



REGLEMENTATION ET NORMES DE PRATIQUE DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Merci ...



SOMMAIRE



- **Qu'est-ce qu'un gestionnaire de patrimoine**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG/ISR,,**

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?



Optimiser son patrimoine
en faisant appel à un
conseiller en gestion
de patrimoine

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes
- entrevoir les possibilités d'investissements sur et **rentables** pour son client

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes
- entrevoir les possibilités d'investissements sur et **rentables** pour son client
- déterminer une **stratégie** de placements

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes
- entrevoir les possibilités d'investissements sur et **rentables** pour son client
- déterminer une **stratégie** de placements
- **recommander** et proposer des solutions de placements

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes
- entrevoir les possibilités d'investissements sur et **rentables** pour son client
- déterminer une **stratégie** de placements
- **recommander** et proposer des solutions de placements
- faire la veille réglementaire sur les nouveaux textes de loi (prévoir l'impact sur le patrimoine)

Qu'est-ce qu'un Gestionnaire de Patrimoine ?

Un gestionnaire de patrimoine **est responsable** de la gestion du portefeuille d'un client et lui propose des **opportunités** d'investissement. Il doit posséder une expertise dans des domaines tels que **l'économie**, le **droit**, la **fiscalité** et les **finances** pour exercer efficacement sa fonction

Le rôle d'un Gestionnaire de Patrimoine :

le rôle d'un gestionnaire est de remplir plusieurs objectifs, tels que :

- **évaluer** le patrimoine de son client
- étudier les ressources et la **situation** de son client
- assimiler et **anticiper** ses attentes
- entrevoir les possibilités d'investissements sur et **rentables** pour son client
- déterminer une **stratégie** de placements
- **recommander** et proposer des solutions de placements
- faire la veille réglementaire sur les nouveaux textes de loi (prévoir l'impact sur le patrimoine)
- faire le **suivi** de son client tout au long de l'année

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

C'est un professionnel spécialisé en **conseil et gestion** de patrimoine et qui intervient dans la gestion individuelle ou familiale.

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

C'est un professionnel spécialisé en **conseil et gestion** de patrimoine et qui intervient dans la gestion individuelle ou familiale.

Il est spécialisé dans les conseils en stratégie et **optimisation patrimoniale** afin de permettre à ses clients **d'orienter** et de permettre de faire le bon choix ..

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

C'est un professionnel spécialisé en **conseil et gestion** de patrimoine et qui intervient dans la gestion individuelle ou familiale.

Il est spécialisé dans les conseils en stratégie et **optimisation patrimoniale** afin de permettre à ses clients **d'orienter** et de permettre de faire le bon choix ..

Le conseiller permet à son client de faire une **évaluation** globale du patrimoine à travers plusieurs étapes, tel que fiscal, financier, contractuel ou social.

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

C'est un professionnel spécialisé en **conseil et gestion** de patrimoine et qui intervient dans la gestion individuelle ou familiale.

Il est spécialisé dans les conseils en stratégie et **optimisation patrimoniale** afin de permettre à ses clients **d'orienter** et de permettre de faire le bon choix ..

Le conseiller permet à son client de faire une **évaluation** globale du patrimoine à travers plusieurs étapes, tel que fiscal, financier, contractuel ou social.

Le CGP **conseille** et **préconise** des solutions avec une vision assez globale..
Il s'appuie sur les aspects fiscaux, juridiques et financiers de son client.

Le mode opératoire d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

C'est un professionnel spécialisé en **conseil et gestion** de patrimoine et qui intervient dans la gestion individuelle ou familiale.

Il est spécialisé dans les conseils en stratégie et **optimisation patrimoniale** afin de permettre à ses clients **d'orienter** et de permettre de faire le bon choix ..

Le conseiller permet à son client de faire une **évaluation** globale du patrimoine à travers plusieurs étapes, tel que fiscal, financier, contractuel ou social.

Le CGP **conseille** et **préconise** des solutions avec une vision assez globale..
Il s'appuie sur les aspects fiscaux, juridiques et financiers de son client.

Sans oublier le **suivi**, très important pour accompagner son client sur les bases de ses conseils et échanges tout au long de la durée de vie ...

Qu'est-ce qu'un Bilan patrimonial ?

- Un bilan de patrimoine est une **évaluation financière statique** qui répertorie les actifs et les passifs d'une personne ou d'une entreprise à un moment précis.
- Il s'agit d'une **photographie instantanée** de la situation patrimoniale, mettant en évidence les actifs détenus (biens immobiliers, placements financiers, etc.) et les passifs (dettes, prêts, etc.).
- Le bilan de patrimoine permet de **déterminer la valeur nette du patrimoine**, c'est-à-dire la différence entre les actifs et les passifs.

Qu'est-ce qu'une Etude patrimoniale ?

- Une étude patrimoniale est une **analyse plus approfondie** et dynamique de la situation patrimoniale d'une personne ou d'une entreprise.
- Elle prend en compte des éléments tels que les objectifs financiers, les revenus, les dépenses, les besoins futurs, la gestion des risques et les stratégies d'investissement.
- L'étude patrimoniale **vise à élaborer une stratégie** globale de gestion du patrimoine en prenant en considération les aspects économiques, juridiques, fiscaux et financiers.
- Elle peut inclure des **recommandations*** sur la répartition des actifs, les stratégies d'investissement, les dispositifs de défiscalisation, la planification successorale, etc..

* *Ne pas confondre avec le rapport de mission qui lui indique les recommandations*

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

Pour cela, le conseiller **va sonder** la situation fiscale et patrimoniale de son client.

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

Pour cela, le conseiller **va sonder** la situation fiscale et patrimoniale de son client.

il a pour objectif de diagnostiquer, d'analyser et d'optimiser le patrimoine de son client pour cela il va réaliser un **Bilan ou Etude Patrimonial**.

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

Pour cela, le conseiller **va sonder** la situation fiscale et patrimoniale de son client.

il a pour objectif de diagnostiquer, d'analyser et d'optimiser le patrimoine de son client pour cela il va réaliser un **Bilan ou Etude Patrimonial**.

En résumé :

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

Pour cela, le conseiller **va sonder** la situation fiscale et patrimoniale de son client.

il a pour objectif de diagnostiquer, d'analyser et d'optimiser le patrimoine de son client pour cela il va réaliser un **Bilan ou Etude Patrimonial**.

En résumé :

Le **bilan de patrimoine** est une évaluation financière statique et peut avoir aussi d'autres objectifs, tels que « faire un état de l'art du patrimoine, étudier les placements financiers, anticiper les revenus de la retraite...

A quoi consiste le rôle d'un conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Son rôle dans le conseil :

il conseille, gère le patrimoine, préconise les solutions de placements financiers, assurances, immobiliers...

Pour cela, le conseiller **va sonder** la situation fiscale et patrimoniale de son client.

il a pour objectif de diagnostiquer, d'analyser et d'optimiser le patrimoine de son client pour cela il va réaliser un **Bilan ou Etude Patrimonial**.

En résumé :

Le **bilan de patrimoine** est une évaluation financière statique et peut avoir aussi d'autres objectifs, tels que « faire un état de l'art du patrimoine, étudier les placements financiers, anticiper les revenus de la retraite...

tandis que **l'étude patrimoniale** est une analyse plus approfondie et dynamique qui propose des recommandations stratégiques pour la gestion globale du patrimoine en prenant en compte les objectifs et les besoins spécifiques du client.

SOMMAIRE



- Qu'est ce qu'un gestionnaire
- **Conditions pour être gestionnaire**
- Obligation et mentions légales
- Connaissance client
- Vigilance client
- Protection des données
- DDA/ESG/ISR,,

Quelles sont les conditions pour être CGP

Devenir un gestionnaire de patrimoine, quelles sont les qualités requises ?



Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

La gestion de patrimoine nécessite **d'acquérir** des connaissances précises dans des domaines multiples et complexes tels que :
le droit, l'immobilier l'économie ou la fiscalité.

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

La gestion de patrimoine nécessite **d'acquérir** des connaissances précises dans des domaines multiples et complexes tels que :
le droit, l'immobilier l'économie ou la fiscalité.

Pour proposer des investissements sûrs à ses clients, un gestionnaire de patrimoine doit en effet **maîtriser** tous les tenants et les aboutissants de son métier.

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

La gestion de patrimoine nécessite **d'acquérir** des connaissances précises dans des domaines multiples et complexes tels que :
le droit, l'immobilier l'économie ou la fiscalité.

Pour proposer des investissements sûrs à ses clients, un gestionnaire de patrimoine doit en effet **maîtriser** tous les tenants et les aboutissants de son métier.

Etre **rigoureux** dans l'évolution de la législation de ces matières est indispensable.

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

La gestion de patrimoine nécessite **d'acquérir** des connaissances précises dans des domaines multiples et complexes tels que :
le droit, l'immobilier l'économie ou la fiscalité.

Pour proposer des investissements sûrs à ses clients, un gestionnaire de patrimoine doit en effet **maîtriser** tous les tenants et les aboutissants de son métier.

Etre **rigoureux** dans l'évolution de la législation de ces matières est indispensable.

Il faut faire preuve d'une grande capacité d'écoute.

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

Quelles sont les risques :

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

Quelles sont les risques :

Que souhaite le client vraiment ?

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

La **compréhension** de la situation du client est très importante pour établir un plan de placement.

Quelles sont les risques :

Que souhaite le client vraiment ?

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

La **compréhension** de la situation du client est très importante pour établir un plan de placement.

Quelles sont les risques :

Mais ce qu'il faut surtout bien appréhender, ce sont les **risques** que le client est prêt à prendre.

Que souhaite le client vraiment ?

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

La **compréhension** de la situation du client est très importante pour établir un plan de placement.

Quelles sont les risques :

Mais ce qu'il faut surtout bien appréhender, ce sont les **risques** que le client est prêt à prendre.

Que souhaite le client vraiment ?

Prévoir sa retraite ou tenter un investissement très rentable et risqué ?

Qualités requises pour devenir un gestionnaire de patrimoine

la compréhension de son client

La **compréhension** de la situation du client est très importante pour établir un plan de placement.

Quelles sont les risques :

Mais ce qu'il faut surtout bien appréhender, ce sont les **risques** que le client est prêt à prendre.

Que souhaite le client vraiment ?

Prévoir sa retraite ou tenter un investissement très rentable et risqué ?

A savoir :

De cette analyse naîtront des solutions très différentes : placements boursiers, immobiliers? Un gestionnaire de patrimoine doit proposer les produits les plus adaptés aux attentes du client.

Qualités requises pour développer son client, le conserver

Loin d'être évident de savoir garder l'attention d'un client notamment lors de la présentation des produits (trop complexe, graphiques, données chiffrées..)

Le Conseiller doit se concentrer sur ces trois conseils :

- Faire en sorte que votre proposition reflète les **objectifs** et les préférences, choix de votre client
- Ne vous perdez pas dans l'**explication** qui peut être parfois non maîtrisée, afin d'éviter que le client perçoive ça comme un jargon incompressible
- Enfin, adaptez votre conversation à son style de **communication**

A savoir :

Chaque client est unique comme on le sait, de même que chaque proposition financière ou patrimoniale. Un conseil, personnalisez votre analyse et vos conseils et échanges ne seront que meilleurs et également votre positionnement concurrentiel pour le garder ou le conquérir ..

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Le gestionnaire peut se spécialiser par la suite via plusieurs masters pros :

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Le gestionnaire peut se spécialiser par la suite via plusieurs masters pros :

- Droit privé spécialité gestion de patrimoine privé,

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Le gestionnaire peut se spécialiser par la suite via plusieurs masters pros :

- Droit privé spécialité gestion de patrimoine privé,
- Gestion patrimoniale et financière spécialité gestion du patrimoine privé,

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Le gestionnaire peut se spécialiser par la suite via plusieurs masters pros :

- Droit privé spécialité gestion de patrimoine privé,
- Gestion patrimoniale et financière spécialité gestion du patrimoine privé,
- Gestion patrimoniale et financière spécialité management financier

Formations nécessaires pour devenir un gestionnaire de patrimoine

L'économie étant la matière principale des gestionnaires de patrimoine, l'idéal est d'avoir étudié l'économie à l'université en décrochant une **licence générale**.

Le gestionnaire peut se spécialiser par la suite via plusieurs masters pros :

- Droit privé spécialité gestion de patrimoine privé,
- Gestion patrimoniale et financière spécialité gestion du patrimoine privé,
- Gestion patrimoniale et financière spécialité management financier

A savoir :

Vous pouvez également envisager de passer par une école supérieure de commerce ou de gestion pour parfaire votre formation.

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Vous avez 4 catégories de conseiller :

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Vous avez 4 catégories de conseiller :

- 1^{er} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI)

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Vous avez 4 catégories de conseiller :

- 1^{er} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI)

définition :

Le Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) est un professionnel de la gestion de patrimoine qui n'a pas de lien capitalistique avec des établissements bancaires ou compagnies d'assurance. Cette indépendance lui permet de sélectionner les meilleurs produits disponibles sur le marché et de les proposer à ses clients en fonction des besoins qui leur sont spécifiques.

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Vous avez 4 catégories de conseiller :

- 1^{er} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI)

définition :

Le Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) est un professionnel de la gestion de patrimoine qui n'a pas de lien capitalistique avec des établissements bancaires ou compagnies d'assurance. Cette indépendance lui permet de sélectionner les meilleurs produits disponibles sur le marché et de les proposer à ses clients en fonction des besoins qui leur sont spécifiques.

A savoir :

*le modèle économique des CGPI repose **uniquement** sur la rémunération par **honoraires***

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 2^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 2^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine

définition :

la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) est née de plusieurs expertises métiers professionnels dans le seul but de proposer à leurs clients une alternative objective en fonction de leurs besoins ..

Et de leur offrir une alternative objective aux offres proposées par les grands groupes financiers et immobiliers.

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 2^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine

définition :

la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) est née de plusieurs expertises métiers professionnels dans le seul but de proposer à leurs clients une alternative objective en fonction de leurs besoins ..

Et de leur offrir une alternative objective aux offres proposées par les grands groupes financiers et immobiliers.

A savoir :

*le modèle économique du CGP repose « **majoritairement** » sur les **commissions**, **rétrocessions** versées par les fournisseurs, producteurs de produits (assurances, banques, sté de gestion ..)*

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 3^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Salarié

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 3^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Salarié

définition :

le conseiller en gestion de patrimoine salarié exerce son métier dans une banque de détail ou dans une banque privée.

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 3^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Salarié

définition :

le conseiller en gestion de patrimoine salarié exerce son métier dans une banque de détail ou dans une banque privée.

- 4^{ème} : l'agent lié

Différentes catégories de Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

- 3^{ème} : le Conseiller en Gestion de Patrimoine Salarié

définition :

le conseiller en gestion de patrimoine salarié exerce son métier dans une banque de détail ou dans une banque privée.

