



LA PAROLE EST AUX PRÉSIDENTS

Être un guichet unique pour nos conseillers certifiés



Entretien avec

RAYMOND LEBAN
président, **ASSOCIATION
DES CONSEILS EN GESTION
DE PATRIMOINE CERTIFIÉS
(CGPC)**

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 lancée 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 ?

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

« 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 »

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 progression. 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 (vérification des conditions d'entrée et de maintien de celle-ci) et le contrôle de leurs obligations de formation continue. Nous sommes en effet candidats 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 d'un dossier à l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour redevenir une association de représentation des CIF.

Les marchés financiers jouent aux montagnes russes 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 ils sont suivis dans le cadre d'une relation durable pour la réalisation de projets à horizon assez long et non pour que nos conseillers leur fassent réaliser « des coups », ils sont incités à garder leur sang-froid lors de cette crise qui ne va pas durer éternellement et à dégager si possible des liquidités reflétant la sécurisation de plus-values, dans la perspective de réinvestissements proches sur des valeurs saines ayant « trop baissé ». ♦

Propos recueillis par Aurélien Florin