

**OPTIMISER UN PATRIMOINE FAMILIAL
ET CONSEILLER SUR SA GESTION
EN PROFESSIONNEL CERTIFIE**
Un guide pour la réflexion et l'action

Raymond LEBAN*

Octobre 2023 ©

*** Professeur honoraire du Conservatoire national des arts et métiers
(CNAM) et Président de la CGPC**

OPTIMISER UN PATRIMOINE FAMILIAL ET CONSEILLER SUR SA GESTION
EN PROFESSIONNEL CERTIFIE

*UN GUIDE POUR LA REFLEXION ET L'ACTION**

SOMMAIRE

Introduction

LIVRE 1 : Comprendre et être en capacité d'exercer les fonctions d'optimisation et de conseil

- I. Raison d'être du conseil en gestion de patrimoine et de sa certification
- II. Le processus d'optimisation d'un patrimoine familial
- III. Le processus de conseil en gestion de patrimoine d'un professionnel certifié
- IV. Des capacités requises pour optimiser un patrimoine familial et conseiller sur sa gestion aux parcours de préparation du conseiller à la certification
- V. Schémas d'intervention pour optimiser un patrimoine familial et conseiller sur sa gestion

LIVRE 2 : Perspectives

- I. Tendances de la vie familiale et professionnelle des personnes et besoins de conseil en gestion de patrimoine
- II. La marche forcée par la réglementation vers un conseil personnalisé
- III. Vers un conseil en gestion de patrimoine « bionique »
- IV. Réflexions sur les modèles d'activité futurs du conseil en gestion de patrimoine

Annexe

Glossaire pour le conseil en gestion de patrimoine

* L'auteur tient à remercier Marie-Hélène Rémond et Jean-Paul Martin, membres de l'équipe de CGPC, pour les échanges fructueux qu'il a eus avec eux à propos de l'élaboration de ce guide.

INTRODUCTION

Promesse d'une vie longue après la retraite, synonyme de risques accrus de santé et dépendance qui invitent à mettre en place des assurances, promesse en même temps porteuse d'un risque de « survie à son capital » qui engage à valoriser ce dernier...en antagonisme avec le souci d'anticiper la transmission de son patrimoine.

Perspective d'une vie familiale et professionnelle non linéaire, s'éloignant de la conjugalité et de l'emploi uniques, qui pousse le couple familial à mettre en place des protections réciproques spécifiques en même temps qu'il aide enfants et peut-être parents.

Le tout dans un contexte de taux d'intérêt bas et de crise des régimes de la retraite par répartition qui obligent à des stratégies d'épargne en vue de la retraite pour le moins délicates.

Jamais l'intérêt de gérer, d'optimiser son patrimoine, à toutes les étapes de la vie, n'a-t-il été plus fort pour la famille et les décisions à prendre à cet effet n'ont-elles été pour elle plus compliquées.

Jamais le besoin d'un conseil éclairé s'appuyant sur une analyse et une projection de la situation globale de ladite famille ne s'est-il fait plus ressentir.

Jamais le bénéfice du recours à un expert-conseil certifié compétent et éthique n'est-il apparu plus élevé.

Après de brèves considérations sur cette raison d'être du conseil en gestion de patrimoine certifié et une description des processus par lesquels une famille peut optimiser son patrimoine et un expert-conseil certifié la conseiller utilement sur la gestion de ce dernier, le guide dont vous avez entrepris la lecture s'attache à identifier **les capacités requises** pour espérer mener à bien les deux tâches et **les schémas d'intervention** que doit maîtriser l'expert-conseil ou le conseiller moins expérimenté travaillant sous la houlette de l'expert-conseil.

Ce faisant, le guide dessine le contenu d'un programme de formation préparatoire pour un candidat à la certification par CGPC, en tant que conseiller financier certifié, plutôt en début de carrière, ou comme expert-conseil en gestion de patrimoine certifié, plus expérimenté et habilité à traiter des situations patrimoniales plus complexes.

Bonne lecture !

Raymond Leban

Janvier 2022

LIVRE 1 : Comprendre et être en capacité d'exercer les fonctions d'optimisation et de conseil

I. RAISON D'ÊTRE DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE ET DE SA CERTIFICATION

DES PERSONNES COMME SUJETS DE GESTION ET DE CONSEIL, DES PATRIMOINES EN OBJETS

- Les sujets de la gestion de patrimoine et du conseil en gestion de patrimoine (CGP)¹ sont les *personnes d'une famille (ou foyer ou ménage au sens de l'INSEE²)* qui mènent une *vie familiale et professionnelle* et ont des *objectifs de vie*, parmi lesquels un certain nombre sont patrimoniaux, i.e. touchent à la constitution et la gestion d'un patrimoine.
- Les objets du conseil sont les *patrimoines* des personnes de la famille, ou *ensembles des biens leur appartenant³*, qui -en droit français- leur sont fortement *attachés*, ce qui ne signifie pas -bien au contraire, qu'elles puissent en disposer librement⁴. Ces patrimoines sont en quelque sorte de *nature familiale* : de même qu'ils peuvent provenir de la richesse des parents (le « *pater* » de patrimoine), des ascendants, sur laquelle ces personnes ont des droits, lesdits patrimoines sont destinés à revenir à leur décès, pour une part -dont le minimum est fixé par la loi - à leurs descendants.
- La définition française du patrimoine fait qu'il est difficile de traduire le terme et les concepts qui lui sont liés dans les autres langues et cultures, anglo-saxonnes notamment. Wealth (richesse) est le terme anglais le plus proche. Fortune est réducteur dans les deux langues. En termes d'objectifs de vie appuyés sur le patrimoine, les anglo-saxons conjuguent welfare ou wellness (bien-être) avec finance en financial wellness, c'est à dire en « bien-être financier ». Nous verrons au chapitre II ce qu'on peut entendre par *objectifs de vie* à court, moyen et long terme, *visant le bien-être financier*.

UNE DOUBLE RAISON D'ÊTRE POUR LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

- La raison d'être du conseil en gestion de patrimoine est qu'il est utile pour les personnes d'une famille, d'une part de gérer leur patrimoine et, d'autre part, de recourir pour ce faire au conseil.

Plus précisément, cette raison d'être est fondée sur une double conviction.

(i) La première est qu'en gérant la constitution, le développement et la transmission de leur patrimoine sur la base d'un *plan patrimonial glissant⁵*, c'est-à-dire d'un ensemble d'objectifs et d'actions (à caractère financier) visant à les atteindre, esquissé le plus tôt possible et révisé à mesure du déroulement de la vie familiale et professionnelle, lesdites personnes seront mieux en mesure

¹ Nous utiliserons indifféremment le sigle CGP pour désigner le conseil prodigué et la personne qui le prodigue, qui pourra être qualifié à certains moments de conseiller en GP.

² Réunion d'individus vivant sur le même toit

³ Plus précisément, l'ensemble des biens et créances sur lesquels elle a un droit de propriété (actif), diminué de ses dettes (passif); ou encore, plus généralement, l'ensemble des droits et des obligations de cette personne, appréciables en argent, ayant une valeur pécuniaire.

⁴ Il y a ici une spécificité française, dont l'ampleur mérite d'être analysée avec précision, dans le concert européen et international.

⁵ Les anglo-saxons diront « personal financial plan » : plan financier personnel.

d'atteindre des objectifs de vie, eux-mêmes peut-être plus *satisfaisants*⁶ que ceux atteignables en décidant au fil de l'eau.

(ii) La deuxième conviction est que, compte tenu du nombre, de la technicité et de l'interdépendance des décisions/actions à prendre, l'aide d'un conseil éclairé est utile, voire nécessaire, dans une géométrie dépendant de l'éducation financière et des goûts des personnes concernées⁷.

- Les enquêtes montrent la conscience d'un besoin de conseil, mais l'ignorance quant à qui s'adresser et, souvent, le recours à des « sources de compétences » inadaptées. Dans l'enquête réalisée, par exemple, par le FPSB⁸, en 2015 dans 19 pays auprès de 20 000 ménages, quatre sur cinq font état d'un besoin de conseil au sens où ils se considèrent insuffisamment compétents en matière financière, ont le sentiment de mener des stratégies financières personnelles inadéquates et doutent de leur capacité à atteindre leurs « objectifs de vie » au plan financier. Les deux tiers citent la confiance comme la considération clé pour le choix d'un conseil mais le même pourcentage de ménages avoue ne pas savoir à qui s'adresser et, du coup, faire la part belle aux amis, à la famille et à Internet plutôt qu'à des conseillers financiers.

Sur les 40% de ménages interrogés qui utilisent ou ont utilisé les services d'un conseiller financier, moins de 10% d'entre eux ont ou ont eu recours à un conseiller certifié mais, dans ce cas, leur confiance dans leur capacité à comprendre, bien décider et atteindre leurs objectifs financiers est deux fois plus forte, de par le sentiment de compétence que les conseillers certifiés inspirent, leur capacité à simplifier et expliquer les sujets financiers et leur adhésion à un code d'éthique clair.

- Pour que le conseil en gestion de patrimoine ait effectivement raison d'être, de par *l'optimisation du patrimoine*⁹ qu'il permet, il faut en effet que le conseiller soit *compétent* et qu'il *mobilise ses compétences de manière compréhensible et fiable dans l'intérêt de la personne cliente*.

- La compétence du conseiller peut et doit s'appréhender, se mesurer, de deux manières complémentaires :

- en évaluant son degré de *connaissance des principes de gestion financière personnelle, des règles* (de droit civil, fiscales, financières, sociales et d'encadrement du conseil) utiles pour gérer un patrimoine *et des stratégies patrimoniales génériques* qui en découlent, ainsi que du *processus de conseil* à réaliser, i.e. de la méthode adéquate de mobilisation desdites connaissances, pour produire des préconisations pertinentes du point de vue de l'intérêt du client ;

- en vérifiant son aptitude à mettre en œuvre le processus de conseil adéquat en question.

- La volonté de mobiliser les compétences de manière compréhensible et fiable dans l'intérêt de la personne cliente mérite de faire l'objet d'un *engagement* ex-ante, source de confiance pour le client

⁶ Apportant plus de bien-être financier (« financial wellness »). Objectifs « peut-être plus » satisfaisants, pour souligner que, outre tradition familiale modérément présente dans la population, les objectifs patrimoniaux ne sont pas donnés, préexistants, préétablis, mais plutôt révélés au cours de la discussion avec le conseil, puis assortis d'un plan pour pouvoir les atteindre.

⁷ Par géométrie du conseil en gestion de patrimoine, on entend champ et mode d'intervention du conseiller.

⁸ Financial Planning Standard Board, l'organisme qui administre la certification professionnelle CFP® (Certified Financial planner™), délivrée en France par la CGPC (Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés).

⁹ Optimiser le patrimoine signifie bien, de par le fait qu'il est géré, permettre à son détenteur d'atteindre des objectifs de vie plus satisfaisants que dans le cas d'une non gestion. Nous utiliserons ce mot dans la suite pour exprimer le point de vue de la famille, qui peut vouloir agir par elle-même, plutôt qu'être « client » du conseiller.

potentiel, et d'être vérifiée dans le temps à la lumière des pratiques effectives (conformité à l'engagement, source de fidélité du client).

LA CERTIFICATION, MARQUEUR DE LA COMPETENCE ET DE L'ENGAGEMENT REQUIS

- La certification est un marqueur, fourni par un organisme de certification indépendant, de la possession de la compétence ainsi définie et de la volonté de bien la mobiliser :
- L'examen de certification est l'occasion, au cours d'épreuves écrites et orales, de vérifier la maîtrise des connaissances attendues et l'aptitude à dérouler le processus de conseil requis ;
- Pour obtenir la certification en cas de succès à l'examen, puis chaque année pour la conserver, le CGP doit signer un engagement de respecter la charte d'éthique et de responsabilité professionnelle et les normes de pratiques exigeantes du certifié CFP®, telles que définies par le FPSB.

UN CONTEXTE RENFORÇANT L'INTERET POUR TOUT CGP D'ETRE CERTIFIE

- Comme nous le verrons au chapitre VI, les tendances lourdes de la vie familiale et professionnelle renforcent le besoin de conseil pour des situations personnelles plus compliquées. Elles sont donc porteuses pour les conseillers...à condition que ces derniers disposent de compétences larges et à jour.
 - La montée en puissance des outils numériques d'aide au conseil rend par ailleurs la compétence humaine en question encore plus fondamentale.
 - Le renforcement post-crise 2008 de la réglementation de l'activité de conseil et de la responsabilité du conseiller pour le volet financier de son activité rend enfin la conformité plus difficile à atteindre et accroît le risque de sanction et de perte de réputation.
 - Les épreuves de la certification initiale et la formation préparatoire qui précède la présentation aux examens (cf. chapitre IV) permettent de s'assurer que le conseiller maîtrise les connaissances adéquates dans tous les registres d'intervention, évolution du contexte prise en compte. Les efforts de formation continue demandés dans la suite au conseiller pour qu'il conserve la certification et l'assistance qui lui est apportée par l'organisme certificateur pour les accomplir rassurent sur sa capacité à maintenir ladite compétence dans ce contexte mouvant.
- Les épreuves de la certification permettent aussi de vérifier que le conseiller maîtrise le « bon » processus de conseil (i.e. centré sur le client et « allant dans son intérêt »¹⁰) et qu'il est décidé à en appliquer les principes.

UN INTERET SPECIFIQUE POUR LES ENTREPRISES TETES DE RESEAU DE CGP

Pour l'entreprise tête de réseau de CGP, faire certifier ses conseillers est synonyme d'externalisation de la montée en compétence nécessaire des conseillers et de l'entretien postérieur des compétences acquises :

- auprès de spécialistes, ce qui laisse espérer un rapport qualité-prix meilleur (l'entreprise continuant bien entendu à effectuer en interne les formations de familiarisation avec ses valeurs, ses métiers et ses produits ;
- auprès d'un organisme indépendant au service du consommateur-épargnant, ce qui ne peut qu'inspirer confiance et a priori favorable aux régulateurs des activités de conseil.

¹⁰ Ce sont les mots officiels de la régulation européenne et française.

C'est aussi donner aux conseillers un temps d'avance en matière de conformité aux exigences de la réglementation et de protection face à l'invocation de leur responsabilité par les clients en cas de moindre performance des préconisations dans le temps.

DES RAISONS PARTICULIERES DE CERTIFIER LES CONSEILLERS DANS LES BANQUES

Les conseillers bancaires n'ont plus à rendre au client les services bancaires courants historiques, du fait de leur numérisation. Ils doivent devenir des conseillers financiers/patrimoniaux appliquant une approche centrée sur le client, mettant la vente de produits au second plan, ce qui suppose le franchissement d'un bond significatif en termes de compétences, avec comme cible -justement- les niveaux requis par la certification, puis un entretien professionnel desdites compétences, comme la certification y oblige.

Faire certifier ses conseillers permet aussi aux banques d'organiser cette montée en compétence nécessaire et l'entretien postérieur des compétences acquises en coopération avec les spécialistes d'un organisme indépendant au service reconnu du consommateur-épargnant, avec l'avantage de prendre un temps d'avance en matière de conformité aux exigences de la réglementation et les retombées positives déjà soulignées en matière de confiance et d'a priori favorable des régulateurs. La montée en compétence peut se faire de manière différenciée et progressive, en utilisant par exemple l'offre de « career path » de CGPC, c'est à dire le parcours professionnel à deux paliers, ceux du Conseil financier certifié (professionnel junior) puis du conseil en gestion de patrimoine certifié CFP® et ISO 22222 (professionnel senior).

A l'issue de l'effort de certification, les conseillers maîtriseront le schéma de gestion du patrimoine d'une famille et un processus pour conseiller ladite famille sur sa gestion, sujets des deux courts chapitres qui viennent.

II. LE SCHEMA D'OPTIMISATION D'UN PATRIMOINE FAMILIAL

Pour les besoins de l'optimisation de son patrimoine, une famille est composée de *personnes* disposant d'un capital humain, ayant des objectifs de vie financiers et patrimoniaux plus ou moins explicites, des préférences vis-à-vis du risque, du temps et de la solidarité intergénérationnelle et une connaissance/expérience en matière financière plus ou moins importante (A). Ces personnes « vivent une vie familiale et professionnelle » source de revenus et de dépenses ainsi que d'aléas qui affectent leur situation financière et qu'elles doivent gérer, avec l'idée de disposer d'une capacité d'épargne (B). Par elles-mêmes ou avec l'aide d'un conseil, et sur la base d'un audit régulier de leur situation juridique, économique, assurantielle et fiscale, elles étudient puis déploient des stratégies patrimoniales, à travers notamment l'allocation de leur épargne à des projets (C), de manière à atteindre leurs objectifs de vie et/ou patrimoniaux, dans le cadre d'un plan de gestion patrimoniale familiale globale construit par étapes (D).

II.A LES PERSONNES DE LA FAMILLE, AVEC LEURS CARACTERISTIQUES CLES

Cinq caractéristiques-clés

Capital humain
Etape du cycle de vie
Objectifs patrimoniaux
Préférences
Connaissance/expérience financières

(1.1) Les personnes d'une famille, adultes en activité ou retraitées, désireuses d'optimiser leur patrimoine familial sont dans une certaine *situation familiale* au sens de sa composition (couple ou personne isolée, avec ou sans enfant, avec ou non ascendants en vie), de l'âge et de l'état de santé de ses membres.

Ces personnes disposent d'un capital humain et présentent quatre autres caractéristiques clés pour cette optimisation, qui font partie des éléments de base de l'information à collecter par le conseiller s'il est sollicité par la famille¹¹.

(i) Les personnes sont dotées d'un *capital humain* qui leur permet d'exercer des activités professionnelles et d'engendrer de ce fait des revenus au cours de *la vie professionnelle*. D'un point de vue économique, on peut même le définir comme *la valeur actualisée des revenus futurs* que sa détention permet d'espérer.

Le capital humain est constitué d'une part de *l'éducation (formation initiale)* reçue et des *formations continues* suivies, qui signalent des connaissances, d'autre part de *l'expérience* acquise dans le cours de la vie professionnelle et familiale.

Ce capital humain permet aux personnes d'occuper des emplois et de remplir des rôles producteurs de revenus ; il leur procure une certaine employabilité (c'est à dire une certaine capacité à retrouver un emploi en cas de sortie du marché du travail).

Le capital humain et les revenus qu'il procure à la famille lui permettent/induisent un certain *niveau de vie et un style de vie* allant avec *son statut social*.

Comme la vie familiale et professionnelle est soumise à des aléas (maladie, perte de capacités, chômage, décès), niveau et style de vie sont en risque alors même qu'ils constituent l'identité sociale

¹¹ Le conseiller parlera de « fiche connaissance client »

de la famille. D'où deux *objectifs traversants* pour elle, ceux de *sécuriser un niveau de vie minimum* et de *maintenir son style de vie avec une probabilité forte* malgré les aléas.

Si le capital humain des membres de la famille promet ladite famille à un certain positionnement sur l'échelle sociale, il ne lui est enfin pas interdit de souhaiter « gravir une ou plusieurs marches sur cette échelle » ou plus simplement pouvoir « s'offrir des désirs » tels que de très belles vacances et d'accepter à cet effet de prendre plus de risques, *troisième objectif traversant*, souvent qualifié d'*aspirationnel*.

Cette « définition probabilisée » des objectifs, c'est-à-dire cette association à un objectif de la probabilité souhaitée de l'atteindre est intéressante dans la perspective du questionnement nécessaire de la famille pour qu'elle (se) révèle ses propres objectifs patrimoniaux et ses préférences vis-à-vis du risque. Nous revenons sur ce point au (iii).

La capacité du capital humain à procurer des revenus varie dans le temps de la vie. Elle est constante ou croissante dans les phases de début et de maturité de la vie professionnelle ; elle décroît ensuite - d'autant moins rapidement que la personne entretient ses compétences par la formation continue - et devient faible, voire nulle à l'approche de la retraite.

Raison pour laquelle il est important que, dans l'intervalle, « le capital humain ait été transformé en capital financier », qu'il ait permis la constitution d'un patrimoine.

(ii) Les personnes se trouvent à *une certaine étape de leur cycle de vie familiale et professionnelle* lorsqu'elles se préoccupent d'optimisation de leur patrimoine ou/et consultent un conseiller.

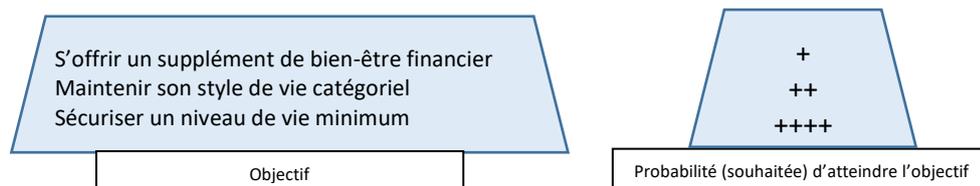
On peut distinguer cinq étapes de cette vie...

1. l'entrée dans la vie active et la constitution de la famille,
2. le développement familial et professionnel,
3. la maturité familiale et professionnelle,
4. le terme de la vie professionnelle et la retraite,
5. la vie longue à la retraite,

... étapes re-groupables en 3 (par fusion des étapes 2 et 3 et des étapes 4 et 5)

(iii) Les personnes ont des *objectifs de vie financiers et patrimoniaux visant le bien-être financier*, dont la probabilité d'être atteints est supposée être renforcée par *l'action d'optimisation du patrimoine*.

▪ Nous avons fourni au §1.1 (i) une première trilogie d'objectifs probabilisés exprimant le bien-être financier :



Le Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) américain a mené une recherche d'envergure auprès d'échantillons de consommateurs-épargnants, de praticiens du conseil en gestion de

patrimoine et de régulateurs pour déterminer ce que, de leur point de vue, signifiait pour une personne le bien-être financier¹².

Sa conclusion est que le bien-être financier est un état dans lequel la personne concernée a le sentiment :

- (i) d'avoir le contrôle de ses finances courantes,
- (ii) d'avoir la capacité d'absorber un choc financier s'il survient ;
- (iii) d'être sur la bonne voie pour atteindre les objectifs financiers/patrimoniaux à moyen et long terme
qu'elle s'est assignés, tels que de s'acheter une maison ou se constituer une retraite complémentaire par l'épargne, et
- (iv) d'avoir la liberté financière de faire les choix qui lui permettent de véritablement « profiter de la vie ».

Le quatrième élément du bien-être financier, la liberté financière de profiter de la vie, de « s'offrir ses désirs au-delà de satisfaire ses besoins », de « faire des folies de temps en temps », s'est trouvée être exprimée de mille manières : pouvoir être généreux avec la famille, les amis et la communauté pour les uns, avoir la capacité de quitter son emploi pour en chercher un meilleur ou travailler moins pour passer plus de temps avec sa famille pour les autres, ou encore pouvoir fréquemment sortir dîner ou partir en vacances. Ce qui montre à quel point le dessein d'optimiser le patrimoine familial est un résumé réducteur de celui de rechercher le bien-être de la famille.

Les objectifs financiers/patrimoniaux à moyen et long terme apparaissent en revanche exprimés de manière assez « homogène » dans cette étude.

De fait et plus généralement, l'auto-questionnement ou le questionnement par le conseiller des personnes de la famille concernée doit permettre d'identifier des objectifs touchant à la situation juridique des personnes et de biens et à différents projets d'investissement qui peuvent être qualifiés « d'étape » car ils varient selon l'étape de la vie familiale et professionnelle à laquelle lesdites personnes se trouvent. Le tableau ci-après illustre cette relation.

Etape	Objectifs de vie financiers et patrimoniaux
Entrée dans la vie active et constitution de la famille	Choisir son mode de conjugalité Devenir propriétaire de sa résidence principale Constituer et/ou valoriser un capital
Développement familial et professionnel	Constituer et/ou valoriser un capital Se protéger et protéger ses proches (ex : donation conjoint survivant) Préparer sa retraite
Maturité familiale et professionnelle	Constituer et/ou valoriser un capital Financer les études des enfants Sécuriser, gérer et valoriser son patrimoine professionnel Optimiser sa fiscalité (sur les revenus/l'IFI) Aménager les pouvoirs de gestion/disposition sur certains biens (via une SCI par ex.)
Terme de la vie professionnelle et retraite	Percevoir des revenus complémentaires Rendre le patrimoine plus liquide

¹² Financial well-being: The goal of financial education. – Consumer Financial protection bureau, January 2015.

	Commencer à organiser la transmission et optimiser les droits à payer
Vie longue à la retraite	Concilier couverture des risques de la vie longue et transmission du patrimoine

- On peut de fait identifier des familles d'objectifs d'étape qui se déclinent :

Constituer et/ou valoriser un capital se décline par exemple en : Financer les études des enfants - Constituer et/ou valoriser un patrimoine pour le transmettre - Valoriser une épargne à long terme - Valoriser un capital pour financer un projet.

- Ces objectifs sont plus ou moins clairs, explicites et cohérents chez les personnes de la famille. Point essentiel pour le conseil, sur lequel nous reviendrons dans le prochain chapitre. Notons ici l'intérêt d'identifier et de formuler les objectifs du « client » avec lui en l'interrogeant sur leur importance pour lui (i.e. la probabilité de l'atteindre qu'ils souhaitent) et en distinguant au minimum entre :

- *objectifs essentiels* pour lui, qui appellent des stratégies de protection, i.e. la constitution et la gestion d'un *portefeuille de couverture* des risques, d'assurances, pour *sécuriser les dits objectifs*, et
- *objectifs liés à des aspirations* de progression, d'optimisation de son patrimoine, qui appellent la constitution et la gestion d'un portefeuille bien diversifié recherchant la performance à travers la collecte des primes de risque attachées à des actifs risqués sur les marchés.

(iv) Les personnes ont des *préférences vis-à-vis du risque, du temps et de la solidarité intergénérationnelle*, ainsi que des *comportements* qui s'écartent de la rationalité parfaite de l'homme économique sur laquelle ont été construites pour l'essentiel les théories de l'économie de marché et des marchés financiers et qui commence à bien être cernée par la *finance comportementale*.

- (iv.1) Les *préférences vis-à-vis du risque* doivent, réglementairement, être mesurées chez un investisseur potentiel au regard de l'investissement qu'il projette. Il s'agit d'appréhender le *degré d'aversion au risque* de la personne, ladite aversion au risque consistant à préférer un gain sûr à un gain de même espérance risqué (de variance non nulle) et impliquant que ladite personne exige une prime de risque pour détenir des actifs volatils et tend à vendre rapidement en cas de gain. On peut aussi essayer d'apprécier à l'inverse la *tolérance au risque*, mesurée par exemple par la perte maximale considérée comme acceptable.

