

Gestion de patrimoine
Les Conseillers en Gestion de Patrimoine

Le livre blanc 2024

23 ^{ème}
édition

CNCEF Patrimoine

Stéphane FANTUZ, Président



Quels résultats avez-vous enregistrés en 2023 ? Êtes-vous satisfait de votre activité ?

CNCEF Patrimoine compte désormais près de 1 500 structures CIF soit 1 960 personnes physiques CIF. Notre progression au fil des années reste constante, démontrant à la fois l'engouement pour le métier mais aussi notre capacité à répondre aux attentes des professionnels par une forte gamme de services et une équipe renforcée.

Quels sont les grands sujets pour la profession CGP en 2024 ?

L'actualité économique retient notre attention car le climat des affaires est complexe en France. Nous venons d'intervenir sur la loi industrie verte au plan national car le gouvernement veut imposer arbitrairement une part de non-coté dans les contrats d'assurance-vie et les plans épargne retraite. Nous sommes opposés à cette méthode qui va exposer les épargnants au risque et contraindre énormément les CGP, surtout en cas de sinistralité de ces poches. Au plan européen, nous sommes mobilisés pour protéger notre modèle de rémunération face au texte RIS qui veut interdire les commissions. Plus généralement, nous sommes en veille active sur le paquet réglementaire qui ne cesse d'augmenter malgré nos appels à stopper cette inflation législative.

L'immobilier est en berne. Cela affecte-t-il les activités de vos adhérents et leurs résultats ?

Sans doute ne faut-il pas être aussi pessimiste sans ignorer pour autant la conjoncture. L'immobilier reste une classe d'actifs intéressante où nous constatons deux faits importants : le rendement pour les investisseurs est toujours présent et le courant d'affaires reste majoritairement porteur. Par conséquent, il faut se positionner sur ce marché à la fois avec la bonne poche et la bonne stratégie.

Quels sont les marchés porteurs en 2024 ?

De nombreuses analyses confirment que le marché américain affiche des signaux positifs. L'inflation a fortement diminué. L'économie semble repartir ; ce qui a permis de réviser les perspectives de taux de croissance à la hausse (2,5%). Les actions américaines pourraient donc être porteuses. Seul bémol à observer : les Primaires et l'élection présidentielle peuvent troubler la donne. Le marché asiatique, hors Chine, est lui aussi pertinent. Les analystes constatent que les actions ont bien résisté à la hausse des taux d'intérêt mondiaux. De plus, les réformes des Etats, la consommation des ménages et la rigueur budgétaire plaident en faveur de la stabilité, voire d'une certaine dynamique économique. Seule prudence à observer : les éventuelles tensions géopolitiques. Enfin, il faut éviter la Chine pour le moment car les perspectives économiques sont jugées aussi incertaines que délicates.

On voit un développement important des produits structurés dans les allocations des CGP. Qu'en pensez-vous ? Y a-t-il des précautions à prendre ?

Les produits structurés représentent effectivement une classe d'actifs pertinente au sens où elle offre des rendements sous contrats de capitaux garantis jusqu'à la barrière de protection. L'attention doit cependant être portée sur ce qui structure ces produits car il y a beaucoup de caractéristiques, de règles de fonctionnement. Il faut d'une part bien maîtriser les produits structurés et d'autre part, bien s'assurer de leur corrélation avec le profil du client avant de les proposer.

Le mouvement de rapprochement et d'absorption de cabinets de CGP se poursuit. Que constatez-vous au sein même de votre association ?

Ce mouvement est dans l'ordre des choses. Il montre une appétence pour le métier de CGP mais aussi une envie de partager des compétences. Ces opérations prouvent également son attractivité au sens où il attire des talents, notamment des jeunes entrants. Il reste encore de la place pour d'autres formes d'exercice de la profession, notamment en réseau. L'essentiel étant de pouvoir exercer à taille humaine et à une échelle suffisamment importante pour répondre aux exigences de la profession.

Un an après la Réforme du Courtage, combien d'adhérents enregistrez-vous ? Cette réforme peut-elle créer un rapprochement d'activités entre CGP et Courtiers ?

Le CGP cumule les statuts de « courtier vie », « courtier crédit », CIF et est détenteur de la carte T. Ils sont plus spécialisés dans les domaines de l'épargne et du placement. Le courtier généraliste, peut proposer toutes sortes d'assurances mais la plupart du temps est plutôt orienté IARD. Certains se spécialisent dans telle ou telle branche. Il ne manque finalement que le statut de CIF

aux courtiers généralistes. Il manque aux CGP des domaines de spécialisation « assurance ». L'interprofessionnalité que connaît la CNCEF, permet ces échanges d'expertise.

CNCEF ASSURANCE et CNCEF CREDIT accueillent respectivement près de 7 000 intermédiaires en assurance et près de 3 000 intermédiaires en opérations de banque et services de paiement.

Quelle est votre feuille de route pour 2024 ? Que voulez-vous apporter à vos adhérents CGP ?

Le métier de CGP repose sur un triptyque : l'expertise métier, l'expertise produit et l'expertise conformité. Nous continuons donc à apporter tous les services nécessaires à nos membres comme les kits réglementaires, les webinaires, les réponses réglementaires à leurs demandes grâce à une équipe réactive, qui veille à la proximité des relations. Nous mettons donc tout en œuvre pour que nos CGP puissent exercer leur métier le plus sereinement possible, en toute conformité. Enfin, nous allons poursuivre la défense de la profession, sa pérennité de son modèle économique mais aussi, comme depuis de nombreuses années, veiller à la réglementation et nous battre contre les empilements de normes et de contraintes.