- 4^{ème} : l'agent lié

définition :

l'agent lié est un agent mandaté par son établissement pour vendre uniquement que ses produits (ex: l'agent général d'assurance)

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**
- **Courtier en assurance**

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**
- **Courtier en assurance**
- **Courtier en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP)**

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**
- **Courtier en assurance**
- **Courtier en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP)**

Pour exercer ces activités, il est nécessaire d'avoir les cartes professionnelles avec un statut désormais réglementé.

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**
- **Courtier en assurance**
- **Courtier en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP)**

Pour exercer ces activités, il est nécessaire d'avoir les cartes professionnelles avec un statut désormais réglementé.

Ce cadre assure une méthodologie et un professionnalisme reconnu qui confèrent une grande sécurité à leurs clients.

Quels sont les domaines d'expertise d'un CGP ?

Pour pouvoir exercer son métier, le Conseiller peut (ou doit) avoir plusieurs statuts réglementés, dont :

- **Conseil en investissement Financiers (CIF)**
- **Agent immobilier**
- **Courtier en assurance**
- **Courtier en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP)**

Pour exercer ces activités, il est nécessaire d'avoir les cartes professionnelles avec un statut désormais réglementé.

Ce cadre assure une méthodologie et un professionnalisme reconnu qui confèrent une grande sécurité à leurs clients.

A savoir :

*dans le cadre de l'activité de Conseil en Investissement Financiers (CIF) il est obligatoire de s'inscrire à une **association** ou Chambre qui gère et accompagne le statut de CIF et doit être immatriculé auprès de **I'ORIAS** (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance)*

FOCUS SUR :

CONSEILLER EN INVESTISSEMENT FINANCIERS (CIF)



Zoom sur : le Conseil en Investissement Financiers (CIF)

Autrefois, avant la loi sur la sécurité financière du 1er août 2003, le conseil en investissements financiers pouvait être effectué par des professionnels exerçant sous différents titres : **conseillers en gestion de patrimoine (CGP)**, conseillers financiers, experts financiers ...

Zoom sur : le Conseil en Investissement Financiers (CIF)

Autrefois, avant la loi sur la sécurité financière du 1er août 2003, le conseil en investissements financiers pouvait être effectué par des professionnels exerçant sous différents titres : **conseillers en gestion de patrimoine (CGP)**, conseillers financiers, experts financiers ...

Depuis cette loi, et pour protéger l'investisseur, l'**AMF encadre ces différentes appellations sous un seul et même intitulé : le conseiller en investissements financiers**, connu également sous son acronyme de CIF.

Qu'est-ce qu'un Conseiller en Investissement Financiers (CIF)

Un Conseiller en Investissement Financier (CIF) est **un professionnel agréé** en France qui fournit des conseils en matière de placements et d'investissements financiers.

Le statut CIF est soumis à une **réglementation stricte** et doivent être enregistrés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF)

Leur rôle du CIF est d'aider les particuliers et les investisseurs à prendre des **décisions éclairées** concernant leurs investissements, en prenant en compte leurs objectifs financiers, leur tolérance au risque et leur situation financière.

Le CIF peut apporter **des conseils** en investissement sur des produits financiers comme les actions, les obligations, les placements collectifs (fonds, Sicav...), ou sur des services d'investissement (l'opportunité de faire appel à une société de gestion par exemple).

A savoir :

Vente de produits FCPI.FIP.SCPI.... En direct passe par le statut CIF (obligatoire)

Le terrain de jeu du CIF

- **Un CIF est une personne (physique ou morale)** qui exerce à titre de profession habituelle les activités suivantes :
 - le conseil en **investissement** portant sur des instruments financiers (actions, obligations, parts de fonds commun de placement, etc.), mentionné au 5 de l'article L. 321-1 du Code Monétaire et Financier
 - le conseil portant sur la **fourniture de services d'investissement** (par exemple un conseil sur l'opportunité de faire appel à une société de gestion de portefeuille), mentionnés à l'article L. 321-1 du Code Monétaire et Financier
 - le conseil portant sur la **réalisation d'opérations sur biens divers** (œuvres d'art, panneaux solaires, etc., sous certaines conditions uniquement) définis par l'article L. 550-1 du Code Monétaire et Financier.
- **Chaque CIF doit adhérer à une association agréée par l'AMF (Anacofi; CNCGP; CNCIF; la Cie CGP-CIF)**
- Par ailleurs, **il doit être immatriculé dans un registre unique tenu par l'ORIAS** (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance) et renouveler sa demande chaque année.

Le terrain de jeu du CIF (suite)

- Un conseiller en investissements financiers (CIF) exerce à titre de profession habituelle les activités de conseil suivantes :
- Un CIF peut également fournir le service de **réception et de transmission d'ordres (RTO)** pour le compte de tiers, dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers et exercer d'autres activités de **conseil en gestion de patrimoine**.

Quelles sont les activités que le CIF ne peut pas exercer ?

Un Conseiller en Investissement Financier (CIF) n'est pas autorisé à effectuer certaines activités ou comportements, notamment :

- Un CIF **n'est pas autorisé** à fournir le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers.
- Effectuer des opérations de gestion **discrétionnaire** de portefeuille sans l'autorisation expresse du client.
- Exercer des activités de courtage ou de gestion de fonds **sans les autorisations** appropriées des Associations (et via les régulateurs également).
- Fournir des conseils biaisés ou **non conformes aux intérêts du client**, et ne pas divulguer les conflits d'intérêts potentiels.
- **Promouvoir** des produits financiers **sans respecter les règles** de communication et de publicité établies par l'AMF.
- Exercer des activités non conformes à la réglementation, telles que des opérations **frauduleuses ou illégales**.
- Les CIF doivent se conformer à des normes strictes et à une réglementation précise pour protéger les intérêts des investisseurs et **garantir un conseil financier éthique** et responsable.

Que doit faire un gestionnaire pour réaliser ses missions?

- **Se former** sur la réglementation applicable (rappeler les heures de formations)
- **Acquérir et entretenir des connaissances sur les produits financiers**
- **Conclure des partenariats** avec des promoteurs de produits (finances, assurances,...)
- **Développer ses portefeuilles** (en nombre et en valeur) en BtoB et en BtoC
- **Conseiller et suivre ses clients**
- **Suivre l'actualité financière**

FOCUS SUR :

**INTERMEDIAIRE – COURTIER – MANDATAIRE EN ASSURANCE
(IAS- COA- MIA)**



LES DIFFERENTES CATEGORIES

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

Intermédiaire en Assurance (IAS) :

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

Intermédiaire en Assurance (IAS) :

Définition :

Un intermédiaire en assurance est un terme plus générique qui englobe plusieurs types d'acteurs, y compris les courtiers. Il peut également inclure les agents d'assurance et les mandataires d'assurance.

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

Intermédiaire en Assurance (IAS) :

Définition :

Un intermédiaire en assurance est un terme plus générique qui englobe plusieurs types d'acteurs, y compris les courtiers. Il peut également inclure les agents d'assurance et les mandataires d'assurance.

IAS: Intermédiaires en Assurance (IAS) : ils interviennent dans la distribution d'assurances et sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

Intermédiaire en Assurance (IAS) :

Définition :

Un intermédiaire en assurance est un terme plus générique qui englobe plusieurs types d'acteurs, y compris les courtiers. Il peut également inclure les agents d'assurance et les mandataires d'assurance.

IAS: Intermédiaires en Assurance (IAS) : ils interviennent dans la distribution d'assurances et sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

COA: Courtiers en Assurance (COA) : ils agissent en tant qu'intermédiaires indépendants, proposant des contrats d'assurance de différentes compagnies à leurs clients.

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

Les IAS peuvent inclure divers types d'intermédiaires en assurance tels que les courtiers, les agents et les mandataires d'assurance.

Ils peuvent agir au nom d'une compagnie d'assurance spécifique ou de manière indépendante.

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

Les IAS peuvent inclure divers types d'intermédiaires en assurance tels que les courtiers, les agents et les mandataires d'assurance.

Ils peuvent agir au nom d'une compagnie d'assurance spécifique ou de manière indépendante.

Les IAS peuvent avoir une relation exclusive avec une compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

Ils sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

Les IAS peuvent inclure divers types d'intermédiaires en assurance tels que les courtiers, les agents et les mandataires d'assurance.

Ils peuvent agir au nom d'une compagnie d'assurance spécifique ou de manière indépendante.

Les IAS peuvent avoir une relation exclusive avec une compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

Ils sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

COA (Courtiers en Assurance) :

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

Les IAS peuvent inclure divers types d'intermédiaires en assurance tels que les courtiers, les agents et les mandataires d'assurance.

Ils peuvent agir au nom d'une compagnie d'assurance spécifique ou de manière indépendante.

Les IAS peuvent avoir une relation exclusive avec une compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

Ils sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

COA (Courtiers en Assurance) :

Les COA agissent en tant **qu'intermédiaires indépendants** dans la distribution d'assurances.

DIFFERENCE ENTRE IAS et COA

La principale différence entre les IAS (Intermédiaires en Assurance) et les COA (Courtiers en Assurance) réside **dans leur relation avec les Cie d'assurance** :

IAS (Intermédiaires en Assurance) :

Les IAS peuvent inclure divers types d'intermédiaires en assurance tels que les courtiers, les agents et les mandataires d'assurance.

Ils peuvent agir au nom d'une compagnie d'assurance spécifique ou de manière indépendante.

Les IAS peuvent avoir une relation exclusive avec une compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

Ils sont soumis à des obligations réglementaires strictes.

COA (Courtiers en Assurance) :

Les COA agissent en tant **qu'intermédiaires indépendants** dans la distribution d'assurances.

Ils ne sont pas liés contractuellement à une seule compagnie d'assurance. Par conséquent, ils peuvent proposer des produits provenant de différentes sociétés.

Les courtiers en assurance ont plus de liberté dans le choix des produits et des compagnies d'assurance à proposer à leurs clients.

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

MIA: Mandataires d'Intermédiaires en Assurance (MIA) :

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

MIA: Mandataires d'Intermédiaires en Assurance (MIA) :

ils agissent au nom et pour le compte d'un intermédiaire en assurance (courtier ou agent), sous sa responsabilité.

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

MIA: Mandataires d'Intermédiaires en Assurance (MIA) :

ils agissent au nom et pour le compte d'un intermédiaire en assurance (courtier ou agent), sous sa responsabilité.

Agent Général d'Assurance :

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

MIA: Mandataires d'Intermédiaires en Assurance (MIA) :

ils agissent au nom et pour le compte d'un intermédiaire en assurance (courtier ou agent), sous sa responsabilité.

Agent Général d'Assurance :

Les agents généraux d'assurance représentent une compagnie d'assurance spécifique et agissant **en son nom** pour vendre des contrats d'assurance. Ils peuvent avoir une relation exclusive avec une seule compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

.

LES DIFFERENTES CATEGORIES

Ils existent quatre catégories d'intermédiaires en assurance (Art. R511-2)

MIA: Mandataires d'Intermédiaires en Assurance (MIA) :

ils agissent au nom et pour le compte d'un intermédiaire en assurance (courtier ou agent), sous sa responsabilité.

Agent Général d'Assurance :

Les agents généraux d'assurance représentent une compagnie d'assurance spécifique et agissant **en son nom** pour vendre des contrats d'assurance. Ils peuvent avoir une relation exclusive avec une seule compagnie d'assurance ou représenter plusieurs compagnies.

Les agents généraux sont soumis à des obligations réglementaires spécifiques et sont responsables de la distribution des produits d'assurance de leur compagnie représentée.

CONSEILLER EN ASSURANCE (IAS)



Qu'est-ce qu'un conseiller en Assurances ?

- Art. L 511-1 nous dit que l'intermédiaire en assurance ou en réassurance est l'activité qui consiste à **présenter, proposer** ou **aider** à conclure des contrats d'assurance ou de réassurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion
- Un conseiller peut exercer **plusieurs activités liées** à la vente et à la distribution de produits d'assurance.
- **A savoir :**

Le conseiller est soumis à une **réglementation stricte via l'ACPR**, visant à garantir la protection des consommateurs et la **transparence** dans la distribution des produits d'assurance. Ils sont agréés, enregistrés et certifiés par les associations (depuis avril 2023) pour exercer légalement ces activités.

Le terrain de jeu du conseiller

Voici les principales fonctions qu'un conseiller en assurances peut exercer :

Conseil en assurance : Fournir des conseils aux clients pour les aider à choisir les produits d'assurance adaptés à leurs besoins, en fonction de leur **situation financière**, de leurs **risques** et de leurs **objectifs**.

Analyse des besoins en assurance : Évaluer les besoins en assurance des clients et proposer des **solutions appropriées** en fonction de ses besoins et objectifs

Recommandation des produits : Aider les clients à comparer les différentes offres d'assurance (référence des partenaires) pour trouver la meilleure offre en **adéquation du profil client**.

Qu'est un conseiller ne peut pas faire ?

Un conseiller en assurance **ne peut pas** exercer certaines activités ou comportements qui sont contraires à la réglementation de l'industrie de l'assurance et qui pourraient **compromettre les intérêts des clients**

- **Fraude ou malhonnêteté** : Un intermédiaire ne peut pas se livrer à des pratiques frauduleuses, trompeuses ou malhonnêtes, telles que la falsification de documents, la **dissimulation d'informations** importantes ou la vente de produits inexacts
- **Non-respect de la réglementation** : Les intermédiaires en assurance doivent respecter toutes les lois et réglementations en vigueur concernant leur activité, y **compris les exigences de formation**, d'enregistrement et de déclaration.
- **Conflits d'intérêts non divulgués** : Un intermédiaire ne peut pas avoir des conflits d'intérêts non divulgués avec ses clients. Ils doivent dévoiler toute relation ou incitation financière qui pourrait **influencer leurs recommandations**.
- **Exercice illégal** : L'intermédiaire ne peut pas exercer sans les licences, autorisations ou certifications appropriées requises par les autorités de régulation des assurances.

FOCUS SUR :

COMPÉTENCE JURIDIQUE APPROPRIÉE (CJA)



Autres activités réglementées : La Compétence Juridique Appropriée

Puis-je prodiguer des conseils juridiques ou rédiger des actes simples (CJA) ?

l'article 54 de la loi du 31 décembre 1971 **interdit à toute personne** de donner à titre habituel et rémunéré des consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, pour autrui, que ce soit directement ou par personne interposée..

Puis-je aider mes clients à déclarer leurs revenus ou suis-je dans l'irrégularité?

Dans la mesure où la déclaration d'impôts doit être faite par un conseiller fiscal, vous pouvez **aider à la rédaction**, mais en aucun cas **rédiger** la déclaration elle-même.

La déclaration d'impôts doit être faite par un conseiller fiscal.