L'interrogation de l'investisseur potentiel doit porter sur le ou les buts de l'investissement et l'horizon du placement, puis sur sa préférence vis-à-vis du risque pour ledit investissement. Le contenu réglementaire de l'interrogation appelle deux remarques :

- La préférence pour le risque de cet investisseur potentiel dépend des buts de son investissement : il acceptera par exemple de courir moins de risque sur un placement si son but est de compenser la baisse de son revenu à la retraite grâce à un rente complémentaire que s'il est de pouvoir s'offrir une croisière de rêve.
- A buts d'investissement donnés, sa préférence pour le risque dépend de l'étape de la vie familiale et professionnelle à laquelle il se trouve : cette préférence aura par exemple tendance à être plus forte dans la période de maturité familiale et professionnelle qu'au cours de celle de la retraite, où les perspectives de création de revenus sont extrêmement faibles.
- La préférence de l'investisseur potentiel vis-à-vis du risque pour l'investissement projeté ne peut être appréciée (par le conseiller) sans tenir compte du niveau de risque que cet investisseur court/a accepté sur son patrimoine déjà existant, de par sa composition : une appétence forte pour le risque manifestée par un investisseur retraité, sera regardée avec moins de réticence si l'investissement

concerné représente une part modeste d'un patrimoine par ailleurs fortement sécurisé que s'il amène le patrimoine à un niveau de risque élevé.

▪ (iv.2) Par *préférence vis-à-vis du temps*, on entend taux d'actualisation personnel des projets, c'est-à-dire taux de réduction de la valeur, du degré de priorité des projets, en fonction de l'éloignement de leur horizon. Une préférence forte pour le présent n'est évidemment pas favorable au développement chez l'investisseur concerné d'une épargne de long terme.

▪ (iv.3) La *préférence vis-à-vis de la solidarité intergénérationnelle* de la personne est son degré d'altruisme générationnel, sa propension à transmettre/léguer à ses héritiers plutôt que de dépenser pour elle-même.

▪ (iv.4) Les *comportements* des personnes face aux investissements, par nature risqués, sont...personnels et doivent faire l'objet d'investigations de la part des personnes elles-mêmes et/ou du conseiller, s'il lui est demandé d'intervenir, de manière à faire prendre conscience et corriger les « biais ».

Les recherches de *la finance comportementale* mettent par exemple en évidence la présence courante chez les investisseurs d'une asymétrie dans le ressenti entre gains et pertes (l'effet négatif sur le bien-être d'une perte est plus fort que l'effet positif d'un gain de même montant) et d'une *tendance à surpondérer la probabilité d'évènements rares et extrêmes* (ce qui permet de comprendre pourquoi certaines personnes sont attirées par les jeux de hasard et nombre d'investisseurs sont méfiants à l'excès vis à vis des titres risqués en période de crise et trop « riscophiles » en période d'euphorie boursière).

(v) Un registre de *connaissance et d'expérience* particulièrement important pour ces personnes, dans le cas de gestion d'un patrimoine qui nous occupe, est enfin celui relatif :

- à la compréhension des mécanismes de la finance de base et personnelle, qui définit leur connaissance (ou éducation) financière (« financial literacy ») et
- à la pratique de l'investissement sur les marchés financiers et des produits supports de cet investissement.

Les Directives MIF et la DDA (évoquées au chapitre IV) obligent à recueillir chez tout investisseur potentiel de l'information sur : (i) les types de transactions et d'instruments financiers qui lui sont familiers, (ii) la nature, le volume et la fréquence des transactions sur instruments financiers réalisées, ainsi que la durée de la période pendant laquelle elles ont été réalisées. Information qui n'a d'intérêt que si la connaissance des produits et l'expérience pratique dudit investisseur potentiel se doublent d'une bonne compréhension des caractéristiques des produits (en termes de risques notamment) et des mécanismes à l'œuvre sur les marchés financiers.

Cinq éléments-clés de situation

1.2 Trois éléments de *situation* des personnes de la famille sont par ailleurs clés, du point de vue de la gestion de leur patrimoine, et sont impactés par cette gestion :

- ✓ La situation juridique civile des personnes de la famille (mode de conjugalité, présence d'enfants mineurs ou/et majeurs en pleine capacité ou non, famille recomposée ou pas) et de ses biens (détention en pleine propriété, en propriété démembrée, à titre de bien de la communauté ou de bien personnel) ;

- ✓ La situation patrimoniale de la famille (volume d'actifs fonciers, immobiliers, financiers et « assurantiels », modes de détention et de gestion de ces actifs) ;
- ✓ La situation assurantielle/sociale (état des protections vis-à-vis des différents risques encourus par les personnes et pour les biens)
- ✓ La situation fiscale (état des impôts et des prélèvements obligatoires supportés)
- ✓ La situation financière de la famille (état des créances et des dettes, synthétisé dans un niveau d'endettement net), qui conditionne sa capacité à « encaisser » les aléas de la vie et des marchés.

La situation juridique des personnes et des biens, la situation patrimoniale, la situation assurantielle et la situation fiscale sont affectées par les *stratégies patrimoniales élémentaires* déployées (cf. II.C).

La situation financière de la famille est impactée tant par les décisions de la vie courante que par les stratégies patrimoniales élémentaires.

II. B UNE GESTION DES FINANCES DE LA FAMILLE

Compte de résultat familial
Tableau de financement familial

Pour juger de la faisabilité des actions patrimoniales possibles et être en mesure d'organiser leur financement, les personnes gestionnaires du patrimoine doivent savoir effectuer et mettre en place une *gestion des finances de la famille*, c'est-à-dire mener des analyses financières périodiques, à deux volets, comme il se doit pour toute « entité économique » :

- analyse des revenus (disponibles), des dépenses de consommation et des paiements fiscaux dont la vie familiale et professionnelle des personnes de la famille est source et dont ressort une *capacité d'épargne*, ou encore *de financement d'investissements* ;
- analyse de l'emploi de cette capacité d'épargne -ou encore *d'autofinancement*, combinée avec un éventuel recours à de *nouveaux emprunts* pour financer le volet *investissements en actifs* physiques et/ou financiers des actions patrimoniales et les *remboursements* de dettes, ce avec un impact final positif ou négatif sur le *niveau d'endettement de la famille*.

Illustration : considérons une famille où madame et monsieur :

- ont des salaires annuels de respectivement 38400 € et 73500 €,
- possèdent un patrimoine immobilier de 72 000 €, responsable d'une dette de 57 000 € qui est source de paiement au prêteur d'une annuité de 9000€ (se décomposant en 1080€ de frais financiers et 7920€ de remboursement de capital)
- détiennent un patrimoine financier de 42 000 € (constitué de 10 000 € d'épargne sur livrets et de 32 000 € procurant un revenu de 630 €),
- ont contracté des assurances complémentaires les conduisant à verser 3600 € de primes annuelles.

Compte tenu de ses dépenses de consommation, de ses charges financières nettes et des impôts et contributions sociales acquittés :

Revenus salariaux	111 900 €
Dépenses de consommation	<i>52 000 €</i>
IR	<i>19 700 €</i>
Taxes foncières et habitation	<i>950 €</i>
Frais financiers nets des revenus financiers	<i>450 €</i>

Prime assurance décès	3 600 €
Epargne de la période	35 200 €

Le « résultat » de la famille (son épargne disponible) s'élève à 35200 €. Compte tenu du remboursement obligé de la dette (7920 €), la famille peut investir 27 280 € en immobilier et/ou placements financiers. Si elle accroît son épargne liquide de précaution de 6000 € et place le reste en assurance vie, le tableau de financement familial s'établit comme suit :

Emplois		Ressources	
Investissements		Epargne de la période	35 200
<i>Epargne liquide</i>	6 000		
<i>Assurance-vie</i>	21 280		
Remboursements d'emprunt	7 920	Nouveaux emprunts	0
Total	35200		35 200

Compte tenu de son niveau modeste d'endettement (rapport annuité actuelle d'emprunt/revenus salariaux inférieure à 8%), la famille aurait pu financer un investissement immobilier supplémentaire par emprunt, en puisant dans l'épargne préalable en stock pour l'apport personnel.

On voit apparaître dans cet exemple, deux types d'épargne : l'*épargne effective de la période*, qui constitue un flux, et l'*épargne* (relativement liquide) *préalable* à la période, qui est un stock. La *capacité d'épargne* (ou d'autofinancement des investissements) de la famille en est un troisième, plutôt une cible, atteignable compte tenu du profil des revenus et des dépenses présentes et futures de la famille et de la *politique d'épargne* envisageable.

II.C. DES STRATEGIES PATRIMONIALES ELEMENTAIRES

▪ Les *stratégies patrimoniales élémentaires* envisageables visent et viennent modifier, dès lors qu'elles sont mises en œuvre :

- Actions sur la situation juridique des personnes et des biens
- Actions sur la situation patrimoniale, assurantielle et fiscale
- Investissements-Désinvestissements*
- *Prises d'assurances*
- *Gestion de la contribution fiscale*

- la situation juridique civile de la famille : à travers par exemple la complétion du contrat de conjugalité PACTE ou un changement de régime matrimonial pour protéger le partenaire/conjoint, ou encore l'adoption pour « bien » transmettre son patrimoine dans une famille recomposée ; Si les personnes adultes de la famille sont par exemple pacsées et souhaitent que l'un profite des biens de l'un en cas de décès de l'autre, elles doivent rédiger des testaments aux termes desquels elles lèguent leurs biens à leur partenaire, car il n'existe pas de vocation héréditaire en matière successorale pour les pacsés¹³.

- sa situation patrimoniale, à travers notamment des investissements et désinvestissements et des actions de protection des personnes et des biens par prises d'assurances
Les investissements (non financiers et/ou financiers) viennent grossir la base d'actifs nets de la famille, déduction faite des emprunts ayant éventuellement été utilisés pour les financer.
Les primes versées au titre des assurances complémentaires contractées contre les aléas de la vie (tels que la maladie, les incapacités de travail, l'invalidité, la dépendance) accroissent « l'actif assurantiel » de la famille, synonyme de revenus de substitution en cas de réalisation d'un des aléas assurés.

- sa situation financière : alors que l'épargne et les éventuels nouveaux emprunts de la période apparaissent en ressources dans le tableau de financement familial, les investissements sont des emplois de ces ressources, au même titre que les remboursements d'emprunts ; les prises d'assurances affecteront les comptes de résultat futurs à travers les primes versées.

¹³ La loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 (Loi TEPA) a supprimé les droits de mutation des pacsés (art. 796 Obis, CGI)

II.D DES STRATEGIES PATRIMONIALES ELEMENTAIRES COMBINEES DANS UN PLAN DE GESTION PATRIMONIALE FAMILIALE

- Combinées les unes avec les autres à chaque période de la vie en tenant compte des situations de départ, en un ensemble cohérent et suivi dans le temps au regard des objectifs, les stratégies/actions patrimoniales élémentaires constituent un *plan de gestion patrimoniale familiale*.

Illustration

Considérons une famille à la première étape de sa vie familiale et professionnelle.

Isabelle et Ray ont respectivement 28 et 30 ans et font vie commune. Isabelle a fait de belles études mais a dû contracter un emprunt substantiel. Ray dirige une start-up dont il est un des co-fondateurs et est endetté à ce titre. Ils peuvent utilement, déjà, se préoccuper de l'optimisation de leur patrimoine. Se pose la question du choix du mode de conjugalité avec des conséquences patrimoniales spécifiques à chaque mode (touchant au degré de mise en commun des actifs et des dettes, à la transmission plus tard du patrimoine constitué). C'est le moment de mettre en place une gestion budgétaire et une politique d'épargne pour la famille, de s'accoutumer à l'univers des produits d'investissement, de contracter une assurance pour le chef d'entreprise de la famille contre les pertes d'exploitation et, pour les deux partenaires, d'établir des objectifs de carrière à court et long terme synonymes aussi d'objectifs de revenus.

Quelques années plus tard, alors que famille et carrières se développent, viennent l'analyse de l'opportunité d'acheter un premier bien immobilier et de contracter des assurances-vie et les décisions sur ces sujets, ainsi que le début de l'effort d'épargne pour préparer la retraite. Il convient aussi de régler la composition du portefeuille d'actifs (caractéristiques et horizon des produits d'investissement) de manière à être capable de faire face à certains types de dépenses familiales (comme les études supérieures des enfants) et de réaliser certains projets tenant à cœur (voyages par exemple).

A maturité familiale et professionnelle, il est temps de fortifier l'épargne pour la retraite et d'accorder plus d'importance aux investissements touchant à l'optimisation de la contribution fiscale de la famille, de songer à acquérir une seconde résidence et de plus se préoccuper de l'assurance des risques de vie pour soi-même, ainsi que de traiter les risques liés à la vie longue (santé, dépendance) pour les parents (avec par exemple la mise en place d'un mandat de protection future).

Près de la retraite puis pendant celle-ci, il convient de mesurer les risques liés à sa propre vie longue et de prendre les mesures préventives correspondant à son tempérament, d'appréhender l'échéancier des besoins propres futurs de cash et de l'évolution à donner en conséquence au patrimoine en termes d'horizon de rentabilité et de liquidité, et en même temps - dans ce concert personnel - planifier la transmission du patrimoine.

La suite de décisions d'actions patrimoniales qui vient d'être décrite constitue le plan de gestion patrimoniale familiale, plan de toute une vie dans l'exemple raconté, qui peut démarrer plus tard dans la vie et/ou être partiel, en étant toujours très utile pour s'offrir une vie meilleure.

- Il y a toujours d'une certaine manière un plan de gestion patrimoniale familiale, dès que la famille se constitue. Il peut ne pas être explicite pendant un temps, voire ne jamais l'être...en l'absence d'intervention d'un conseiller qualifié.

Il existe des stratégies élémentaires assez systématiques, répandues, comme acquérir sa résidence principale au plus tôt par emprunt même si les carrières des personnes concernées laissent augurer de mobilités multiples, choisir l'investissement immobilier en fonction de son seul caractère défiscalisant, placer en priorité des volumes substantiels d'épargne dans des livrets réglementés par peur du risque, placer de l'argent pour un enfant ou petit enfant en vue de lui constituer un capital pour sa majorité dans des produits d'épargne réglementée, ne pas faire tôt dans la vie une estimation des perspectives de retraite pour découvrir trop tard qu'elle est trop faible. Ces stratégies non rapportées à une analyse patrimoniale de la famille et à une projection de sa situation dans le futur éloignent de l'optimisation du patrimoine

Le « crash test »

	Arrêt de travail de Mr	Invalidité totale de Mr	Décès de Mr
Dépenses de consommation du foyer	76 700 €	76 700 €	76 700 €
Indemnités de Monsieur	19 596 €	11 916 €	0 €
Revenus de Madame	38 400 €	38 400 €	38 400 €
Mensualité du crédit en moins	0 €	9 000 €	9 000 €
Revenus financiers	636 €	636 €	636 €
Solde budget	- 18 700	- 16 748	- 28 664

- Quand le plan est établi de manière précoce, il y a une difficulté certaine à quantifier les objectifs et les flux financiers sur le reste de la vie familiale et professionnelle. Son élaboration vise donc à faire apparaître des questions plus qu'à figurer le futur financier de la famille.

Faute de données sur les revenus futurs, d'autant plus difficiles à construire que les trajectoires familiales et les carrières des personnes sont beaucoup moins linéaires qu'auparavant, l'extrapolation des revenus et des charges est souvent assez sommaire (déformation simple de la situation présente) et relève plus du « crash test » mettant en évidence des impasses que de la prévision permettant de prendre des décisions précises.

Dans l'exemple précédent de monsieur et madame, une simulation de la réalisation de risques de la vie concernant monsieur, à dépenses et revenu identiques de madame, montre que le ménage serait en difficulté et que la prise d'une assurance complémentaire fait sens :

Si pour construire le plan de manière professionnelle, la famille fait appel à un conseiller, la question est de savoir quel processus ce conseiller doit conduire en coproduction avec le client pour parvenir à un résultat « dans le meilleur intérêt du client ». C'est le sujet du chapitre qui suit.

II.E DES STRATEGIES PATRIMONIALES DEPENDANTES DE REGLEMENTATIONS EVOLUTIVES

- Les stratégies patrimoniales tiennent compte de la situation juridique des personnes et des biens de la famille et peuvent prévoir d'agir sur cette situation : recherche par exemple d'une protection juridique pour une personne majeure de la famille, mise en place d'une protection pour le conjoint, le partenaire ou le concubin survivant ou accomplissement d'actes d'anticipation de la transmission. Ces *stratégies patrimoniales civiles* sont donc conditionnées par l'état des règles du droit civil.

Prenons l'exemple d'une personne sous protection juridique, disons - pour fixer les idées - sous tutelle. Son tuteur, qui la représente, peut réaliser certains actes en son nom mais doit, pour d'autres, obtenir l'autorisation du juge des tutelles.

C'était le cas pour la souscription d'un contrat destiné au financement des obsèques de la personne jusqu'à l'entrée en vigueur de la loi n°2019-222 du 23 mars 2019.

De par son article 9, cette loi permet de souscrire un tel contrat sans l'autorisation du juge : « ... Par dérogation à la première phrase du premier alinéa, aucune autorisation n'est requise pour les formules de financement d'obsèques mentionnées à l'article L. 2223-33-1 du code général des collectivités territoriales souscrites sur la tête d'un majeur en tutelle... ».

Le tuteur bien informé ou bien conseillé, réalise donc désormais la stratégie de couverture anticipée des frais d'obsèques directement.

Les stratégies patrimoniales touchent aussi à la *constitution et au financement des actifs de la famille à travers l'investissement immobilier et financier* ainsi qu'*aux protections des personnes et des biens à travers la prise d'assurances*, dont les règles sont évolutives.

La loi PACTE¹⁴ a par exemple consacré la création en 2019 d'un nouveau produit de préparation de la retraite, le Plan d'Épargne Retraite (PER), qui permet des sorties en rente comme en capital dans certaines conditions de fiscalité. Ce produit constitue une alternative aux contrats d'assurance-vie multi-supports. Tant les personnes elles-mêmes soucieuses de préparer leur retraite que leurs conseillers ont dû effectuer un travail d'appropriation des règles de fonctionnement du nouveau produit et de comparaison avec les produits alternatifs pour définir ou infléchir leur stratégie de préparation.

Les stratégies patrimoniales civiles, d'investissement et de protection s'appuient enfin - dans une logique d'optimisation de la contribution de la famille - sur les règles fiscales d'imposition des revenus, de la fortune immobilière et des plus-values, ainsi que sur leur pendant d'exonération de ces impositions, règles qui sont modifiées *a minima* au rythme des lois annuelles de finance.

La mise en place en janvier 2018, pour les revenus des placements financiers, du prélèvement forfaitaire unique (PFU) ou Prélèvement Forfaitaire Non Libératoire (PFNL) a modifié les stratégies fiscales relatives à ces revenus : choix du PFU ou du barème progressif d'imposition selon sa tranche marginale d'imposition, sachant que l'option d'imposition est globale (i.e. elle porte sur l'ensemble des revenus).

Cette dépendance apparaîtra plus clairement à l'occasion de la description des systèmes d'intervention du conseil en gestion de patrimoine au chapitre V du livre 1 du guide.

¹⁴ LOI n° 2019-486 du 22 mai 2019 relative à la croissance et la transformation des entreprises

III. LE PROCESSUS DE CONSEIL EN GESTION D'UN PATRIMOINE FAMILIAL

Le professionnel qui ambitionne de conseiller une famille dans la gestion de son patrimoine en agissant au mieux des intérêts de cette famille », comme une disposition réglementaire générale l'y oblige¹⁵, doit viser la réalisation d'un processus de conseil relevant d'une *approche patrimoniale globale du client* et comportant six étapes ou encore quatre blocs d'activités et compétences, dont une de *recommandations au client d'actions patrimoniales* (III.A). Cette séquence d'activités de conseil va l'exposer -en France- à quatre types de réglementation (III.B), s'il veut pouvoir émettre des recommandations dans tous les registres d'action patrimoniale, comme l'approche globale du client et le caractère lui aussi global- de sa responsabilité l'y invitent.

III.A UN PROCESSUS DE CONSEIL EN SIX ETAPES OU QUATRE BLOCS D'ACTIVITES/COMPETENCES

- (i) Les six activités définissant le processus de conseil peuvent s'énoncer comme suit¹⁶ :

Etapes du processus de conseil suivi par un certifié CGPC
1. Etablir la relation avec le client et en spécifier le champ
2. Recueillir les informations pertinentes pour répondre à la demande du client dans une approche globale
3. Analyser la situation patrimoniale du client en en tirer un bilan global
4. Développer des recommandations patrimoniales personnalisées et les présenter au client
5. Contribuer à la mise en œuvre des recommandations selon la volonté du client
6. Suivre la situation et les recommandations dans le temps selon l'accord passé avec le client

A l'étape 1, le conseiller découvre le client, se présente à lui et lui décline ses compétences, s'enquiert de ses objectifs et en discute avec lui (pour en apprécier le degré de cohérence) ; il s'accorde enfin avec le client sur la mission qui lui est confiée.

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

Aux étapes 3 et 4, le conseiller réalise l'analyse patrimoniale globale et élabore des recommandations personnalisées qu'il présente au client.

A l'étape 5, le conseiller et le client se mettent d'accord sur la répartition des rôles en matière de mise en œuvre des recommandations en accord avec la mission confiée au conseiller et l'opinion du client sur les recommandations. Le conseiller présente au client les produits financiers et/ou d'assurance cohérents avec les recommandations et effectue ou non la contractualisation pour le client, selon le type de conseil fourni (conseil indépendant ou non).

A l'étape 6, le conseiller et le client s'accordent sur les termes éventuels du suivi de la situation du client et du contexte ainsi que de la révision éventuelle des recommandations. S'il y a suivi et révision potentielle, le conseiller mesure le degré d'atteint des objectifs du client et détermine si les recommandations sont toujours adéquates ou si elles doivent être adaptées.

- Les six étapes de réalisation de ce processus peuvent être utilement regroupées en quatre phases, si l'on s'intéresse aux modes d'interaction du conseiller avec le client :
 - la phase I, *en front office*, de « Découverte du client/ définition de la mission assignée au CGP et collecte des données utiles » (étapes 1 et 2) ;

¹⁵ Tant les Directives MIF2 sur les instruments financiers et DDA sur la distribution d'assurances à l'échelle européenne que le code des assurances (CA) et le code monétaire et financier (CMF) en France disposent que les conseillers en gestion de patrimoine doivent « agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle, servant au mieux les intérêts de ses clients » (articles L5241-1 du CA et L-541-1-8 du CME).

¹⁶ Nous utilisons ici le vocabulaire du Financial Planning Standards Board (FPSB) pour la certification CFP®.

- la phase II, *en back-office*, « d'Analyse de la situation patrimoniale du client et d'élaboration des recommandations » (étapes 3 et 4) ;
- la phase III, *en coréalisation*, de « Répartition des rôles dans la mise en œuvre des recommandations (étape 5) ;
- la phase IV de suivi de la situation du client et du contexte dans lequel les recommandations ont été élaborées afin d'assurer l'adéquation de ces recommandations dans la durée » (étape 6).

▪ (ii) On peut enfin souhaiter détailler le travail effectué en back-office, c'est-à-dire distinguer entre le bilan patrimonial et assurantiel d'abord établi à partir des informations obtenues lors du questionnement du client et les recommandations de stratégie patrimoniales élaborées ensuite sur la base de ce bilan, et mettre en avant la prégnance et l'importance de la réglementation de l'activité de conseil.

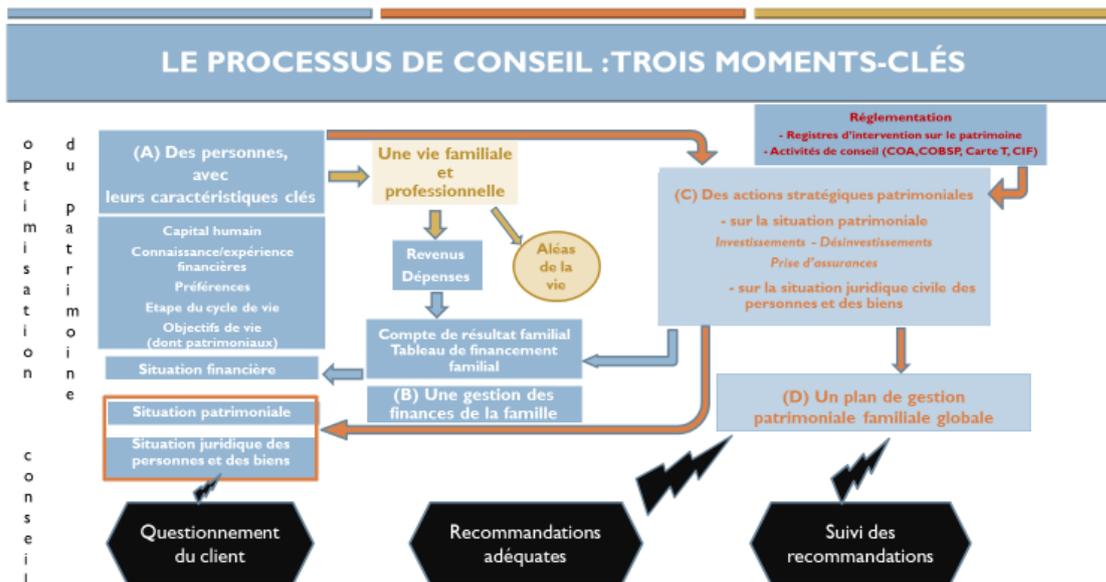
On obtient alors un processus de conseil en quatre blocs d'activités et de compétences associées :

1. *Conduite de la relation client en conformité avec la réglementation* ;
2. *Réalisation d'un bilan patrimonial global* (audit de la situation juridique des personnes et des biens, du patrimoine mobilier, immobilier et financier détenu, des protections mises en place pour les personnes et les biens et de la situation fiscale de la famille) ;
3. *Conception d'une stratégie patrimoniale globale* (de modification éventuelle de la situation juridique des personnes et des biens, d'investissement/désinvestissement, de prise éventuelle d'assurances supplémentaires et de préparation de la retraite et et/ou de gestion de la contribution fiscale) ;
4. *Sécurisation de la co-mise en œuvre (avec le client) de la stratégie patrimoniale adoptée et supervision du suivi et de l'actualisation de cette stratégie.*

C'est cette composition en quatre blocs qui a été adoptée pour définir le référentiel d'activités et de compétences de la certification d'expert-conseil en gestion de patrimoine, enregistrée au RNCP pour cinq ans par décision du 15 décembre 2021 de France Compétences¹⁷.

▪ Comme le graphique suivant l'exprime, trois moments sont particulièrement clés dans le déroulement du processus : ceux du questionnement, de l'émission de recommandations et du suivi de ces recommandations.

¹⁷ France Compétences est l'Autorité nationale de financement et de régulation de la formation professionnelle.



Qualités des recommandations et du questionnement sont liées : aucun espoir, par exemple, de parvenir à une recommandation pertinente en matière de transmission du patrimoine si le questionnement ne permet pas de bien appréhender la situation matrimoniale.

La question du suivi des recommandations est complexe : il faut tenir compte de - et donc connaître - l'évolution et des règles et de la situation du client). Elle est peu traitée et formalisée aujourd'hui.

- La réalisation du processus suppose un choix entre faire et faire faire.

Si le conseiller fournit un « conseil indépendant » sur un investissement financier au sens que lui donne le statut CIF, il est payé en honoraires seulement et peut fort bien ne pas se mêler de la souscription du produit (conseil sans vente). Si le conseil est « semi-indépendant », il ira le plus souvent jusqu'à la souscription du produit le plus adapté aux objectifs, aux préférences et à la situation financière du client, qui autorise la rétrocession de commissions par le producteur. Sachant que les formes de gestion à discrétion du client (telles que directe ou par mandat, libre avec ou sans option, stop-loss, avec sécurisation des plus-values) sont multiples (cf. module 3, leçon 5 du descriptif des schémas d'intervention au chapitre V du guide).

