

L'examen CGPC intègre désormais une UV sur la réglementation

L'association française des Conseils en gestion de patrimoine certifiés a récemment décidé d'intégrer un module dédié à la réglementation et à la déontologie dans son processus de certification. Explications.

À compter de la session d'examens de certification qui se déroulera en septembre prochain, une sixième unité de valeur sera dédiée à la réglementation et à la déontologie et concerne aussi bien les conseils en gestion de patrimoine indépendants que salariés.

« Depuis deux ans, nous réfléchissons à cette nouvelle évolution afin d'être en harmonie avec les transformations de la profession, en particulier celles induites par les directives IDD et Mifid II, et qui concerne l'ensemble des professionnels, annonce Françoise Odaou, directeur délégué de CGPC. Il s'agit d'une évolution naturelle de notre examen qui a également su accompagner les mutations des patri-

moines, ainsi que la mobilité géographique du client et ses impacts aux niveaux civil et fiscal, l'évolution de la structure familiale ou encore l'émergence de nouveaux produits. »

Par ailleurs, l'association qui compte près de mille huit cents membres (dont plus de 20% de conseillers en gestion de patrimoine indépendants) poursuit son développement, notamment avec la reconnaissance de ses certifications spécialisées lancées l'an passé, une présence accrue sur les réseaux sociaux, un élargissement de son offre de formation continue post-certification ou encore un accompagnement de ses adhérents, par exemple, vis-à-vis des évolutions engendrées par l'émergence des FinTechs.

« Nous souhaitons réaffirmer notre positionnement comme une structure décernant un label de qualité au profit de la clientèle finale et supprimer la confusion avec les organisations professionnelles, affirme Françoise Odaou. Tous nos efforts convergent dans ce sens actuellement. »

→ Un cabinet indépendant se lance dans la FinTech

Alpinia Finance, société de conseil en gestion de patrimoine indépendant, vient de lancer ActiveSeed, une solution Internet d'épargne accessible au grand public. Son dirigeant, Grégoire Dauge, montre qu'« Avec ActiveSeed, notre volonté est d'accompagner le mouvement de la digitalisation de l'épargne en apportant aux épargnants du service, des outils de conseil et de pédagogie sur les marchés. Le digital n'offre pas qu'une réduction des coûts. Il permet de faire évoluer les usages dans tous les domaines et plus particulièrement dans le domaine financier. Il permet également de remettre le client au centre du dispositif en lui permettant d'être acteur dans la réalisation de ses objectifs afin d'éviter les conflits d'intérêts que connaissent les acteurs traditionnels. Notre objectif est aussi de rétablir la confiance des épargnants après les chocs financiers intervenus avec l'éclatement de la bulle Internet et la crise de 2008. »

En matière d'allocation d'actifs, Alpinia Finance appuie sur une équipe intégrée. Son objectif est de couvrir tous les aspects du planning financier, avec une focalisation sur la simplicité. La société compte collecter **20 millions d'euros**, d'ici fin 2016. Une version pour les CGPI pourrait éventuellement être proposée.

Assurer le suivi et la vente de produits structurés

Dirigé par Franck Magne, Eavest, cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement et la conception de produits structurés, propose désormais sur son site, www.eavest.com (compatible aux formats tablette et smartphone), de retrouver plus de 350 produits structurés lancés en France depuis 2004. Une recherche multicritère permet de retrouver les documentations commerciales et juridiques des produits de campagne distribués par le passé. Et cette base de données est libre d'accès. « Par ce biais, notre volonté est de démocratiser la classe d'actifs en proposant à nos clients, cabinets de CGP et banques privés voire les inspecteurs de compagnies d'assurance-vie, des outils leur permettant de mieux commercialiser et suivre les solutions qu'ils ont distribuées. » Afin de faciliter les échanges, Eavest a créé un nouveau document, la Fease, qui vient s'ajouter à la Term Sheet et à la documentation marketing. Cette Fease reprend de façon visuelle les principales caractéristiques du produit sur deux pages, avec le

même format quel que soit l'émetteur pour simplifier les comparaisons. Toutefois, ce n'est que la première étape du développement du site. En septembre, le site permettra de se constituer un portefeuille de produits pour faciliter leur suivi accompagné d'alertes et d'outils de reporting. Un outil de comparaison des solutions accessibles à un instant T va être mis en place. « Cela n'a jamais été proposé, remarque Franck Magne qui a récemment recruté Olivier Cohen comme responsable relations partenaires (ex-Natixis, Exane, Commerzbank ou HSBC et qui dispose de plus de vingt années d'expérience dans la structuration et la vente de solutions financières). Début 2017, nous devrions aller plus loin en permettant de back-tester des produits structurés. Quand on observe les résultats de ces simulations, le couple rendement-risque des produits est réellement attractif pour les investisseurs! Enfin, des lettres de mission pour les CGP devraient prochainement être modélisées afin de sécuriser le conseiller dans son rôle de conseil lors d'arbitrages d'OPCVM ou du fonds en euros vers des produits structurés. »