

# **L'importance de la formation pour les CIF**

**François Longin<sup>1</sup>**

## **Le conseil en gestion de patrimoine : une activité transversale**

Les conseillers en gestion de patrimoine, communément appelés CGP, conseillent et proposent à leurs clients des solutions permettant d'optimiser leur patrimoine : organisation du patrimoine, optimisation de la fiscalité, investissements financiers, placements en assurance-vie, produits de retraite et de prévoyance, opérations immobilières, etc. La diversité des solutions proposées fait du conseil en gestion de patrimoine une activité transversale. Son exercice demande à la fois des notions juridiques (quel contrat matrimonial ? quel type de société ?), des compétences en matière de fiscalité (comment optimiser ses impôts ?), des connaissances au niveau bancaire et financier (quel type de crédit mettre en place ? quel placement conseiller ?). Tel un docteur généraliste, le conseiller donnera un avis général sur le patrimoine de son client, et fera éventuellement appel à un spécialiste (un fiscaliste par exemple) pour des dossiers particulièrement pointus.

Le métier de conseil en gestion de patrimoine présente aussi une grande diversité dans l'exercice de la fonction : on distingue en effet les CGP indépendants (CGPI) établis à leur propre compte ou regroupés au sein de petites structures et les CGP salariés travaillant dans les banques et les compagnies d'assurance.

## **Une activité désormais réglementée**

Pendant longtemps, l'activité de conseil en gestion de patrimoine et en particulier celle de conseil en investissements financiers n'était soumise à aucune réglementation spécifique. N'importe qui pouvait s'auto-proclamer du jour au lendemain conseiller en gestion de patrimoine ! De nouvelles réglementations au niveau français mais aussi européen permettent désormais d'encadrer l'exercice de cette profession par un ensemble de règles et de garanties.

---

<sup>1</sup> Professeur de Finance à l'ESSEC responsable du programme « Gestion de patrimoine / Wealth management » à l'ESSEC Management Education. Tel : 06 67 34 49 14 E-mail : [longin@essec.fr](mailto:longin@essec.fr)  
Web : [www.longin.fr](http://www.longin.fr).

## **Un nouveau statut : le CIF**

Afin d'assurer une meilleure protection des épargnants, la loi de sécurité financière de 2003 a créé un nouveau statut spécifique : le conseiller en investissements financiers (CIF). Ce statut concerne principalement les CGPI. L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) en charge de la mise en application de cette loi a récemment publié un texte officiel définissant précisément ce qu'était un CIF ainsi que les conditions et les obligations à remplir pour exercer cette profession. D'après le Code monétaire et financier, un CIF est « une personne qui exerce à titre de profession habituelle une activité de conseil portant sur la réalisation d'opérations bancaires ou financières notamment en termes d'investissement ». L'AMF précise en particulier que tout CIF doit adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF.

## **Le rôle majeur des associations professionnelles**

Selon ses propres termes, le législateur a opté pour un principe d'« auto-régulation encadré », c'est-à-dire une régulation par les professionnels eux-mêmes au travers de leurs associations et sous le contrôle de l'AMF agissant en tant que régulateur. Jusqu'à présent, l'AMF a agréé six associations professionnelles (voir la liste ci-dessous) sur la base de critères stricts comme l'indépendance vis-à-vis des établissements promoteurs de produits et l'existence de procédures d'admission, de contrôle et de sanction des membres de l'association. Le rôle de ces associations est de sélectionner, accompagner et contrôler ses adhérents. Selon le principe choisi par le législateur, ces associations jouent aussi le rôle d'interface entre les conseillers et les pouvoirs publics.

### **Les associations professionnelles agréées par l'Autorité des marchés financiers**

CIP	Chambre des indépendants du patrimoine
AACIF	Association des analystes conseillers en investissements financiers
CCIF	Compagnie des conseillers en investissements financiers
CNIF	Chambre nationale des conseillers en investissements financiers
ANACOFI-CIF	Association nationale des conseils financiers - CIF
CIF-CGPC	Association française des conseillers en investissements financiers, conseils en gestion de patrimoine certifiés

## **Le besoin de formation**

La nécessité de se former provient de l'évolution perpétuelle de l'environnement dans lequel est placé le conseiller en gestion de patrimoine et du besoin d'élargir le champ de ses compétences pour répondre aux besoins des clients. L'AMF a d'ailleurs reconnu officiellement dans ses textes l'importance de la formation.

## **Un monde en perpétuelle évolution**

Sur le plan fiscal, chaque année, la Loi des Finance apporte son lot de modifications des textes en vigueur : évolution du barème de l'impôt, disparition ou apparition de mesures fiscales incitatives ou encore des nouveautés comme le bouclier fiscal. Moins fréquents mais plus substantiels sont les changements du cadre juridique. Pour accompagner l'évolution de la société dans laquelle nous vivons (allongement de la durée de vie, familles recomposées, etc.), une réforme majeur du droit des successions vient de voir le jour. Les solutions à la disposition des conseillers tendent aussi à s'étoffer au cours du temps : citons par exemple les fonds alternatifs, les trackers, les produits structurés pour les placements financiers, et la loi Robien « recentré » ou la loi Borloo pour les supports immobiliers. Même l'environnement réglementaire dans lequel évoluent les CGP a considérablement changé avec la mise en place du statut de CIF pour les activités de conseil en France et la mise en application prochaine de la directive européenne Marchés d'instruments financiers (MIF) pour les activités de conseil au niveau européen. Afin de s'adapter à ce monde en perpétuelle évolution, il est donc nécessaire aux CGP d'actualiser leurs connaissances dans les domaines qui leur sont propres.