- Le processus à conduire va devoir de plus en plus être hybride, *bionique*. C'est-à-dire de moins en moins utilisateur de papier et de plus en plus augmenté par les aides numériques au conseil, pour tenir compte de l'alourdissement de la réglementation et de l'accroissement des performances des outils d'aide (cf. chapitre VIII du présent guide).

Illustration¹⁸

Alors qu'il y a vingt ans, en 1998, la réglementation se résumait aux dispositions de la CNIL (nées en 1978) et de Tracfin (émises en 1990), la réglementation impose aujourd'hui l'inscription des conseillers à l'ORIAS et le respect de maintes Directives européennes (dont MIF1, MIF2 et DDA) et règlements européens (dont le PRIIPS et le RGPD relatif à la protection des données). On observe aussi une évolution vers « le sans papier à distance » à contenu de conseil en face à face inchangé.

En 1998, papier et déplacements étaient rois. Disposant d'une recommandation, le conseiller téléphonait pour prendre rendez-vous, qu'il avait à horizon moyen de 15 jours et au cours duquel il se présentait et récoltait les

¹⁸ L'auteur tient à remercier Olivier Potellet, Président fondateur de Patrimoffice et ancien PDG de Gresham, pour cette illustration issue de sa réalité professionnelle.

informations utiles, en 1h30. Il analysait le cas du client et rédigeait ses préconisations en 10h de travail. Il revenait 15 jours après présenter ses solutions au client et décider avec lui de leurs modalités d'application. Son rapport était papier en double exemplaire, comme tous les documents du dossier ; ces documents étaient classés dans une boîte à chaussures non sécurisée. La souscription du(des) produit(s) sélectionné(s) par le client était papier, en trois exemplaires. Le paiement de la rétribution se faisait par chèque, pouvant se perdre.

En 2018, le « conseiller sans papier » envoie son document d'entrée en relation avec sa signature électronique (1 minute), en même temps qu'il prend rendez-vous en suite à la recommandation. Il a un rendez-vous en visioconférence à J+2 entre 12h30 et 14h, au cours duquel il se présente et recueille les informations pertinentes. Il envoie sa lettre de mission en signature électronique à l'issue de ce rendez-vous (1 minute). Il analyse le cas du client et rédige ses préconisations, toujours en 10h de travail. Le client choisit en face à face, visioconférence ou téléphone. Le rapport de mission et la déclaration d'adéquation lui sont envoyés par courriel en signature électronique (1 minute). Le classement des documents, tous électroniques, est effectué grâce à la GED client et celle du CGP. La souscription/contractualisation s'effectue en ligne et le paiement du conseiller par virement.

Résultat : pour 11h30 de conseil pur dans les deux cas, le délai entre premier contact et contractualisation avec le client est passé d'un mois à une semaine, les déplacements et les coûts associés à eux ont été remplacés par 15 minutes de travail administratif, l'impression de 80 pages stockées en plusieurs exemplaires sans sécurité a été remplacée par des documents électroniques au classement sécurisé (permettant respecter les nouvelles réglementations sur la sécurité), le paiement de la prestation est sécurisé. Au total, la productivité a été multipliée par 2 ou 3. Sachant que ledit conseiller digital s'est équipé de logiciels d'appui l'aidant à respecter la réglementation, très alourdie entre temps.

Le stade suivant du recours aux technologies numériques est celui de l'utilisation d'outils numériques d'aide au diagnostic et à l'élaboration de solutions patrimoniales, qui touche à présent aux 11h30 de conseil humain pur et est censée être facteur d'aide à la fois à la pertinence et à la productivité. Pour produire un conseil humain effectivement « augmenté par la technologie », le conseiller doit bien choisir l'outil et prendre le temps de s'y accoutumer, sachant que le terrain des logiciels déjà utilisés n'est jamais vierge et que les changements d'outil sont ensuite difficiles (cf. chapitre VIII du guide).

III.B UNE APPROCHE PATRIMONIALE GLOBALE EXPOSANT A QUATRE TYPES DE REGLEMENTATION

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

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

- L'analyse et les recommandations patrimoniales méritent d'être globales, car la responsabilité du conseiller l'est.

Agissant de manière honnête, loyale et professionnelle, au mieux des intérêts du client, le conseiller doit fournir des préconisations personnalisées sur la base de l'analyse multidimensionnelle de la situation patrimoniale du client et de ses objectifs.

La réglementation (cf. par exemple le chapitre VI du guide) exige que le conseiller pratique un test d'adéquation de ses préconisations aux objectifs d'investissement du client, à sa connaissance et expérience de l'investissement financier et à ses préférences vis-à-vis du risque. Le conseiller certifié s'oblige à plus, car il considère la situation d'ensemble du client, situation juridique des personnes et des biens de la famille incluse, et se préoccupe d'adéquation de ses préconisations dans cette dimension fondamentale (la préconisation peut ne comporter que des conseils d'action sur cette situation juridique).

L'obligation de personnalisation des préconisations induit celle de leur suivi, car la situation du client évolue dans le temps, tout comme les règles qui conditionnent la faisabilité et la pertinence desdites préconisations. Ici encore, le conseiller certifié va plus loin dans l'intérêt du consommateur-épargnant, en s'obligeant à un suivi, alors que la réglementation le présente comme une option.

Agir « au-delà de la réglementation » en disposant des compétences et respectant les normes de pratiques de la certification est pour le conseiller certifié facteur de pertinence, de qualité supérieure du service rendu au client. C'est aussi un facteur de sécurité pour lui, car si son action contestée devant les tribunaux, il a de fortes chances de voir les juges considérer que, dans la mesure il a de devoir de délivrer des recommandations à minima en cohérence avec les besoins et les exigences du client, sa responsabilité doit être considérée comme globale (i.e. portant sur les registres du conseil).

▪ Le conseiller va se trouver de fait/va souhaiter être exposé à quatre types de réglementation en France, celles qui concernent :

- les conseillers salariés d'entreprises d'assurance ou bancaire en distribution directe des produits de leur entreprise
- les courtiers en assurances (COA) et leurs mandataires (MIA),
- les courtiers en opérations de banque et services de paiement (COBSP) et leurs mandataires (MIOBSP),
- les Intermédiaires en opérations immobilières ayant besoin de la carte T,
- les conseiller en investissements financiers (CIF).

Quoiqu'en cours d'unification, ces réglementations sont distinctes, ce qui complique la tâche du CGP. Chacune définit des niveaux de compétences minimales pour entrer dans l'activité et des obligations de formation continue pour être autorisé ensuite à l'exercer.

La détention de la certification de conseiller en gestion de patrimoine délivrée par CGPC donne logiquement accès à l'exercice des quatre activités en sécurité.

IV. DES ACTIVITES ET COMPETENCES REQUISES POUR OPTIMISER UN PATRIMOINE FAMILIAL ET CONSEILLER SUR SA GESTION AUX PARCOURS DE PREPARATION DU CONSEILLER A LA CERTIFICATION

Définir les activités à mener et les compétences à mobiliser pour optimiser un patrimoine familial et conseiller utilement sur sa gestion en intégrant les exigences des référentiels de la certification (IV.A) permet de dessiner les **parcours de préparation** du conseiller à sa certification, dont les modules de formation contiennent les **schémas d'intervention** à maîtriser pour bien faire (IV.B). Ces schémas d'intervention sont présentés en détail dans un chapitre V séparé.

IV.A Les **activités** à mener pour optimiser un patrimoine familial et conseiller utilement sur sa gestion consistent :

- Après **un travail d'explicitation des objectifs patrimoniaux et des besoins**, réalisé seul ou avec l'aide d'un conseil, et **de définition du champ d'intervention du conseil**, dans le cas d'un recours à lui, **A rassembler par questionnement des informations (A1)**,

Dans **quatre domaines** - d'intervention/de compétences - ayant trait à :

D1 La situation juridique des personnes et des biens de la famille,

D2 Sa situation patrimoniale (valeur nette des actifs fonciers, immobiliers et financiers possédés, modes de détention et de gestion de ces actifs),

D3 Sa situation en matière de protection des risques (protection sociale, assurances contre les risques de la vie souscrites, perspectives de revenus à la retraite),

D4 Sa situation fiscale (impôts acquittés et prélèvements supportés dans les différents champs).

- Après **audit des informations recueillies**, **A effectuer un bilan de la situation dans chaque domaine et globalement (A2)**,
- Sur la base des bilans de situation et global et des objectifs patrimoniaux, **A élaborer des recommandations d'action stratégique sur tout ou partie des situations et à les rassembler/combiner dans une proposition de stratégie patrimoniale globale (A3)**,
- A l'aune de l'évolution de la situation et des objectifs des personnes et des biens ainsi que de la réglementation, **A assurer la mise en œuvre et l'actualisation de la stratégie patrimoniale adoptée (A4)**,

Dit autrement et en résumé, il s'agit de mener une séquence de quatre blocs d'action (A1 à A4) d'intervention sur quatre dimensions (D1 à D4) de la situation de la famille concernée, résumées dans le tableau ci-après.

Domaine	D1 Situation juridique des personnes et des biens	D2 Situation patrimoniaire	D3 Situation assurantielle / sociale	D4 Situation fiscale
B1 Conduire la relation client	Rassemblement d'informations par questionnaire Appréhension des demandes/exigences du client Découverte des objectifs et besoins du client Délimitation de la mission de conseil			
B2 Réaliser un bilan patrimonial global	Audit de la situation juridique des personnes et des biens	Audit du patrimoine	Audit des protections sociales et des assurances souscrites	Audit de la situation fiscale
Consolidation des audits par domaine en un bilan patrimonial global				
B3 Concevoir une stratégie	Actions possibles sur la situation	Actions possibles d'investissement /	Actions possibles de protection et	Actions possibles sur la situation

patrimoniale globale	juridique des personnes et des biens	désinvestissement patrimonial	de prises / résiliations d'assurances	fiscale
Recommandation d'action stratégique patrimoniale globale				
B4 Assurer la mise en œuvre et l'actualisation de la stratégie adoptée	Révision éventuelle de la stratégie patrimoniale dans les différents domaines à l'aune de l'évolution de la situation du client et de la réglementation (vérification de l'adéquation des recommandations dans le temps)			

Aux compétences d'audit et d'élaboration de stratégies dans les quatre domaines précédents et globalement s'ajoutent **pour l'expert-conseil**, quand il est mobilisé, celle de :

Mener son activité en conformité avec les réglementations sectorielles qui l'encadrent et les normes de pratiques imposées par la certification (D5).

[Réglementations de l'activité d'intermédiation d'assurance, d'intermédiation dans des opérations de banque et de services de paiement, de conseil en investissements financiers et d'intermédiation dans des transactions immobilières ; normes de pratiques requises par la certification, qui vont au-delà de la certification]

IV.B LES PARCOURS DE PREPARATION DU CONSEILLER A SA CERTIFICATION

Les parcours de préparation à la certification visent à atteindre des objectifs pédagogiques à travers une suite de modules de formation en utilisant des méthodes pédagogiques adaptées, ce en distinguant deux niveaux d'expérience et donc d'intervention.

Les objectifs pédagogiques des parcours préparatoires

▪ Les **parcours de préparation du conseiller à la certification** comportent **sept modules de formation** traitant des activités et des compétences décrites au IV.A comme utiles pour optimiser un patrimoine familial et conseiller sur sa gestion :

Module 1. Situation juridique des personnes et des biens et « stratégies patrimoniales civiles »

Module 2. Gestion des finances de la famille, audit et stratégies d'investissement patrimoniaux,

Module 3. Audit assurantiel/social et stratégies de protection des personnes et du patrimoine

3.1 Analyse des risques des personnes et des biens et stratégies d'assurance

3.2 Stratégies de préparation de la retraite

3.3 Transmission du patrimoine et « vie longue »

Module 4. Audit de la situation fiscale et gestion de la contribution fiscale

Module 5. Réglementations encadrant l'activité de conseil et normes de pratique (déontologie) de l'expert-conseil en gestion de patrimoine certifié

Module 6. Pratique de l'audit patrimonial global et de l'élaboration de recommandations stratégiques personnalisées

Module 7. Pratique de l'entretien client, de la présentation contradictoire de recommandations et de la discussion de leur suivi.

Les modules 1 à 4 ont pour **objectifs pédagogiques** d'apporter des **connaissances et compétences d'audit et d'élaboration d'action stratégique** dans les quatre domaines descriptifs de la situation de la famille dont l'optimisation du patrimoine est recherchée.

Le module 5 a pour objectif pédagogique de rendre le conseiller capable d'agir efficacement en **conformité** avec les réglementations encadrant son activité et d'appliquer les normes de pratiques requises par la certification.

Les modules 6 et 7 ont pour objectifs pédagogiques de faire comprendre au conseiller la méthodologie de réalisation d'un audit patrimonial global et d'une élaboration de recommandations stratégiques et de les entraîner à l'exercice de ces activités.

Les méthodes pédagogiques utilisées dans les modules de formation

- Les sept modules supposent **des méthodes d'apprentissage** différentes.
- Les modules 1 à 4 visent à doter d'ensembles de « connaissances opérationnelles » dans les grands domaines d'action patrimoniale, que cette action soit directe ou qu'elle soit effectuée sur préconisation d'un conseiller. Plus précisément, ils visent la maîtrise de schémas reliant éléments de situation des personnes de la famille et stratégies patrimoniales pertinentes au vu desdits éléments. Ce sont ces **schémas d'intervention**, ces arbres de raisonnement, qui sont présentés plus loin (au chapitre V), étant entendu que les définitions des règles et stratégies patrimoniales peuvent être trouvées dans le « **glossaire du conseil en gestion de patrimoine** » fourni en annexe.

Comprendre et mémoriser ces schémas d'intervention constitue un premier élément d'autoformation.

Cette première autoformation mérite d'être associée à :

- un travail en séquence¹⁹ sur un système de e-learning comme celui de CGPC, construit dans la même logique et selon le même plan, et permettant une auto-évaluation des connaissances ;
- une vérification en face à face avec des experts de l'assimilation des schémas à travers le traitement de cas/exemples d'application et un retour sur les schémas guidé par les résultats des autoévaluations²⁰.

- Le module 5 vise à mettre le conseiller en capacité d'agir efficacement en conformité avec les réglementations qui gouvernent ses activités et de montrer, parallèlement, au client qu'il est au-delà du respect de ces réglementations à son avantage de par sa certification.

Il mérite une autoformation avec quiz d'évaluation sur les grandes dimensions des diverses réglementations, en lien notamment avec les récents renforcements réglementaires. On y énonce les

¹⁹ Le travail sur le système de e-learning se déroule selon le rythme suivant : après la présentation d'un module par un professionnel chevronné destiné à orienter leur travail d'exploration, les apprenants étudient le module par eux-mêmes et effectuent les quiz proposés d'évaluation de leur niveau de maîtrise des concepts et des schémas d'intervention relatifs au registre concerné.

²⁰ Les séances en face à face avec les experts sont de deux types. Elles ont trait à des synthèses globales et des appuis personnalisés fondés sur les résultats aux quiz, pour les modules 1, 2, 3,4 et 5. Elles consistent en un entraînement à la pratique du conseil dans toutes ses dimensions, pour les modules 6 et 7.

obligations à respecter dans les différents statuts tant au plan de la politique générale que le long du processus de conseil, en alertant sur les précautions à prendre.

- Le module 6 vise à doter de la capacité à effectuer une synthèse globale de la situation patrimoniale d'une famille et à combiner les stratégies patrimoniales possibles dans un plan patrimonial familial (c'est-à-dire de fait dans le temps) de manière adéquate, compte tenu des caractéristiques et des objectifs de la famille considérée. Dit autrement, il vise à « bien » réaliser les activités A2 et A (essentiellement en back office) du référentiel d'activités.

La bonne méthode pédagogique est ici le travail d'élaboration de préconisations et de défense des solutions proposées *en groupes et sur des cas réels*.

- Le module 7 vise à mettre le conseiller en capacité de mener un entretien client, de présenter des recommandations de manière crédible et de discuter de leur suivi dans le temps.

La bonne méthode pédagogique est le travail en groupes et à partir de cas réels sur les différentes étapes du processus de conseil où l'on évoque :

- d'une part les réglementations (connues) à respecter à chaque étape et comment le faire efficacement ;

- d'autre part comment gérer les étapes de « front office » du premier rendez-vous avec le client, au cours duquel émergent *la mission du conseiller et les objectifs du client*, de la collecte *des informations pertinentes*, critique pour la qualité des préconisations ultérieures, ainsi que celle du suivi des préconisations dans le temps, qui est un des éléments de différenciation du certifié.

Un parcours professionnel certifiant (« career path »)

- Les exigences en termes de connaissances et compétences – dans la pratique et à l'examen de certification - varient selon que l'on s'adresse à un futur « conseiller financier certifié » (CFC), de « palier 1 », pouvant n'avoir qu'un an d'expérience en gestion de patrimoine, ou à un futur « expert-conseil en gestion de patrimoine certifié » (E-CGPC), de « palier 2 », ayant au moins trois d'expérience dans le métier et habilité à traiter des cas plus complexes. Voyons de quelle manière.

- Si les exigences et les schémas d'intervention à maîtriser portent, pour les deux niveaux de certification du conseil, sur **les mêmes domaines de compétences** :

Situation juridique des personnes et des biens et « stratégies patrimoniales civiles »

Gestion financière familiale, audit et stratégies d'investissement patrimoniaux,

Audit assurantiel/social et stratégies de protection des personnes et du patrimoine

Audit de la situation fiscale et gestion de la contribution fiscale

Réglementation de l'activité de conseil et normes de pratique de l'expert-conseil en gestion de patrimoine certifié

le même processus de conseil (pratique de l'audit patrimonial global, de l'élaboration de recommandations stratégiques personnalisées, de l'entretien client, de la présentation contradictoire de recommandations et de la discussion de leur suivi)

la **différence** entre niveaux de certification se fait à l'intérieur de chaque domaine de compétences.

Aux thèmes d'intervention du conseiller financier certifié sont ajoutés, pour le conseiller en gestion de patrimoine certifié, des thèmes relatifs à des cas de situation et/ou de stratégie patrimoniales moins courants ou complexes, listés ci-après :

- L'adoption dans une logique patrimoniale
(Module 1, leçon 3)
- La gestion du patrimoine familial en présence d'un chef ou dirigeant d'entreprise
(Module 1, leçon 4)
- Les successions et les libéralités transfrontières
(Module 1, leçon 5, chapitre 4)
- Logique de l'investissement immobilier et conseil sur le sujet
(Module 2.2, leçon 1, chapitres 2, 4 et 5)
- Connaissance détaillée des et intervention sur les différents marchés financiers
(Module 2.2, leçon 2, chapitres 3 et 4)
- Investissements alternatifs par opérations sur biens divers
(Module 2.2, leçon 3)
- Macroéconomie et « discours » sur l'évolution des marchés financiers
Compréhension des fondamentaux de l'économie de marché
L'économie nationale et les relations économiques internationales
La politique économique de l'Etat
(Module 2.2, leçon 4, chapitres 1, 2 et 3)
- Stratégies de protection des personnes et du patrimoine
Vie longue et transmission du patrimoine
(Module 3, leçon 5)
- La fiscalité des personnes morales et des capitaux
(Module 4, leçon 5)
- La réglementation des activités de CGP dans le crédit, l'immobilier et les opérations sur biens divers
(Module 5, leçon 1, chapitre 4)

La différence en termes d'exigences entre paliers 1 et 2 de certification se trouve aussi, à l'échelle des examens de certification, dans le contenu et la difficulté des cas de synthèse et préconisations patrimoniales proposés ainsi que dans le contenu du dialogue entre les membres du jury jouant les rôles du client et de son avocat et le candidat conseiller, lors de la défense orale de solutions élaborées par lui à partir de la demande plus ou moins cohérente dudit client. Il est tenu compte de cette différence lors de la préparation des candidats aux deux niveaux de certification.

Le chapitre V qui suit détaille les schémas d'intervention pour le conseiller en gestion de patrimoine certifié, de palier 2.

V. LES SCHEMAS D'INTERVENTION POUR OPTIMISER UN PATRIMOINE ET CONSEILLER SUR SA GESTION

A chaque domaine d'intervention du conseiller correspond un **module de formation**, composé de **leçons**.

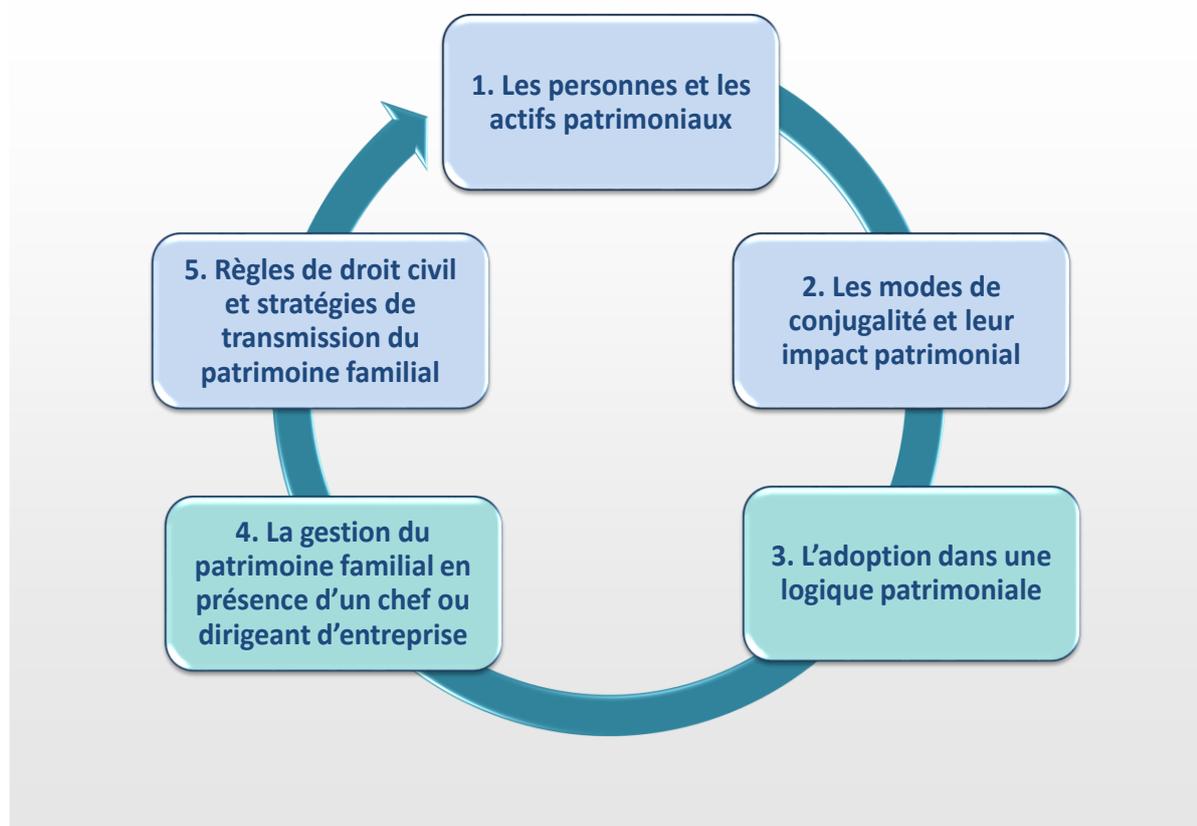
Il y a autant de **schémas d'intervention** que de **chapitres** dans les leçons des modules. Ces schémas sont décrits ci-après, module par module.

Les leçons colorées en bleu-vert  concernent le futur conseil en gestion de patrimoine certifié (palier 2) seulement.

Les leçons marquées d'un  comportent des chapitres au programme de la seule certification de palier 2.

