



ASSOCIATION FRANÇAISE DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIÉS (CGPC)

Affiliée française du Financial Planning Standards Board (FPSB)
Réseau international des « Certified Financial Planners™ »



NORMES DE PRATIQUES DE L'EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIÉ® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™



membre de **FPSB**

Siège social :

32, place Saint Georges - 75009 PARIS

Tél : 01 40 06 08 08

DEFINITIONS

CGPC

L'association Française des Conseils en gestion de Patrimoine Certifiés est l'affiliée française du « Financial Planning Standards Board (FPSB) et ses membres certifiés font partie du réseau international des "Certified Financial Planners »™.

L'association est à but non lucratif et a notamment pour objet :

- 1 - de regrouper les professionnels de la gestion de patrimoine, de contribuer à **organiser la profession par le processus de certification et d'en définir les règles d'exercice**, de conforter les liens de confraternité au sein de la profession tant en France qu'à l'étranger, dans l'optique du Marché Unique Européen et de la globalisation des marchés des services financiers.
- 2 - de faciliter et d'organiser les rapports des professionnels de la gestion de patrimoine avec leurs clients en offrant aux professionnels la possibilité d'accéder à une **certification, quel que soit leur statut** d'exercice (professions libérales, mandataires sociaux, salariés) ou **leur secteur d'appartenance** (établissements de crédits et entreprises d'investissement, assurances, indépendants, professions réglementées...).
- 3 - de veiller à la qualification et au professionnalisme de ses membres par la formation initiale et continue à la Gestion de Patrimoine, par l'examen de certification, par la définition des standards et pratiques professionnels et de normes d'éthique et de déontologie professionnelle conformes aux principes internationaux des certifiés "CFP®" et aux dispositions législatives et réglementaires françaises et européennes.
- 4 - de promouvoir la connaissance et la reconnaissance de leur statut et de leur métier et d'assurer la concertation avec les pouvoirs publics et avec les institutions chargées de l'organisation et du contrôle des entreprises d'investissement et, plus largement, des services financiers.
- 5 - d'organiser et de conduire les relations avec les professions connexes ou voisines.

Certification E-CGP®- CFP®

Être Expert-conseil en gestion de patrimoine certifié (E-CGPC) membre de CGPC, c'est être un professionnel CFP®, membre du réseau international des Certified Financial Planners™, qui obéissent aux mêmes principes de certification s'agissant de la formation suivie pour préparer la certification, des épreuves d'évaluation des compétences composant l'examen de certification, de l'expérience professionnelle détenue et des engagements éthiques pris, dits principes des 4 E dans le langage historique du FPSB (« Education, Exam, Experience, Ethics »).

Pour rester certifié CFP® après l'obtention de la certification initiale E-CGP®/CFP®, il est nécessaire chaque année, au moment du renouvellement de la certification, de :

- Respecter le code de déontologie et les standards de pratique du FPSB, ainsi que les statuts et le règlement intérieur de l'association CGPC ;
- Déclarer exercer son activité conformément aux règles de sa profession, n'avoir fait l'objet d'aucune sanction disciplinaire ou judiciaire mettant en cause sa responsabilité civile ou pénale, ne pas faire l'objet d'une interdiction d'émettre des chèques par la Banque de France ;
- Produire un extrait de casier judiciaire de moins de trois ans ;
- Produire une attestation de responsabilité civile professionnelle ;
- Satisfaire à l'obligation de formation continue contribuant au maintien des compétences du certifié CFP® ;

- Payer sa cotisation annuelle.

I. LES STANDARDS DE PRATIQUES DE L'E-CGPC® CFP®

▪ L'expert-conseil en gestion de patrimoine certifié®, Certified Financial planner™, réitère chaque année l'engagement de mener un processus de conseil en six étapes au mieux des intérêts de leurs clients dans une approche globale de la situation et des objectifs de ces derniers.

Cette répétition d'engagement signale de sa part une forte implication dans un vrai service au client.

▪ Les six étapes du processus de conseil sont les suivantes :

1 – Clarification par le conseiller de son statut professionnel et de son mode de rémunération (honoraires et/ou commission) dès l'entrée en relation, première écoute du client (expression de ses objectifs et de son ressenti de situation) et définition du champ de la mission de conseil ;

2 – Recueil des informations pertinentes sur la situation et les objectifs du client pour répondre à sa demande dans une approche globale ;

3 – Analyse de la situation patrimoniale du client (audit sur les différentes dimensions de la situation : situation juridique des personnes et des biens, actifs nets détenus, protections sociales en place et assurances souscrites, impôts supportés) et réalisation d'un bilan patrimonial global (diagnostic de la situation du client avec ses forces et ses faiblesses) ;

4 – Développement de recommandations/préconisations de stratégie patrimoniale personnalisées adaptées à la situation et aux objectifs du client ;

5 – Validation du client quant à la bonne compréhension des solutions proposées, des ratios rendements/risques retenus et des coûts engendrés et définition des conditions de mise en œuvre des actions stratégiques patrimoniales (répartition des rôles en matière de mise en œuvre des recommandations, en accord avec la mission confiée au conseiller et l'opinion du client sur les recommandations ;

6 – Définition de la qualité et de la fréquence du suivi des préconisations stratégiques. Dans le temps, actualisation de la stratégie patrimoniale à la lumière des évolutions de la situation et des objectifs du client, ainsi que de la réglementation.