A savoir :

Rappelons que l'activité CJA est accessoire et ne doit pas apparaître sur le papier à en-tête du cabinet

SOMMAIRE



- Qu'est ce qu'un gestionnaire
- Conditions pour être gestionnaire
- **Obligation et mentions légales**
 - **FOCUS REGULATEURS**
- Connaissance client
- Vigilance client
- Protection des données
- **DDA/ESG/ISR,,**

Obligation et mentions légales

Les conseillers sont soumis à une obligation de procédures et du respect des mentions légales de leur activités.



Mentions légales : l'identité et l'ADN de votre activité

- Les mentions légales contiennent toutes les informations relatives au fonctionnement de votre cabinet, y compris la liste des missions proposées, les règles de protection de la clientèle, les rémunérations, etc.
- Code NAF / APE / SIRET
- RCS
- RC PRO (avec mention des assurances)
- ORIAS (Courtier en Assurance de Type B, conformément à l'Article L 520-1 II 1 du Code des Assurances)
- CARTE T / Numéro CIF avec mention de la Chambre/Association agréée par l'AMF
- TVA INTRACOMMUNAUTAIRE / CNIL (numéro 48)
- Mention RGPD (par exemple, "Le cabinet Dupond applique la mention RGPD conformément au règlement européen N° 2016/679/UE du 27 avril 2016")
- Les mentions légales doivent apparaître sur les supports suivants :
 - Carte de visite
 - Tous les documents émis par le cabinet
 - Signature de courriel (mail signature)

FOCUS SUR LES REGULATEURS / MODE D'emploi et PREVOYANCE SUR LES CONTROLES



Qu'est-ce que l'AMF ?



- Qu'est-ce que L'AMF ? Il s'agit de **L'Autorité des Marchés Financiers**

L'Autorité des marchés financiers (**AMF**) est une institution financière et une autorité administrative indépendante française créée en 2003, dotée de la personnalité morale et disposant d'une autonomie financière, qui a pour missions de **veiller à la protection** de l'épargne investie dans les instruments financiers.

- Qu'elle est son rôle ?

L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) est une autorité administrative indépendante **chargée** de la protection des épargnants, de l'information des investisseurs et du bon fonctionnement des marchés financiers. C'est le **régulateur** français des marchés financiers

Prévoyance des contrôles , Rôle et missions de l'AMF

Les CIF sont soumis à une régulation à deux niveaux, les associations et l'AMF

- **Concernant les CIF, l'AMF dispose d'un pouvoir de contrôle des CIF**
- La Commission des sanctions de l'AMF peut sanctionner les CIF en cas de manquement aux règles et obligations qui leur sont applicables. Les sanctions applicables sont par exemple **l'avertissement**, le **blâme** ou encore **l'interdiction** temporaire ou définitive de l'exercice de tout ou partie des services fournis.
- La Commission des sanctions peut prononcer soit à la place, soit en sus de ces sanctions, une **sanction pécuniaire** dont le montant ne peut être supérieur à 100 millions d'euros ou au décuple du montant des profits éventuellement réalisés.

Qu'est ce que l'ACPR ?



- Il s'agit de **L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution**

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (**ACPR**) est une institution, intégrée à la Banque de France, chargée de la surveillance de l'activité des banques et des assurances en France.

L'ACPR a pour mission de veiller « à la préservation de la stabilité du système financier et à la protection des clients, assurés, adhérents et bénéficiaires des personnes soumises à son contrôle » (art. L. 612-1 du Code monétaire et financier, CMF)

- Qu'elle est son rôle ?
 - Son rôle est d'assurer le contrôle du respect des dispositifs de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme,
 - Ainsi que la protection de la clientèle

FOCUS SUR L'ACPR

Le champ de contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution concerne le secteur de l'assurance
Article L330-1 du Code des assureurs

L'ACPR a pour mission de faire des contrôles selon un rythme trimestriel ou annuel selon le cas ou les organismes.

Mode opératoire:

- **contrôle sur pièces**
 - *Pièces comptables, procédures, rapports internes ...*

- **contrôle sur place**
 - *Pièces comptables, procédures, registre des traitements des réclamations, veille réglementaires...*

FOCUS SUR le POLE COMMUN : AMF + ACPR

ACPR : supervision de :

- Établissements de crédit
- Entreprises d'assurance
- IOBSP
- Intermédiaires en assurance

**Compétence
AMF/ACPR
partagée pour
les CGP**

AMF : supervision de :

- Sociétés de gestion
- PSI
- Etablissements bancaires
- Ensemble des offres financières

Qu'est-ce que l'ORIAS ?



- Qu'est-ce que l'ORIAS ? Il s'agit de l'**Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance**.
- L'ORIAS est une association, qui existe depuis 2007 et répond aux exigences de la directive de l'Union Européenne 2002/92 du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance. L'objectif de cette directive était **d'assurer le bon fonctionnement** du marché de l'assurance, son unicité, tout en préservant le droit des consommateurs partout dans la Communauté Européenne.
- L'ORIAS n'est pas une autorité de tutelle mais un organisme de gestion des fichiers de professionnels agréés ou autorisés . Depuis le 15 janvier 2013, il constitue le Registre Unique des intermédiaires de la Banque de la Finance et de l'Assurance :
- IAS // CIF // IOBSP // AGENTS LIEES

à savoir :

- que depuis janvier 2019 l'ORIAS est chargé de collecter les cotisations annuelles de l'AMF
- Que la cotisation annuelle de l'ORIAS (autrefois à 30€) est passé à 25 € par an

Registre unique des intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS)

- **Souscription obligatoire auprès de l'ORIAS :**
(Immatriculation, Modification, Suppression) (*Source ORIAS*)
- La loi de régulation bancaire et financière (LRBF) du 22 octobre 2010 a élargi le Registre d'immatriculation des intermédiaires en assurance aux intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement, aux conseillers en investissements financiers et aux agents liés des prestataires de services d'investissement. La date de mise en place du Registre ainsi élargi a été fixée au 15 janvier 2013 par arrêté du Ministre de l'Economie du 20 décembre 2012.
- Le fichier des démarcheurs bancaires tenus conjointement par l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) et l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a été **supprimé le 1er janvier 2013**, conformément à l'article 92 II de la LRBF.

■ **Traitement des Actions contre les Circuits Financiers Clandestins (TRACFIN)**

Tracfin est un organisme du ministère des finances français chargé de la lutte contre le blanchiment d'argent.

- Obligation d'informer TRACFIN, l'AMF des déclarants et correspondants TRACFIN ainsi que du responsable de la mise en œuvre du dispositif LAB-FT

Déclaration de soupçon :

- -Par courrier simple : Utilisation d'un formulaire de déclaration réglementaire, Accusé de réception si demandé ;
- -Par fax : en cas d'urgence uniquement suite à contact de Tracfin préalable ;
- -Par Télé-déclaration : Nouvelle procédure de déclaration en ligne « ERMES » entrée en vigueur début 2013 . Déclaration, accusé de réception sous forme de mail et/ou (si refus du déclarant) mise à disposition de l'accusé de réception dans un espace dédié sur le site TRACFIN. Elle n'est pas imposée aux CIF et aux Intermédiaires d'Assurance qui peuvent continuer à utiliser le modèle de déclaration réglementaire.

GAFI c'est quoi ou qui au juste ?

Groupe d'Action FI (GAFI) ou aussi appelé Financial Action Task Force, est un organisme intergouvernemental a été créé en 1989 (*lors du sommet du G7 à Paris*) pour contrer et élaborer un plan pour la lutte contre le blanchiment d'argent et en 2001 il a étendu son mandat pour intégrer la lutte contre le financement du terrorisme. Il est directement relié à l'OCDE.

Son rôle, c'est d'assurer le contrôle et l'application des normes de la Lutte (lab/ft) au niveau mondiale

Pour info:

La GAFI publie régulièrement des rapports sur toutes les nouvelles pratiques et mode opératoire des nouvelles procédés qui intervient en ligne ..

TRACFIN / GAFI

- **Groupe d'Action Financière (GAFI)**

- Le Groupe d'action financière ou Financial Action Task Force **est un organisme intergouvernemental de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.**
- Le GAFI est un organisme distinct de l'OCDE. En effet, tous les États membres de l'OCDE ne sont pas membres du GAFI, et réciproquement.

- **Quel est le rôle du GAFI ?**

Le GAFI est un organisme multidisciplinaire qui rassemble en son sein la capacité des experts juridiques, financiers et opérationnels délégués par ses membres à orienter l'action des pouvoirs publics. Le GAFI procède au suivi des progrès réalisés par ses membres dans l'application des mesures de lutte contre le blanchiment de capitaux ; il effectue des études et prépare des comptes rendus sur les tendances et les techniques de blanchiment et sur les contre-mesures correspondantes ;

Pour info:

il assure la promotion et l'application de ses normes de lutte contre le blanchiment à l'échelle mondiale.

Engagements et responsabilités du gestionnaire

- **Code Intérieur du conseiller**

Contient toutes les informations sur le fonctionnement de votre cabinet (liste des missions proposées, règles de protection à la clientèle, rémunérations..)

- Présentation du code Intérieur



* Mise en place d'un process :

1.
 - ✓ Définition de classeur des procédures et mentions légales
 - ✓ Fiche de Mise en Relation Légales (DER- FIL)
 - ✓ Étude Patrimoniale
 - ✓ Questionnaire Clients – recueil d'informations
 - ✓ Lettre de Mission
 - ✓ Compte Rendu de Mission – Adéquation du profil client

2. Process complémentaires :
 - ✓ Cartographie des conflits d'intérêts...
 - ✓ Gouvernance Produit
 - ✓ Marché cible

3. Lutte Anti-Blanchiment
 - ✓ Cartographie des risques
 - ✓ Procédure LAB
 - ✓ Procédure VAD
 - ✓ Procédure FATCA
 - ✓ ...

4. Mise en place de sauvegardes informatiques des données (confidentielles)
 - ✓ Plan de continuité d'Activité , sécurité et archivage des données
 - ✓ Procédure RGPD

5. Engagements et responsabilités du CIF
 - ✓ Code Intérieur
 - ✓ Code de Bonne Conduite

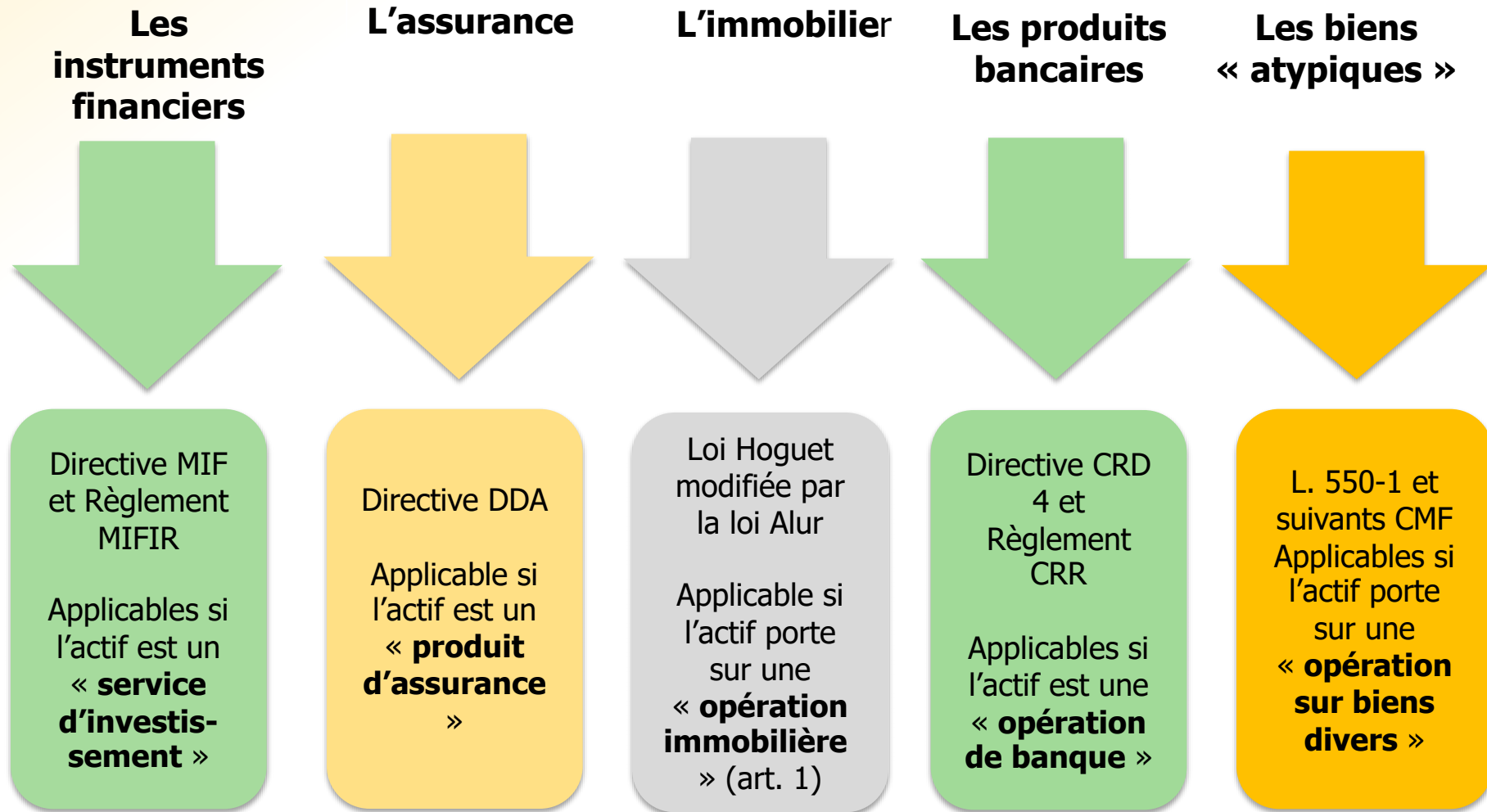


SOMMAIRE



- **Qu'est-ce qu'un gestionnaire**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG/ISR,,**

*Les règles applicables à la gestion d'un client : une organisation par « silos »



A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

DE QUOI S'AGIT-IL ?

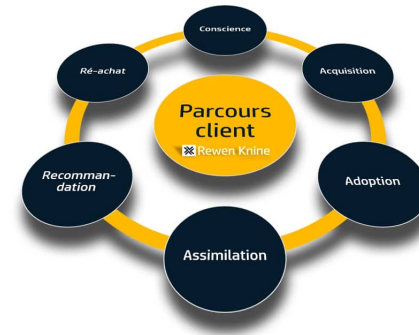
A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

DE QUOI S'AGIT-IL ?



A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

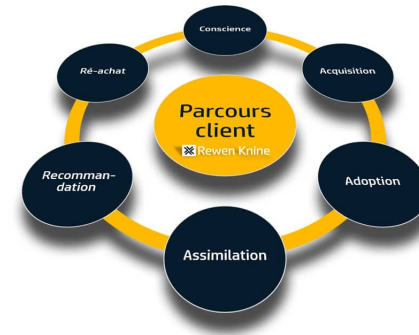
DE QUOI S'AGIT-IL ?