MODULE 1. SITUATION JURIDIQUE DES PERSONNES ET DES BIENS ET « STRATEGIES PATRIMONIALES CIVILES »

LE MODULE 1 TRAITE DES LEÇONS :



LEÇON 1 - LES PERSONNES ET LES ACTIFS PATRIMONIAUX

Chapitre 1. Capacité juridique, besoin et principes de protection des personnes



- **La capacité juridique d'une personne : définition et droits attachés**
Une aptitude à acquérir et exercer des droits
Le droit d'accomplir des actes de conservation, d'administration et de disposition des biens
- **Les restrictions de capacité juridique**
Des incapacités d'exercice des droits, totales ou spéciales
Des incapacités spéciales de jouissance des droits
- **Des personnes vulnérables à protéger**
Les mineurs non émancipés, sous autorité parentale, et les mineurs émancipés
Les majeurs vulnérables
- **Finalité et principes de la protection des personnes vulnérables**
Protection :
 - dans l'intérêt de la personne et en favorisant son autonomie
 - devoir des familles et de la collectivité publique*Mesures de protection :*
 - définies en vertu des principes de nécessité, de subsidiarité et de proportionnalité et
 - dans le respect des libertés individuelles, des droits fondamentaux et de la dignité de la personne*Le principe d'interdiction de l'abus de faiblesse*

Des actions de protection des mineurs et des majeurs



- **Surveiller le mineur émancipé**
- **Protéger un mineur ordinaire**
Mise sous administration légale
Mise sous tutelle
- **Choisir un mode de protection pour un majeur**
Les organes de protection
Mise sous sauvegarde de justice
Curatelle et tutelle
Habilitation familiale
Mandat de protection future
Fiducie
Stratégies de choix de la mesure
- **Gérer le patrimoine d'une personne protégée**
Le tableau des actes
La gestion des composantes du patrimoine

Chapitre 2. La constitution des actifs patrimoniaux



- **Le droit de propriété sur un actif : droit réel**
- **Le financement de l'acquisition d'actifs**
Types de crédit – Garanties
- **Les modalités des acquisitions immobilières**
Promesse et compromis de vente – Offre d'achat ou de prix – Clauses suspensives – Délai de rétractation
- **La destination des actifs immobiliers**
- Les biens immobiliers de jouissance
- L'investissement immobilier à but de revenus locatifs
L'investissement locatif direct
L'investissement en parts de SCPI et d'OPCI

Des arbitrages relatifs à la constitution des actifs patrimoniaux



- **Acquérir versus louer sa résidence principale**
- **Investir en locatif dans le neuf versus dans l'ancien**
- **Louer meublé plutôt que vide**
- **Substituer un vieil actif immobilier à un actif neuf**

Chapitre 3. Les modes de détention et gestion des actifs patrimoniaux



- **Les enveloppes de détention des valeurs mobilières et les contrats d'assurance/capitalisation**
Portefeuille titre – PEA – PEP - Assurance vie - Contrat de capitalisation
- **La propriété d'actifs en indivision**
- **La détention d'actifs via une société civile (SC)**
Forme et fonctionnement – Fiscalité - Types de SC
- **Le démembrement de propriété**
Définition et extinction – Droits et obligations de l'usufruitier et du nu-proprétaire – Le quasi-usufruit - L'évaluation de l'usufruit et de la nue-propriété
- **La gestion locative directe : formes et traitement patrimonial**

De la maîtrise des modes de détention des actifs patrimoniaux



- **De la bonne utilisation du contrat d'assurance vie et du contrat de capitalisation**
- **De l'utilisation de la transférabilité des enveloppes**
- **Des utilisations de la société civile**
*Gérer le patrimoine mobilier/immobilier (éviter l'indivision – protéger son conjoint, une personne vulnérable, un mineur)
Transmettre le patrimoine*

Module 1 Situation juridique des personnes et des biens et « stratégies patrimoniales civiles »

LEÇON 2. LES MODES DE CONJUGALITE ET LEUR IMPACT PATRIMONIAL

Chapitre 1. Situation de fait de concubinage et gestion du patrimoine



- **Des étrangers aux yeux de la loi**
- **Une reconnaissance aux yeux de l'administration fiscale : IFI**
- **L'importance de reconnaître les enfants**

De la protection du concubin



- **Bail conjoint du logement**
- **Acquisition d'un bien immobilier : Indivision, SCI, pacte tontinier**
- **Testament**
- **Clauses bénéficiaires croisées en assurance vie**
- **Assurance décès**

Chapitre 2. Contrat PACS et gestion du patrimoine



- Solidarité pour certaines dettes
- Situation fiscale
- Séparation de bien ou indivision
- Rupture du PACS : un acte unilatéral

De la protection du partenaire Pacsé



- L'option indivision
- Le testament
- La fiscalité en cas de décès

Chapitre 3. Régimes matrimoniaux et gestion du patrimoine



- **Le régime primaire : statut impératif de base**
- **Le régime légal**
La qualification des biens au sein du régime légal
Clause d'emploi
- **Les régimes conventionnels**
La séparation de biens avec option société d'acquêt
La participation aux acquêts
La communauté universelle
La communauté de meubles et acquêts
- L'extranéité en matière de mariage
- Régime matrimonial et assurance vie

De l'action sur le régime matrimonial dans une logique patrimoniale



- **Le changement de régime matrimonial**
Conditions, formalités et modalités du changement
- **La protection du conjoint survivant par l'aménagement du régime matrimonial**
- **La création d'avantages matrimoniaux**
Clause de préciput, clause d'exclusion du bien professionnel, clause d'attribution de la communauté
- **Compréhension des enjeux liés à l'extranéité pour bien diriger vers un professionnel du droit**
- **Adhésion individuelle vs. co-adhésion pour une assurance vie**

Chapitre 4. Le divorce : modalités



- Consentement mutuel
- Altération du lien conjugal
- Divorce par acceptation du principe de la rupture du mariage
- Divorce pour faute

Des conséquences patrimoniales du divorce



- La liquidation du régime matrimonial
- Les indemnités financières
- La transmission de la charge aux héritiers

LEÇON 3. L'ADOPTION DANS UNE LOGIQUE PATRIMONIALE

Chapitre 1. L'adoption



- La filiation : définition et contestation
- La filiation adoptive :
Simple
Plénière

De la filiation adoptive comme outil de transmission du patrimoine



- A examiner pour une famille recomposée
- Option simple versus option plénière

LEÇON 4. GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL EN PRESENCE D'UN CHEF OU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

Module 1 Situation juridique des personnes et des biens et « stratégies patrimoniales civiles » - Leçon 4

Chapitre 2. Les responsabilités du chef ou dirigeant d'entreprise



- **Responsabilité de l'entrepreneur individuel et de l'EIRL**
- **Les responsabilités du dirigeant de société**
Les garanties demandées au chef d'entreprise : cautionnement, autres garanties dont fiducie

Responsabilité en cas de procédure collective : risque d'obligation de comblement du passif social et de solidarité fiscale et sociale, solidarité sociale du gérant TNS
- **Le fonds de commerce, bien commun ou bien propre**
- **Sociétés de personnes et sociétés de capitaux**
- **Les sociétés civiles**
- **Professions libérales et sociétés**

De la protection du chef ou dirigeant d'entreprise



- **Protection de l'entrepreneur individuel**
- **Optimisation de la protection à travers le choix de la forme sociétaire**
Formes de société et responsabilité du chef d'entreprise et de ses associés

Association du conjoint et conséquences patrimoniales du divorce

Changement de régime matrimonial et évitement de l'apurement du passif par le conjoint : une procédure risquée
Les contrats Article 82

Les contrats Madelin

Les stock-options

Chapitre 3. La transmission du patrimoine du chef ou dirigeant d'entreprise



- **Transmission à titre onéreux**
La fiscalité applicable au repreneur
La fiscalité des plus-values appliquées au cédant
- **Transmission à titre gratuit**
La fiscalité applicable à l'héritier ou au donataire
La fiscalité des plus-values appliquées au donateur

De la gestion de la transmission du patrimoine du chef ou dirigeant d'entreprise



- **Anticipation et organisation de la transmission**
Vente des parts avec la bonne option fiscale
Utilisation du pacte Dutreil
Utilisation de la donation partage

LEÇON 5. REGLES DE DROIT CIVIL ET STRATEGIES DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE FAMILIAL

Module 1 Situation juridique des personnes et des biens et « stratégies patrimoniales civiles »

Chapitre 1. Les règles afférentes aux successions



- Dévolution légale et vocation héréditaire
- La place du conjoint dans la dévolution légale
- Dévolution successorale volontaire, réserve héréditaire et quotité disponible
- Le principe d'égalité des héritiers

De la gestion des successions



- L'inventaire successoral
- Les actes relatifs à la succession
 - Renonciation*
 - Les formes d'acceptation*
 - Le partage de la succession*
 - L'exécution des legs et des testaments*

Chapitre 2. Les libéralités et avantages



- Les catégories
- Les conditions de validité des libéralités et avantages

De la transmission anticipée du patrimoine



- Les donations
 - Donations simples et donations partage*
 - Les donations en avance de part et hors part successorales*
- Les pactes successoraux
- Les legs et testaments
 - Le démembrement de la propriété : cas général et assurance vie*
 - Le changement de régime matrimonial*

Chapitre 3. Les successions et libéralités pour les couples concubins ou pacsés



- Des concubins étrangers aux yeux de la loi
- Des pacsés étrangers aux yeux de la loi hors droit d'un an au logement

De la gestion des successions et libéralités pour les couples concubins et pacsés



- Des donations du vivant très coûteuses pour le concubin, moins pour le pacsé
- Les testaments

Chapitre 4. Les successions et libéralités transfrontalières



- France : le principe de la réserve
- Europe : le principe d'unicité
- Monde : le principe de morcellement

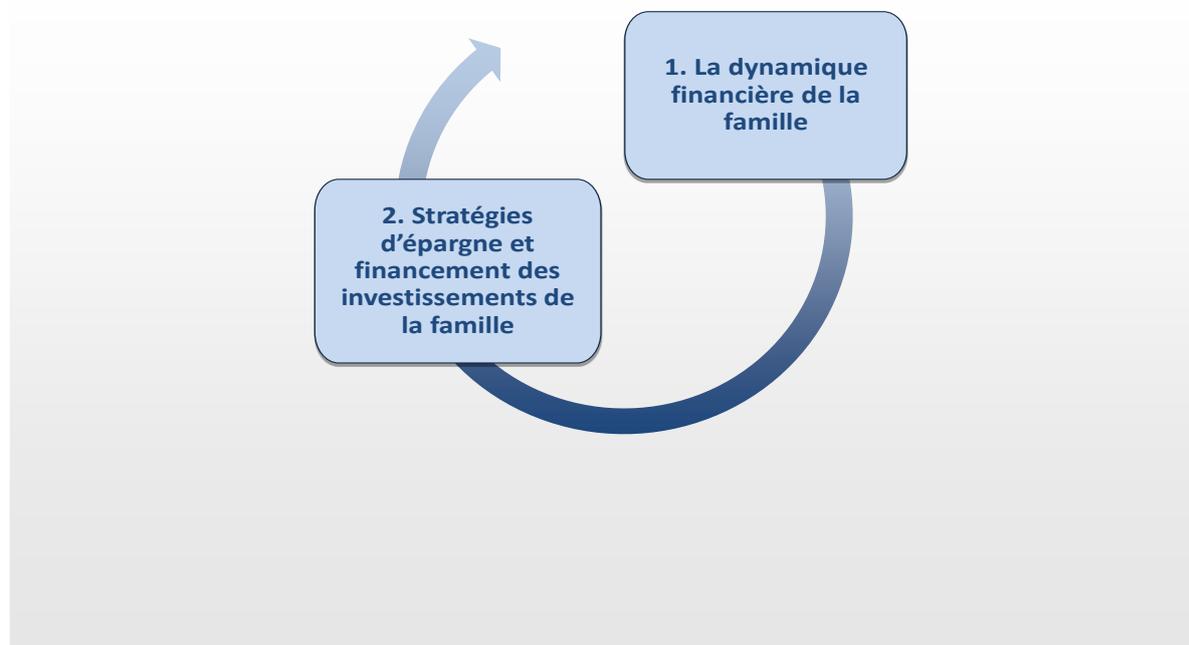
De la gestion des successions et libéralités transfrontalières



- Les testaments
Pour rétablir la réserve
Pour rétablir l'égalité entre les genres
- L'utilisation des conventions fiscales

MODULE 2.1 GESTION DES FINANCES DE LA FAMILLE

LE MODULE 2.1 TRAITE DES LEÇONS:



Module 2.1 Gestion des finances de la famille

LEÇON 1 – LA DYNAMIQUE FINANCIERE DE LA FAMILLE

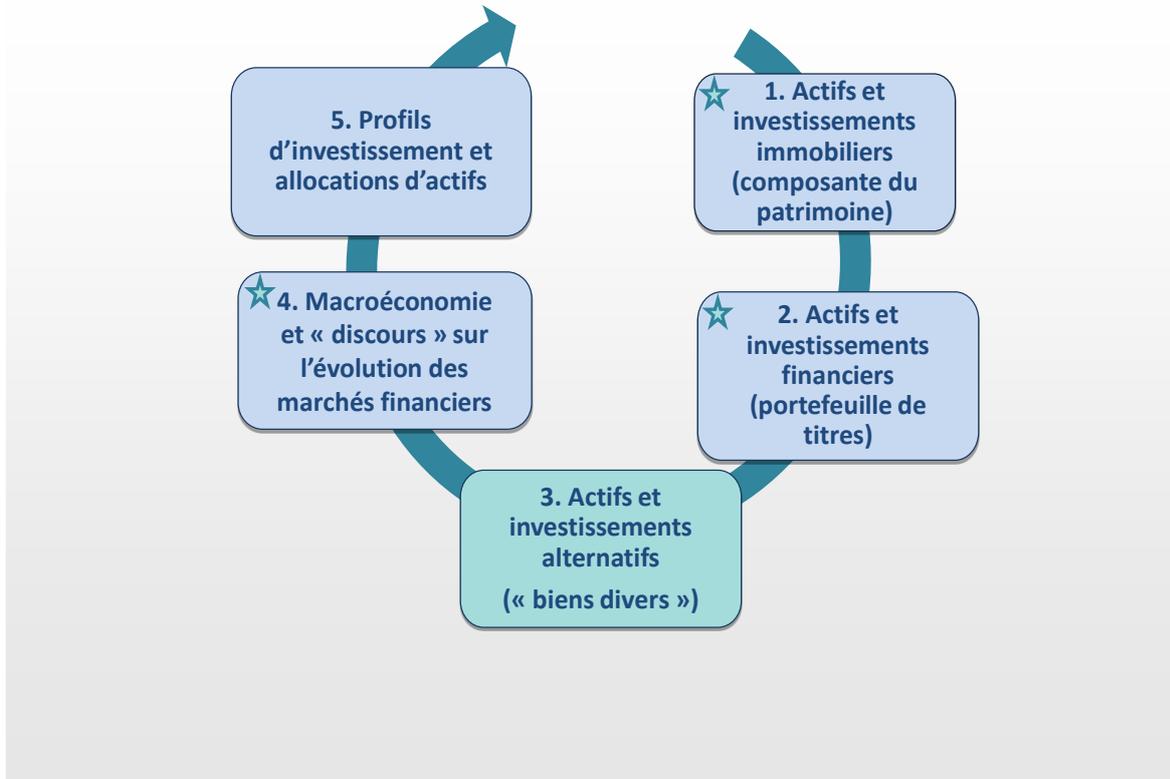
Chapitre 1. Éléments pour la gestion des finances de la famille	De la gestion financière familiale
 <ul style="list-style-type: none">• Les catégories de revenus et de dépenses de la famille• Éléments de gestion budgétaire familiale• Tableau de financement de la famille et évolution de son « actif net »	 <ul style="list-style-type: none">• Définir des objectifs de revenus permettant un accroissement du patrimoine• Expliquer comment gérer les dépenses• Mesurer la capacité d'épargne

LEÇON 2 – STRATEGIES D'ÉPARGNE ET FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DE LA FAMILLE

Chapitre 1. Stratégies d'épargne et financement des investissements de la famille	Des stratégies d'épargne et du financement des investissements de la famille
 <ul style="list-style-type: none">• L'arbitrage consommation/épargne• Les motifs d'épargne <p><i>Epargne de précaution</i> <i>Epargne en vue de réaliser un projet</i> <i>Epargne pour constituer ou transmettre un capital ou une rente</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Epargne et investissement <p><i>Les catégories de placements / investissements (non financiers-financiers)</i></p> <p><i>Les dispositifs d'hébergement</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Des pratiques d'épargne conduisant à un relatif déséquilibre dans la structure du patrimoine	 <ul style="list-style-type: none">• Des bonnes pratiques d'épargne <p><i>Epargner par virements progressifs</i></p> <p><i>Epargner par virements programmés</i></p> <p><i>Commencer à épargner « tôt » en vue de la retraite</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Emprunter pour investir en jouant l'effet de levier du crédit et le levier fiscal• Gérer la dette et la contribution fiscale de la famille

MODULE 2.2 AUDIT ET STRATEGIES D'INVESTISSEMENT PATRIMONIAUX

LE MODULE 2.2 TRAITE DES LEÇONS:



Module 2.2 Audit et stratégies d'investissements patrimoniaux

LEÇON 1 – ACTIFS ET INVESTISSEMENT IMMOBILIERS (COMPOSANTE DU PATRIMOINE)

Chapitre 1. Place de l'immobilier et fonctionnement des marchés immobiliers



- L'immobilier dans l'économie et le patrimoine des français
- Les motifs de détention d'actifs immobiliers
- L'évolution du patrimoine immobilier
- Familles d'entités urbaines et prix de l'immobilier
- Indicateurs d'état et cycles des marchés immobiliers
- Les dispositifs fiscaux relatifs à l'immobilier

Chapitre 2. La logique de l'investissement immobilier



- Les trois types d'investissement immobilier
- Les caractéristiques-types des différents investissements immobiliers
- Evaluation immobilière
- Couple rentabilité risque
- Liquidité
- Performances comparées des investissements immobiliers

Des choix d'investissement et des arbitrages



- Aider au choix entre les trois types d'investissement en fonction des objectifs, de l'horizon d'investissement, de la situation fiscale et de la capacité à s'occuper de la gestion locative
- Changer de support immobilier en fonction de la rentabilité nette du bien détenu

Chapitre 3. Les modes de détention de l'immobilier



- Les modes de détention
Directe ou intermédiée – en pleine propriété ou nue-propriété - en viager
- Le processus d'acquisition de la propriété
Avant contrat – contrat de vente – vente en l'état futur d'achèvement
- Le cadre réglementaire de la gestion du bien
Les atteintes au droit de propriété - La copropriété – les rapports locatifs

Des modes de détention de l'immobilier



- Opportunité du choix d'une SCI
- Si SCI, quel régime fiscal ?
- Choisir entre acquisition en nue-propriété et en pleine propriété
- Acquérir en viager en ayant conscience des risques
- Réfléchir aux conditions de crédit pour une vente en l'état futur d'achèvement

Chapitre 4. Profil d'investisseur et solutions immobilières



- **Différents profils d'investisseur**
Personne de tout âge souhaitant accroître son patrimoine sans contrainte de durée de détention

Personne souhaitant réduire l'impôt à travers l'investissement immobilier

De la solution immobilière en fonction du profil



- **Différentes solutions immobilières**
Immobilier ancien ou neuf sans avantage fiscal

Dispositifs fiscaux
Pinel – LMNP - Nue-propriété – Déficit foncier – Malraux – Monuments historiques

Chapitre 5. Le financement de l'investissement immobilier



- La typologie des prêts
- La protection de l'emprunteur
- Les garanties du crédit
- Prêts et aides

Du financement de l'investissement immobilier



- Optimisation de l'investissement par le recours au crédit
- Choix de la garantie emprunteur à l'acquisition ou en cours d'emprunt

LEÇON 2 – ACTIFS ET INVESTISSEMENTS FINANCIERS (PORTEFEUILLE DE TITRES)

Chapitre 1. L'univers des instruments financiers



- **Les classes d'instruments financiers et leurs caractéristiques clés (rendement/risque-liquidité-performance)**
Obligations - Titres vifs – parts d'OPC – ETF – Produits dérivés – Titres non cotés – « Private equity »
- **Des instruments en portefeuille géré**
Risques spécifiques et systématiques – Diversification et réduction des risques spécifiques + sécurisation des « objectifs essentiels »
- **Le DICI, révélateur de la classe de risque de l'instrument**
- **L'intégration des critères extra-financiers**
Les fonds ISR
Les fonds ESG
- **Des instruments négociés sur des marchés financiers**
Marché primaire et marché secondaire
- **Les philosophies de constitution et de gestion d'un portefeuille**
Gestion active - gestion passive - gestion de produits structurés – gestion profilée – gestion libre sous mandat

De la gestion patrimoniale des instruments financiers



- **Diversifier les placements au sein d'un portefeuille pour réduire les risques spécifiques**
- **Savoir lire un DICI**
- **Donner mandat pour gérer le portefeuille ou non**
- **Comprendre et expliquer comment se forment les prix des actifs**
Instruments traditionnels et fonds ISR-ESG

NB les participations à des opérations à rendement sur « biens divers » ne sont pas des instruments financiers mais sont régulées par l'AMF

Chapitre 2. Les dispositifs d'hébergement, enveloppes fiscales et modes de détention



- **Les dispositifs d'hébergement et les enveloppes fiscales des instruments financiers**
 - Les livrets d'épargne réglementés
 - Les comptes à terme
 - Les comptes titres
 - Les PEA et les PEA-PME
 - Le PEP (transférable)
- **Les modes de détention**
 - En pleine propriété ou en nue-propriété*

De l'utilisation des dispositifs, enveloppes et modes de détention



- **Bien utiliser les enveloppes fiscales**
 - Entrée sur le marché - transférabilité*
- **Effectuer des arbitrages sur le portefeuille**
- **Acquisition en pleine propriété pour engendrer des revenus et/ou des plus-values**
- **Acquisitions croisées en démembrement de propriété pour partager plus-value (nu-propriétaire) et rentabilité (usufruitier entreprise)**

Chapitre 3. Les marchés financiers



- **Les différents marchés financiers**
 - Les marchés réglementés (Euronext) et quasi-réglementés (Alternext)*
 - Le marché libre*
 - Les marchés dérivés*
- **Les techniques de cotation**
- **Les obligations de transparence pré et post négociation**
- **Organisation et réglementation des marchés boursiers**

Chapitre 3. Les marchés financiers (suite)



- **Les risques des marchés financiers**
- **Les intervenants sur les marchés financiers**
- **Les investisseurs sur les marchés financiers**
- **Le règlement comptant**
- **Le service à règlement différé**

Chapitre 4. Focus sur les actifs financiers



- **Les obligations**

L'importance du marché obligataire

Les obligations convertibles

Les différents types d'obligation

Marché primaire, marché gris et marché secondaire

Les principales caractéristiques d'une obligation

Sensibilité, duration, cours et rendement d'une obligation

Chapitre 4. Focus sur les actifs financiers (suite)



- **Les obligations (suite)**

Cours d'une obligation et variation des taux d'intérêt

Marge faciale et actuarielle d'une obligation

- **Les actions**

Les actions ordinaires et particulières

L'analyse préalable d'une action

Volatilité et liquidité d'une action

Les modèles mathématiques d'analyse d'une action

Chapitre 4. Focus sur les actifs financiers (fin)



- **Les actions (suite)**

L'interprétation des informations financières pour analyser un titre

Les ordres de bourse et leur exécution

Les risques financiers à gérer et couvrir

Les contrats à terme - Les options - Les dérivés de crédit

- **Les produits de la gestion collective**

Règles de constitution et classification en relation avec le DICI

Chapitre 5. Quelques précautions à prendre



- **Attention particulière aux produits dérivés, aux petites valeurs et aux fonds patrimoniaux flexibles**

- **La diversification du portefeuille doit être gérée dans la durée**

LEÇON 3. ACTIFS ET INVESTISSEMENTS ALTERNATIFS (BIENS DIVERS)

Chapitre 1. Les opérations sur biens divers



- **Les différents sous-jacents aux opérations**
Or – Forêts – vins – diamants – manuscrits – cryptomonnaies
- **Obligations de l'Initiateur et du distributeur d'une opération sur biens divers**
Agrément par l'AMF – définition de profils types d'investisseur
Les options
- **Focus sur les cryptomonnaies**

De l'intervention sur des opérations sur biens divers



- **Consultation du registre AMF**
- **Explication des risques auprès de l'investisseur**
- **Respect du profil-type d'investisseur**

LEÇON 4. MACROECONOMIE ET « DISCOURS » SUR L'ÉVOLUTION DES MARCHES FINANCIERS

Chapitre 1. Fondamentaux de l'économie de marché (microéconomie)



- **Offre, demande et équilibre sur le marché d'un bien ou d'un service**
Rappel de notions de base - Politique des producteurs et offre sur le marché–
Politiques des consommateurs et demande sur le marché- Confrontation de l'offre et
de la demande et équilibre sur le marché
- **Equilibre général des marchés et « optimum » pour les consommateurs**
La notion d'équilibre général - le sens du mot optimum
- **Une théorie des marchés à utiliser comme une référence**

Chapitre 2. L'économie nationale et les relations économiques internationales (macroéconomie)



- **Le Produit intérieur brut (PIB) et le Produit national brut (PNB)**
Le PIB, indicateur de la valeur des richesses créées – Le PNB/habitant, indicateur du niveau de vie
- **L'équation d'équilibre comptable (ex-post) de l'économie**
 $PIB + Importations = Consommation + Investissement + Dépenses publiques + Exportations$
- **L'utilisation prévisionnelle (politique) de l'équation d'équilibre de l'économie**

Chapitre 2. L'économie nationale et les relations économiques internationales (suite)



- **Données comparées sur les indicateurs macroéconomiques de résultat et de situation**
PIB et PNB/habitant-Croissance-Inflation, Emploi-Balances extérieures-Budget de l'Etat, déficit public et dette publique-Taux de marge des entreprises-Revenu disponible et épargne des ménages- Cycles et crises économiques
- **L'évolution des échanges internationaux**
Perspective historique – Après 1945, le développement des échanges internationaux sous l'égide de l'OMC-Les écoles de pensée
- **La mondialisation et sa contestation**

Chapitre 3. La politique économique de l'Etat



- **L'intervention de l'Etat sur les revenus**
L'intervention sur les revenus directs – L'intervention par redistribution
- **Des objectifs pour la politique économique de l'Etat**
Croissance – équilibre des échanges extérieurs -stabilité des prix – plein emploi
- **La politique budgétaire de l'Etat**
Déficit public et relance Keynésienne en économie plus ou moins ouverte

Chapitre 3. La politique économique de l'Etat (suite)



- **La politique industrielle de l'Etat**
- **La politique monétaire de l'Etat**
Modalités-Les écoles de pensée
- **Politique monétaire et financement de l'économie dans l'Union européenne**
Les missions de la BCE et des Banques centrales nationales-La politique la FED en écho
- **La régulation mondiale et européenne des services financiers**
-Le conseil de stabilité financière (FSB)— l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV ou IOSCO) - Le forum tripartite (JF)-Le plan Lamfalussy- Le conseil européen du risque systémique et le système européen de supervision financière - L'Union bancaire européenne

Chapitre 4. La dynamique des marchés financiers



- **Les variables d'anticipation issues de l'économie réelle**
(«analyse fondamentale»)
L'inflation-Le PIB et la croissance – L'état du marché du travail - les taux d'intérêt
- **Les effets de la politique monétaire de la banque centrale**
Les politiques historiques - Le « quantitative easing » récent
- **Les influences géopolitiques**
- **Les performances spécifiques des entreprises**
- **L'information en circulation et le « sentiment » des investisseurs**
Notion « d'information « privilégiée »

Du discours sur l'évolution des marchés financiers à avoir à l'esprit



- **Du caractère « naturel » de la volatilité des prix des actifs financiers**
- **Résultats des placements et sur ou sous-estimation du risque**
- **Gare aux effets de mode**
- **Quelles perspectives pour les marchés à court et moyen termes ?**

LEÇON 5. PROFILS D'INVESTISSEMENT ET ALLOCATIONS D'ACTIFS

Chapitre 1. Une variété de profils d'investissement et d'investisseur



- **Les composantes du profil d'un investissement projeté par un investisseur**
 - *Objectifs de l'investissement*
 - *Horizon (durée) de l'investissement et besoin de liquidité associé*
 - *Appétence (aversion) de l'investisseur au risque et sa tolérance aux pertes*
 - *Comportement de l'investisseur face aux fluctuations du marché*
 - *Connaissance et expérience des marchés de l'investisseur*
 - *Composition de son patrimoine*
- **Les catégories d'investisseur**
 - *Une typologie en termes de profils de risques*
 - *Une typologie en termes d'attitudes par rapport à la gestion du portefeuille (Degré d'implication souhaité – attitude dans les phases haussières et baissières)*
- **Les « robo-advisors » : producteurs automatiques d'allocations à partir d'un profil d'investissement**

De l'allocation « adéquate »



- **Déterminer le niveau de risque adéquat pour l'allocation d'actifs**
- **Déterminer les dispositifs d'hébergement et les supports d'investissement (obligations, titres vifs, OPC, SCI, ETF) permettant de respecter le niveau cible de risque de l'allocation et les goûts particuliers de l'investisseur**
- **Déterminer la forme de gestion :**
 - *Libre avec ou sans option (garantie plancher, stop-loss, sécurisation des plus-values, transfert progressif du fonds Euro vers le Fonds UC*
 - *Profilée,*
 - *Par mandat*
- **Robo-advisors et biais comportementaux**
- **Robo-advisors et ruptures sur les marchés**

MODULE 3. AUDIT ASSURANTIEL/SOCIAL ET STRATEGIES DE PROTECTION DES PERSONNES ET DU PATRIMOINE

LE MODULE 3 TRAITE DES LEÇONS:



Module 3 Audit assurantiel/social et stratégies de protection des personnes et du patrimoine

LEÇON 1. FONDEMENTS ET DIMENSIONS DE LA PROTECTION

Chapitre 1. Principes et mécanismes clés



- **Principes et construction du système français de protection sociale**
Mutualisation
Répartition et capitalisation
Régimes obligatoires et régimes facultatifs
Approches collectives et approches individuelles
- **Chantiers au cours**
La loi PACTE
La retraite universelle