NB

À l'étape 2, le conseiller collecte sur la base d'un questionnaire approfondi l'information quantitative et qualitative utile pour pouvoir répondre à la demande du client et réaliser de lui une analyse patrimoniale globale conduisant éventuellement à élargir ladite demande et les préconisations en résultant.

À l'étape 5, le conseiller présente au client les produits financiers et/ou d'assurance cohérents avec les recommandations personnalisées et effectue ou non la contractualisation pour le client, selon le type de conseil fourni (conseil indépendant ou non).

À l'étape 6, le conseiller et le client s'accordent sur les termes éventuels du suivi de la situation du client et du contexte ainsi que de la révision éventuelle des recommandations, s'ils s'en tiennent à l'application stricte de la réglementation en vigueur. S'il y a suivi et révision potentielle, le conseiller mesure le degré d'atteinte des objectifs du client et détermine si les recommandations sont toujours adéquates ou si elles doivent être adaptées.

L'expert-conseil en gestion de patrimoine certifié®, Certified Financial planner™, s'impose ce suivi. Il va au-delà de la réglementation.

- Les six étapes de réalisation du processus peuvent être utilement regroupées en quatre phases :

- La phase I, en front office, de « Découverte du client/ définition de la mission assignée au CGP et collecte des données utiles » (étapes 1 et 2) ;

- La phase II, en back-office, « d'Analyse de la situation patrimoniale du client et d'élaboration des recommandations » (étapes 3 et 4) ;

- La phase 3, en coréalisation, de « Répartition des rôles dans la mise en œuvre des recommandations et suivi de celles-ci dans la durée » (étapes 5 et 6).

- Le contenu effectif des différentes étapes dans la relation réelle avec le client va dépendre de la demande initiale de ce dernier, de son éducation financière et son appétence pour les technologies numériques. Le déploiement de l'approche globale devra souvent s'entendre dans le temps.

Si le client exprime un souhait d'investissement d'une somme donnée pour un objet défini, le conseiller va bien entendu répondre à cette demande. Mais sur la base du bilan patrimonial global effectué à partir des données qu'il a collectées, il va tenter de signaler au client d'autres questions que ce dernier n'a pas posées mais qui peuvent être d'une grande importance pour la famille, à traiter à un prochain rendez-vous.

Le choix de l'approche globale est cependant crucial pour le conseil car l'analyse de la jurisprudence des contentieux montre que sa responsabilité est considérée comme globale.

Il a par exemple été reproché à un conseiller de ne pas avoir tenu compte du régime matrimonial de son client lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie, alors même que ledit conseiller avait bien respecté l'obligation réglementaire précise de fonder sa recommandation sur les objectifs d'investissement, l'appétence pour le risque et la connaissance et l'expérience des marchés du client. Le tribunal a motivé ce reproche et la mise en jeu de responsabilité qui va avec par l'obligation qu'a le conseiller de préciser et prendre pleinement en compte les « exigences et les besoins » (terme enveloppe s'il en est) du client.

Le processus de conseil mis en œuvre par le conseil certifié conduit à des préconisations adéquates et suivies.

Du fait de son approche globale et de son questionnement approfondi du client (auquel il est entraîné lors de la formation préparatoire), le conseiller fournit naturellement des préconisations personnalisées sur la base de l'analyse multidimensionnelle de la situation patrimoniale du client et de ses objectifs. Il n'a aucune difficulté pour pratiquer le test d'adéquation de ses préconisations aux objectifs d'investissement du client, à sa connaissance et expérience de l'investissement financier et à ses préférences vis-à-vis du risque, requis par la réglementation. Le conseiller certifié s'oblige à plus, car il considère la situation d'ensemble du client, situation juridique des personnes et des biens de la famille incluse, et se préoccupe d'adéquation de ses préconisations dans cette dimension fondamentale (la préconisation peut ne comporter que des conseils d'action sur cette situation juridique).

L'obligation de personnalisation des préconisations induit celle de leur suivi, car la situation du client évolue dans le temps, tout comme les règles qui conditionnent la faisabilité et la pertinence desdites préconisations.

Ici encore, le conseiller certifié va plus loin dans l'intérêt du consommateur-épargnant, en s'obligeant à un suivi, alors que la réglementation tend à le présenter comme une option.