Conformément aux exigences de la réglementation sous le contrôle de l'AMF et de l'ACPR,

A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

DE QUOI S'AGIT-IL ?



Conformément aux exigences de la réglementation sous le contrôle **de l'AMF** et de **l'ACPR**,

vous devez **codifier une relation** entre le client et son Conseiller sous la forme d'un parcours.

A QUOI CORRESPOND UN PARCOURS CLIENT ?

DE QUOI S'AGIT-IL ?

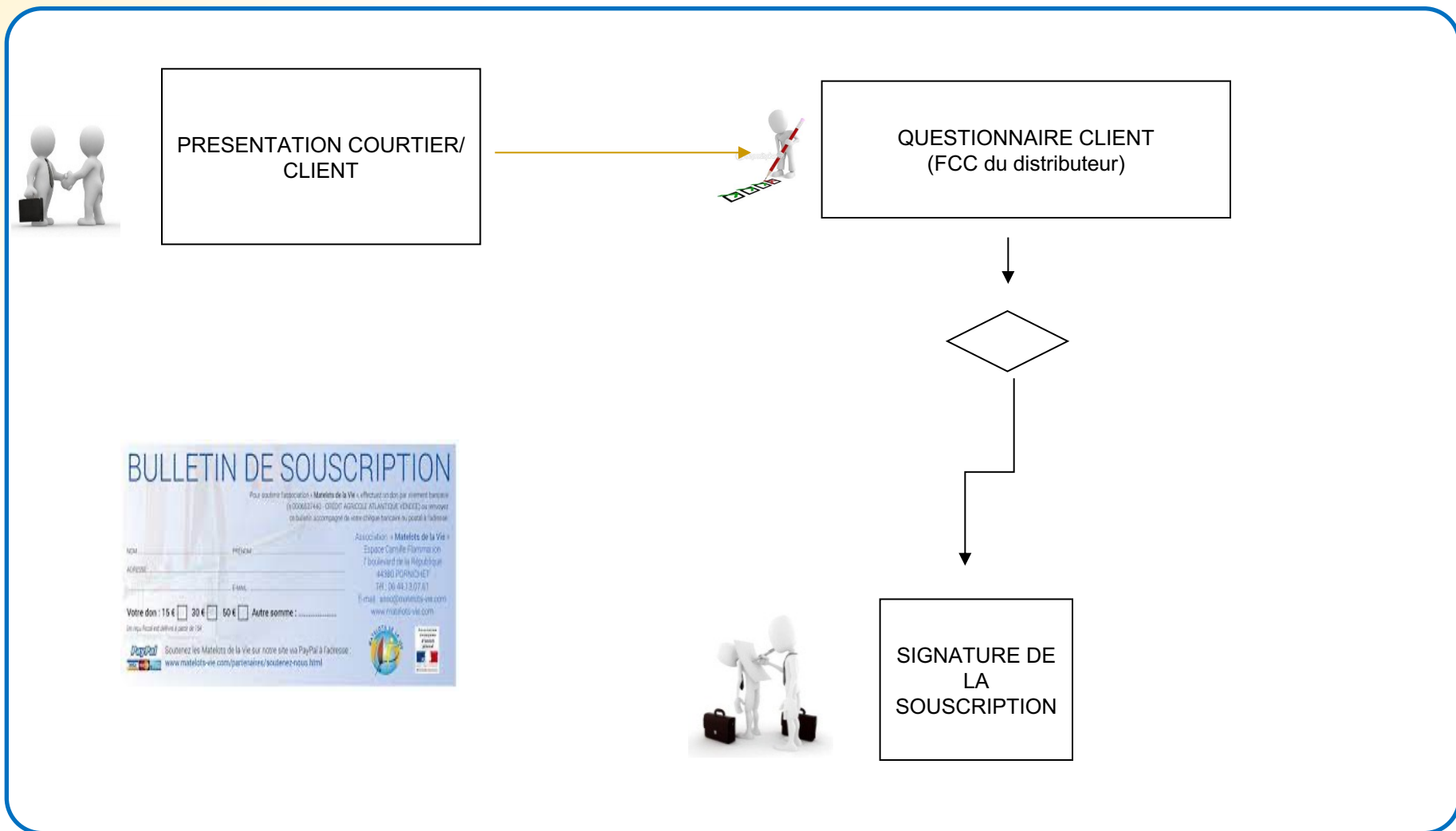


Conformément aux exigences de la réglementation sous le contrôle **de l'AMF** et de **l'ACPR**,

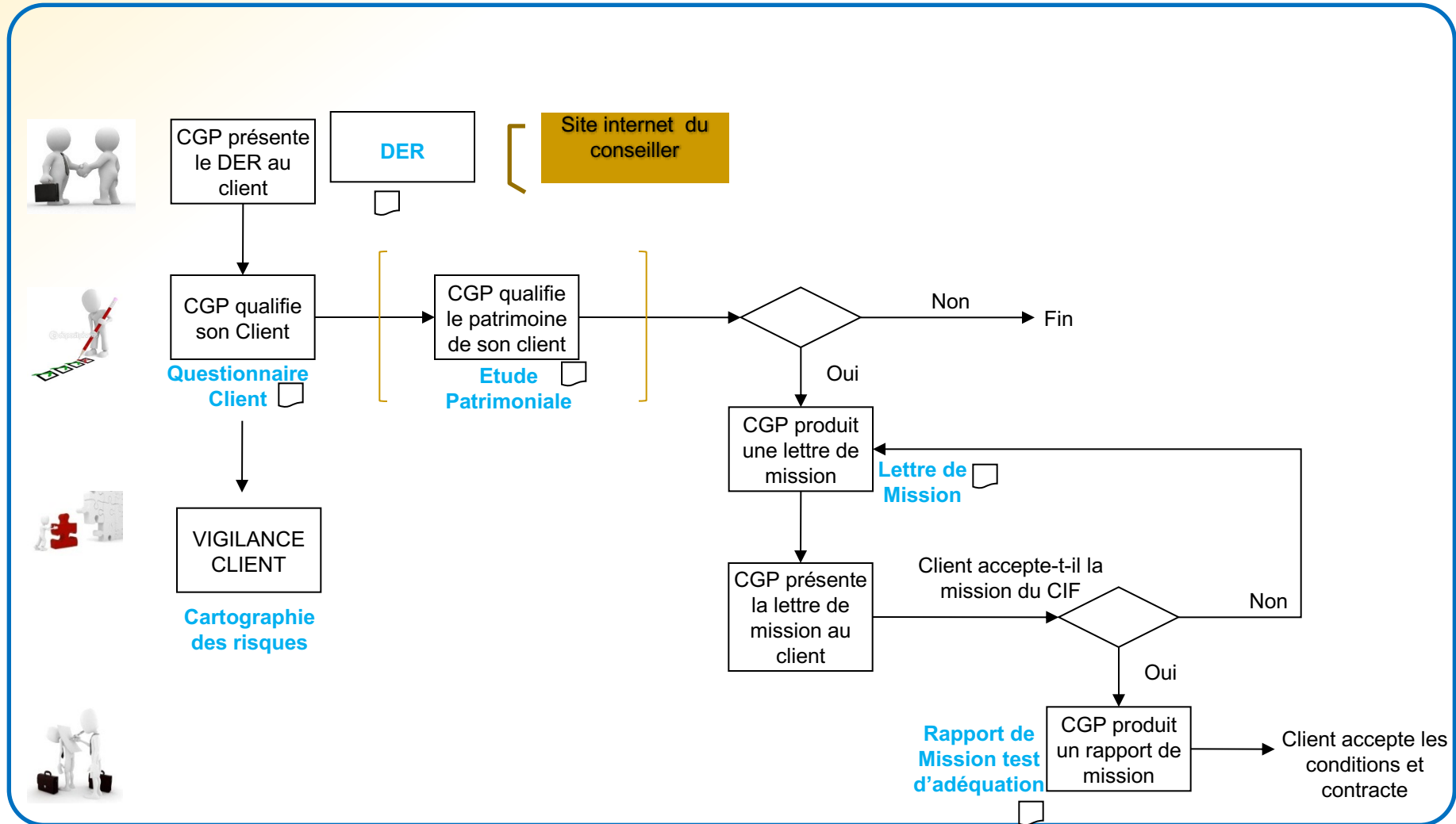
vous devez **codifier une relation** entre le client et son Conseiller sous la forme d'un parcours.

Celui-ci est balisé sous forme de **procédures** spécifiques, précisant les obligations de chacune des parties, visant ainsi les **informations remises au client**

Parcours client actuel.....(avant avril 2023)



Parcours client aujourd'hui...(après avril 2023)



LES 5 OBLIGATIONS DU « DEVOIR »

En tant que conseiller, vos obligations réglementaires en matière d'information envers le client sont les suivantes :

1ÈME ÉTAPE

**DEVOIR
D'INFORMATION**

2ÈME ÉTAPE

**DEVOIR DE
CONSEIL**

3ÈME ÉTAPE

DEVOIR DE SUIVI

4ÈME ÉTAPE

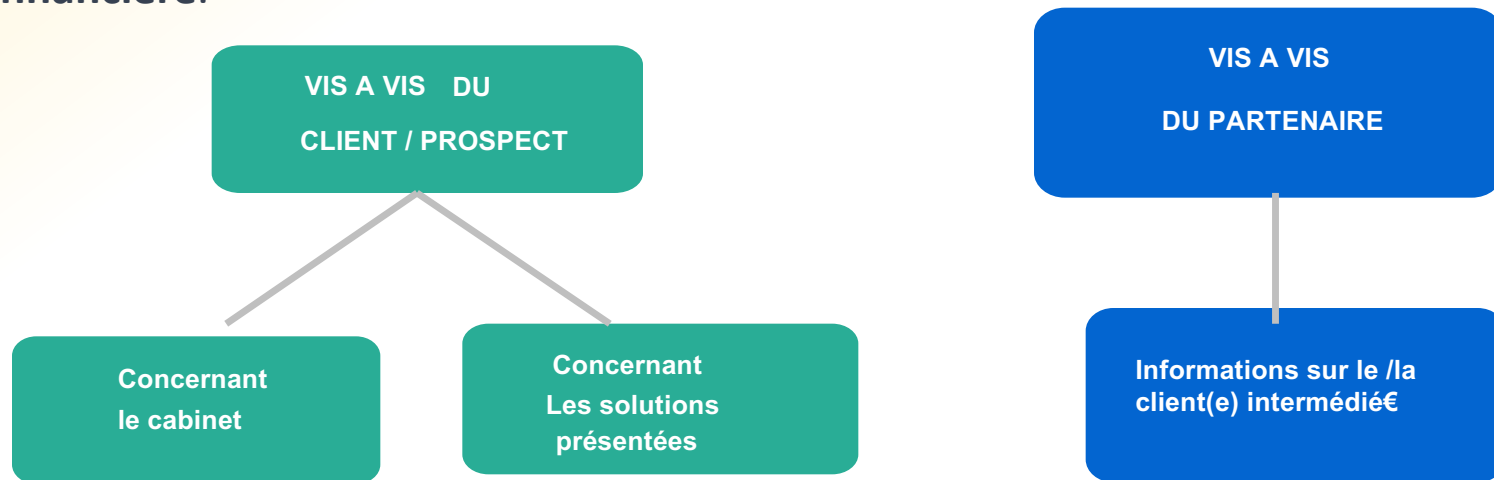
**DEVOIR
D'ALERTE**

5ÈME ÉTAPE

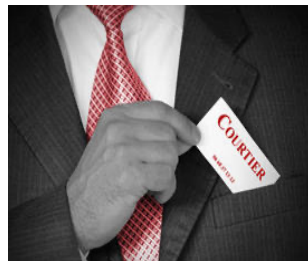
**DEVOIR DE
TRANSPARENCE**

DEVOIR D'INFORMATIONS

Vous devez fournir à votre client une information claire, précise et complète sur les produits ou services financiers proposés, ainsi que sur les risques associés. **Cette information doit être fournie avant la conclusion d'un contrat ou d'une opération financière.**



INFORMATIONS CLIENT



INFORMATIONS PARTENAIRE



DEVOIR DE CONSEIL :

Vous devez fournir à votre client des recommandations personnalisées et adaptées à sa **situation financière**, à ses **objectifs** et à ses besoins. Vous devez prendre en compte ses attentes, sa **tolérance au risque** et lui **expliquer les conséquences des choix d'investissement**

LE DEVOIR DE
CONSEIL



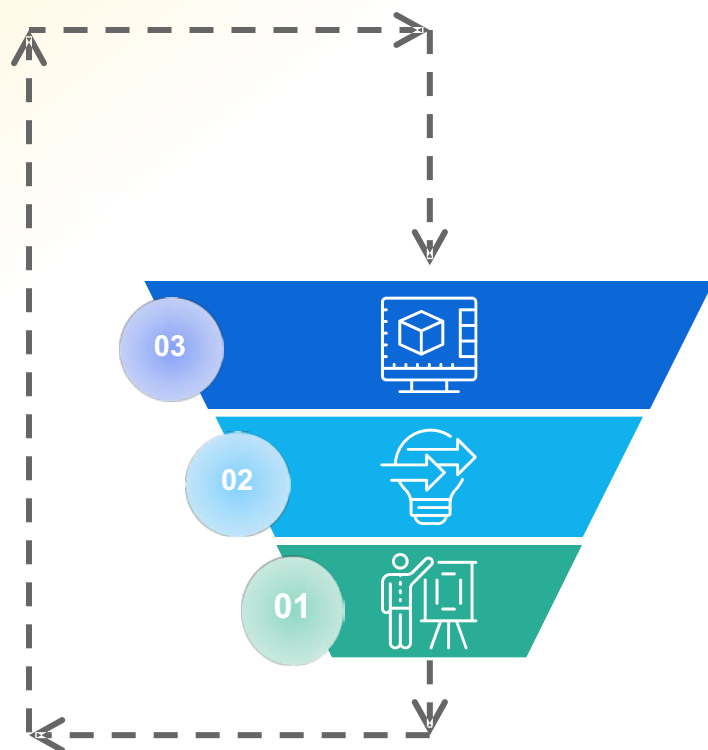
a savoir :

que le devoir de conseil est une obligation de moyen (renforcé) pas de résultats

...

CONSEIL DE NIVEAU 1

RELATIF A LA DDA



ADÉQUATION

Bien expliquer en quoi la solution préconisée va répondre au problème posé, et si elle est adaptée.