Chapitre 2. Le système français de protection sociale



- **Une sécurité sociale organisée en quatre branches**
Assurance maladie – Retraites – Famille – Accidents du travail /maladies professionnelles
- **Six risques personnels couverts par six types de prestation sociale**
Vieillesse-survie – santé – maternité-famille – emploi – logement – pauvreté-exclusion sociale
- **Un financement des prestations sociales fondé sur la solidarité professionnelle et la solidarité nationale**
- **Des statuts sociaux pour les personnes et des régimes sociaux associés**
Le salarié – le non salarié (TNS) – le dirigeant

Chapitre 3. Les dimensions de la protection des personnes et du patrimoine



- Analyser les risques courus sur les personnes et le patrimoine de la famille
- Evaluer l'impact de la maladie, des arrêts de travail, de l'invalidité, de la dépendance et du décès sur l'économie de la famille
- Evaluer l'impact du basculement vers la retraite et définir les objectifs post-retraite
- Evaluer la situation familiale au regard de la transmission du patrimoine

Des mesures de protection



- **Contracter des assurances spécifiques sur la base de l'attitude vis-à-vis du risque et de l'expérience d'investisseur**
Une typologie des contrats d'assurance
- **Contracter des assurances de personnes spécifiques (« prévoyance ») sur la base de l'attitude vis-à-vis du risque**
- **Préparer et gérer le départ à la retraite – Gérer le « post-retraite »**
- **Concilier transmission du patrimoine et qualité de vie à la retraite**

LEÇON 2. LES CONTRATS D'ASSURANCE VIE ET DE CAPITALISATION : OUTILS MULTI-OBJETS

Chapitre 1. Le contrat d'assurance décès et vie : Caractéristiques clés



- **Les aspects juridiques du contrat**
Consensuel - - aléatoire – synallagmatique – reconductible – d'adhésion – de bonne foi – à titre onéreux
Le mécanisme de stipulation pour autrui (contrat non rapportable et insaisissable, sauf par l'administration fiscale)
- **Les intervenants au contrat et leur rôle**
- **La vie du contrat**

Du choix des caractéristiques du contrat



- **Les dimensions du choix**
 - **Assurance vie en cas de vie**
Assurance de capital différé
Assurance de rente
Capital différé avec contre-assurance
 - **Assurance vie en cas de décès**
Assurance en cas de décès vie entière
Assurance temporaire décès
Assurance de survie

Chapitre 1. Le contrat d'assurance-décès-et-vie : Caractéristiques clés (suite)



- **Les prestations d'assurance-vie**
Les choix au dénouement du contrat
- **Les supports d'un contrat d'assurance-vie**
Mono-support / multisupport
Supports en euro classiques
Fonds euro-dynamiques
Supports euro-croissance
Supports unités de compte
Supports SCPI et SCI
- **Contrats Vie-génération**
- **Contrats NSK et DSK**
- **Contrats souscrits auprès de compagnies étrangères et passeport européen**

Du choix des caractéristiques du contrat



- **NB Le risque de requalification d'un contrat d'assurance-vie en contrat de capitalisation ou en donation**
- **Le transfert Fourgous**

Chapitre 2. Le bénéficiaire du contrat d'assurance-décès-et-vie



- **Définition et désignation du bénéficiaire du contrat**
Personne physique ou morale – qualité ou identité – des interdictions
- **La clause bénéficiaire en assurance-vie**
Rang des bénéficiaires – option démembrement- notion de représentation (décès ou renonciation)
- **Les droits du bénéficiaire désigné**
Bénéfice hors succession – Bénéfice bien propre pour le conjoint – Acceptation de bénéfice
- **L'absence de clause bénéficiaire**

Des choix relatifs au bénéficiaire du contrat



- **Choix d'une clause bénéficiaire adéquate**
- **Vérification systématique de la clause pour actualisation**
 - NB « primes manifestement exagérées »
 - NB l'impact fiscal (réintégration dans la succession) de l'absence de clause ou d'une clause mal rédigée

Chapitre 3. La fiscalité des contrats d'assurance-vie et de capitalisation



- **Fiscalité des contrats en cas de vie**
 - **Assurance-vie**
 - Contrat de capitalisation et bon au porteur
- **Fiscalité des contrats en cas de décès**
 - **Assurance-vie**
Articles 757 B et 990 I du CGI
Cas de la clause démembreée
 - **Contrats de capitalisation**
Droits de succession



- **Choix de l'option fiscale en cas de vie pour les contrats d'assurance-vie et de capitalisation (pour tous les revenus financiers)**
 - NB Fiscalité particulière du bon au porteur
 - NB Cas particulier du transfert d'un PEP bancaire en un PEP Assurance avec ses conséquences fiscales (vie-décès)

Chapitre 4. Les contrats d'assurance-vie en déshérence



- **Deux causes de déshérence**
Décès non connu de l'assuré
Bénéficiaire introuvable

Du traitement des contrats d'assurance-vie en déshérence



- **Obligation de consulter le fichier FICOVIE**
- **Obligation pour les assurances de rechercher les bénéficiaires**

LEÇON 3. RISQUES DES PERSONNES ET STRATEGIES D'ASSURANCE

Chapitre 1. La couverture des risques de vie par les régimes obligatoires



- **La couverture des risques de vie par les régimes obligatoires pour les salariés**
- **La couverture des risques de vie par les régimes obligatoires pour les non-salariés**
Commerçants/artisans – Professions libérales – Agriculteurs
- **Les approches collectives de la santé et de la prévoyance**
- **La protection universelle maladie**
- **La dépendance et l'APA**

Des stratégies complémentaires d'assurance



- **Calcul de l'insuffisance de ressources généré par l'aléa (maladie, arrêts de travail, invalidité, dépendance et décès) et mise en place d'une couverture complémentaire**

LEÇON 4. REGIMES OBLIGATOIRES DE RETRAITE ET STRATEGIES DE PREPARATION DE LA RETRAITE

Chapitre 1. Les régimes obligatoires de retraite pour les salariés



- **Le régime de base : sécurité sociale**
Cotisations – calcul de la pension – Age légal – pension de réversion
- **Le régime complémentaire AGIRC - ARRCO**
Cotisations – calcul de la pension – Age légal – pension de réversion
Bonus-malus
- **La retraite des fonctionnaires**

Des stratégies complémentaires de retraite



- **Calcul de l'insuffisance de ressources à la retraite et mise en place d'une garantie complémentaire**
Régime facultatif individuel de retraite par capitalisation (PERP)
- NB** Considérer les placements assurantiels, financiers et / ou immobiliser s comme générateurs de revenus complémentaires

Chapitre 2. Les régimes obligatoires de retraite pour les non-salariés



- **Le régime de base pour les commerçants et artisans**
Cotisations – calcul de la pension – Age légal – pension de réversion
- **Le régime complémentaire des commerçants et artisans**
Cotisations – calcul de la pension – Age légal – pension de réversion
- **La retraite des avocats**
- **La retraite des agriculteurs**

Des stratégies complémentaires de retraite



- **Calcul de l'insuffisance de ressources à la retraite et mise en place d'une garantie complémentaire**
Régime facultatif individuel de retraite par capitalisation (PERP)
- NB** Considérer les placements assurantiels, financiers et / ou immobiliser s comme générateurs de revenus complémentaires

Chapitre 3. Les approches collectives de la retraite : l'épargne salariale



- **L'intéressement**
Accord de 3 ans – Calcul – Fiscalité -
- **La participation**
Obligatoire dès 50 salariés – Blocage des sommes - Fiscalité
- **Le plan d'épargne d'entreprise**
Abondement et fiscalité
- **Les régimes supplémentaires : le PERCO, les contrats Article 83 et Article 39 du CGI**

Des stratégies complémentaires de retraite



- **Calcul de l'insuffisance de ressources à la retraite et mise en place d'une garantie complémentaire**

NB Considérer les placements assurantiels, financiers et / ou immobiliser s comme générateurs de revenus complémentaires

LEÇON 5. VIE LONGUE ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

Chapitre 1. La transmission du patrimoine dans un contexte de vie longue



- **Les risques lors de la vie longue**
Accidents de la vie – dépendance
- **Les besoins et les outils en cas de vie longue**
Le prêt viager hypothécaire – la vente en viager – la vente tout court- La rente viagère à titre onéreux (assurance-vie)
- **Les outils de transmission du patrimoine**
Donations en nue-propriété ou en pleine propriété

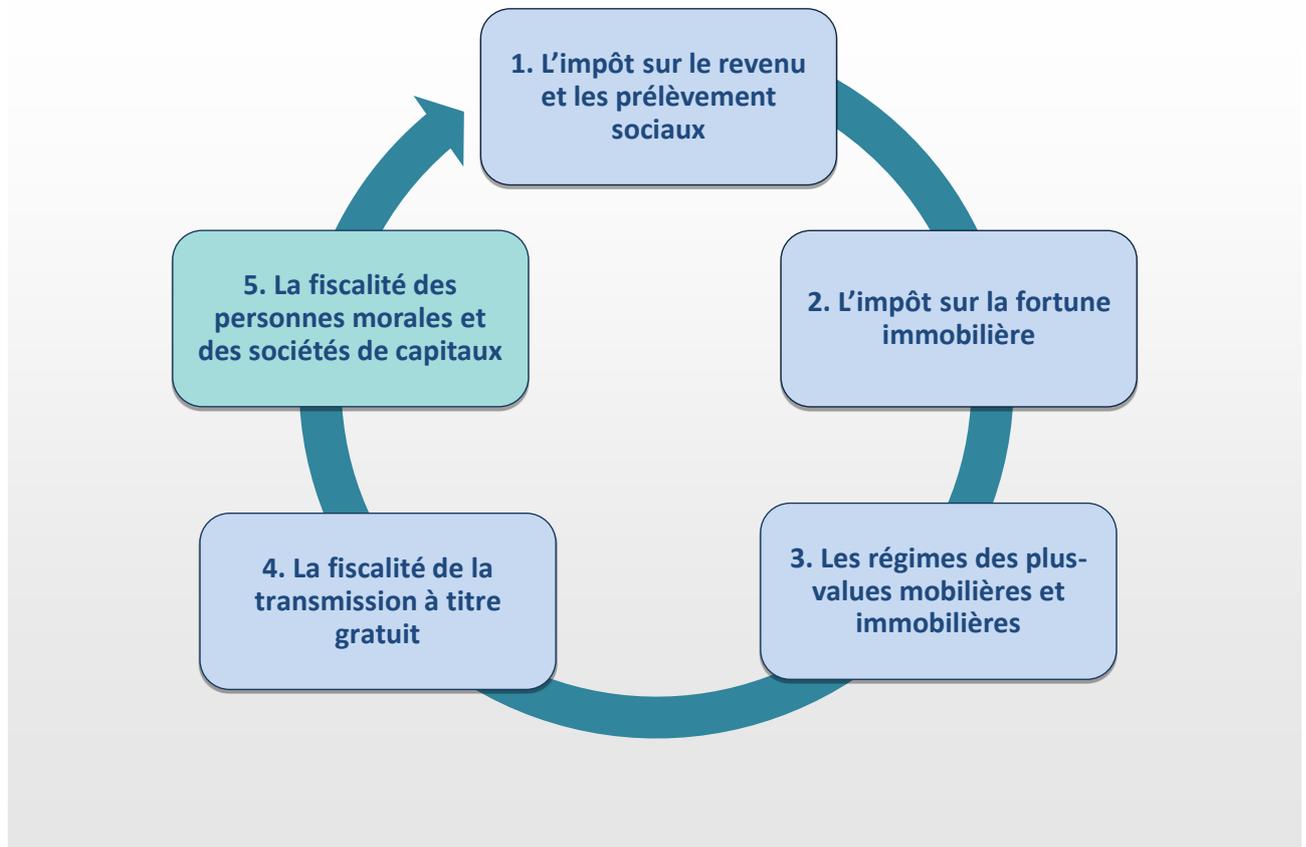
De la conciliation des deux



- **Eclairer la famille sur les enjeux et les contraintes inhérentes aux différentes solutions, pour l'aider à prendre sa décision**

MODULE 4. AUDIT DE LA SITUATION FISCALE ET GESTION DE LA CONTRIBUTION FISCALE

LE MODULE 4 TRAITE DES LEÇONS:



LEÇON 1. L'IMPÔT SUR LE REVENU ET LES PRELEVEMENT SOCIAUX

Chapitre 1. L'impôt sur le revenu	De l'optimisation de la contribution fiscale familiale
 <ul style="list-style-type: none">• La territorialité de l'impôt• Les revenus catégoriels• Les avantages en nature• Le calcul de l'impôt• Réductions et crédits d'impôt• Le prélèvement à la source• Le revenu fiscal de référence et son impact <i>Prestations familiales</i> <i>Contribution exceptionnelle</i>• Le contentieux fiscal	 <ul style="list-style-type: none">• Agir sur les revenus catégoriels en créant de la dette <i>Intérêts d'emprunt et travaux pour les revenus fonciers</i> <i>Option abattement de 10% vs. frais professionnels réels</i>• Investir dans des produits défiscalisant• Réfléchir au taux de prélèvement à appliquer et faire jouer les avances

Chapitre 2. La fiscalité de l'investissement immobilier locatif	De l'optimisation de la contribution fiscale familiale
 <ul style="list-style-type: none">• Taxation de l'acquisition• Taxation de la détention• Taxation des revenus fonciers <i>Frais réels microfonciers - Dispositifs fiscaux (Borloo, Duflot, Pinel, Malraux, Censi-Bouvard, Scellier)</i>• Taxation du locatif en meublé <i>Dispositifs LMP et LMNP</i>	 <ul style="list-style-type: none">• Investir dans des produits à avantage fiscal <i>Investissement en déficit foncier</i> <i>Dispositifs Pinel, Malraux, Censi Bouvard</i> <i>Dispositif LMNP de résidences service étudiants et EPAD</i>

LEÇON 2. L'IMPOT SUR LA FORTUNE IMMOBILIERE

Chapitre 1. L'impôt sur la fortune immobilière	De l'optimisation de la contribution fiscale familiale
 <ul style="list-style-type: none">• Assiette de l'IFI et biens exclus• Régimes spéciaux• Evaluation de l'assiette de l'IFI et passif déductible• Barème, réductions, plafonnement• « Exit tax »	 <ul style="list-style-type: none">• Agir sur l'IFI <i>Investissement immobilier en nue-propriété</i> <i>Dons au profit d'organismes d'intérêt général</i>

LEÇON 3. LES REGIMES DES PLUS-VALUES MOBILIERES ET IMMOBILIERES

Chapitre 1. Les régimes des plus-values mobilières	Du choix de l'option fiscale
 <ul style="list-style-type: none">• L'imposition option intégration au revenu <i>Actions acquises avant le 1^{er} janvier 2018 -</i> <i>Actions acquises après le 1^{er} janvier 2018</i>• Les cas particuliers <i>PEA – FIP – SCPI</i>• Les biens divers <i>Or – objets d'antiquité – manuscrits</i>• Les titres de société <i>IR - IS</i>	 <ul style="list-style-type: none">• PFU ou option fiscale IR sur l'intégralité des revenus financiers, assurance vie incluse

Chapitre 2. Les régimes des plus-values immobilières



- Le cas particulier de la résidence principale
- Les autres biens immobiliers
Taux d'impôt et prélèvements sociaux / Abattement pour durée de détention
- La vente d'un bien pour un locataire
- La vente d'un bien démembré

LEÇON 4. LA FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT

Chapitre 1. Les successions



- Evaluation du patrimoine
- Mécanisme de calcul des droits de succession
Lien de parenté → abattement et barème
- Evaluation et taxation d'un bien démembré

Chapitre 2. Les donations



- Evaluation du patrimoine
- Mécanisme de calcul des droits de donation
- Délai de reprise
(Entre deux donations et entre donation et décès)

De la transmission



- Considérer la donation avec réserve d'usufruit :
Impact fiscal positif (pour la transmission) et conservation du revenu ou de la jouissance, mais paiement de l'IR, des taxes immobilières et de l'IFI

LEÇON 5. LA FISCALITE DES PERSONNES MORALES ET DES SOCIETES DE CAPITAUX

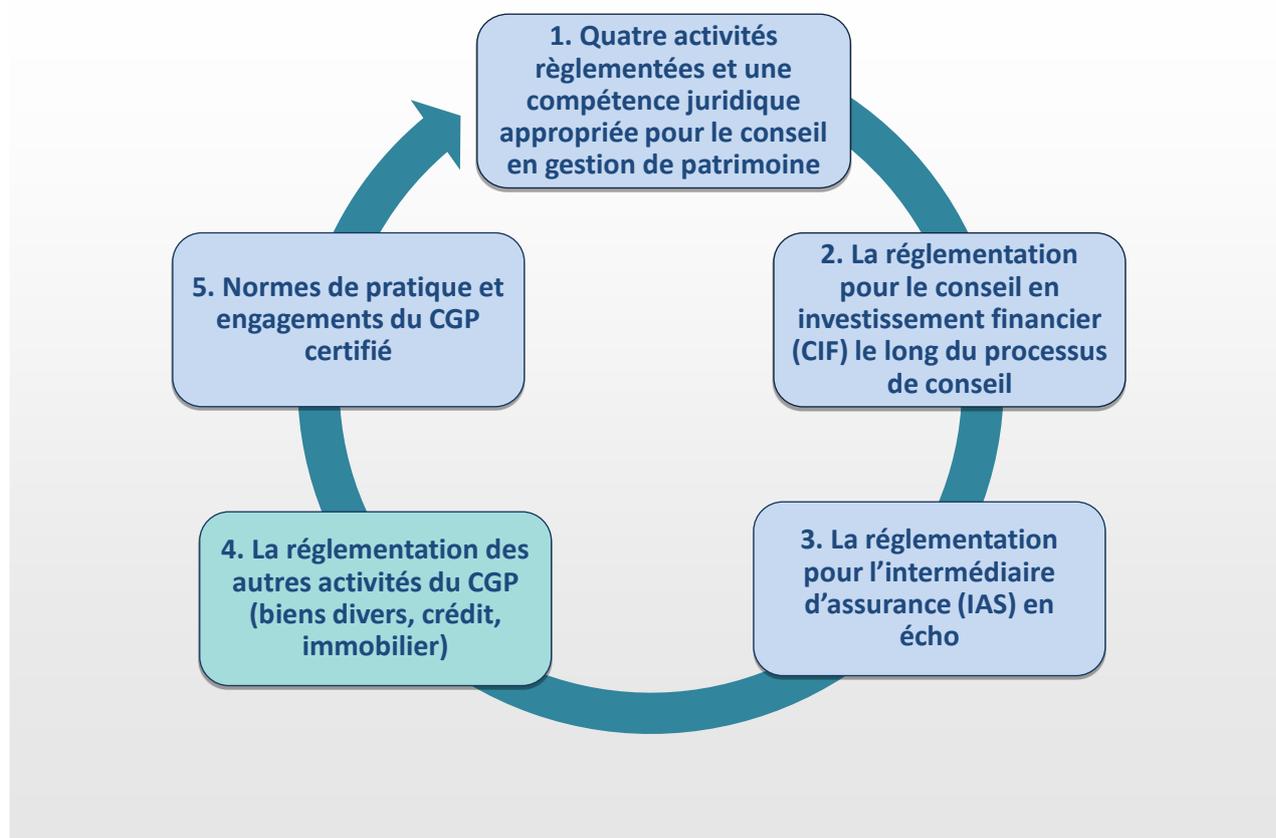
Chapitre 1. L'impôt sur les bénéfices



- **Imposition à l'IR**
Micro-BIC
Régime réel
- **Impôt sur les sociétés**
15% si bénéfice <38120€
33 1/3 si bénéfice >38120€
Ou 33 1/3
- **Mesures d'aide fiscale**
- **Contrôle fiscal et sanctions**

MODULE 5. REGLEMENTATION ET NORMES DE PRATIQUE DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

LE MODULE 5 TRAITE DES LEÇONS:



LEÇON 1. QUATRE ACTIVITES REGLEMENTEES ET UNE COMPETENCE JURIDIQUE APPROPRIEE POUR LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Préambule. Hiérarchie de normes européennes, système européen de surveillance et régulation nationale pour le conseil en gestion de patrimoine

- **Une hiérarchie de normes européennes**

Cinq types d'acte juridique européen – des actes délégués – des actes d'exécution – des « packages réglementaires européens » pour les activités du CGP

- **Un système européen de surveillance financière**

Surveillance micro et macro-prudentielle - un comité européen du risque systémique – trois autorités européennes de surveillance micro-prudentielle – des « packages européens de normes techniques » pour les activités du CGP

- **Une régulation nationale à deux têtes pour les quatre activités réglementées du CGP**

Le ministère en charge de l'économie – des autorités administratives indépendantes de régulation

Chapitre 1. Statut et régulation des conseils en investissements financiers



- **Le droit applicable**
Statut et inscription à l'ORIAS - le CMF et le RG de l'AMF - les qualifications professionnelles requises et leur entretien
- **Les autorités de régulation**
Le ministère en charge de l'économie avec les comités consultatifs - l'AMF - Les associations CIF

Chapitre 2. Statut et régulation des intermédiaires en assurance



- **Le droit applicable**
Le Code des assurances - Les recommandations de l'ACPR- L'inscription à l'ORIAS- Les qualifications professionnelles requises et leur entretien
- **Les catégories d'intermédiaires**
Courtiers – Agents généraux – Mandataires – Réseaux salariés de distribution des entreprises d'assurance
- **Les autorités de contrôle**
L'ACPR - L'AMF – Le ministre chargé de l'économie – Une future autorité pour le courtage ?
- **Les sanctions en cas de manquement**

Chapitre 3. Statut et régulation des intermédiaires en opérations sur biens divers, en opérations de banque et services de paiement et en opérations immobilières



- **Le droit applicable**
 - (i) *Intermédiaires en biens divers et conseil sur opérations en biens divers : les statuts des activités d'intermédiaire et de conseil – les obligations issues des lois Hamon et Sapin 2, du CMF et du RG de l'AMF*
 - (ii) *Intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) : statut et conditions d'accès et exercice (dont enregistrement à l'ORIAS) – les obligations induites par la Directive CRD et le règlement CRR*
 - (iii) *Intermédiaires en opérations immobilières : Statuts et réglementation des activités d'IOI - conditions d'accès aux activités d'IOI – Conditions d'exercice des activités d'IOI*
- **Autorités de régulation et sanctions en cas de manquement**
 - (i) *Le ministère en charge de l'économie et l'AMF pour les opérations sur biens divers*
 - (ii) *Le ministère en charge de l'économie et l'ACPR sur la base du CMF et du code de la consommation pour les IOBSP*

(iii) Ministère de l'économie, sans autorité de régulation spécifique, sur la base des loi Hoguet et ALUR, du Code de commerce et du code de la consommation, pour les intermédiaires en opérations immobilière

Chapitre 4. La compétence juridique appropriée (CJA)



- **Le droit applicable**
Loi 71-1130 du 31 décembre 1971 : articles 54 à 61-Arrêtés du 19 décembre 2000 et du 1^{er} décembre 2003
- **Conditions de détention et de mise en œuvre de la CJA**
Les compétences liées à chaque statut - Les titres donnant une compétence élargie

LEÇON 2. LA REGLEMENTATION POUR LE CIF LE LONG DU PROCESSUS DE CONSEIL

Chapitre 1. Des obligations de politique générale



- Contribution à la lutte contre le blanchiment (LAB)
- Respect de la gouvernance produit
- Obligation d'agir de manière honnête, impartiale et professionnelle, au mieux des intérêts du client - Informations claires, exactes et non trompeuses sur les produits/contrats - Pas de rémunération contraire à l'obligation d'agir dans le meilleur intérêt du client
- Prévention des conflits d'intérêts
- Convention RTO (réception, transmission d'ordre) avec le client pour sécuriser les opérations
- Sauvegarde des données et plan de continuité de l'activité
- Entretien des qualifications professionnelles

Des précautions à prendre



- La contribution à la LAB intervient à deux étapes du processus
- Deux « niveaux » de gouvernance produit (ceux du producteur et du distributeur) sont à articuler
- La prévention des conflits d'intérêt est inscrite dans l'organisation du cabinet du CIF
- Les opérations de souscription, vente et arbitrage sur une assurance-vie ne sont pas de la RTO
- Instruction Doc 2016-10 de l'AMF – 7h par an

Chapitre 2. De la découverte du client à la lettre de mission (étapes 1-2 du processus de conseil)



- **Présentation du conseiller, remise du DER, information sur le processus de traitement des réclamations et le processus de gestion des conflits d'intérêts**
- **Contribution à la LCB/FT et cartographie des risques**
- **Questionnement (connaissance) du client et collecte des données pertinentes**
Situation juridique de la famille - état du patrimoine et de la situation financière- attitude vis-à-vis du risque- connaissance et expérience des marchés financiers- objectifs du client (buts et durée de l'investissement)
- **La lettre de mission**
Formalisation de la demande du client - mode de rémunération-gouvernance de la relation avec le client-clauses de protection

Des précautions à prendre



Preuve de la remise des documents à date du 1^{er} rdv obligatoire – Formalisme à respecter pour le DER

Vérification générale (personne et fonds)

Validation du questionnaire par le client in fine

Preuve de la remise du document obligatoire – Formalisme à respecter

Indication au client de la qualité du conseil : indépendant ou semi-indépendant

Chapitre 3. De l'analyse et des recommandations à la contractualisation (étapes 3-4-5 du processus de conseil)



- **Du rapport de mission à la déclaration d'adéquation**
Prise en compte de la gouvernance produit-Préconisation produit cohérente avec objectifs, attitude vis à vis du risque et connaissance / expérience du client
- **Information normée et contractualisation**
Des DICI aux DIC sous l'influence du règlement européen PRIIPS

Des précautions à prendre



Preuve de la remise des documents – Formalisme à respecter

La déclaration d'adéquation remplace le rapport de mission d'un point de vue réglementaire

Formalisme à respecter par le concepteur du produit - Preuve de la remise des documents

Chapitre 4. Le suivi de la gouvernance produit et de la préconisation (étape 6 du processus de conseil)



- **La surveillance de la gouvernance produit (client dans le marché cible du produit)**
- **L'option de réviser périodiquement ou non le test d'adéquation**
- **Une option en apparence seulement**
En cas de conseil semi-indépendant, nécessité de poursuivre la relation avec le client pour bénéficier de rétrocessions de commissions sur les encours

Des précautions à prendre



Outils nécessaires si l'option de révision est choisie

Rendez-vous annuel à proposer

LEÇON 3. LA REGLEMENTATION POUR LES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCE EN ECHO

Chapitre 1. Sur les obligations de politique générale



- **Contribution à la lutte contre le blanchiment (LCB/FT) : idem CIF**
- **Respect de la gouvernance produit**
Règles générales analogues à celles imposées par la Directive MIF2, mais pas identiques
- **Règles de conduite**
Obligation d'agir de manière honnête, impartiale et professionnelle, au mieux des intérêts du client - Informations claires, exactes et non trompeuses sur les produits/contrats - Pas de rémunération contraire à l'obligation d'agir dans le meilleur intérêt du client
- **Obligations applicables à l'ensemble des contrats d'assurance concernant :**
 - la prévention des conflits d'intérêt
 - l'information précontractuelle des clients potentiels
 - les règles de conduite des distributeurs
Décrites le long du processus de conseil
- **Exigences supplémentaires pour les contrats de capitalisation et d'assurance vie (PIA ou IBIP)**
Décrites le long du processus de conseil
- **Entretien des qualifications professionnelles obligatoire**

Des précautions à prendre



La contribution à la LAB intervient à deux étapes du processus

Un seul niveau de gouvernance produit, celui des producteurs, géré par ces derniers
Définissent des marchés cibles pour les produits-garantissent que risques pertinents évalués-vérifient que stratégies de distribution adaptées-vérifient régulièrement que produits correspondent aux besoins des marchés cibles et que stratégies de distribution restent appropriées

Obligation pour les distributeurs de se doter de dispositifs appropriés d'information sur et de compréhension des marchés cibles définis par les producteurs, mais pas de « marché cible du distributeur »

Pas de critères de définition des marchés cibles (de type ESMA), juste des exemples proposés par l'EIOPA dans un avis technique

Gouvernance applicable seulement aux nouveaux produits et aux produits sensiblement modifiés

Pas de plan de continuité de l'activité obligatoire

Les opérations de souscription, vente et arbitrage sur une assurance-vie ne sont pas de la RTO (instrument financier)

Arrêté FC du 29 septembre 2018 : cahier des charges portant notamment sur des aspects juridiques, sociaux, fiscaux, financiers, technologiques et sociétaux – 15h par an

Chapitre 2. Sur les étapes 1-2 du processus de conseil



- **Informations d'entrée en relation (pour la distribution de tout contrat d'assurance)**

Présentation en tant qu'intermédiaire

Identité, adresse, immatriculation - procédures de traitement des réclamations - voies d'utilisation de la médiation - éventuels liens avec des entreprises d'assurance

Indication si fourniture d'un service de recommandation sur les contrats ou non

- **Contribution à la LCB/FT et cartographie des risques client**
- **Informations générales précontractuelles (tout contrat d'assurance)**

Information sur les conditions de fourniture du contrat :

- I. Distribution obligée (contractuellement) des produits d'une ou plusieurs entreprises*
- II. Distribution des contrats d'un petit nombre de producteurs sans limitation contractuelle*
- III. Service de recommandation personnalisée supposant l'analyse d'un nombre **suffisant** de contrats sur le marché*

Information sur le mode de rémunération, pour le contrat :

- a. Sur la base d'honoraires ;*
- b. Sur la base d'une commission*
- c. sur la base de tout autre type de rémunération*
- d. sur la base d'une combinaison des types a, b et c*

Précautions à prendre - observations



Information simplifiée à tous les stades des étapes 1 et 2 lorsque la distribution des produits est effectuée par les salariés d'une compagnie d'assurance (article L 521-3 du code des assurances)

Pas de service de recommandation = vente sur demande du client ?