## **L'approche globale du client**

Afin de pouvoir répondre au mieux aux besoins des clients, le conseiller en gestion de patrimoine se doit d'adopter une approche globale du client, approche qui se traduit en pratique par une palette de solutions très large, allant des investissements financiers aux produits immobiliers en passant par les placements d'assurance-vie, de retraite et de prévoyance. En pratique, les CGP se concentrent souvent sur un des segments du marché : investissements financiers, assurance-vie ou défiscalisation immobilière. Cet état de fait s'explique par la spécialisation nécessaire pour maîtriser chaque produit dont les spécificités et le processus de commercialisation peuvent varier considérablement d'un produit à l'autre. C'est aussi souvent le résultat du parcours professionnel de chaque CGP, certains étant issus de la banque, d'autres de l'assurance, d'autres encore de l'immobilier. Afin de pouvoir présenter une véritable approche globale à leurs clients, et par là même développer leur chiffre d'affaires, il est donc nécessaire aux CGP de parfaire leurs connaissances dans les domaines connexes à leur domaine d'origine.

## **La nécessité de formation continue : une reconnaissance officielle**

Dans son règlement général, l'AMF insiste sur l'importance de la formation permanente des CGP ayant adopté le statut de CIF. Sous le contrôle du régulateur, les associations professionnelles agréées doivent assurer l'actualisation des connaissances de leurs membres par la sélection ou l'organisation de formations. L'aspect « formation » est donc délégué aux associations professionnelles. Par exemple, chaque adhérent à la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP)

doit s'engager à effectuer au moins 75 heures de formation par période glissante de 3 ans (soit 25 heures en moyenne par an). La CIP propose à ses membres de suivre un certain nombre de modules de formation qu'elle valide au préalable.

## **L'offre de formation de l'ESSEC**

Forte de son expérience de formation, de son corps professoral et de ses relations avec le milieu professionnel, l'ESSEC, via son centre de formation permanente (l'ESSEC Management Education ou EME), vient de lancer le programme « Gestion de patrimoine / Wealth management » destinés aux professionnels. La formation a lieu sur le campus de La Défense (CNIT) situé au coeur du quartier des affaires de Paris. L'équipe pédagogique comprend des professionnels reconnus de la gestion de patrimoine et des académiques experts dans leur domaine.

### **Public ciblé**

Le programme « Gestion de patrimoine / Wealth management » de l'ESSEC s'adresse en particulier aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants ayant choisi le statut de CIF. Pour ces conseillers, se former de manière continue est devenu une obligation formulée par les associations professionnelles sous le contrôle de l'AMF. La formation est aussi ouverte aux conseillers en gestion de patrimoine travaillant dans les banques et les compagnies d'assurance, aux démarcheurs bancaires et financiers, aux agents commerciaux spécialisés en défiscalisation immobilière et aux professions connexes (agents immobiliers, experts comptables, notaires, avocats, etc.).

### **Description du programme**

Le programme comprend une dizaine de séminaires courts (voir la liste ci-dessous). Les participants peuvent choisir chaque séminaire à la carte pour compléter leurs compétences dans un domaine particulier ou se construire un parcours donnant droit à un certificat ESSEC. Le programme est structuré en trois niveaux : base, fondamental et avancé. Le séminaire de base intitulé « Panorama de la gestion de patrimoine » propose sur deux jours la découverte de l'activité de conseil en gestion de patrimoine. Chaque problématique fait ensuite l'objet d'un séminaire fondamental : aspects juridiques et fiscaux, produits financiers, assurance-vie, retraite et prévoyance, immobilier, techniques de vente et de négociation. Les séminaires avancés traitent de points plus techniques (comme la mesure de performance en gestion de portefeuille) ou de sujets d'actualités (comme l'analyse de la conjoncture économique).

D'un point de vue pédagogique, les séminaires sont structurés de la façon suivante : présentation de connaissances (exposés), application de ces connaissances à la gestion de patrimoine (étude de cas) et mises en situation clients (jeux de rôles). L'approche innovante de

l'ESSEC permet aux participants de consolider leurs connaissances, de voir comment les mettre en pratique et de développer leur chiffre d'affaires.

### Programme ESSEC « Gestion de patrimoine / Wealth management »

Niveau	Séminaire	Durée
Base	Panorama de la gestion de patrimoine	2 jours
Fondamental	Le cadre juridique et fiscal	2 jours
	Les placements financiers	2 jours
	L'assurance-vie	2 jours
	Les solutions de retraite et de prévoyance	1 jour
	L'investissement immobilier	2 jours
	L'art de vendre et de négocier en gestion de patrimoine	2 jours
Avancé	Le cadre réglementaire	2 jours
	Gestion de portefeuille et mesures de performance	2 jours
	Le cas du chef d'entreprise	2 jours
	Financements bancaires	1 jour
	Eclairages économiques et analyse de conjoncture	2 jours

### Liens utiles

<http://formation.essec.fr> : site de présentation du centre de formation permanente de l'ESSEC – Présentation de l'offre de formation continue.

[www.longin.fr](http://www.longin.fr) : site de présentation détaillée du programme ESSEC « Gestion de patrimoine / Wealth management » - Fiches de présentation détaillée de chaque séminaire.

[www.amf-france.org](http://www.amf-france.org): site de l'Autorité des marchés financiers (AMF) – Présentation du statut de CIF – Fichier des CIF.

### Contacts

#### Julie le Gouëz

Inscription et Relations Participants des Séminaires

ESSEC Management Education (EME)

Tel : 01 46 92 49 09

E-mail : [legouez@essec.fr](mailto:legouez@essec.fr)

#### François Longin

Responsable du programme « Gestion de patrimoine / Wealth management »

ESSEC Management Education (EME)

Tel : 06 67 34 49 14

E-mail : [longin@essec.fr](mailto:longin@essec.fr)