussi la finalisation des for-

mations relatives aux CIF, les nouveaux entrants sur ce statut devant désormais disposer de la certification AMF.

« La CNCGP s'est montrée particulièrement attentive à la validation par ses adhérents de leurs heures de formation obligatoire au titre de leurs activités de conseils en investissements financiers, remarque Julien Seraqui. Supervisé par l'AMF, le dispositif mis en œuvre au titre des années 2017, 2018 et 2019 avait pour vocation la vérification des connaissances minimales de ces professionnels avant le passage en 2020 à la certification AMF pour tout adhérent CIF d'une association professionnelle entrant dans la profession. La date butoir du 31 décembre 2019 a représenté un véritable enjeu pour les dirigeants ou les salariés de structure CGP puisque, en cas de défaut de formation, ces professionnels perdaient la faculté d'exercer leur métier. Au final, seuls deux dirigeants se sont trouvés en défaut de formation, un résultat très satisfaisant. »

LCGPI Formation, la société de formation de la Compagnie des CGP-CIF, a pour sa part été présente aux côtés des adhérents, tout au long de l'année, pour les aider à s'adapter à la nouvelle réglementation et à la mise en place de la conformité dans leurs cabinets. « Elle a notamment contribué à ce que l'ensemble de nos adhérents satisfasse à la certification AMF », relève Philippe Feuille. Outre cette mise en conformité, LCGPI Formation a développé deux actions importantes :

- la mise en place d'une journée dite d'intégration, entre autres de la documentation réglementaire, destinée aux nouvellement installés et/ou à ceux ayant besoin d'aide pour s'y retrouver dans les changements réglementaires ;
- et des formations développant différents niveaux d'expertise à chacun de ses métiers en renforçant l'interactivité entre adhérents, pour faire avancer les compétences de chacun. « Devant le succès rencontré, ces deux actions vont s'amplifier en 2020 », assure son président.

De son côté, l'an passé, CGPC a lancé une série de formations permettant à ses membres exerçant de manière →



libérale de remplir leurs obligations de formation continue pour les statuts d'intermédiaire en assurances, d'IOBSP et d'intermédiaire en immobilier. Une trentaine de modules de type « maintien ou développement des compétences » ont été créés, la plupart en e-learning. Côté développement, un module concerne, par exemple, la gestion du patrimoine des personnes vulnérables. « Ces formations ont été conçues en interne, avec des experts de la préparation à la certification CGPC et d'autres, travaillant pour des partenaires assureurs et nous. Ils sont accessibles à tous, y compris aux professionnels qui ne sont pas adhérents », précise Raymond Leban.

En matière de formation, l'ANCDGP a, pour sa part, été le conseil scientifique de la DDA Academy qui a bien fonctionné. « L'expérience devrait être

renouvelée cette année, probablement avec l'intégration d'ateliers experts », précise Philippe Loizelet.

Des contrats RCP qui évoluent...

En fin d'année dernière, les contrats RCP des associations professionnelles ont évolué. En effet, les assureurs font face à un nombre plus important de dossiers de sinistres ouverts.

Au sein du contrat RCP de la CNCGP, les niveaux de couverture ont été rationalisés au vu des sinistres effectifs (passés de 4 200 000 € à 3 200 000 €). Trois options de franchise sont proposées (5 000 €, 10 000 € ou 15 000 €) permettant de moduler les primes calculées sur le chiffre d'affaires du cabinet par l'ap-

plication d'un taux dégressif. « Cette évolution du contrat s'explique par la hausse du montant des sinistres en matière de conseil, mais elle intervient après plusieurs années durant lesquelles les tarifs ont baissé et les niveaux de garanties ont été relevés. Les niveaux de garanties de notre contrat étaient par ailleurs très élevés, et restent bien supérieurs aux besoins de nos membres. Les CGP n'ayant pas de sinistre ne sont donc finalement pas pénalisés. »

Les conditions du contrat RCP de la CNCIF ont dû être modifiées en raison d'une très forte dégradation des statistiques sinistres RCP depuis plusieurs années, afin que l'activité puisse rester assurable. Une protection juridique plus élargie a également été ajoutée. « Peut-être allons-nous pouvoir repenser les contours du contrat pour en proposer un nouveau à nos membres pour l'année 2021 ? », s'interroge Stéphane Fantuz.