Vérification de l'identité du prospect

Pas de conseil indépendant avec interdiction de rétrocession de commissions

• **Questionnement du client (tous contrats) :**

Recueil d'informations permettant de préciser les exigences et besoins du contractant potentiel

- **Exigences supplémentaires vis-à-vis des distributeurs en cas de PIA d'assurance-vie ou capitalisation**

Obligation de prévention des conflits d'intérêts

Dispositifs organisationnels et administratifs

Informations du distributeur sur les caractéristiques de ses préconisations

Révision de l'adéquation ou non – coûts et frais une fois par an au moins - promesse de « non nocivité » des honoraires et commissions

Informations supplémentaires à recueillir sur le client :

Situation financière et objectifs d'investissement, connaissances et expérience en matière financière

Les rubriques du questionnement sont clairement indiquées dans la recommandation ACPR 2013-R-01

Chapitre 3. Sur les étapes 3-4-5 du processus de conseil



- **Obligation minimale de « conseil d'un contrat cohérent avec les exigences et besoins » du client**

Avec précision des raisons motivant le conseil - en s'enquérant de la situation financière et des objectifs d'investissement du client - ainsi que de ses connaissances et expérience en matière financière dans le cas d'un PIA

- **Possibilité d'un conseil plus élaboré : le service de recommandation personnalisée**
Indication avec explication des contrats « qui correspondent le mieux aux exigences et besoins » du client

Pour un PIA, explication en quoi les contrats conseillés « sont les plus *adéquats* aux exigences et besoins du client et, en particulier, les plus « *adaptés à sa tolérance aux risques et à sa capacité à subir des pertes* »

- **Trois niveaux de conseil pour l'ACPR**

- **Information précontractuelle normée et contractualisation**

L'IPID pour les produits d'assurance non vie - le DIC pour les PIA relevant du règlement PRIIPS

Chapitre 4. Sur l'étape 6 du processus de conseil



- **Pour un PIA**, option de réviser périodiquement ou non le test d'adéquation en cas de recommandation personnalisée, à indiquer au client,
- Une option réelle (contrairement au cas des instruments financiers du CIF)
Pas de condition formelle de poursuite de la relation avec le client pour bénéficier de rétrocessions de commissions sur les encours

Des précautions à prendre



Si l'option de révision est choisie, la mise à jour doit porter sur la situation familiale et professionnelle du client, son profil de risque, l'évolution de son patrimoine et la cohérence des clauses bénéficiaires de ses assurances-vie.

LEÇON 4. LA RÉGLEMENTATION DES AUTRES ACTIVITÉS DU CGP (CREDIT, IMMOBILIER, BIENS DIVERS)

Chapitre 1. La réglementation des autres activités du CGP (crédit, immobilier, biens divers)	Des précautions à prendre
 <ul style="list-style-type: none">• Le règlement général de l'AMF pour les opérations en biens divers <i>Agrément et détermination de profils-types d'investisseur pour l'instigateur de l'opération – obligation d'informer pour le distributeur</i>• Des obligations générales et le long du processus de conseil pour l'IOBSP• Des cartes professionnelles et des obligations pour les IOI• Entretien obligatoire des qualifications professionnelles pour (le CIF), l'IOBSP et l'IOI	 <p>Une réglementation à rapprocher de celles sur les instruments financiers et les PIA (investissements alternatifs)</p> <p>Directive sur le crédit immobilier transposée le 25 mars 2016 (IOBSP-7h)</p> <p>Décret 2016-173 du 18 février 2016 (IOI – 14h)</p>

LEÇON 5. NORMES DE PRATIQUES ET ENGAGEMENTS ETHIQUES DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIE

Chapitre 1. Des normes de compétences visant l'excellence



- L'obligation de suivre une formation préparatoire normée couvrant tous les registres d'intervention du conseil en gestion de patrimoine et comportant des entraînements à l'action
- Des épreuves d'examen de certification attestant de savoirs et savoir-faire de haut niveau
- L'obligation, pour obtenir in fine la certification, de disposer d'une expérience dans le métier
- L'obligation d'entretenir les compétences par des formations continues (30h par an) validées par un organisme de certification au service de la protection du consommateur-épargnant

Observations



Enregistrement de la certification de conseil en gestion de patrimoine au RNCP (Registre national des certifications professionnelles) au niveau 7 du Cadre européen des certifications (grade de master)

Chapitre 2. Des normes de pratiques « dans le meilleur intérêt du client »



- L'engagement de mener un processus de conseil en six étapes dans le « meilleur intérêt du client »
- Un engagement confirmé chaque année
- Des normes à appliquer efficacement
En utilisant intelligemment les outils d'aide numérique au conseil

Observations



Plus que conforme aux obligations réglementaires statutaires

Chapitre 3. Un engagement éthique



- **Un engagement en 8 principes**
1. Intérêt du client en premier – 2. Intégrité – 3. Objectivité - 4. Honnêteté (exposition des conflits d'intérêts) – 5. Professionnalisme – 6. Compétence – 7. Respect de la confidentialité des informations – 8. Diligence
- **Un engagement confirmé chaque année**
- **Un retrait de la certification en cas de manquement avéré aux engagements**

Observations



Répété chaque année par les conseillers certifiés depuis vingt ans (intériorisé)

Crédible

Traitement par la commission de discipline de l'organisme de certification

LIVRE 2 : Perspectives

Les perspectives de la double activité d'optimisation d'un patrimoine et de conseil sur sa gestion se dessinent : en repérant les tendances lourdes de la vie familiale et professionnelle des personnes, les risques nouveaux ou accrus et les besoins qui en résultent pour elles, et les grandes questions posées au conseil (I) ; en montrant à l'aide d'une brève rétrospective que la réglementation de cette activité est en marche forcée vers le conseil personnalisé (II) ; en expliquant en quoi le conseil en gestion de patrimoine est appelé à devenir « bionique », c'est-à-dire le conseil humain à être augmenté dans son efficacité par les aides numériques (III) ; et en livrant quelques réflexions sur ses modèles d'activité futurs (IV).

I. TENDANCES DE LA VIE FAMILIALE ET PROFESSIONNELLE DES PERSONNES ET BESOINS DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE²¹

[I.1] DES TENDANCES LOURDES DE LA VIE FAMILIALE ET PROFESSIONNELLE SUSCITANT DES ELEMENTS DE STRATEGIE PATRIMONIALE A COMBINER PAR CHACUN

La promesse d'une vie plus longue est synonyme de risques accrus de santé, de vulnérabilité et de dépendance, qui suscitent en retour des **stratégies d'autonomie individuelle** - assurantielles et/ou de « dé-accumulation » du patrimoine²².

L'allongement continu de la vie crée aussi « un risque de survie à son capital » et donc un besoin de valoriser son épargne après la prise de la retraite²³. S'en suivent chez les personnes concernées, « jeunes retraités ou sur le point de l'être, des **stratégies de valorisation du patrimoine post-retraite**, relativement nouvelles.

Dans le monde des actifs, la situation matrimoniale est moins un sujet d'attention que par le passé et les conséquences patrimoniales des choix en la matière sont souvent ignorées, mettant en risque les personnes concernées²⁴.

L'observation de divorces plus fréquents et tardifs, souvent déclencheurs de précarité, et le caractère plus long, moins linéaire, plus incertain, des parcours professionnels, renforcent le sentiment de nécessité d'aider les enfants²⁵. Et le besoin d'une **stratégie de solidarité familiale** est ressenti comme d'autant plus fort que la coexistence de trois générations devient monnaie courante²⁶.

La solidarité familiale invite à anticiper la transmission de patrimoines qui sont appelés à faire l'objet de successions volumineuses et de plus en plus nombreuses dans la décennie à venir du fait d'une croissance passée desdits patrimoines plus rapide que celle des revenus et de décès de « papy-

²¹ Une partie de la matière des sections VI.1 à 3 et VII.1 à 4 à suivre provient d'un papier publié par l'auteur dans le numéro 280 de mai 2018 de la revue Droit & Patrimoine, en première partie d'un dossier intitulé « Le conseil en gestion de patrimoine dans tous ses états », qui contient deux articles très intéressants et documentés de Dounia Harbouche.

²² L'espérance de vie augmente chaque année. En vingt ans, l'espérance de vie à 60 ans a progressé de 2,3 ans pour les femmes et 3,3 pour les hommes. - INSEE, Tableaux de l'économie française, Edition 2018.

²³ L'espérance de vie à l'âge de la retraite est de 23,2 ans pour un homme et de 27,5 pour une femme. - INSEE, Evolution de l'espérance de vie selon l'âge, T16F036T1.

²⁴ Risque de « n'hériter » de rien dans un régime de Pacs en cas de décès de son Pacs(e), par exemple, s'il n'y a pas de testament.

²⁵ Un mariage sur 2 se conclut par un divorce dans les grandes villes. Le nombre moyen d'années de mariage au moment du divorce est de 15 ans et il est en augmentation (source Insee).

²⁶ Sachant de surcroît que l'article 205 du Code civil contient une obligation d'aide alimentaire.

boomers »²⁷. Ces **stratégies de transmission patrimoniale** sont rendues plus **complexes** par la multiplication des familles recomposées (une sur cinq dès aujourd'hui).

Le goût persistant des ménages pour l'épargne de précaution et pour la pierre ont pour corollaire des **stratégies assez systématiques d'acquisition de la résidence principale et de recours à la pierre pour épargner**, ayant pour conséquence une surexposition au risque immobilier dans de nombreux cas²⁸.

Le vieillissement de la population et donc la baisse du taux d'actifs ont engendré une crise des régimes de retraite par répartition qui s'est d'ores et déjà traduite par plus de cotisations pour moins de retraite prise plus tard et qui crée un besoin et d'épargner pour sa retraite de manière précoce. Les **stratégies d'épargne pour la retraite** sont d'autant plus dans les têtes que règne une défiance certaine à l'égard de l'avenir du pays et de l'Europe dans la mondialisation²⁹. Elles sont d'autant moins actives que les régimes originels sont/restent favorables et les véhicules offerts inadaptes³⁰.

Tendances de la vie familiale et professionnelle, risques nouveaux ou accrus et besoins en résultant pour les consommateurs-épargnants sont résumés dans le tableau ci-après :

Tendances lourdes	Risques nouveaux ou accrus	Besoins
Allongement continu de la vie	Vulnérabilité Santé Dépendance « Survie à son capital »	Anticipation de la vulnérabilité Maîtrise de ses conséquences Préservation de l'autonomie individuelle Protections « supplémentaires » (assurances prévoyance) Valorisation post-retraite et « fongibilisation » du patrimoine Conciliation de vie longue à la retraite et souci de transmission du patrimoine
Eclatement des situations matrimoniales Moindre linéarité des parcours familiaux et professionnels	Précarité en cas de rupture du mode de conjugalité Précarité récurrente	Protections « supplémentaires » Solidarité familiale descendante (soutien et transmission anticipée du patrimoine) et aussi ascendante
Rendement durablement faible de l'épargne	Valorisation marginale de	Accompagnement pour trouver une trajectoire d'épargne longue

²⁷ Alors que les revenus disponibles des ménages ont crû de 77% entre 1980 et 2015, leurs patrimoines ont été multipliés par 3. Une part de cette hyper-croissance est due à la hausse des prix de l'immobilier dans les grandes villes. Le montant des donations et successions a été multiplié par 4 entre 1980 et 2015 (source : France stratégie, « Peut-on éviter une société d'héritiers », note d'analyse n°51, janvier 2017).

²⁸ La part de la pierre dans le patrimoine total était de l'ordre de 60% en 2015 en France (source : INSEE, Les revenus et le patrimoine des ménages, Edition 2016) ; Il y a cependant eu financiarisation sur les 35 ans de référence, puisque la part des actifs financiers est passée de 30 à 40%.

²⁹ Cette défiance apparaît notamment dans les études par sondage menées à l'occasion de la troisième édition de *BPCE L'Observatoire* en novembre 2012, rapportées dans le cahier n° 1 de l'OEE par Alain Tourdjman (où l'auteur livre par ailleurs un tableau saisissant des stratégies « des français face à la longue vie »).

³⁰ Les produits d'épargne retraite sont jugés plutôt complexes et inadaptes. C'est la raison pour laquelle la Gouvernement lancé une réforme de ces derniers.

(« taux très bas »)	l'épargne constituée	adaptée
Vieillesse de la population (baisse part actifs)	Réduction des retraites de base et complémentaires en euros constants	Epargne suffisante pour financer une retraite supplémentaire décente

[V.2] UN BESOIN DE CONSEIL RENFORCE DANS LES REGISTRES « CIVILS » DE LA GESTION DE PATRIMOINE

Les tendances lourdes observées dans la vie familiale et professionnelle des français et recensées ci-avant sont autant de registres d'intervention, complexe et/ou nouvelle pour le conseil en gestion de patrimoine (CGP), dans les années à venir.

Le CGP va par exemple se trouver plus fréquemment en situation d'aider les seniors à prendre conscience des risques de vulnérabilité (d'abus de faiblesse), de dépendance et de santé, et à les couvrir.

Il va devoir, chez les plus jeunes, susciter l'examen précoce des situations matrimoniales et de leurs conséquences patrimoniales et, au-delà, aider à rectifier, à prendre les mesures nécessaires.

Les stratégies d'autonomie individuelle et de solidarité familiale ayant des aspects **antagonistes**, un rôle clé pour lui sera d'aider chaque consommateur-épargnant à définir et mettre en œuvre le compromis qui a sa préférence, sur la base de simulations.

Et, bien entendu, il devra aussi contribuer au renforcement de la part des actifs financiers à horizon long dans les portefeuilles de la masse des épargnants.

[V.3] UN BESOIN DES FAMILLES D'ETRE ACCOMPAGNEES VERS UNE EPARGNE LONGUE ADAPTEE

Dans un contexte de baisse des taux de remplacement des revenus d'activité par la retraite et de besoins financiers accrus après la retraite, constituer une épargne de long terme est un enjeu majeur de gestion de patrimoine pour les ménages.

Les solutions pour y parvenir résident dans les « produits d'épargne retraite » et dans l'investissement sur les marchés financiers avec une stratégie de moyen-long terme.

Cela suppose, en France, en premier lieu que l'univers desdits produits d'épargne retraite soit rendu plus simple et attractif -ce que le gouvernement a commencé faire avec la loi Pacte³¹.

³¹ Dans la lignée du rapport Barrot-Zaguri, la loi PACTE a réformé l'épargne retraite en fondant les produits existants dans des « Plans d'Épargne Retraite » (PER) individuel et collectif qui peuvent déboucher sur une sortie en rente viagère ou en capital.

Le PER, accessible depuis le 1/10/2019 se décline plus précisément en 3 produits : un produit individuel (ex PERP) et 2 produits d'entreprise (ex PERCO et ex ART83). Le PER suivra les épargnants tout au long de leur parcours professionnel en cas de changement d'employeur ou de métier.

Chaque dispositif dispose de trois compartiments : versements volontaires, épargne salariale et cotisations obligatoires permettant la transférabilité. Les produits d'épargne retraite à points : PREFON, COREM, ART39 sont intégrés au dispositif.

Les versements personnels peuvent être déduits des revenus imposables dans la limite maximum de 10% du revenu annuel N-1 du foyer fiscal (fixé à minima à un Plafond Annuel de la Sécurité Sociale ou PASS) et de 8 PASS. En contrepartie de cet avantage fiscal à l'entrée, les sommes seront fiscalisées au moment du retrait selon la réglementation en vigueur.

Il est également possible de transférer son épargne retraite déjà détenue (y compris l'assurance vie) dans ce PER. Les sommes perçues à la retraite seront imposables à l'IR ou au PFU.

Cela suppose aussi que les « biais structurels » observés dans la composition des patrimoines soient atténués.

Les consommateurs-épargnants français se caractérisent en effet par un goût fort pour la pierre et pour l'épargne de précaution³².

En contrepartie, leur appétit pour les placements sur les marchés financiers est parmi les plus limités : la part des placements en actions dans les patrimoines est de l'ordre de 14% en France, contre un tiers au Royaume Uni, un quart aux Pays-Bas et 17,5% en Allemagne ; 16% des français seulement des ménages français possèdent des actions et ils en détiennent en moyenne deux par personne³³.

Le mouvement des familles vers des investissements à horizon long doit être guidé et suivi dans le temps pour deux raisons autres que celle des biais comportementaux déjà cités :

(i) Le contexte de l'investissement financier est redevenu délicat/technique : la baisse continue des taux d'intérêt appartient au passé, la volatilité est de retour sur les marchés financiers et les perspectives de croissance macroéconomique à moyen terme sont plutôt modestes et incertaines ;

(ii) Le niveau d'éducation financière des personnes est moindre en France que par exemple aux Etats-Unis³⁴ et des tendances des appétences au risque à la baisse sont observées pour des raisons démographiques³⁵.

Le guidage peut/doit prendre deux formes conjointes, celles :

- d'efforts d'information/formation et d'actions de pédagogie de la prise de risque renforcés, de la part de la sphère publique et de l'industrie financière ;

- d'interventions de professionnels de la gestion de patrimoine agissant « dans l'intérêt des clients », capables et désireux de fournir aux consommateurs-épargnants, au sein de leurs enveloppes d'investissement, des *allocations d'actifs adaptées à leurs besoins*, besoins eux-mêmes préalablement explicités avec soin.

Etant entendu que constituer une épargne longue intelligente ne peut se faire à travers une seule allocation d'actifs de qualité, sans jeter un regard sur les personnes concernées, leurs biens et leurs obligations³⁶.

L'Etat entend utiliser la fiscalité pour encourager cette réorientation de l'épargne : l'IFI remplace l'ISF, les revenus du capital font l'objet d'un prélèvement global plafonné (« flat tax »), agrégeant un prélèvement forfaitaire unique (PFU) fiscal optionnel et des prélèvements sociaux.

³² La part du patrimoine composée d'épargne liquide est de 13%, celle des portefeuilles de placement de 20%, les actions non cotées détenues à titre professionnel représentant les 7 % restants.

³³ Source AFG, rapport « La nouvelle révolution industrielle de la gestion d'actifs, janvier 2017

³⁴ Les résultats des français au test de Standard & Poor (référence) sont moyens, comparés à ceux des américains et même des Européens du nord : 52% des français sont « financièrement lettrés », contre 71% dans les pays scandinaves et 67% au Royaume Uni (est dit financièrement lettrée une personne qui répond correctement à 3 questions de base sur 4 sur l'intérêt de diversifier ses investissements, l'effet de l'inflation sur le pouvoir d'achat, la définition du taux d'intérêt et les effets des intérêts composés).

³⁵ Relativement plus de seniors et de femmes actives, dont l'appétence au risque est moindre que celle des hommes actifs, dans la population.

³⁶ Qui souscrit, par exemple, en fonction du régime matrimoniale de la famille, n'est pas indifférent

Pour que la réalité soit celle d'une simple inflexion (et non d'un alourdissement) de la fiscalité, il faut bien entendu que croissance macroéconomique et économies sur les dépenses publiques soient au rendez-vous³⁷.

[VI.4] UNE OBLIGATION DE RESTER A L'ÉCART DE CERTAINES « INNOVATIONS » ?

La faiblesse persistante des taux et donc de la rémunération de la plupart des placements financiers rendent tentant pour les conseillers de proposer à leurs clients et pour lesdits clients de souscrire non seulement des placements à sous-jacents immobiliers mais aussi des placements « alternatifs » (tels que diamants, manuscrits rares ou même crypto-devises) relevant de ce que l'AMF nomme sobrement les opérations sur biens divers.

En suite aux lois Hamon et Sapin 2, ces placements sont l'objet d'une réglementation moins complète que celle concernant les instruments financiers ou les produits d'investissement fondés sur l'assurance mais qui prévoit tout de même une obligation pour les instigateurs de l'opération sur biens divers constituée par un placement de définir des profils types d'investisseur pour lesquels le placement est adapté et de les insérer dans un document d'information.

Ne serait-ce qu'au nom du respect de son code de bonne conduite, le CGP doit présenter et expliquer au client potentiel le contenu dudit document d'information. S'il poursuit dans la voie du conseil, il doit insister sur l'importance des risques encourus et comparer l'opportunité d'investissement alternatif avec les plus traditionnelles.

Probablement vaut-il mieux pour le CGP rester à l'écart des placements dans les cryptomonnaies, intrinsèquement spéculatifs car, une cryptomonnaie étant destinée avant tout à permettre des échanges sur un mode discret et décentralisé, le déterminant de sa valeur est non pas un ensemble de variables économiques mais simplement le nombre de personnes qui s'y intéresse.

VII. LA MARCHÉ FORCÉE PAR LA RÉGLEMENTATION VERS UN CONSEIL PERSONNALISÉ

VII.1 DES ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES QUAND LA PROFESSION NE L'EST PAS

Si le conseil en gestion de patrimoine n'est pas une profession réglementée, le professionnel qui délivre ce conseil est sujet à plusieurs *réglementations liées à la nature de ses préconisations*.

Le CGP est soumis aux réglementations touchant les prestataires de services d'investissement (PSI) et les conseils en investissement financier (CIF), sous tutelle de l'AMF, s'il informe sur/conseille à propos de/fournit des instruments financiers d'investissement (de placement d'argent)³⁸. Il doit respecter les réglementations touchant les intermédiaires en assurance (IAS), sous tutelle de l'ACPR, s'il informe/conseille à propos de/fournit des produits d'assurance non vie et vie (appartenant à la catégorie des PIA). Une intervention dans des investissements immobiliers le met dans le champ des réglementations touchant les intermédiaires en transactions immobilières, sous tutelle des lois Hoguet et Alur. S'il intervient enfin dans des opérations de crédit, son action relève des réglementations touchant les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP), sous tutelle de l'ACPR.

³⁷ Dans le cas contraire, il s'agirait d'un alourdissement (fiscalité frappant les ménages dans d'autres dimensions de leur vie). Le déficit public de la France doit en effet être réduit en raison de son engagement européen et du niveau dangereux atteint par sa dette, en suite aux politiques post-crise de 2008 de soutien à l'économie financées sur déficit public, politiques elles-mêmes rendues possibles par les achats massifs de créances publiques par les banques centrales.

³⁸ Le conseil est « sous régulation PSI » s'il est salarié d'un établissement de bancassurance, « sous régulation CIF » s'il exerce son activité avec le « statut d'indépendant ».

Pour décrire les réglementations relatives aux deux premières activités, les plus courantes pour un CGP³⁹, il est commode de se référer à la structuration du processus de conseil au client telle que le professionnel l'applique quand il est *conseiller en gestion de patrimoine certifié* de CGPC. Ce processus, avec lequel le lecteur est à présent familier, distingue six étapes, parcourues de manière plus ou moins approfondies selon la demande du client⁴⁰ :

Etapas du processus de conseil suivi par un certifié CGPC
1. Etablir la relation avec le client et en spécifier le champ
2. Recueillir les informations pertinentes pour répondre à la demande du client dans une approche globale
3. Analyser la situation patrimoniale du client en en tirer un bilan
4. Développer des recommandations patrimoniales personnalisées et les présenter au client
5. Contribuer à la mise en œuvre des recommandations selon la volonté du client
6. Suivre la situation et les recommandations dans le temps selon l'accord passé avec le client

Dans le langage réglementaire d'hier et d'aujourd'hui, les étapes 1 à 4 relèvent d'une « *phase précontractuelle* », l'étape 5 est celle de « *la contractualisation* » et l'étape 6 celle de « *l'exécution des contrats* ». Il est à noter que, dans cet univers réglementaire, la vente de produits est toujours présente en pivot du processus.

VII.2 DES REGLEMENTATIONS RELATIVES AU CONSEIL/VENTE DE PRODUITS FINANCIERS ET D'ASSURANCE RENFORCEES DANS LA DECENNIE 2000

La Directive 2004/39/CE du 30 avril 2004 sur les marchés d'instruments financiers, dite MIF1, complétée par la Directive d'application 2006/73/CE du 10 août 2006, a imposé aux prestataires services d'investissement et de conseil en investissement financier (CIF) de classer les clients par niveau de compétences⁴¹ et de recueillir auprès du client potentiel les « *informations nécessaires concernant les connaissances et l'expérience en matière d'investissement en rapport avec le type spécifique de produit ou service [proposé], sa situation financière et ses objectifs d'investissement, de manière à pouvoir lui recommander les services d'investissement et les instruments financiers qui lui conviennent* ». Elle a de fait imposé un test d'adéquation des services/produits à la situation du client.