MOTIVER

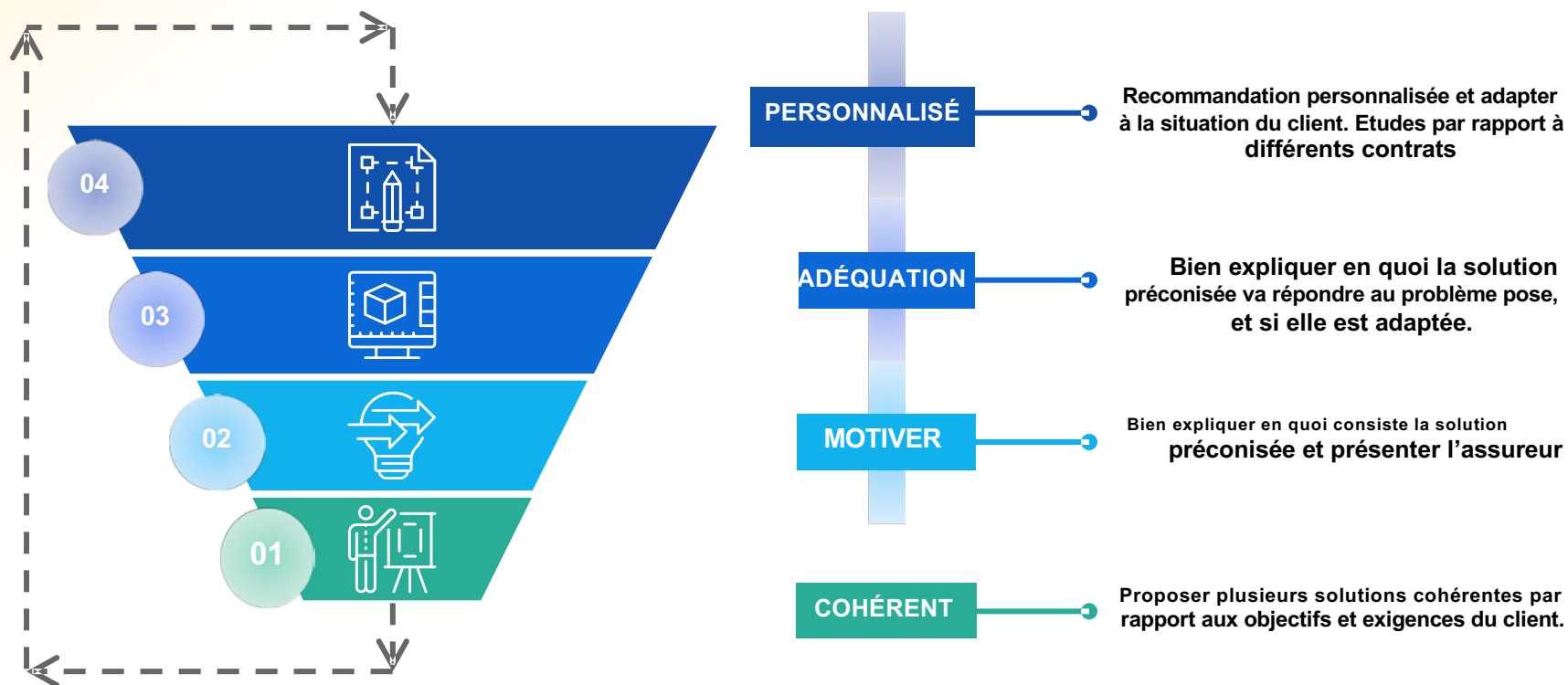
Bien expliquer en quoi consiste la solution préconisée et présenter l'assureur

COHÉRENT

Proposer une solution cohérente par rapport aux objectifs et exigences du client.

CONSEIL DE NIVEAU 2

FACULTATIF



DEVOIR DE CONSEIL



DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues
- identification de la sté (producteurs/distributeurs/Cie)
(preuve à fournir avant la conclusion du contrat)

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues
- identification de la sté (producteurs/distributeurs/Cie)
(preuve à fournir avant la conclusion du contrat)
- procédure sur le **traitement des réclamations**

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues
- identification de la sté (producteurs/distributeurs/Cie)
(preuve à fournir avant la conclusion du contrat)
- procédure sur le **traitement des réclamations**
- **registre** de traitement des réclamations

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues
- identification de la sté (producteurs/distributeurs/Cie)
(preuve à fournir avant la conclusion du contrat)
- procédure sur le **traitement des réclamations**
- **registre** de traitement des réclamations
- **conflit d'intérêts** (degré d'indépendance entre vous et la Cie ...)

DEVOIR DE CONSEIL



LES POINTS DE CONTRÔLE SUR LE DEVOIR DE CONSEIL

- les documents de **présentation de la sté**
- les **conventions** des partenaires distributeurs/fournisseurs/Cie ..
- la liste et caractéristiques des **produits commercialisés**
- le détail des **commissions** perçues
- les **encours** emportés ainsi que les **rétrocessions** perçues
- identification de la sté (producteurs/distributeurs/Cie)
(preuve à fournir avant la conclusion du contrat)
- procédure sur le **traitement des réclamations**
- **registre** de traitement des réclamations
- **conflit d'intérêts** (degré d'indépendance entre vous et la Cie ...)
- **formalisme** sur la précision de l'intermédiaire à son client sur les exigences et besoin de son client

DEVOIR DE SUIVI :

Une fois que vous avez fourni des conseils ou recommandations à votre client, vous devez assurer **un suivi régulier de sa situation** financière et de ses investissements. Vous devez **vous assurer que les produits ou services recommandés sont toujours appropriés et correspondant aux objectifs du client**

**LE DEVOIR DE
SUIVI**



DEVOIR D'ALERTE :

Le devoir d'alerte pour les conseillers en gestion de patrimoine, tel que défini par les réglementations de l'AMF et de l'ACPR, revêt une importance cruciale dans le domaine financier.

Ce devoir implique **la responsabilité éthique et légale d'informer** et de protéger les intérêts des investisseurs et des clients en matière de gestion de patrimoine.

**LE DEVOIR
D'ALERTE**



DEVOIR DE TRANSPARENCE :

La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) met l'accent sur le devoir de transparence dans le secteur de l'assurance. Ce devoir implique la **communication claire et compréhensible des informations relatives aux produits** d'assurance, des coûts associés, des conflits d'intérêts et des modalités de distribution.

L'objectif est d'assurer une compréhension adéquate des produits par les consommateurs, favorisant ainsi des choix informés et une relation transparente entre les distributeurs d'assurance et les clients.

**LE DEVOIR de
TRANSPARENCE**



* La responsabilité du gestionnaire :

Ses obligations

OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES

DEVOIR DE CONNAISSANCE CLIENT	DEVOIR DE CONSEIL	INFORMATION ET CONSEIL EN ASSU	Devoir de vigilance et KYC - LCB/FT
PROFILAGE Parmi les devoirs de bonne conduite figure celui de connaissance de son client aussi connu sous le nom de « profilage » du client. L'instauration de ce devoir, à l'article <i>L.533-11 du CMF</i> , provient de la transposition de la Directive MIF (section 2, art 19)	L'AMF prévoit donc pour les CGP une obligation d'information précontractuelle sur les risques, qui se retrouvent dans le règlement général de l'AMF, qui impose notamment aux CGP une obligation d'informer le client sur les risques afférents aux services d'investissement et aux instruments financiers proposés.	Le premier <i>article L.111-1 du Code de la consommation</i> , la loi prévoit que "tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de services doit, avant la conclusion du contrat , mettre le consommateur en mesure de connaître, les caractéristiques essentielles du bien ou du service"..	Les organismes financiers sont assujettis aux obligations de lutte anti-blanchiment au même titre que les autres professionnels du chiffre. <i>L'Ordonnance 30 janvier 2009</i> et le <i>Décret du 2 septembre 2009</i> , transposant la directive européenne du 26 Octobre 2005, ont renforcé de manière significative l'obligation déclarative de soupçon ainsi que l'obligation de vigilance des professionnels du secteur financier permettant une augmentation du champ de détection du blanchiment.

ENTREE EN RELATION

Se présenter à son client et l'informer de son statut



Bonjour, je suis « *Prénom* , *Nom* , *Société* »,
J'exerce le métier de :

- CGP (Conseil en Gestion de Patrimoine)
- IAS (Intermédiaire en Assurance)
- IOBSP (Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement)
- AI (Agent Immobilier)



Expliquer quelles sont :

Les autorités de tutelle (AMF/ACPR)
Associations professionnelles

*ENTREE EN RELATION

Présentation du conseiller

J'exerce une profession réglementée au même titre que les notaires, avocats ou expert-comptable.
Je vais vous expliquer la façon dont je travaille et quels sont mes domaines d'intervention, mes valeurs et mes compétences :

- Conseil
- Prévoyance
- Retraite
- Réduction d'impôt
- Succession
- Assistance aux placements



1ère étape : Document d'Entrée en Relation (DER)

Quoi ?

- C'est un document de présentation du cabinet, il initie la relation avec le Client
- C' est le premier document réglementaire du Process CIF

Pourquoi?

- Article 325-3 du RGAMF
- permettant de présenter le Cabinet et ses fournisseurs

Contenu?

- Mentions légales (N° ORIAS, CIF, RCP..)
- Description de l' activité du cabinet
- Présentations des partenaires
- Mode de rémunération (commission, honoraires,...)

Ce qu'il faut retenir

- Le CIF/MIA joue la carte de la transparence avant toute chose
- 2 copies du DER sont produites:
 - Une version, paraphée et signée par le client

Préparation et Présentation du Conseiller



Savoir se présenter et « vendre » son DER

J'**exerce une profession réglementée** au même titre que les notaires, avocats ou expert-comptable.

Je vais vous expliquer la façon dont je travaille et quels sont mes domaines d'intervention, mes valeurs et mes compétences :

Conseil

Prévoyance

Retraite

assurance vie

santé

Assistance au contrats....

La prise de connaissance de ce document est donc obligatoire au premier rendez-vous, et constitue une **condition obligatoire de la réglementation.**

ENTREE EN RELATION

Votre rôle , l'intervention du conseiller

PUIS EXPLIQUEZ LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE VOTRE INTERVENTION :



1^{er} RDV

QUESTIONNAIRE
CLIENT

2^e RDV

LETTRE
DE MISSION

3^e RDV

RAPPORT
DE MISSION

1^{er} RDV

Aujourd'hui, nous allons faire **Connaissance (Questionnaire Patrimonial)** je vais vous poser des questions **personnelles et financières** qui vont me permettre de déterminer avec vous vos **Objectifs (Lettre de Mission)**

2^e RDV

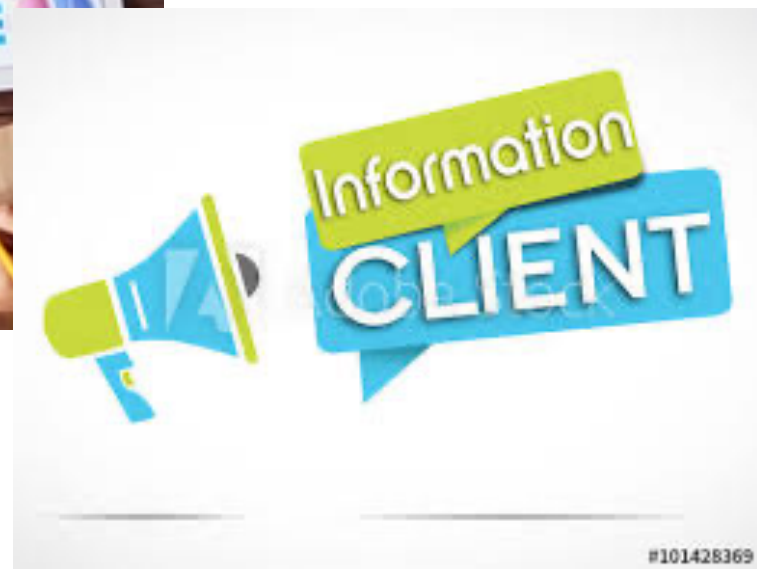
Lors d'un second RDV (**1 semaine après le 1^{er} RDV**), nous étudierons ensemble les préconisations qui répondent à **vos objectifs** et je vous indiquerais les **avantages** et **inconvénients** des solutions retenues (**Rapport de Mission**)

3^e RDV

Après information sur la **solution**, je chercherai le support (**Signature du bulletin de souscription**) et vous le présenterai lors d'un 3^{ème} RDV

Quelles sont les obligations sur la connaissance client

Obtenir des informations de son client



Connaissance client – Questionnaire Patrimonial

LE QUESTIONNAIRE CLIENT DOIT PERMETTRE D'OBTENIR LES INFORMATIONS SUIVANTES :

- Connaissance patrimoniale
- Situation financière (endettement..)
- Aversion au risque
- Objectif des clients (investissement...)
- Typologie des clients (classification)



A savoir :

Le recueil des informations est une étape nécessaire et réglementaire, pour bien conseiller votre client.

En posant les bonnes questions, vous vous donnez toutes les chances de découvrir toutes les opportunités business

En n'étant pas exhaustif, vous vous exposez au risque d'un éventuel défaut de conseil

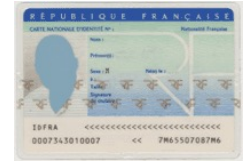
Connaissance client – Questionnaire Patrimonial

MUNISSEZ VOUS DE VOTRE QUESTIONNAIRE PATRIMONIAL

Questionnaire Patrimonial

- ▶ Recueil d'informations sur sa **situation familiale** (célibataire, marié, pacsé...)
- ▶ Précisez l'adresse de son **domicile fiscal**
- ▶ La **composition de sa famille** (enfant(s), parent(s)...).
- ▶ A-t-il déjà prévu sa **succession** (donation, testament...)?
- ▶ Qui sont ses **héritiers légaux** (donc les futurs bénéficiaires des ventes que vous allez faire avec ce client) ?

Connaissance client – IDENTITE DU CLIENT



- Il est essentiel de vérifier l'identité du client en demandant la présentation d'un document officiel **en cours de validité** comportant une photographie.
- Les documents acceptables comprennent la **carte d'identité et/ou le passeport**, conformément aux critères de l'article R561-5 du Code Monétaire et Financier.
- Cette vérification est une **étape fondamentale** dans le processus de conformité LCB-FT et de lutte contre le blanchiment d'argent.
- Assurez-vous de **suivre les procédures internes** et les exigences légales pour la vérification de l'identité du client.
- Soyez attentif à la validité et à **l'authenticité des documents** présentés par le client.

Connaissance client – PPE

- Identifier si le client ou un membre de sa famille est une **Personne Politiquement Exposée** (PPE) est crucial dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (LCB-FT).
- **Ne sous-estimez pas cette question** : elle est déterminante pour évaluer le niveau de vigilance nécessaire dans la relation client.
- L'identification des PPE permet de mieux comprendre les risques potentiels associés à la relation commerciale.

Conseils:

- Ne négligez aucune information : même si cela peut sembler anodin, le statut de PPE peut avoir des implications importantes en matière de conformité.
- Soyez proactif dans la collecte d'informations sur le client et ses liens familiaux pour déterminer s'il est une PPE.