A La Compagnie des CGP-CIF, un contrat collectif RCP dont les garanties ont été négociées pour les adhérents a été mis en place en 2019. « Nous sommes à ce jour satisfaits du bon ratio sinistres/primes de ce contrat », se réjouit, pour sa part, Philippe Feuille.

Du côté de l'Anacofi, qui n'impose aucun contrat RCP à ses membres, David Charlet souligne que « les assureurs en RCP ont globalement revu – souvent de façon arbitraire ou peu transparente – leurs contrats sur le marché des CGP du fait d'une plus importante sinistralité sur cette activité, notamment en Girardin. A cette occasion, nous allons réactiver notre commission RCP pour surveiller ces évolutions. Pour nos membres, disposer de cinq à six offres, et non pas d'un contrat groupe, leur permet d'avoir le choix de leur couverture et d'être libre d'en changer. »

En revanche, le contrat d'assurance en responsabilité civile professionnelle de l'ANCDGP n'a pas connu de hausse de tarif ou autre modification du contrat, comme une hausse des franchises ou une moindre prise en charge des risques « grâce à la faiblesse du nombre de sinistre chez nos adhérents », se félicite Philippe Loizelet.

CGP-fournisseur, une relation de partenariat parfois mise à mal

Face aux conditions de marché difficile, notamment pour les fonds en euros, et à une réglementation plus stricte, les relations de partenariat entre les CGP et leurs fournisseurs peuvent être mises en difficulté. Philippe Feuille, président de la Compagnie des CGP-CIF, tient à rappeler que « Nos CGP doivent faire preuve de prudence dans leur démarche par rapport à l'adéquation à trouver entre le profil de risque du client, les possibilités réduites par le marché (par exemple, la disparition des fonds en euros) et le respect de l'adéquation qui est demandée par la réglementation. Le CGP doit rester vigilant dans son rôle pédagogique en expliquant bien au client les répartitions d'investissement proposées dans le but d'aboutir à une prise de conscience du client par rapport à sa propre responsabilité. Dans cet environnement, nous demandons à nos partenaires de veiller à ne pas sur-interpréter la réglementation, notamment en :

- faisant attention à la rédaction des avenants de partenariat,
- faisant attention à préserver la rémunération du CGP,
- en ne coupant pas purement et simplement la relation d'affaire pour insuffisance de productivité. Il ne faut pas oublier que le CGP n'est pas un salarié, mais un indépendant.

Il est bon de rappeler que nos CGP sont des artisans qui ont pour souci de développer une politique de pérennité dans la relation client. Ils ne peuvent en aucune manière tomber dans une industrialisation de process, bien éloignée de leur volonté d'accompagnement pédagogique et humain de leurs clients, ce qui n'exclut pas de se servir de la digitalisation. »

« Les compagnies prennent prétexte de la DDA et du troisième usage pour modifier à leur avantage les "conventions de partenariat", notamment les modalités de rémunération du courtier », estime pour sa part Philippe Loizelet, président de l'ANCDGP.

Sur les problématiques relatives aux fonds en euros, David Charlet estime que « Les contraintes des assureurs s'amplifient et mettent le conseiller encore plus en responsabilité devant son client; mais l'allocation d'actifs et son suivi dans le temps font partie de ses compétences. Pour les clients totalement avertis au risque et à l'horizon d'investissement court, philosophiquement, je considère qu'il doit pouvoir avoir accès au fonds en euro car les solutions de remplacement n'existent pas et ce, du fait entre autres de contraintes réglementaires relatives au respect de l'aversion au risque du client ». En revanche, le président de l'Anacofi se montre plus virulent vis-à-vis des pratiques de certains partenaires: « Les partenaires bancaires des IOBSP renégocient ou résilient les conventions de courtage et les assureurs, sous couvert de DDA, renégocient souvent à la baisse la rémunération de leurs partenaires. Parfois, ces derniers peuvent avoir des pratiques pour le moins discutables, comme imposer un droit de regard sur la façon dont les courtiers "du client" opèrent en pratiquant des contrôles sur sites trop intrusifs ».