La Directive d'application a précisé dans son article 35-1 que :

(i) le conseiller devait s'assurer que « le client [était] financièrement en mesure de faire face à tout risque lié à la transaction recommandée ou au service de gestion de portefeuille fourni et compatible avec ses objectifs d'investissement ;

(ii) devaient être collectées des « *informations pertinentes sur la source de ses revenus réguliers, les actifs qu'il possède, incluant ses biens immobiliers, ainsi que ses engagements financiers réguliers* ».

Elle a disposé dans son article 35-4 que « les renseignements concernant les objectifs d'investissement du client [devaient] inclure des informations pertinentes sur *la durée pendant*

³⁹ L'immobilier fait l'objet d'un encart dans le dossier.

⁴⁰ La demande du client peut aller du simple souhait d'effectuer un placement d'un montant donné à celui d'un examen général de sa situation à une étape jugée clé de la vie. Cette demande gagne souvent à être explicitée avec souplesse par le conseiller.

⁴¹ Trois classes de clients ont été retenues : les clients non professionnels (les particuliers clients des banques de détail, de banque privée et/ou de CIF), les clients professionnels (les entreprises) et les contreparties éligibles (les banques et établissements financiers).

laquelle le client souhaitait conserver l'investissement, ses préférences en matière de risques, son profil de risque, ainsi que le but de l'investissement ».

Un processus formalisé et des règles de conduite incluant un test d'adéquation du conseil à la situation et aux objectifs d'investissement du client ont été définis pour les CIF⁴².

Pour donner tout leur sens à ces dispositions, le rapport Delmas-Marsalet de 2009⁴³ a préconisé de déterminer la capacité de l'investisseur à immobiliser des fonds, qui dépend de ses disponibilités et de ses contraintes et besoins de liquidités et nécessite de l'interroger sur la nature et le contenu de son patrimoine. L'AMF a contribué à lever l'ambiguïté en indiquant que le questionnement sur les objectifs devait inclure explicitement la notion « *d'aversion pour le risque* »⁴⁴.

La Directive sur l'intermédiation d'assurance de 2003 et la loi DDAC du 15 décembre 2005, entrée en vigueur le 30 avril 2007, avaient mis à la charge des intermédiaires en assurance des *obligations d'information et de conseil précontractuelles* (article L520-1 du Code des assurances) : indication de leur identité et de leur tutelle (l'ACPR), ainsi que de leurs liens financiers éventuels avec une ou plusieurs compagnies d'assurance ; indications quant à leur situation vis-à-vis de la l'entreprise d'assurance fournissant le contrat proposé avant toute conclusion

Ces dispositions légales ont été complétées par l'ordonnance n° 2009-106-1 du 30 janvier 2009, qui traitait du *devoir de conseil lors de la commercialisation des produits d'assurance vie et de certaines opérations de prévoyance collective*.

Aux termes de cette ordonnance de « *financiarisation* » l'assurance vie et de son pendant, le contrat de capitalisation- au sens du rapprochement du process les concernant de celui imposé aux CIF au titre de MIF1 - les intermédiaires d'assurance ont, à compter du 1^{er} juillet 2010 :

(i) dû veiller à ce que les informations relatives à tout contrat comportant une valeur de rachat ou de transfert aient « *un contenu exact, clair et non trompeur* » ;

(ii) été tenus, préalablement à la conclusion de tout contrat, de préciser *les exigences et les besoins exprimés par le souscripteur et les raisons qui motivaient le conseil donné* en se fondant non seulement sur *les éléments d'information fournies par le souscripteur* mais aussi sur *sa situation financière et ses objectifs*, ainsi que sur *sa connaissance et son expérience en matière financière*, une *mise en garde* étant de mise en cas de non obtention desdites informations.

Ce devoir de conseil à l'égard du souscripteur a été imposé tant aux conseils salariés des entreprises d'assurance qu'aux intermédiaires⁴⁵.

Des codes de conduite régissant les relations entre les compagnies d'assurance et les intermédiaires ont été imposées à compter du 11 janvier 2010 (article L132-28 du Code des assurances).

Dans sa recommandation clé (2013-R-01) du 8 janvier 2013 « sur le recueil d'informations relatives à *la connaissance du client dans le cadre du devoir de conseil en assurance vie* », l'ACPR a précisé que :

(i) les informations à collecter portaient sur la situation familiale, patrimoniale et professionnelle,

⁴² Ce processus et ces règles prévoyaient notamment pour le CIF, outre l'obligation de se présenter et de communiquer des informations promotionnelles présentant un contenu clair, exact et non trompeur, l'élaboration d'un document d'entrée en relation (DER), d'une lettre de mission et d'un rapport de mission justifiant l'adéquation des recommandations à la situation du client et à ses objectifs d'investissement (« suitability requirement »). S'y ajoutaient l'obligation de se doter de moyens de prévenir et gérer tout conflit d'intérêt pouvant porter atteinte aux intérêts de son client, l'interdiction de communiquer ou exploiter les informations détenues sur ce client sauf accord express de ce dernier, toute rémunération, commission ou avantage reçu d'un tiers devant être portée à la connaissance du client, devant avoir pour objet d'améliorer la qualité du service rendu et ne pas nuire au respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client.

⁴³ Rapport remis au ministre de l'économie en 2009.

⁴⁴ Questionnaires MIF1 de l'AMF. L'AMF n'a pas proposé de méthode d'évaluation de l'aversion au risque.

⁴⁵ Article L132-27-1 du Code des assurances.

- (ii) la connaissance et l'expérience du client en matière financière devait être appréhendée autant que possible sur la base d'expériences de détention et de performances vécues,
- (iii) la détermination des objectifs de souscription et de l'horizon d'investissement devait s'appuyer sur la présentation d'une liste d'objectifs explicites,
- (iv) le profil du client devait être spécifié objectivement au regard du couple rendement risque attendu par lui,
- (v) les réponses incohérentes du client devaient être gérées,
- (vi) les personnes en charge de la commercialisation devaient disposer des connaissances suffisantes pour exploiter les outils et/ou documents de recueil des informations.

VII.3 SUITE A LA CRISE FINANCIERE DE 2008-2012, UN NOUVEAU « PAQUET REGLEMENTAIRE EUROPEEN » MARQUANT UN « PAS EN AVANT », DONT LE BENEFICE POUR LE CONSOMMATEUR-EPARGNANT EST A CONSTRUIRE

Ce paquet est constitué de la Directive MIF2 et de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA), de leurs Directives déléguées et règlements associés, ainsi que des « guidelines » élaborés par les autorités de régulation européennes ESMA et EIOPA⁴⁶. Les articles qui suivent le présent travail en expliqueront en détail le contenu. Notons ici les lignes de force des évolutions.

Tant MIF2 que DDA (re)posent le principe général que les conseillers (conseils en investissements financiers ou/et distributeurs d'assurances) doivent *agir de manière honnête, loyale et professionnelle, au mieux des intérêts du client*.

A côté d'objectifs de transparence accrue sur les marchés d'actifs financiers et de prévention des risques du trading haute fréquence, la Directive MIF2, entrée en vigueur le 3 janvier 2018 - soit un an après la date initialement prévue⁴⁷, affiche un but de *protection accrue des investisseurs*. Il en est de même pour DDA⁴⁸. Voyons quelles nouveautés en résultent.

MIF2 impose que le test d'adéquation des recommandations de MIF1 soit formalisé dans une *déclaration d'adéquation* (qui remplace le rapport écrit) et que cette déclaration stipule si ledit test est appelé à être réalisé périodiquement.

S'intéressant à la chaîne conception-distribution des produits, à la « *gouvernance produits* », MIF2 et sa directive déléguée⁴⁹ introduisent des règles pour, d'une part les producteurs, d'autre part les distributeurs, d'instruments financiers. Les producteurs doivent prévoir un dispositif de validation des produits, définir des marchés cibles pour chacun et communiquer aux distributeurs toutes les informations utiles. Les distributeurs doivent se doter des dispositifs appropriés pour obtenir ces informations, avec l'objectif de comprendre les caractéristiques des produits et d'en évaluer la compatibilité avec les besoins de leurs clients, de déterminer des marchés cibles pour eux, « en tenant compte, le cas échéant, des marchés cibles identifiés par les producteurs » et de respecter cette grille dans leur stratégie de distribution. Cette disposition, précise l'AMF, est censée venir en complément et non en substitution du test d'adéquation⁵⁰ !

⁴⁶ ESMA : European Securities Markets Authority, EIOPA : European Insurance and Occupational Pensions Authority (Autorité européenne des assurances et des pensions).

⁴⁷ Il faut dire que le volume et la complexité du dispositif est sans commune mesure avec celui de MIF1 : alors MIF1 comprenait trois textes, pas moins de 40 viennent compléter MIF2 et le règlement européen associé.

⁴⁸ Dont l'entrée en vigueur a été reportée à octobre 2018.

⁴⁹ Article 10(2) de la Directive déléguée (UE) 2017/565 du 25 avril 2016 complétant la Directive MIF2.

⁵⁰ « MIF2, Guide conseillers en investissements financiers », AMF, décembre 2017.

Parmi les informations claires, exactes et non trompeuses à communiquer au client potentiel, MIF2 introduit des données sur *les coûts des services d'investissement et des produits financiers associés*, ainsi que des informations sur les instruments financiers recommandés et les stratégies d'investissement associées précisant *les risques de perte totale de l'investissement, ceux relatifs à la volatilité et les éventuelles restrictions à leur revente*.

MIF2 et son règlement délégué⁵¹ proposent par ailleurs une liste des conflits d'intérêts potentiels, imposent une politique écrite de gestion de ces conflits et obligent la notification au client de conflits d'intérêts mettant en risque de porter atteinte aux intérêts du client.

MIF2 impose aussi d'indiquer au client si *le conseil est dispensé « de manière indépendante »* (nouvelle catégorie). Dans ce cas, un critère de quantité et de diversité des instruments financiers évalués est introduit et les commissions des émetteurs de produits (les « inducements ») ne peuvent plus être conservées : la rémunération du conseiller doit être constituée d'honoraires acquittés par le client.

La DDA est volontiers qualifiée d'*instrument de mifidisation* de l'activité de distribution d'assurance, c'est-à-dire de réplique dans cette activité des dispositions s'appliquant à la distribution d'instruments financiers.

La Directive demande en effet aux producteurs et distributeurs d'assurance de mettre en place une gouvernance produits en des termes analogues aux préconisations de MIF2. Obligations quasi-analogues in fine, à vrai dire, car : quand l'ESMA, à la suite de MIF2⁵², demande la définition de marchés cibles par les producteurs et les distributeurs, l'EIOPA ne le requiert que des producteurs ; quand l'ESMA liste six critères de définition des marchés cibles, l'EIOPA se contente de donner des exemples.

La DDA impose par ailleurs une politique de détection et gestion des conflits d'intérêts analogue à celle de MIF2.

Elle requiert de même, pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance (PIA), c'est-à-dire les contrats d'assurance vie et de capitalisation, la fourniture au client potentiel d'informations sur les coûts des services et produits.

On notera aussi, au chapitre de la mifidisation, l'introduction d'une information précontractuelle du client potentiel standardisée² (hors promotion commerciale), pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance (PIA) comme pour les produits financiers packagés dont la valeur est soumise à l'évolution des marchés financiers⁵³. Il s'agit d'un « document d'informations clés » (DIC), mis en place en janvier 2018 sous l'égide du règlement transverse PRIIPS⁵⁴.

En revanche, la DDA ne parle pas de *conseil indépendant*, et donc pas d'interdiction de rétrocession des commissions.

Elle impose un devoir de *conseil approprié* dans le cas d'une relation se terminant par la vente de *produits simples*, de *devoir adéquat* quand la préconisation conduit à recourir à des *produits complexes*. Une déclaration d'adéquation des recommandations délivrées devra être remise au

⁵¹ Règlement délégué (UE)2017/565 du 25 avril 2016

⁵² ESMA. – Orientations sur les exigences en matière de gouvernance des produits au titre de la Directive MIF2.

⁵³ Produits financiers structurés, dont OPCVM à partir de 2019. EIOPA. - Avis technique sur les actes délégués concernant la DDA, 17/48, 1^{er} février 2017

⁵⁴ Règlement (UE) n°1286/2014 du 26 novembre 2014, PRIIPS signifiant : packaged retail investment and insurance based products.

client. Celles-ci devront être traçables et des communications d'information périodiques auront lieu de manière à préserver l'adéquation dans le temps⁵⁵.

Enfin, la Directive fait pénétrer le devoir de conseil dans l'assurance non vie sur la base - d'emblée - d'un document d'information du client potentiel standardisé, l'IPID. L'avancée n'est pas anodine car s'adressant à des acteurs qui n'ont pas directement l'expérience accumulée par les distributeurs d'assurance vie.

Un dernier aspect de la réglementation des activités du CGP a trait aux *compétences requises pour les CGP et à leur entretien par la formation continue*, qui sont explicités et renforcés.

La DDA en fait une liste impressionnante à l'adresse des distributeurs de produits d'assurance, dans son annexe 1.

Dans ses « guidelines » venant préciser les articles 24 et 25 de MIF2, l'ESMA définit 10 « capacités » à posséder par toute personne appelée à informer le public sur des produits financiers, qui deviennent 12 si ladite personne fournit un conseil d'investissement⁵⁶.

Aux termes de MIF2, de la DDA, de la loi Alur et de la Directive MCD⁵⁷, s'agissant des IOBSP, un CGP souhaitant maintenir ses capacités professionnelles (acquises de par le succès à un examen d'entrée ou une expérience professionnelle préalable) dans les domaines du conseil financier (CIF), de l'intermédiation en assurance (IAS), de l'intervention dans des transactions immobilières et de la pratique d'opérations de banque et de services de paiement, devra désormais satisfaire à des obligations de formation continue annuelles de respectivement 7, 14, 14 et 7 heures, soit 42 heures au total.

VII.4 DES OBLIGATIONS DE PERSONNALISATION DU VOLET FINANCIER DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Comme la rapide analyse précédente le montre⁵⁸, le dispositif renforcé de réglementation des activités du CGP introduit ou élargit la portée de nombreux « mots d'obligation » le concernant, pour l'essentiel dans la dimension financière de son intervention.

Les obligations (énoncées dans le cas emblématique où la préconisation répond à un besoin d'investissement du client) sont de politique générale :

⁵⁵ Comme dans MIF2, la Directive semble laisser le choix au distributeur de répéter le test d'adéquation ou non. On voit mal comment échapper à une révision annuelle, sachant combien la situation des personnes peut changer leurs attitudes par rapport au risque évoluer et l'évolution des marchés financiers déformer les allocations d'actifs.

⁵⁶ « Final report: guidelines for the assessment of knowledge and competence », ESMA/2015/1886, December 17 2015.

Les personnes informant sur les produits financiers doivent avoir une bonne compréhension : a) des caractéristiques clés des produits présentés, en termes de risques encourus et de fiscalité notamment ; b) du total des coûts associés à la détention des produits et à la fourniture de services ; c) de la signification et des implications des concepts de meilleur intérêt du client » obligations en matière de définition du meilleur intérêt

Les deux dernières sont de connaître les principes de formation de la valeur des produits financiers recommandés et les fondamentaux de la gestion d'un portefeuille d'actifs financiers.

⁵⁷ Directive 2014/17/UE sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel du 04 février 2014

⁵⁸ D'autres évolutions réglementaires viennent impacter la pratique du métier de conseil : la Directive révisée sur les services de paiements (DSP2), qui oblige les banques à fournir l'accès aux données de leurs clients (avec l'accord de ces derniers et à travers une communication sécurisée) à des acteurs tiers, dont notamment les agrégateurs de comptes bancaires, qui sont prestataires de service pour les CGP ; le Règlement général sur la protection des données (RGPD), qui fait obligation aux institutions financières (comme à toutes les autres entreprises), de recueillir le consentement des consommateurs avant de collecter et utiliser leurs données, ainsi que de protéger leurs données personnelles . Nous reviendrons sur ces dispositions dans un prochain dossier.

Obligations de politique générale		
Obligation	Conseil en investissement financier	Conseil en produits d'investissement fondés sur l'assurance
1/ Définir et appliquer une stratégie de distribution en accord avec les préconisations de la gouvernance produit	Marchés cibles pour le concepteur et le distributeur (CIF) Six critères pour identifier son marché cible Vaut pour tous les produits	Marchés cibles pour le concepteur seulement Exemples de marché cible
2/ Identifier, gérer et faire connaître les conflits d'intérêts, en matière notamment de rémunérations		

Les obligations se situent aussi aux différentes étapes du processus de conseil :

Obligations le long du processus de conseil		
Etape processus / Activité	Conseil en investissement financier	Conseil en produits d'investissement fondés sur l'assurance
1. Entrée en relation	Echanges renforcés d'identités – Définition du mandat (Conseil indépendant ou non si CIF) – Diffusion d'information standardisée (DIC) – Nature de la rémunération	
2. Echanges d'informations	Echanges d'informations sur les objectifs et l'horizon d'investissement, la connaissance et l'expérience des marchés, l'attitude par rapport au risque et la situation financière	
3. Analyse et bilan	Analyse financière de la situation et préconisations relatives aux souhaits d'investissement financier, impartiales et personnalisées	
4. Recommandations 5. Mise en œuvre	Conseil indépendant ou non	Conseil cohérent ou Recommandation adéquate
	Déclaration d'adéquation	
6. Suivi des recommandations dans le temps	Dire si révision périodique du test d'adéquation De fait, suivi annuel incontournable pour les CIF (si rétrocession de commissions sur les encours)	

Le champ de la réglementation porte essentiellement mais pas exclusivement sur le volet financier du conseil. L'obligation d'information standardisée et de conseil en cas de recommandations incluant des produits d'assurance non vie introduite par la DDA signifie un intérêt de la réglementation pour le traitement des questions/risques de dépendance, de vulnérabilité, qui sont partie de la gestion de patrimoine globale.

En aucun cas, cependant, la réglementation ne s'intéresse à l'intervention potentielle du conseil sur la situation civile des personnes clientes et/ou les modes de détention de leurs actifs, en venant prescrire notamment une obligation d'adéquation des recommandations en la matière « à la situation et aux objectifs de ces personnes.

Cette limitation de champ différencie de manière décisive le « dispositif de la réglementation » du « dispositif de la certification professionnelle », que nous avons brièvement décrit dans la partie introductive du guide.

VII.5 UN LONG « VOYAGE DE MISE EN ŒUVRE » DE LA RÉGLEMENTATION

Comme le rapide historique des chapitres VII.2 et VII.3 l'a montré, la réglementation n'était pas inexistante avant la crise de 2008 !

En réponse à cette crise et au vu de la complexification des produits, les gouvernements et les régulateurs européens ont eu la volonté de réduire *l'asymétrie d'information* entre

consommateurs/épargnants/investisseurs et producteurs de solutions financières, d'informer et éclairer ces clients de l'industrie financière, de mieux prendre en charge leurs intérêts et former les professionnels à cette fin, d'agir sur le processus de conception des produits (en phase pré-commerciale) et de donner aux régulateurs des pouvoirs d'intervention sur les produits en cas de risque.

A partir principalement de trois textes maîtres (PRIIPS, MIFID2 et DDA), distincts mais en interaction, les gouvernements et les régulateurs européens ont souhaité assurer un niveau de protection identique de la clientèle quel que soit le canal de distribution et conduire les fournisseurs de produits ou solutions (en vente directe et en intermédiation) à agir dans le meilleur intérêt des clients, de manière honnête et loyale.

Comme nous l'avons montré au VII.2 et VII.3, la réglementation a été renforcée dans six principaux domaines : l'information précontractuelle, les conflits d'intérêts et la rémunération de la distribution, le service de conseil, la gouvernance produit, les nouveaux pouvoirs d'intervention des régulateurs et la formation initiale et continue des vendeurs/intermédiaires.

Des mots de régulation plus ou moins nouveaux ont été introduits, auxquels la pratique, les conflits entre acteurs et la jurisprudence vont donner sens.

Au total et pour reprendre les mots du président de l'AMF, Robert Ophèle, à la conférence des ESAs, les autorités européennes de régulation, en juillet 2018 à Lisbonne, face à des pressions pour créer encore de nouvelles règles auxquelles il faut -temporairement au moins – résister, nous entrons dans « un long voyage de mise en œuvre de la réglementation », qui va nous conduire, par exemple, à :

- ✓ Définir ce que sont des préconisations « adéquates » vs. des « préconisations « appropriées »,
- ✓ Relier conformité à la réglementation et responsabilité des conseillers,
- ✓ Gérer la montée en puissance de la gouvernance produit et donner corps au souhait (du régulateur) de simplification des produits,
- ✓ Mettre en œuvre la distribution et l'explication du contenu du DIC/KID et de sa contribution à la transparence/pertinence de l'information délivrée aux investisseurs,
- ✓ Apprécier les effets de l'exposition des conseillers et de leurs clients à des directives, MIFID2 et DDA, encore « sectorielles » et les perspectives de convergence de ces réglementations,
- ✓ Réfléchir à l'avenir des usages du courtage.

VIII. VERS UN CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE « BIONIQUE »

Face à la variété des besoins de conseil chez les personnes et l'explosion des exigences réglementaires évoquées dans les pages précédentes, le CGP va devoir aussi savoir utiliser à bon escient les aides numériques en développement, qui « augmentent » l'utilité de sa relation humaine avec le consommateur épargnant. Ce dans différents modes opératoires : selon le type de client qu'il a face à lui et ses attentes, il va s'agir de *conseil humain augmenté*, de *conseil financier en ligne élargi*, voire de *conseil collaboratif*.

Le conseil humain augmenté est dans le mode « one to one » classique. Est utile pour lui un système d'aide au conseil qui guide la collecte des données sur la situation familiale et matrimoniale, la

situation financière, l'appétence au risque et la connaissance et expérience des marchés financiers, puis donne des éléments de bilan patrimonial global (civil et social inclus) comprenant la capacité d'épargne, le profil de risque et la tolérance aux pertes, puis effectue des calculs d'impôts et de droits de succession toutes choses égales par ailleurs.

Un tel système réduit fortement le risque de non-conformité à la réglementation (pas d'oubli possible) ... s'il est bien renseigné.

Il peut aider à une analyse riche, abordant tous les registres possibles de l'action de conseil patrimonial, de par la présence de rubriques/questions avancées (exemple : y a-t-il une clause de préciput dans le contrat de mariage ?) ou/et d'une liste d'objectifs patrimoniaux ayant le degré de finesse adéquat (on y trouve un objectif aussi spécifique que « gratifier un enfant d'un premier lit »). Aider le client à expliciter, à révéler à lui-même ses objectifs patrimoniaux, est un enjeu central. Doit donc être considéré comme un défaut grave pour un système d'aide, que de mutiler la réflexion en proposant/imposant une liste trop simple d'objectifs.

Les meilleurs systèmes sont capables d'ajouter des objectifs à la lumière de l'analyse patrimoniale, ce qui est un plus considérable.

Tous proposent des « to do lists » concernant le remplissage de documents réglementaires comme la déclaration d'adéquation. Très peu proposent des blocs de réponse cohérents avec l'analyse pratiquée.

Au total, les systèmes existants d'aujourd'hui réduisent substantiellement le risque de non-conformité tout en faisant gagner du temps et conduisent à enrichir ou au contraire appauvrir l'analyse, selon leur design. Ils valent l'investissement financier, à condition de bien choisir et consentir l'investissement humain nécessaire pour les maîtriser.

Le conseil financier en ligne élargi pourrait être un moyen d'atteindre ce *marché de masse des épargnants* pas dotés pour pouvoir ou vouloir recourir au service one to one approfondi et/ou celui des geeks férus d'Internet, qui n'imaginent pas une relation n'incluant pas du travail en ligne.

Le service de conseil financier en ligne est proposé par un nombre important et grandissant de plateformes, qualifiées de « robo-advisors »⁵⁹. Il consiste en la suggestion d'investissements financiers au client sur la base d'informations analogues à celles que le CGP doit demander pour effectuer une recommandation adéquate⁶⁰, fournies en ligne par le client et, chez certains fournisseurs, en une gestion sous mandat du portefeuille conseillé. Leur argument principal est un coût de service moindre pour le client.

Dirigées directement vers le client final, ces plateformes proposent de plus en plus leur service aux CGP. Selon les montages partenariaux utilisés, le CGP peut ou non modifier l'allocation d'actifs déterminée par le robot. Qu'il s'agisse d'épargner pour la retraite, financer des études ou réaliser un projet de rêve, le conseil est toujours ...financier.

L'intérêt pour le CGP est double. Il est d'exister sur ce segment de marché. Le CGP peut aussi essayer d'élargir l'échange ou prendre date pour le faire au moment de la conclusion de la transaction de service financier pour « entraîner » son client vers une vraie gestion globale de patrimoine. C'est un peu la raison pour laquelle les plateformes américaines comme Vanguard ou Schwab recrutent à gogo des conseillers en gestion de patrimoine certifiés CFP pour leurs plateformes de réponse aux appels de leurs clients internet !

Des démarches de **conseil collaboratif** apparaissent », qui pourraient avoir un avenir. Le CGP acquiert le droit de diffuser à des prospects une application numérique utilisable sur tous les media,

⁵⁹ Il porte sur des volumes impressionnants aux Etats-Unis selon BI Intelligence, ce volume devrait atteindre le trillion de dollars d'ici 2020.

⁶⁰ Les classiques informations sur ses objectifs d'investissement, son appétence pour le risque et son expérience du marché, ainsi que sur sa situation patrimoniale financière.

sur laquelle ces prospects trouvent des calculatrices pour leurs grandes questions d'épargne, de l'information sur les grands sujets de gestion de patrimoine et...les offres de service du CGP. Le CGP sait quels outils les prospects consultent (mais ce qu'ils en font bien entendu), ce qui lui permet d'éventuellement rebondir, avec pertinence. Si les prospects ressentent le besoin d'aller plus loin dans des investigations ou d'obtenir des explications, ils prennent contact avec le CGP, sachant qu'ils entrent dans une relation de service payante.

IX. REFLEXIONS SUR LES MODELES D'ACTIVITE FUTURS DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (POUR LA COMMUNAUTE DES CONSEILLERS CERTIFIES)

Les tendances recensées dans les pages précédentes sont de nature à faire évoluer le modèle d'activité du conseil en gestion de patrimoine. Sont recensés ci-après, sans ambition autre que susciter la discussion, quelques thèmes de réflexions :

- ✓ Sur l'usage des technologies (conseil sans papier et conseil augmenté) et l'effet de taille,
- ✓ Sur la transformation en profondeur des banques et des assureurs, qui bouleverse les processus de production des services financiers, la relation avec le client et les besoins en compétences,
- ✓ Sur la segmentation des marchés et les modes de production du conseil en GP,
- ✓ Sur le rapprochement des pratiques libérales et en réseau,
- ✓ Sur le conseil indépendant et le conseil sous une marque,
- ✓ Sur la dialectique commissions honoraires,
- ✓ Sur la place de l'intelligence artificielle dans le conseil,
- ✓ Sur l'intérêt et le contenu de la certification.

Les conseillers certifiés sont invités à s'emparer de ces thèmes ainsi que d'autres, leur paraissant importants, et à échanger à leur propos au sein de leur communauté !

