



R. Leban (CGPC) : "Être un guichet unique pour nos conseillers certifiés"



Raymond Leban

L'Association des Conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC) a lancé CGPC Assurances. Pourquoi avoir lancé cette offre ? Quel est son contenu ? Raymond Leban, président de l'association, nous répond.

Décideurs : Vous avez lancé CGPC Assurances. Quelles sont vos motivations ?

Raymond Leban Nous l'avons lancé parce que les courtiers en assurances et les mandataires ont un besoin urgent de réflexion et d'outils pour réduire le risque - fort - de non-conformité qui pèse sur leur activité dans trois domaines. La réglementation ayant été durcie avec l'objectif que le conseil donné au client épargnant prenne mieux en compte sa situation, leur « code de bonne conduite » est désormais bien fourni. Les pouvoirs publics entendent par ailleurs intensifier la lutte contre le blanchiment d'argent et la fraude fiscale, ce qui signifie des obligations renforcées pour les conseillers. Enfin, ces courtiers et mandataires se retrouvent en première ligne face aux règles encadrant le traitement des données personnelles. Si bien qu'une faiblesse de leur part dans le domaine peut leur coûter très cher.

Quels services proposez-vous aux courtiers et mandataires ?

[Visualiser l'article](#)

La CGPC leur fournit un accompagnement sous la forme d'un audit d'autoévaluation en ligne de leur niveau de conformité et d'une formation à la mise en œuvre d'un code de vraie bonne conduite. Une démarche qui leur offre la possibilité de cibler les points où ils ont besoin de progresser. Nous complétons le dispositif par un système d'assistance juridique, ouvert du lundi au vendredi de 8h à 20h. Une équipe de juristes chevronnés accompagne les courtiers et mandataires sur de nombreuses problématiques liées non seulement à la gestion de patrimoine mais aussi aux questions – sociales notamment – touchant à la vie de leur cabinet. Nous proposons enfin un accès à « La médiation de l'assurance », dont la CGPC est membre. Ce service peut être sollicité lorsqu'un conflit entre le conseiller et le client apparaît.

Quelles sont les principales actualités de votre association ?

La réforme du courtage est en cours. La « co-régulation » devrait, si tout se passe comme prévu, apparaître en 2021. CGPC Assurances accompagnera alors courtiers et mandataires pour l'ensemble de leurs obligations, à travers notamment le suivi de leur activité (. Nous sommes en effet candidat à un agrément par l'ACPR pour la représentation des intermédiaires en assurance, tout comme celle des IOBSP. Nos objectifs sont clairs : être tout d'abord un guichet unique pour nos conseillers certifiés, du stade de la formation à celui de la pratique de leur activité ; accueillir ensuite des courtiers et mandataires de toutes les branches de l'assurance, des intermédiaires en assurance non-vie (prévoyance, assurances de biens et responsabilités) à côté des intermédiaires vie. Si un courtier veut adhérer à la CGPC Assurances avec ses mandataires, il pourra le faire à des conditions avantageuses grâce à l'effet groupe. Au chapitre du guichet unique, je noterai enfin le dépôt un dossier à l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour redevenir une association de représentation des CIF.

"Dans cette période troublée, la qualité d'un conseil centré sur l'intérêt du client et finement informé - qui est l'ADN du conseiller certifié - prend toute sa valeur"

Quels types de formations proposez-vous ?

La CGPC propose des formations aux professionnels de la gestion de patrimoine, de l'assurance et de l'immobilier. Des préparations « lourdes » aux métiers de CGP et de conseil financier tout d'abord, en mode hybride (e-learning et présentiel). Des préparations - plus légères (d'une quarantaine d'heures) à des « certificats de compétence » plus ciblés. Traitant aussi bien du conseil en investissement immobilier que de l'accompagnement patrimonial du chef d'entreprise en passant par la gestion du patrimoine des personnes vulnérables.

Vous vous êtes justement fortement investis sur le thème de la gestion de patrimoine des personnes vulnérables. Les CGP ont-ils pris conscience des enjeux autour de ces questions ? Sont-ils à l'aise avec le sujet ?

Tout le monde s'accorde à dire que ce sujet est d'une importance cruciale, du fait notamment du vieillissement de la population. Comme dans le cas du changement climatique, on sait que les effets du phénomène seront massifs dans le futur. Comme les conseillers en gestion de patrimoine ne sont pas toujours très à l'aise avec cette clientèle des personnes protégées juridiquement ou tout simplement « fragiles », ils la regardent avec circonspection. Ceux qui ont un nombre substantiel de clients vulnérables en portefeuille ont bien perçu la nécessité de se former pour leur apporter un conseil « adéquat » (au sens de la réglementation) avec un maximum de sécurité. Le régulateur s'est également emparé du sujet et il anime un groupe de travail de place, avec l'objectif d'identifier « des bonnes pratiques » de conseil et de commercialisation des produits d'investissement /assurance à l'adresse des clients vulnérables, qui pourraient « être recommandées ».

www.magazine-decideurs.com

Pays : France

Dynamisme : 7



[Visualiser l'article](#)

Les marchés financiers ont fortement chuté depuis le début de l'année. Quels sont les messages de vos membres à leurs clients ?

Nos conseillers certifiés sont très sollicités. Les clients sont forcément inquiets, pour leur santé et aussi pour leur patrimoine, notamment ceux investis en unités de compte dans leurs contrats d'assurance-vie. Comme nos conseillers les suivent dans le cadre d'une relation de long terme pour la réalisation de projets à horizon assez long et non pour leur signaler et faire réaliser « des coups », ils peuvent leur conseiller de garder leur sang-froid dans cette période de crise qui ne sera pas infinie et de dégager si possible des liquidités reflétant la sécurisation de plus-values, dans la perspective de réinvestissements proches sur des valeurs saines ayant « trop baissé ». Dans cette période troublée, la qualité d'un conseil centré sur l'intérêt du client et finement informé - qui est l'ADN du conseiller certifié - prend toute sa valeur.

Propos recueillis par Aurélien Florin (@FlorinAurélien)

Vous avez apprécié cet article ? Likez Magazine Décideurs sur Facebook !