Connaissance client – PPE

Voici une liste des PPE (Personnes Politiquement Exposées) à prendre en compte dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme :

- Les **chefs d'État**, y compris les présidents et les premiers ministres.
- Les membres du **gouvernement**, tels que les ministres et les secrétaires d'État.
- Les **hauts fonctionnaires** des administrations publiques, y compris les directeurs généraux et les directeurs d'agences gouvernementales.
- Les **juges** et les **magistrats**.
- Les membres des organes dirigeants des partis politiques.
- Les **ambassadeurs** et les diplomates de haut rang.
- Les officiers **militaires** de haut rang.
- Les hauts responsables des **entreprises** publiques.
- Les **dirigeants** de **banques** centrales.
- Les membres des organes dirigeants des **organisations internationales**.
- Les **maires**, les adjoints , la famille

Connaissance client – situation

SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- Si votre client n'est pas inactif ou retraité, quelle est son **activité professionnelle** ?
- Est-il **cadre** ou non **cadre** ?
- S'il n'est pas actif, est-il **demandeur d'emploi, étudiant ou apprenti, retraité**, ou simplement sans **activité salariée** ?
- Quelle était **sa profession** ?
- Depuis quand est-il dans la situation décrite ?



Mieux vaut savoir à qui vous avez à faire pour savoir comment faire au mieux, ce que vous aurez à faire...

Connaissance client

ANALYSE DE LA CONNAISSANCE CLIENT

- Analyse des données récoltées et de la situation du client
- Rechercher l'adéquation des besoins en fonction des bénéfices d'une ou des solution(s)
- Connaissance financière du client
- L'objectif du client ...



Connaissance client – Détermination du Risque

PROFIL DE RISQUE & EXPÉRIENCE EN PLACEMENT

Vous pouvez à présent définir avec votre client ses **objectifs d'investissement** (*retraite, succession, dépendance, assistance au placement,*

réduction d'impôts...) et notamment, son **horizon d'investissement** (*court, moyen, long terme*), en dessinant avec lui, par ses réponses à vos questions, son **profil de risque**.



Une étape décisive quand il s'agira de déterminer son niveau d'exposition aux marchés !

OBLIGATION VERS LE CLIENT / ADEQUATION DU PROFIL

Avez-vous mis à jour le profil client ?



ADEQUATION

MINDMAP DE L'ADÉQUATION

Faire correspondre une Solution à un Client

ADÉQUATION DE LA SOLUTION

Dans l'absolu, est-ce que le client correspond à la cible produit définie par l'assureur ?



PÉRENNITÉ DE LA SOLUTION

Le client sera-t-il en mesure de pérenniser son investissement ?



ADÉQUATION A LA SITUATION PARTICULIERE

Est-ce que la solution, et les options choisies sont conformes aux spécificités de la situation du client ?



PROJECTION(S) & STRATÉGIE(S)

Établissement de projection afin de valider l'atteinte des objectifs.



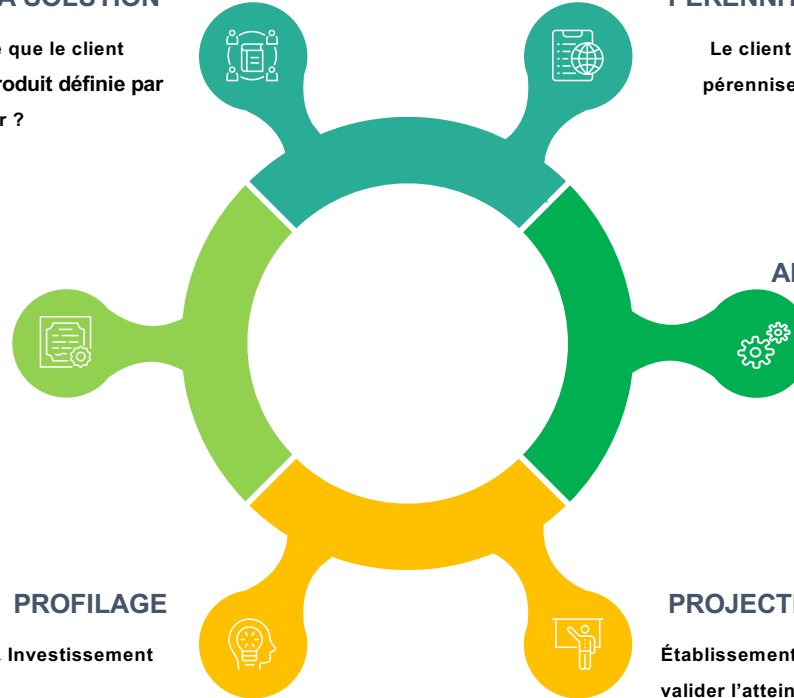
PROFILAGE

Profilage investisseur & Investissement



ADÉQUATION EXIGENCES ET OBJECTIFS

Est-ce que la solution, et les options choisies sont conformes aux objectifs et exigences du client ?



DECLARATION D'ADEQUATION



A retenir :

Le Courtier doit préciser à son client :

- **Les risques de perte totale de l'investissement ou d'insolvabilité de l'émetteur**
- **les risques liés à la volatilité du prix des instruments financiers recommandés**
- **Les contraintes ou restrictions qui s'appliquent à la revente des instruments financiers**

Connaissance client – Validation budget/effort épargne

CETTE FOIS ÇA Y EST !

Vous avez brillamment passé toutes les étapes de la connaissance client.

Maintenant que vous connaissez votre client, vous pouvez à présent expliquer votre expertise, ce que vous pouvez lui préconiser (*Assurance-vie, Perp/Madelin, PEA, CT, SCPI, immobilier locatif, assurance santé/prévoyance....*)

Afin de réaliser l'objectif **d'investissement en fonction du montant qu'il est prêt à investir (capacité d'épargne), et indiquer votre rémunération qui doit figurer sur votre Fiche d'informations légales**



Obtenez l'accord sur une ou plusieurs solutions !

COMMENT DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT

Quels conseils pour aider à développer votre portefeuille client ?



Quels conseils pour aider à conquérir et/ou garder un client

Loin d'être évident de savoir garder l'attention d'un client notamment lors de la présentation des produits (trop complexe, graphiques, données chiffrées..)

Le Conseiller doit se concentrer sur ces quelques conseils :

formaliser , **cibler** le type de clientèle et imposer vous un seuil minimum par client (par ex: choix des montants des portefeuilles...)

- identifier le type de client avec qui vous souhaitez travailler, qui saurait apprécier votre travail, votre valeur ajoutée ..

Faire en sorte que votre proposition reflète les **objectifs** et les préférences, choix de votre client

COMMENT AIDER A GARDER UN CLIENT

Quels conseils pour aider à garder un client ?



Quels conseils pour aider à développer votre portefeuille client ?

Il est important de comprendre que chaque client, chaque investisseur est unique et la règle numéro un , ne pas les traiter tous de la même façon

quelques conseils utiles :

- Préparation du rdv client, dans le cas d'un rdv prospect renforcer la communication pour attirer les clients
 - Présentation du DER
 - Parfaite connaissance du client/prospect qu'on va rencontrer

A ce stade il est important de comprendre l'attitude de l'investisseur /client vis-à-vis de son argent

- sur le plan émotionnel
- sur le plan comportemental qu'individuel ..

PAUSE DEJEUNER....



LE CONFLIT D'INTERETS



LE CONFLIT D'INTERETS : Définition

La gestion des conflits d'intérêts est l'un des cinq piliers principaux de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), visant à renforcer la protection des clients et à promouvoir une distribution d'assurances équitable et transparente.

➤ **Définition des Conflits d'Intérêts :**

Un conflit d'intérêts se produit lorsque les intérêts d'une partie impliquée dans la distribution d'assurances entrent en conflit avec les intérêts des clients, pouvant **compromettre l'objectivité et l'intégrité de la recommandation du produit.**

➤ **Identification et Prévention :**

Les distributeurs et les assureurs **sont tenus d'identifier les situations potentielles** de conflits d'intérêts et de prendre des mesures préventives pour éviter ou atténuer ces conflits, garantissant ainsi une distribution d'assurances juste et impartiale.

LE CONFLIT D'INTERETS

➤ **Transparence et Divulgateion :**

Il est essentiel pour les **distributeurs et les assureurs** de divulguer tout conflit d'intérêts potentiel aux clients de manière claire, compréhensible et transparente, leur permettant ainsi de prendre des décisions éclairées en toute connaissance de cause.

➤ **Politiques et Procédures :**

Les distributeurs et les assureurs doivent mettre en place des **politiques** et des **procédures** efficaces pour gérer les conflits d'intérêts de manière appropriée, en veillant à ce que les intérêts des clients soient toujours prioritaires.

➤ **Surveillance et Contrôle :**

Il est crucial pour les organismes de réglementation et les autorités compétentes de **surveiller et de contrôler** activement la gestion des conflits d'intérêts dans le cadre de la distribution d'assurances, afin de garantir le respect des normes réglementaires et la protection des clients.

Procédures à connaître : CONFLIT D'INTERETS

- Procédure sur le conflit d'intérêts
- Lettre de résolution de conflit d'intérêts
- Registre des conflits d'intérêts
- Politique et schéma de conflit
- Cartographie des conflits d'intérêts
- Synthèse de la cartographie des risques

Exemples Conflit d'Intérêts

QUELQUES EXEMPLES...

LIENS Capitalistiques Entre Un Courtier Et Un Producteur De Produit(s)

PROPOSER UN PRODUIT AU DÉTRIMENT d'un autre mieux adapté aux besoins d'un client

PROPOSER un produit **DANS LE BUT DE GAGNER UN CHALLENGE** ou un concours

PROPOSER un produit dans le but de **FAVORISER UN PARTENAIRE** se faire rémunérer avec des effets de paliers libérant des commissions ou sur commissions supplémentaires

ORGANISATION D'UN CHALLENGE INTERNE EN VUE DE MOTIVER COLLABORATEURS OU MANDATAIRES

PROCEDURE SUR LE TRAITEMENT DES RECLAMATIONS



Traitement des réclamations clients.

Recommandation ACPR à venir sur le traitement des réclamations client : Comment s'y préparer ?

Présentation du Traitement des réclamations



L'objectif du TdR est d'inscrire dans votre registre tous vos **réclamations provenant des clients** (et non prospects) de type :

- les différentes informations prodiguées,
- sur la qualité de vos prestations,
- sur le mode de rémunération proposé

Cette procédure a pour objet d'apporter les recommandations appropriées pour un traitement des réclamations

Définition d'après l'ACRP, « est une réclamation toute déclaration actant le mécontentement exprimé par le consommateur envers un professionnel »

☺ A noter que toute réclamation entraîne **obligatoirement** une réponse

REGISTRE DES TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS



1. Prise en compte des caractéristiques du dossier

- produits, professionnels concernés, objet du litige

2. Réponse au réclamant

- réponse à une question, information sur les recours existants et/ ou informations sur les textes applicables

☺ A noter que toute réclamation entraîne **obligatoirement** une réponse

3. Lorsqu'il y a lieu, approfondissement du dossier

- demandes de pièces au réclamant et / ou / puis d'explications de part du ou professionnels.

SOMMAIRE



- **Qu'est-ce qu'un gestionnaire**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG/ISR,,**

Procédure de la Lutte Anti-Blanchiment (LAB)

- Il s'agit d'une procédure permettant de repérer le client, de mesurer le risque lié à la LAB et d'appliquer les mesures de vigilance appropriées.
- La LAB exige d' établir une **cartographie des risques** à appliquer sur chacun des clients

- La cartographie est une énumération de critères correspondant aux profils habituels des clients du courtier en assurance

- Le conseiller **engage sa responsabilité** en démontrant son degré de vigilance LAB appliqué à chaque client
- Le questionnaire rempli doit être enregistré et figurer soit dans un classeur LAB ou numériquement

LE PLUS IMPORTANT FAIRE LA MISE A JOUR ANNUEL

Vigilance client :

Quelles sont les obligations à l'égard de la clientèle?

Garantissez la conformité de votre cabinet en maîtrisant le devoir de vigilance

Lors de l'Entrée en Relation, vous devez établir une **CARTOGRAPHIE DES RISQUES** Lutte Contre le Blanchiment (*LCB*) et Financement du Terrorisme (*FT*). Cette cartographie doit être actualisée à chaque opération de gestion (*Souscription, versement complémentaire, rachat...*).

Toute opération dans laquelle un client tente de dissimuler l'origine frauduleuse des fonds et/ou susceptible de constituer une opération de **Blanchiment de Capitaux** ou de **Financement du Terrorisme**.

En cas de soupçon **vous devez déclarer à TRACFIN**. La déclaration de soupçon est un simple constat factuel.

SOMMAIRE



- **Qu'est ce qu'un gestionnaire**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG/ISR,,**

RGPD & SAUVEGARDE DES DONNEES : vous en êtes ou ?



*Sauvegarde des données- RGPD

Quoi ?

- C' est une procédure visant à maintenir l' activité quelques soient les incidents qui pourraient affecter les informations clients (documents papiers et données numériques)
- Il s' agit donc de s' équiper afin de minimiser le risque de pertes d' informations

Pourquoi?

- Vous êtes le seul responsable face à vos données clients
- Art 325-10 et 325-10-1 du RGAMF
- En cas d' impossibilité d' assurer vos devoirs vis-à-vis de votre client, celui-ci peut engager votre responsabilité auprès des autorités

Contenu?

- Définition d' un plan de continuité d' activité (PCA)
- Mise en place de procédures de sauvegarde
- Mise en place d' outils dédiés pour la sauvegarde des données (Scanner, Disques durs, serveur Raid5, solutions Cloud,..)

Ce qu'il faut retenir

La perte des données clients engagera la survie de l'activité du CGP

RGDP: ce qu'il faut faire ou ne pas faire ..

Sur : SMS, MMS

- Il est interdit d'envoyer, de demander ou de recevoir des instructions financières d'investissement ou des conseils via des supports tels que les SMS, WhatsApp, Instagram, Telegram ou tout autre réseau social.
- **Stockage inadéquat des données** : Si vous collectez des données personnelles, vous devez les stocker de manière sécurisée et les protéger contre les accès non autorisés ou les fuites.
- **Partager des données sans consentement** : Vous ne pouvez pas partager les données personnelles des destinataires avec des tiers sans leur consentement explicite, sauf si la loi l'exige.

PERSONNES AGEES



QUEL PROCEDURE POUR LES PERSONNES AGEES

Comment travailler avec les personnes âgées ?

L'objectif de cette procédure est d'apporter à cette clientèle de la sécurité, de la simplicité et de la sérénité quant aux services du cabinet durant toute la durée de la relation commerciale.

1. Définitions

Les Autorités de Contrôle définissent le « moment de bascule » dans la vie d'une personne âgée comme la transition « entre un état de pleine capacité mentale et un amoindrissement de celle-ci, voire d'une incapacité ou d'une dépendance. L'altération de l'aptitude à prendre des décisions rationnelles peut se faire progressivement sans que l'interlocuteur commercial ou la personne en elle-même en soient conscients. ».

Selon l'article 223-15-2 du code pénal, on définit six états de faiblesse physique ou mentale pour caractériser la vulnérabilité : l'âge, la maladie, l'infirmité, la déficience physique ou psychique et la grossesse.

SOMMAIRE



- **Qu'est ce qu'un gestionnaire**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG/ISR,,**



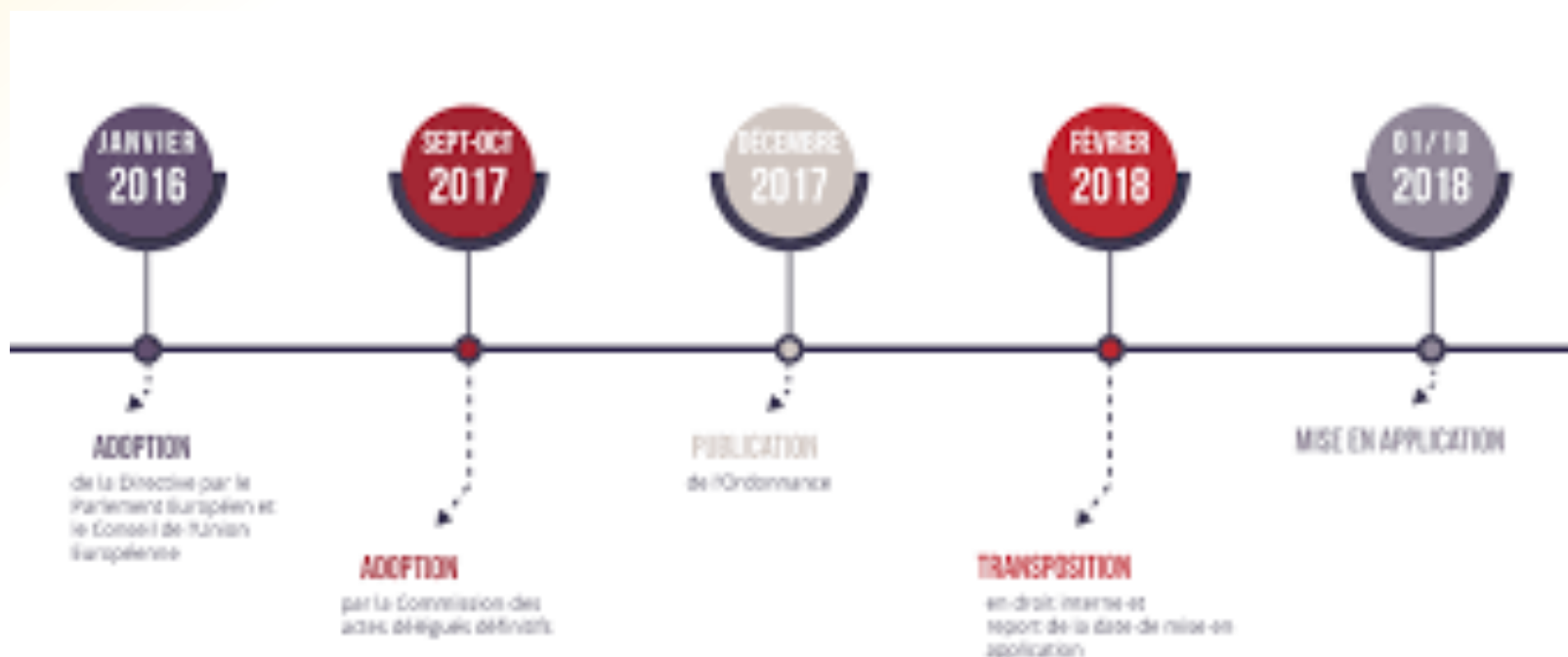
Directive MIF II – DDA

Directive Distribution en Assurance, vous en êtes ou ?



Directive MIF II – DDA

Directive Distribution en Assurance, vous en êtes ou ?



DDA :

- La **Directive européenne sur la Distribution d'Assurances** (DDA), également appelée « IDD » pour Insurance Distribution Directive, a pris la relève de la directive sur l'Intermédiaire en assurance (DIA). Cette directive est applicable aux assureurs et distributeurs depuis le 1er octobre 2018.
- Elle vise à renforcer la protection des clients, quelle que soit la nature du produit vendu (assurance non-vie ou assurance vie), et repose sur 5 piliers principaux :
 - Surveillance et **gouvernance des produits**
 - **Information et devoir de conseil**
 - Gestion des **conflits d'intérêts**
 - **Transparence des rémunérations**
 - Formation professionnelle et honorabilité

DDA : introduction de la surveillance et gouvernance du produit

C'est quoi au juste :

- La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) a pour objectif de garantir que les **distributeurs** d'assurances fournissent aux clients des informations claires et **compréhensibles sur les produits d'assurance**.
- **Importance de la transparence** : Les clients doivent être en mesure de prendre des décisions éclairées concernant les produits d'assurance qui leur sont proposés.
- Le distributeur d'assurances est tenu de fournir des informations générales aux clients, conformément à l'article L521* du Code des assurances.
- **Description des Caractéristiques Essentielles** : Ces informations sont détaillées dans le **Document d'Information sur le Produit d'Assurance** (DIPA), permettant ainsi aux clients de comprendre les principaux aspects du produit.

DDA : La Gouvernance produit vient renforcer le «devoir de conseil »

- La **gouvernance produit** englobe les processus, les politiques et les structures de décision **qui guident** le développement, la gestion et **la commercialisation des produits** d'un cabinet.
- La gouvernance produit joue un rôle essentiel dans la **gestion des risques** et la conformité, en veillant à ce que les produits répondent aux normes légales et réglementaires.
- La gouvernance produit encourage également le **respect des normes éthiques** et professionnelles, renforçant ainsi l'obligation des conseillers **de prioriser les intérêts des clients** et de fournir des conseils justes et impartiaux.

DDA : OBLIGATION DE L'ASSUREUR

Les assureurs ont un rôle essentiel dans la conception et la distribution de produits d'assurance, et ils sont tenus de respecter certaines obligations pour garantir la qualité et la conformité de leurs produits.

Obligations des Assureurs :

- **Vérification de la conformité** des produits aux besoins des clients
- Les assureurs doivent s'assurer que **leurs réseaux de vente sont adaptés** aux besoins du marché cible, en fournissant la formation nécessaire aux distributeurs et en mettant en place des processus efficaces de vente et de service client.
- **Identification du Marché Cible** : Il est également de la responsabilité des assureurs d'identifier précisément le marché cible pour chaque produit d'assurance, en déterminant les segments de clients auxquels le produit est destiné.

DDA : OBLIGATION DE L'ASSUREUR

Responsabilités des compagnies d'assurance (producteurs) :

Concevoir les produits d'assurance ou mettre en place un processus de validation pour chaque produit.

- **Assurer l'évaluation** des risques pour le marché cible.
- **Adapter la stratégie** de distribution au marché cible.
- **Prendre des mesures** pour une distribution appropriée au marché cible.

Processus de validation des produits :

Déterminer un marché cible pour chaque produit (ex : « prudent », « équilibré », « dynamique », etc.).

Conclusion : L'obligation de l'assureur dans la gouvernance des produits implique une prise en charge de la conception, de l'évaluation des risques, de la distribution et de l'adaptation aux besoins du marché cible.

DDA : OBLIGATION DU DISTRIBUTEUR

Les distributeurs d'assurances ont un rôle crucial dans la distribution de produits d'assurance et sont soumis à des obligations spécifiques pour garantir la protection des clients et le respect des réglementations en vigueur.

➤ **Collecte d'Informations Client :**

Le distributeur est chargé de collecter des informations détaillées sur les besoins, les exigences et **la situation financière de chaque client.**

➤ **Analyse des Besoins :**

Sur la base des informations recueillies, le distributeur doit analyser les **besoins** et les **objectifs** de chaque client en matière d'assurance. Cette analyse doit tenir compte des circonstances personnelles et financières spécifiques de chaque individu.

DDA : OBLIGATION DU DISTRIBUTEUR

Les distributeurs d'assurances ont un rôle crucial dans la distribution de produits d'assurance et sont soumis à des obligations spécifiques pour garantir la protection des clients et le respect des réglementations en vigueur.

➤ **Conseil Approprié :**

Le distributeur a l'**obligation de fournir des conseils appropriés et personnalisés** à chaque client. Cela implique de recommander des produits d'assurance qui correspondent précisément aux besoins identifiés et à la situation financière du client. Le conseil doit être transparent, objectif et basé sur **les intérêts du client**.

➤ **Information Complète et Compréhensible**

En plus du conseil, le distributeur est tenu de fournir à chaque client des informations complètes et compréhensibles sur les produits d'assurance recommandés, y compris les garanties, les exclusions, **les limitations et les coûts associés**. Cette transparence est essentielle pour permettre au client de prendre des décisions éclairées.

DDA : OBLIGATION DU DISTRIBUTEUR

➤ **Transparence et Clarté :**

Il est de la responsabilité du distributeur de fournir des informations claires et compréhensibles sur les produits d'assurance proposés, y compris les termes, les conditions, les exclusions **et les coûts associés.**

➤ **Respect des Normes et Réglementations :**

Le distributeur est tenu **de respecter toutes les normes et réglementations en vigueur** dans le domaine de la distribution d'assurances, y compris la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) et toute autre législation pertinente.

➤ **Formation Continue :**

Le distributeur doit se **tenir informé des évolutions du marché et des réglementations** en participant à des programmes de formation continue et en actualisant régulièrement ses connaissances et compétences.

➤ **Gestion des Conflits d'Intérêts :**

Enfin, le distributeur doit gérer les conflits d'intérêts de **manière éthique et transparente**, en mettant toujours les intérêts des clients au premier plan.

MARCHE CIBLE : POSITIF / NEGATIF



MARCHE CIBLE :

Ce dispositif oblige à vérifier les assureurs à **vérifier que les produits** qu'ils conçoivent et qu'ils distribuent sont conformes à l'intérêt des besoins des clients

- une **stratégie de distribution** soit décrite pour chaque produit
- un **marché cible** prédéfini
- **réseaux de vente** soient adaptés

Important :

*Ce qui obligera aux assureurs d'instaurer des procédures préalables au lancement d'un produit ainsi qu'une **obligation de mise en place de reporting***

MARCHE CIBLE : POSITIF

Définition :

Le marché cible positif implique que le distributeur d'assurances suit le choix du fournisseur ou producteur (la compagnie d'assurance). Cela signifie que la compagnie décide du profil du produit et recommande au distributeur de le commercialiser.

Processus :

Le distributeur se conforme aux directives et recommandations de la gouvernance de la compagnie d'assurance concernant le produit à promouvoir auprès des clients.

Objectif :

Assurer une adéquation entre le produit proposé et les besoins des clients identifiés par la compagnie d'assurance.

MARCHE CIBLE : NEGATIF

Définition :

Le marché cible négatif implique que le distributeur d'assurances **sélectionne lui-même le produit à proposer à ses clients**, indépendamment des recommandations du fournisseur.

Autonomie du distributeur :

Dans ce cas, le distributeur décide du produit à promouvoir en fonction de critères définis par sa propre gouvernance et non par celle de la compagnie d'assurance.

Responsabilité :

Le distributeur assume la responsabilité de l'adéquation du produit avec les besoins spécifiques de ses clients, en se basant sur sa propre évaluation.

DDA : MARCHÉ CIBLE : POSITIF OU NEGATIF

- En conclusion :

Marché cible positif

Alignement avec les recommandations de la compagnie d'assurance.

Responsabilité partagée entre le distributeur et le fournisseur.

Marché **Cible Négatif** :

Autonomie accrue du distributeur dans le choix des produits.

Responsabilité principalement **assumée par le distributeur** en matière de sélection de produit.

SOMMAIRE



- **Qu'est-ce qu'un gestionnaire**
- **Conditions pour être gestionnaire**
- **Obligation et mentions légales**
- **Connaissance client**
- **Vigilance client**
- **Protection des données**
- **DDA/ESG-ISR...**

QUE VEUT DIRE «SFDR » ?

- SFDR (terme anglais)
- Le Règlement « **Sustainable Finance Disclosure Regulation** » (SFDR)) ce qui veut dire en français, Règlement sur l'information financière durable vise à fournir plus de transparence en termes de responsabilité environnementale et sociale au sein des marchés financiers, à travers notamment la fourniture d'informations en matière de durabilité sur les produits financiers
- Le **règlement SFDR** de l'UE oblige les gestionnaires d'actifs et les **conseillers en investissement** à publier des informations spécifiques quant à la manière dont ils prennent en compte deux considérations essentielles : les **Risques en matière de durabilité** et les **Principales incidences négatives**

SFDR : REGLEMENT

RÈGLEMENT (UE) 2019/2088 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 27 novembre 2019 (appliqué depuis janvier 2022) sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers

Article 1

Objet

Le présent règlement établit des règles harmonisées pour les **acteurs des marchés financiers et les conseillers financiers** relatives à la transparence en ce qui concerne l'intégration des risques en matière de durabilité et la prise en compte des incidences négatives en matière de durabilité dans leurs processus ainsi que la fourniture d'informations en matière de durabilité en ce qui concerne les produits financiers.

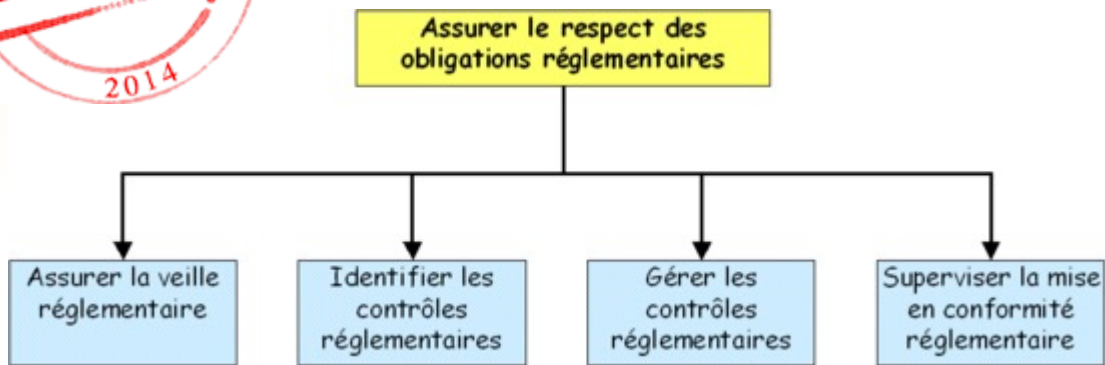
QUE VEUT DIRE LES « CRITERES » ESG ?

- ESG désigne les critères Environnementaux, Sociaux et de bonne Gouvernance qui sont utilisés pour **analyser et évaluer** la prise en compte du **développement durable** et des enjeux de long terme dans la stratégie des entreprises.
- Le **critère environnemental** prend en compte : les émissions de CO2 et de gaz à effet de serre, le recyclage des déchets, la consommation d'électricité ou encore la prévention des risques environnementaux.
- Le critère **social** tient compte de la qualité du dialogue social au sein des entreprises, l'emploi des personnes handicapées ou encore la formation des salariés.
- Le critère de **gouvernance** s'assure de la transparence de la rémunération des dirigeants d'entreprise, de la lutte contre la corruption ou encore de la féminisation des conseils d'administration

QUE VEUT DIRE LE « LABEL » ISR ?

- L'**ISR** (Investissement Socialement Responsable) est un placement qui vise à concilier performance économique et impact social et environnemental en finançant les entreprises et les entités publiques qui contribuent au développement durable quel que soit leur secteur d'activité.
- En influençant la gouvernance et le comportement des acteurs, l'ISR **favorise une économie responsable**.

L'activité de : l'immobilier



BallFacile

Loi Alur

- Mesures phares
- Personnes concernées
- Obligations légales
- Dernières évolutions

LA LOI ALUR



- La loi Alur (loi pour l'accès au logement et à un urbanisme rénové) a été votée en mars 2014.
- Son **principal objectif** est de **lutter contre les dysfonctionnements du marché immobilier**.
- Elle a également pour but d'assurer un **équilibre entre la protection des locataires et la sécurisation des propriétaires**. Elle introduit de nombreuses évolutions dans plusieurs domaines du logement.

L'immobilier un secteur à risque en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme

Le blanchiment d'argent est un crime grave qui peut être facilité par des transactions immobilières.

Cadre législatif et réglementaire

- La loi Alur renforce les dispositifs de lutte contre le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier.
- Elle introduit des mesures visant à prévenir et détecter les opérations suspectes.

Obligations des professionnels de l'immobilier

- Les professionnels de l'immobilier **sont tenus de mettre en place des procédures** de diligence raisonnable pour vérifier l'identité de leurs clients.
- Ils doivent également signaler les transactions suspectes aux autorités compétentes.

L'immobilier un secteur à risque en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme

Le blanchiment d'argent est un crime grave qui peut être facilité par des transactions immobilières.

Mesures de prévention

- La loi Alur **encourage la formation des professionnels** de l'immobilier sur les risques liés au blanchiment d'argent.
- Elle renforce la coopération entre les différents acteurs du secteur pour partager des informations et identifier les activités suspectes.

Sanctions en cas de non-respect

- Les professionnels de l'immobilier **risquent des sanctions sévères en cas de non-respect** des obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent.
- Ces sanctions peuvent inclure des amendes importantes et des peines de prison.

L'immobilier un secteur à risque en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme

A l'occasion de la transposition de la 3e directive LAB/FT en 2009, le dispositif de contrôle et de sanction de ces obligations a été fixé par le code monétaire et financier².

En 2014, les syndicats de copropriété ont été inclus aux professionnels visés par le dispositif LAB-FT³.

Les syndicats de copropriété sont couverts par le dispositif depuis **la loi ALUR n° 2014-366 du 24 mars 2014**.

L'ordonnance n° **2016-1635 du 1er décembre 2016** a étendu son périmètre pour couvrir l'intervention de ces professionnels lors de la conclusion de contrats de location sur des biens immobiliers et non plus seulement de vente.

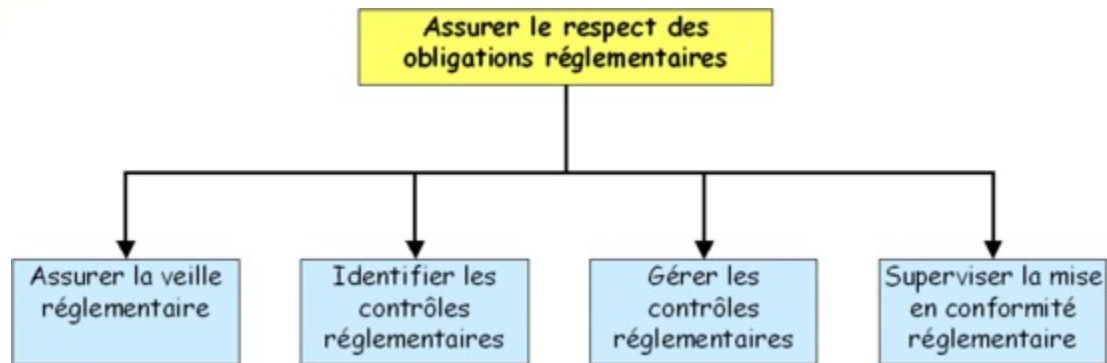
Quels sont les professionnels de l'immobilier concernés par ce dispositif de réglementation ?

Tracfin rappelle que les professionnels de l'immobilier visés par le dispositif LAB/FT, sont les **agents immobiliers**, mais également les **syndics de copropriété** depuis 2014.

L'obligation est de se doter de **dispositifs internes** d'évaluation et de gestion des risques visant à **prévenir et détecter** des **opérations financières** potentiellement liées à des activités de **blanchiment de capitaux** et de **financement du terrorisme**.

Si dans le cadre de la mise en œuvre de ces dispositifs, il réside une suspicion sur la licéité de l'opération « commerciale », il est obligatoire de les déclarer à Tracfin via le [portail internet](#) mis en place par le biais d'une **déclaration de soupçon**.

Ce qu'il faut savoir sur l'IOBSP



Ce qu'il faut savoir sur l'IOBSP



LE STATUT D'INTERMEDIAIRE EN OPERATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (Articles L.519-1 et suivants du Code monétaire et financier)

Qui sont les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) ?

- L'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation (art. L.519-1 Code monétaire et financier).

- Est intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement toute personne qui exerce, à titre habituel, contre une rémunération ou toute autre forme d'avantage économique, l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, sans se porter ducroire (art. L.519-1 Code monétaire et financier). L'article R.519-4 du code monétaire et financier énonce les 4 catégories d'exercice possible :
 - Les **courtiers** en opérations de banque et en services de paiement
 - Les mandataires exclusifs en opérations de banque et en services de paiement
 - Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et en services de paiement
 - Les mandataires d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

Une même personne ne peut cumuler l'exercice de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement au titre de plusieurs catégories que pour la réalisation ou la fourniture d'opérations de banque de nature différente ou la fourniture de services de paiement.

Formation obligatoire : 7h

Ce qu'il faut savoir sur l'IOBSP



1/ Connaître et différencier les catégories et activités d'IOBSP

- Savoir identifier les catégories et adapter la documentation contractuelle en conséquence
- Savoir gérer ses relations commerciales et ses partenaires

2/ Connaître les obligations en matière d'information des clients

- Mettre en place une documentation adaptée et conforme aux obligations réglementaires

3/ Mettre en place un dispositif de traitement des réclamations

- Informer les clients et mettre en place un processus de traitement
- Tenir à jour un tableau de suivi

4/ Maîtriser les obligations supplémentaires des courtiers et de leurs mandataires

5/ Connaître les obligations spécifiques à l'activité de regroupement de crédit

- Mettre en place un dispositif information précontractuelle
- Savoir formaliser la fiche d'information précontractuelle

Ce qu'il faut savoir sur l'IOBSP



6/ Mettre en œuvre un dispositif adapté de lutte anti-blanchiment

- Connaître les obligations des IOBSP
- Déclarer un correspondant/déclarant à TRACFIN et à l'ACPR
- Etablir une classification des risques de blanchiment
- Mettre en place un processus adapté au regard de la classification des risques
- Connaître les modalités de déclaration à TRACFIN

7/ Conservation des documents

- Connaître les obligations de conservation et les délais
- Mettre en place un processus d'archivage sécurisé

8/ Mettre en œuvre un processus de contrôle des Mandataires d'IOBSP

- Etablir un plan de contrôle
- Savoir formaliser des contrôles
- Mettre en place un processus de suivi des actions correctrices

CROWFUNDING

- La différence entre conseiller en investissements financiers (CGP) et conseiller en investissements participatifs (CIP)
- Le statut de conseiller en investissement financier à été instauré par la loi sécurité financière n° 2003-706 du 1er août 2003. **Son but est de renforcer la protection des investisseurs par un meilleur encadrement de cet intermédiaire en produits financiers.**
- Tout comme le CIP, le CGP est ainsi soumis à un certain nombre d'obligations et d'interdictions, contrôlées par l'AMF.
- Le Conseiller en Investissement Financier à pour rôle de fournir : *des recommandations personnalisées à un tiers, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise qui fournit le conseil, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers (source AMF)*
- Le CGP assure donc des prestations de conseil en investissement, conseil portant sur la réalisation de services d'investissement et conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers.
- Le CGP peut également recevoir un ordre d'un client qui souhaite souscrire des parts ou actions d'organismes de placement collectif (par exemple OPCVM ou OPCI) pour lesquelles il lui a fourni au préalable une prestation de conseil.
- **Le nouveau statut de Conseiller en Investissement Participatif est calqué sur celui du CGP.**
- A la différence du CGP, Le conseil en investissement ou CIP se concentre sur un seul instrument financier : les titres financiers limités aux titres de capital émis par les sociétés par actions et aux titres de créance plus généralement appelé crowdfunding, ou financement participatif, collaboratif.

RAPPEL DE LA MIF 2



- L'autorité européenne des marchés financiers, l'Esma, a publié fin septembre 2015 une grande partie des règles détaillées de mise en œuvre de la nouvelle réglementation des marchés financiers, MIF 2.
- Encadrement des produits dérivés OTC de gré à gré
 - OTC : Over The Counter / hors bourse ; gré à gré : transaction directe entre l'acheteur et vendeur
- Calcul de la liquidité des millions de produits financiers
- **Règle de transparence**
- Périmètre accru du reporting
- Financement des recherches, coût à divulguer aux investisseurs
- **Protection des clients ...**

Rappel de la MIF 2



- La directive sur les marchés d'instruments financiers MIF2 :

La nouvelle directive vise à renforcer la **transparence des marchés** et améliorer la **protection des investisseurs**, et le règlement européen PRIIPS sur les documents d'information à fournir pour les produits d'investissement destinés aux particuliers

En clair :

pour tous les fonds vendus dans le cadre d'une assurance-vie, les sociétés de gestion seront amenées à répondre aux demandes des assureurs qui devront établir un document d'information clé (DIC)

Important :

Ne sont pas concernés les OPCVM et certains fonds d'investissements alternatif par le DIC/PRIIP'S à court terme (voir 2019)

*PRIIPs



- **PRIIPs :Produit d'Investissement Packagés de Détail et Fondés sur l'Assurance (Packaged Retail and Insurance –Based Investment Products)**

Dans le cadre de la MIF II, il l'annonce de la mise en application, dès janvier 2017 de cette nouvelle réforme.

- A quoi consiste ?

*Concrètement, en lieu et place de la DICI qui fait actuellement **deux pages** reprenant les informations succinctes sur l'ensemble d'un fonds, PRIIPs exigerait la remise au client final, un document de **quatre pages pour CHACUN** des produits référencés dans un contrat*

- *Source le courrier financier*

PRIIPs

Il prévoit la mise en place d'un **document d'informations clés** (DIC ou KID, Key Information Document) à remettre aux clients de détail (cf. encadré ci-dessous)

A noter : que le DIC est une obligation de résultat; fond UC comme sur les fonds EURO

Le document d'informations clés ou DIC

Le DIC est un document de trois pages A4 maximum, qui doit être facilement compris par le consommateur et contenir les informations dans un ordre prescrit.

Chapitres	Contenu détaillé
Début du DIC	<ul style="list-style-type: none">• Titre et déclaration explicative• Nom et coordonnées du producteur• Informations sur l'autorité de supervision compétente
En quoi consiste cet investissement ?	<ul style="list-style-type: none">• Type de produit d'investissement• Objectifs du produit et moyens de les atteindre• Garanties d'assurance offertes• Catégories d'investisseurs visées• Terme (si connu)
Quels sont les risques et que pourrais-je recevoir en retour ?	<ul style="list-style-type: none">• Profil de risque et de rendement (indicateur synthétique et explication narrative)• Scénarios de performance adaptés au produit• Perte maximale possible• Garanties et protections du capital• Risques potentiels pour le client liés à des engagements financiers supplémentaires
Que se passe-t-il si le producteur est incapable de payer ?	<ul style="list-style-type: none">• Perte maximale que le client peut subir• Existence ou non d'un fonds de garantie ou de compensation
Quels sont les coûts ?	<ul style="list-style-type: none">• Coûts directs et indirects (indicateur synthétique)• Coût total agrégé (en montant et en pourcentage)
Combien de temps dois-je garder ce produit et puis-je retirer mes fonds de manière anticipée ?	<ul style="list-style-type: none">• Délai de réflexion/rétractation• Période de détention recommandée ou minimale• Conséquences potentielles d'une sortie du capital avant le terme
Comment envoyer une réclamation ?	<ul style="list-style-type: none">• Informations nécessaires au dépôt d'une réclamation



- **Quelques informations :**
- Obligation de formation continue pour l'ensemble des statuts détenus :
- CGP (7heures) + IMMOBILIER (14 heures) soit 21 heures
- CGP (7heures) + IMMOBILIER (14h) + IOBSP (7heures) soit 28 heures
- CGP (7h) + IMMO (14h) + IOBSP (7h) + ASSURANCE (15h)
- *Source CNCEF*
A voir selon chaque association selon leur quota d'heures respectives.



FICHE DE SYNTHÈSE DES CERTIFIÉS CGPC

Le respect du Processus de Conseil en 6 étapes :

Le processus du certifié en 6 étapes :

- ▶ Etablir la relation client et en spécifier le champ
- ▶ Recueillir les informations pertinentes pour répondre à la demande du client dans une approche globale
- ▶ Analyser la situation patrimoniale du client et en tirer un bilan
- ▶ Développer des recommandations patrimoniales personnalisées et les présenter au client
- ▶ Contribuer à la mise en œuvre des recommandations selon la volonté du client
- ▶ Suivre la situation et les recommandations dans le temps selon l'accord passé avec le client

Les 5 catégories d'engagement des certifiés :

1. Entretien en permanence du savoir (obligation de formation continue du Certifié : 60 heures minimum sur 2 ans)
2. Obligation de respecter la loi et de ne pas manquer aux règles de l'honneur et de la probité
3. Obligation de produire chaque année la preuve d'une assurance responsabilité civile professionnelle couvrant les différentes facettes du conseil en gestion de patrimoine
4. Obligations éthiques et déontologiques du conseiller
5. Amélioration en permanence son savoir-faire : un process rigoureux régi par des standards et pratiques professionnels précis (intégrant le standard ISO 22222 du « conseil en gestion de patrimoine »)

Le Code de déontologies des certifiés :

1. Placer les intérêts du client d'abord
2. Fournir des services professionnels avec intégrité
3. Fournir des services professionnels objectivement
4. Être juste et raisonnable dans tous les domaines professionnels. Bien gérer les conflits d'intérêt
5. Agir d'une manière professionnelle exemplaire
6. Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires afin de fournir un service professionnel
7. Protéger la confidentialité des informations du client
8. Fournir des services professionnels diligemment



FOIRE AUX QUESTIONS