GLOSSAIRE POUR LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIE

Abus de faiblesse

« Est puni de trois ans d'emprisonnement et de 375000 euros d'amende l'abus frauduleux de l'état d'ignorance ou de la situation de faiblesse soit d'un mineur, soit d'une personne dont la particulière vulnérabilité, due à son âge, à une maladie, à une infirmité, à une déficience physique ou psychique ou à un état de grossesse, est apparente ou connue de son auteur, soit d'une personne en état de sujétion psychologique ou physique résultant de l'exercice de pressions graves ou répétées ou de techniques propres à altérer son jugement, pour conduire ce mineur ou cette personne à un acte ou à une abstention qui lui sont gravement préjudiciables ».

(Code pénal à l'article 223-15-2)

Acte juridique (définition – types)

Manifestation intentionnelle de volonté dans le but de réaliser certains effets de **droit** (voir article 1100 du Code Civil¹). Les conséquences juridiques sont donc voulues. Exemple : contrat, délégation de pouvoirs, convention, testament.

Il existe plusieurs types d'actes juridiques (cf. décret n° 2008-1484 du 22 décembre 2008) :

- **Les actes conservatoires** sont des actes **nécessaires et urgents** destinés à la sauvegarde d'un droit (réparation d'une fuite dans un appartement, renouvellement d'une assurance). Ils n'engagent pas le patrimoine et occasionnent d'une faible dépense ;
- **Les actes d'administration** concernent la **gestion courante et normale** du patrimoine (travaux d'entretien dans un appartement, conclusion d'un bail pour une durée inférieure à neuf ans). Ils conservent la valeur et font fructifier le patrimoine.
- **Les actes de disposition** sont relatifs à des **modifications graves, irrévocables** du patrimoine (vente d'un appartement, conclusion d'un bail supérieur à 9 ans).
- **Les actes de la vie courante**, créé par la jurisprudence définissant ainsi les actes de **faible valeur**, pouvant être effectué par toute personne, un mineur ou un majeur en tutelle (achat baguette de pain ; plein d'essence)

Actifs réels et alternatifs

Les actifs réels (métaux précieux, métaux industriels, énergie, etc.) constituent une source de diversification pour un portefeuille d'investissements financiers. Leurs performances sont peu corrélées, c'est-à-dire peu sensibles, à celles des principales classes d'actifs financiers (actions, obligations, etc.).

En règle générale, les actifs réels affichent des performances positives en phase d'inflation. Ils réagissent favorablement aux périodes de taux réels bas, voire négatifs, et de transition économique. Enfin, parmi ces actifs, les métaux précieux peuvent jouer un rôle de valeur dite « refuge » en période de stress sur les marchés financiers.

Actifs patrimoniaux

Actifs économiques sur lesquels des droits de propriétés peuvent être exercés et qui peuvent procurer des avantages économiques à leurs propriétaires. Ils peuvent être financiers ou non financiers.

Adéquation du conseil (déclaration de)

Le conseiller CIF explique dans une déclaration d'adéquation pourquoi sa recommandation est adaptée au client (par rapport à sa situation financière, ses connaissances et son expérience, ses

objectifs, notamment sa tolérance au risque et capacité de perte). Le CIF sensibilise son client sur tout réexamen nécessaire compte tenu des produits et services recommandés (fiche N°8 du guide CIF –juin 2018 – AMF)

Administration légale (pour un mineur)

Définition – Actes autorisés - Obligations des administrateurs

Définition

Entrée en vigueur de par l'ordonnance n° 2015-1288 du 15 octobre 2015, l'administration légale est un mécanisme **de représentation et non d'assistance du mineur**. Les administrateurs légaux agissent pour le compte et au nom du mineur en disposant d'un droit de jouissance légale sur les biens du mineur.

Un mineur est placé sous administration légale lorsque les deux parents, en commun, ou l'un des parents, seul exerce (nt) l'autorité parentale (art.382, C. civ.). Il peut ainsi y avoir un seul administrateur légal ou deux. Il importe peu que le ou les parents soient mariés, pacsés, concubins, séparés ou divorcés.

Actes autorisés au nom de l'administration légale :

Lorsque l'administration légale est exercée en commun par les deux parents, chacun d'eux est réputé avoir reçu de l'autre le pouvoir de faire seul **les actes d'administration** portant sur les biens du mineur. Ainsi en présence d'un seul administrateur légal, celui-ci peut, seul accomplir ces actes.

Actes de l'administration légale soumis à autorisation du juge :

- Vente de gré à gré un immeuble ou un fonds de commerce appartenant au mineur ;
- Apport en société d'un immeuble ou d'un fonds de commerce appartenant au mineur ;
- Contractation d'un emprunt au nom du mineur ;
- Acceptation pure et simple d'une succession revenant au mineur ;
- Réalisation d'un acte portant sur des valeurs mobilières ou instruments financiers, si celui-ci engage le patrimoine du mineur pour le présent ou l'avenir de par une modification importante de son contenu.

Les obligations des administrateurs légaux

- L'article 385 du Code civil précise que « l'administrateur légal est tenu d'apporter à la gestion des biens du mineur des soins prudents, diligents et avisés, dans le seul intérêt du mineur ».
- L'administrateur légal peut être tenu responsable de tout dommage résultant d'une faute quelconque qu'il commet dans la gestion des biens du mineur.

Adoption (dans une logique patrimoniale)

L'adoption consiste à créer, par jugement, un lien de filiation entre deux personnes qui n'ont aucun lien de sang entre elles. Dans les faits, L'adoption, connue depuis l'antiquité, a été utilisée dans l'histoire pour combler le désir d'enfant de (riches) couples stériles face au manque de moyens de familles (pauvres) pour élever leurs enfants et pour transmettre le nom et l'héritage de bourgeois sans dépendance.

Il existe deux types d'adoption : l'adoption plénière et l'adoption simple, dont les conditions et les procédures sont proches, mais qui ont des effets différents.

Biais comportementaux (des investisseurs)

Les recherches de la finance comportementale mettent en évidence la présence courante chez les investisseurs :

- d'une asymétrie dans le ressenti entre gains et pertes (l'effet négatif sur le bien-être d'une perte est plus fort que l'effet positif d'un gain de même montant)

- d'une tendance à surpondérer la probabilité d'évènements rares et extrêmes (ce qui permet de comprendre pourquoi certaines personnes sont attirés par les jeux de hasard et nombre d'investisseurs sont méfiants à l'excès vis à vis des titres risqués en période de crise et trop « risquophiles » en période d'euphorie boursière).

Capacité juridique d'une personne physique : définition

La capacité juridique d'une personne se définit comme son aptitude à acquérir et à exercer des droits et à les exercer elle-même, avec en écho des obligations.

La capacité est de *jouissance* (aptitude à être titulaire des droits comme celui de propriété sur une maison) et *d'exercice* (pouvoir de la personne de mettre en œuvre elle-même les droits dont elle est titulaire, par exemple de vendre la maison qu'elle possède).

Capacité juridique d'une personne physique : restrictions (« incapacités »)

Une *incapacité de jouissance* consiste à priver une personne de certains droits. Exemple : les étrangers n'ont pas le droit de vote.

L'incapacité de jouissance ne peut pas être totale, mais seulement relative à certains droits, sinon elle aboutirait à la privation de la personnalité juridique, ce qui n'est pas possible depuis l'abolition de l'esclavage.

Une *incapacité d'exercice* ne retire pas à une personne l'aptitude à être titulaire de droits, mais la prive du droit de les exercer elle-même. Exemple : un enfant de 3 ans peut être propriétaire d'un terrain (capacité de jouissance car il possède des droits), mais il ne peut pas le vendre lui-même (incapacité d'exercice).

L'incapacité d'exercice est généralement une incapacité destinée à *protéger* la personne qui en est privée.

Capacité juridique d'une personne morale

Tout comme la personne physique, la personne morale a une capacité juridique qui lui permet d'être titulaire de droits et de les mettre en œuvre.

Mais à la différence de la personne physique qui peut acquérir des droits et les exercer dans tous les domaines reconnus par le droit, la personne morale ne peut le faire que dans le cadre de son objet, c'est-à-dire dans le cadre de l'activité définie dans ses statuts.

Exemple : une société dont l'objet est l'exploitation d'un restaurant, ne peut faire commerce de matériel électroménager. C'est le principe de spécialité des personnes morales.

La personne morale a la capacité d'exercice, mais celle-ci est mise en œuvre par l'intermédiaire des organes qui dirigent cette personne morale (le gérant d'une société à responsabilité limitée, le PDG d'une société anonyme...).

Clause de préciput

L'article 1527 du Code Civil dispose, en son alinéa premier, que « les avantages que l'un ou l'autre des époux peut retirer des clauses d'une communauté conventionnelle ne sont pas regardés comme des donations ». Fiscalement, les biens de communauté ou indivis recueillis par le conjoint survivant en vertu d'une telle clause (préciput, stipulation de parts inégales ou d'attribution intégrale) échappent aux droits de mutation par décès.

Le préciput ne peut jouer qu'en cas de dissolution de la communauté par décès. Il ne peut pas s'exercer en cas de divorce ou de séparation de corps.

Cet avantage matrimonial est à l'abri des prétentions des enfants communs.

En revanche, les enfants d'un premier lit et les enfants naturels, non issus du mariage, bénéficient de l'action en retranchement.

Clause bénéficiaire (pour une assurance vie)

L'assurance sur la vie peut être définie comme une convention aux termes de laquelle l'assureur s'oblige envers le souscripteur, à verser au souscripteur lui-même (en cas de vie) ou à une autre personne (le bénéficiaire, en cas de décès du souscripteur) les encours (provision mathématique) du contrat.

La désignation du bénéficiaire est rédigée par le souscripteur uniquement.

Si le souscripteur est mineur, la seule clause possible est désignée par « mes héritiers »

Si le souscripteur est sous curatelle, les signatures du majeur et du curateur sont obligatoires pour désigner les bénéficiaires.

Si le souscripteur est sous tutelle, la seule clause possible est « mes héritiers ». Toute autre clause nécessite l'accord du juge des tutelles.

La désignation peut être faite sur la police, lors de la souscription du contrat, par avenant au contrat (courrier du souscripteur signé), par testament auprès du notaire.

La rédaction doit être claire et précise.

La clause doit procéder à la désignation d'au moins un bénéficiaire. Il est important de prévoir des bénéficiaires de second rang : en effet, en l'absence de second bénéficiaire désigné, les fonds qui devaient être attribués au bénéficiaire décédé avant le souscripteur, font alors partie intégrante de la succession de ce dernier.

En cas de pluralité de bénéficiaires, il convient de préciser comment se répartit le capital si l'un d'eux décède avant le souscripteur.

Code d'éthique et responsabilité professionnelle du conseil en gestion de patrimoine certifié

Il est constitué de huit principes : 1. Intérêt du client en premier – 2. Intégrité – 3. Objectivité - 4. Honnêteté (exposition des conflits d'intérêts) – 5. Professionnalisme – 6. Compétence – 7. Respect de la confidentialité des informations – 8. Diligence.

Concubinage et gestion du patrimoine

Les concubins (ou personnes en union libre) sont des étrangers aux yeux de la loi, sauf au regard de l'IFI. La protection du concubin nécessite des actes forts de la part de son partenaire (par exemple testament, face au risque de son propre décès).

Conjugalité (modes de)

On en dénombre trois : mariage, pacte de solidarité (PACS) ou concubinage (union libre).

Conseil en Gestion de Patrimoine

Conseil donné à une personne et ayant pour objet l'optimisation de son patrimoine.

Conseil en Gestion de Patrimoine « bionique »

Conseil en gestion de patrimoine utilisant les technologies numériques d'information et communication pour augmenter l'efficacité et la pertinence de son activité humaine de conseil (conseil humain « augmenté » par la technologie).

Curatelle (pour un majeur protégé)

Régime d'assistance ouvert en cas d'altération médicalement constatée des facultés de la personne, dans la mesure où, cependant, celle-ci n'est pas hors d'état d'agir et de manifester sa volonté. Peut être renforcé » en permettant au curateur de représenter la personne pour certains actes.

Déclaration d'adéquation (des recommandations personnalisées du conseil)

Document dans lequel le conseil explique pourquoi/ en quoi ses recommandations sont adéquates (ou encore adaptées) pour le client au vu de ses objectifs d'investissement (dans des instruments financiers ou des produits d'investissement basés sur l'assurance), de ses connaissances et son expérience en matière financière, de son aversion pour le risque et sa tolérance aux pertes et sa situation financière, qui conditionne sa capacité à subir des pertes.

Document obligatoire pour un conseiller CIF et pour un intermédiaire d'assurance lorsqu'il fournit un service de recommandation personnalisée.

Démembrement (de la propriété)

Il consiste à séparer les différentes composantes du droit de propriété, en pratique en deux parties, l'usufruit et la nue-propriété. Il peut être *subi* après un décès, compte tenu des droits d'usufruit accordés au conjoint survivant par la loi, ou *volontaire*, à l'occasion d'une mutation à titre gratuit (donation avec réserve d'usufruit, donation temporaire d'usufruit, donation au dernier vivant testament), d'une mutation à titre onéreux (acquisition, cession, apport), ou de tout autre contrat (de mariage par exemple).

Dévolution légale

Loi qui s'applique pour les successions en l'absence de disposition prise par le défunt.

Diversification (d'un portefeuille d'instruments financiers)

Association de titres au sein du portefeuille visant à éliminer les risques spécifiques des titres pour ne laisser subsister qu'un risque systématique (dit encore « de marché ») concrétisé dans l'évolution de l'indice de marché, cette évolution du marché étant plus ou moins répercutée par le portefeuille (le portefeuille étant plus ou moins risqué par rapport au marché) selon le « bêta » des titres le composant.

Donation (définition – types)

Transfert de propriété à titre gratuit immédiat et irrévocable (sauf ingratitude).

Il existe des donations simples (dont la valeur est actualisée au jour du décès) et des donations partage (dont la valeur est figée au jour de la donation).

Droits patrimoniaux

Ils sont de trois catégories.

Un droit réel porte directement et immédiatement sur une chose dans l'intermédiaire d'une personne (exemple ; le droit de propriété).

Un droit personnel (ou droit de créance) est le droit d'un individu d'exiger d'un autre une prestation en nature ou numéraire.

Un droit Intellectuel (ou de propriété intellectuelle) est un droit d'auteur, sur un brevet, une marque un nom commercial ou une clientèle, à caractère économique.

Dynamique patrimoniale

Evolution potentielle/prévisible du patrimoine compte tenu de la trajectoire familiale-professionnelle du client/prospect

Enveloppe (de détention de valeurs mobilières)

Dispositif d'hébergement de ces valeurs ayant des caractéristiques fiscales spécifiques (exemple : PEA, unités de compte d'un contrat d'assurance-vie ou d'un contrat de capitalisation)

Epargne (stock)

Epargne accumulée par une personne ou une famille et disponible sous forme liquide ou semi-liquide pour rembourser des emprunts contractés.

Epargne (flux)

Partie résiduelle des revenus de la famille au cours d'une période de temps (une fois les dépenses courantes, les impôts et taxes et les contributions sociales déduites), disponible pour financer des investissements et/ou rembourser les emprunts contractés.

Epargne retraite

Epargne à long terme destinée à procurer des revenus complémentaires à ceux fournis par les retraites obligatoires à prestations définies
Les produits d'épargne sont

Etape de la vie familiale et professionnelle

Période de la vie familiale et professionnelle à laquelle certains besoins se font sentir en termes d'objectifs patrimoniaux et certaines décisions structurantes doivent être prises en matière de gestion du patrimoine.

On peut en distinguer utilement au moins quatre (voir guide, chapitre II).

Etat patrimonial

Composition et niveau du patrimoine global du client/prospect

Extranéité (en matière de mariage et de décès)

Les éléments d'extranéité peuvent porter sur la nationalité, le domicile ou la situation des biens.

Exemple d'extranéité de mariage : si deux personnes se marient à l'étranger et décident de s'y installer, la loi qui s'applique en l'absence de contrat de mariage est celle de ce pays d'installation.

Exemple d'extranéité en matière un décès : si un résident fiscal français possède des biens à l'étranger et décède, la loi qui s'applique en principe est celle du dernier domicile du défunt, dans certaines conditions à explorer et se réglant au cas par cas.

Fiducie

Introduite en France par la loi du 19 février 2007, la fiducie se définit se définit comme « l'opération par laquelle un ou plusieurs constituants transfèrent des biens, des droits ou des sûretés, ou un ensemble de biens, de droits ou de sûretés, présents ou futurs, à un ou plusieurs fiduciaires qui, les tenant séparés de leur patrimoine propre, agissent dans un but déterminé au profit d'un ou plusieurs bénéficiaires ».

Elle a pour but de constituer un patrimoine autonome, également appelé patrimoine d'affectation ou patrimoine fiduciaire, uniquement à des fins de *sûreté* (fiducie sûreté) pour garantir l'exécution d'une obligation avec toute l'efficacité que confère la propriété, ou de *gestion* de biens ou de certaines activités (fiducie gestion) à un tiers de confiance (patrimoine des majeurs vulnérables, par exemple).

La qualité de fiduciaire est réservée aux institutions financières, ainsi qu'aux avocats depuis la loi du 4 août 2008 sur la modernisation de l'économie. Le fiduciaire est titulaire d'un droit de propriété temporaire et limité sur les biens transférés dans le patrimoine d'affectation.

Le contrat de fiducie est nul s'il procède d'une intention libérale au profit du bénéficiaire (fiducie transmission).

Filiation (définition et contestation)

La filiation est un lien qui rattache juridiquement un enfant à chacun de ses parents. Depuis la réforme du droit de la filiation, il n'existe plus de différence entre filiation légitime (enfants nés de parents mariés) et filiation naturelle (pour les enfants nés hors mariage).

L'établissement de la filiation n'entraîne pas systématiquement l'attribution de l'autorité parentale :

- Si les parents reconnaissent l'enfant **avant son premier anniversaire**, les parents exercent en commun l'autorité parentale et chacun d'eux est administrateur légal.
- Si l'affiliation est établie à l'égard de l'un des parents plus **d'un an après la naissance**, alors qu'elle est établie à l'égard de l'autre, ce dernier reste seul investi de l'autorité parentale et seul administrateur légal.
- Si l'affiliation est judiciairement déclarée à l'égard du second parent de l'enfant (suite action en recherche de paternité par exemple), l'autre reste seul titulaire de l'autorité parentale et donc seul administrateur légal.

Finance comportementale

Partie de la finance qui se préoccupe des écarts entre les comportements réels des personnes en situation d'investisseur potentiel et ceux de l'individu parfaitement rationnel de la théorie économique.

Pour qualifier ces écarts, on parle de biais comportementaux.

Garanties offertes au client par le CGP certifié CGPC/FPSB⁶¹

Un conseiller en gestion de patrimoine certifié offre au client « la garantie des 4 E » :

« Education » : Formation assurant des compétences adéquates pour bien conseiller ;

« Examen » : Succès à un examen attestant de la possession des connaissances et compétences requise pour fournir un conseil pertinent

« Experience » : Expérience professionnelle de nombreuses situations de clients laissant augurer un diagnostic et des recommandations pertinentes

« Ethics » : adhésion à un code d'éthique et de responsabilité professionnels donnant confiance au client

Gestion d'actifs passive/active

La gestion d'actifs active s'exerce sur des titres vifs suivis individuellement et achetés et vendus par le gérant du portefeuille avec l'objectif de réaliser une performance supérieure à celle du marché.

La gestion passive consiste à essayer de dupliquer le plus fidèlement possible les performances d'un indice boursier (tel que le CAC 40, le Dow Jones ou le S&P 500) en composant un portefeuille qui soit la reproduction en miniature de l'indice de marché ciblé. La gestion peut avoir un caractère automatique et automatisé sans gérant s'interrogeant sur le caractère éventuellement sous-évalué ou surévalué des titres composant le portefeuille, avec l'idée que les économies de frais de gestion réalisés du fait du petit nombre de transactions conduisent in fine à une meilleure performance que la gestion active.

Horizon (d'un investissement financier)

⁶¹ Financial Planning Standards Board, l'organisme qui administre la certification/marque « Certified Financial Planner™ » à l'échelle mondiale, dont CGPC est l'affiliée exclusive en France.

Le temps -subjectif- de détention du produit associé, nécessaire selon le client pour que son objectif d'investissement soit atteint.

Incapacité (juridique) de la personne

L'incapacité d'une personne se définit comme un état dans lequel elle se trouve privée, par la loi, de l'exercice de droits dont elle jouit ou de la jouissance même de certains droits.

Incapacité d'exercice (de la personne)

L'incapacité d'exercice résulte généralement de l'absence de faculté de discernement d'un individu, due à son âge (le mineur) ou à l'atteinte de ses facultés mentales ou corporelles (les majeurs protégés). Elle concerne tout particulièrement les personnes bénéficiant d'une protection judiciaire (tutelle et curatelle).

La personne frappée d'une telle incapacité ne peut pas exercer des droits dont elle a cependant la jouissance.

L'incapacité d'exercice peut être générale (incapacité du mineur non émancipé) ou spéciale, c'est-à-dire relative à certains actes (incapacité du majeur sous curatelle). Le droit est alors exercé, soit par le représentant légal, soit par la personne protégée, assistée d'un tiers.

Incapacité de jouissance (de la personne)

L'incapacité de jouissance, plus rare que l'incapacité d'exercice, ne peut être que spéciale, i.e. ne peut s'appliquer qu'à certains droits dans certaines circonstances (exemple : incapacité du mineur à faire une donation).

Indivision (mode de propriété)

Mode de propriété d'un bien dans lequel plusieurs personnes détiennent une quote-part indivise du bien.

Juge aux affaires familiales

Rattaché au tribunal de grande instance, il exerce les fonctions de juge des tutelles pour les mineurs et, à ce titre, intervient à propos des demandes d'émancipation, de l'administration légale et de la tutelle des mineurs ainsi que de la tutelle des pupilles de la nation.

Juge des tutelles

Rattaché au tribunal d'instance, il exerce les fonctions de juge **des tutelles des majeurs** et règle les contentieux de « l'incapacité ».

Mandat de protection future

Mise en place par la loi du 5 mars 2007 réformant la protection juridique, cette disposition permet à toute personne majeure ou mineure émancipée de charger une ou plusieurs personnes de la représenter dans le cadre d'un mandat dès qu'elle ne peut plus pourvoir seule à ses intérêts en raison de l'altération de ses facultés mentales ou corporelles.

Le mandat de protection future pour autrui est un acte notarié établi par des parents pour leur enfant mineur ou majeur handicapé dont ils assument la charge matérielle et affective. Il prend effet au jour où ils viendraient (ou le dernier des père et mère viendrait) à décéder.

Majeur protégé (« incapable »)

En raison de leur état physique ou mental, certaines personnes ont besoin que leurs intérêts soient protégés.

Ces personnes se voient retirer la totalité ou une partie de leur capacité juridique d'exercice : ce sont des majeurs protégés (car « incapables »).

Pour les régimes de protection, des majeurs, aller à « personne protégée ».

Majeur vulnérable (ou handicapé)

Majeur n'étant plus en situation de pourvoir seul à ses intérêts en raison de l'altération de ses facultés mentales ou corporelles et devant de ce fait être bénéficiaire d'une mesure de protection.

Mineur non émancipé

Selon l'article 388 du Code civil, un mineur est un individu de l'un ou l'autre sexe qui n'a pas encore l'âge de 18 ans accomplis.

Le mineur, en raison de son âge, a besoin d'être protégé. C'est pourquoi son incapacité d'exercice est en principe totale. Les actes juridiques qui concernent le mineur sont effectués par son représentant légal (père, mère, ou tuteur).

Au fur et à mesure qu'il grandit, le mineur peut exercer lui-même certains droits. Il peut accomplir seul des actes de la vie courante : acheter le pain, par exemple, mais pas une moto. A partir de 16 ans, il peut notamment signer un contrat de travail, adhérer à un syndicat, établir son testament. Il acquiert la pleine capacité juridique le jour de ses 18 ans.

Mineur émancipé

A partir de 16 ans, un mineur peut être émancipé, par décision du juge des tutelles, sur demande des parents ou du conseil de famille.

L'émancipation met fin à l'autorité parentale. Le mineur émancipé devient capable comme un majeur. Il existe toutefois des limites à cette pleine capacité juridique : il ne peut pas être commerçant et il lui faut le consentement de ses parents pour son adoption.

NB Depuis la loi de mars 2005 destinée à combattre les mariages forcés, il est obligatoire pour les hommes comme pour les femmes d'être majeur (âgé de 18 ans) pour se marier.

Normes (standards) de pratique du conseil en gestion de patrimoine certifié

Processus de conseil en six étapes dans l'intérêt du client

Objectifs patrimoniaux/financiers – Projets (des personnes) d'une famille

Les objectifs patrimoniaux varient selon la phase de la vie familiale/professionnelle dans laquelle la ou les personnes conseillées se trouvent (cf. chapitre II du guide)

Patrimoine

Il est non financier, financier et (virtuel) assurantiel : « hors-bilan patrimonial ». On distingue patrimoine privé et patrimoine professionnel.

Personne (physique) protégée : les catégories

Le droit distingue deux catégories de personne physique *n'ayant pas la pleine capacité juridique* (« longtemps dénommées « incapables ») et méritant en conséquence d'être *protégées*, les mineurs, et les « incapables majeurs ».

Préconisation patrimoniale

Eléments de stratégie patrimoniale proposés à une famille cliente sur la base d'une analyse de sa situation juridique civile, financière, patrimoniale et assurantielle, de sa connaissance et expérience

des marchés et de ses objectifs et préférences, servant « son meilleur intérêt », pour être déclarés « adéquats ».

Profil d'un investisseur dans la perspective d'un investissement

Les éléments de ce profil sont :

- les objectifs d'investissement (but, durée ou horizon, rendement espéré) de l'investisseur,
- son degré d'aversion au risque et sa tolérance aux pertes
- sa situation financière et sa capacité à subir des pertes,
- sa connaissance et son expérience en matière financière.

En attribuant des scores aux investisseurs sur les dimensions précédentes sur la base de leurs réponses, on peut définir des profils-types d'investisseur auxquels on peut associer des produits d'investissement que l'on qualifiera d'adaptés à ou adéquats pour ces profils types.

Profil du patrimoine d'un investisseur

Niveau de risque présenté par le patrimoine du fait de sa composition.

Régimes de protection des personnes physiques

Les régimes de protection sont, pour les mineurs ordinaires, la mise sous administration légale et la mise sous tutelle, pour les majeurs, la mise sous sauvegarde de justice, la curatelle et tutelle, l'habilitation familiale, le mandat de protection future et la fiducie.

Stratégies patrimoniales élémentaires ou génériques – plan de gestion patrimoniale familiale

Les stratégies patrimoniales élémentaires ou génériques touchent aux actions sur la situation juridique de la ou des personnes sujets du conseil comme moyens d'atteindre leurs objectifs patrimoniaux, à leurs investissements physiques et/ou financiers en actifs patrimoniaux, à la protection de leur personne et de leur patrimoine à travers des assurances et à la préparation de leur retraite ainsi qu'à une transmission raisonnée de leur patrimoine, le tout en utilisant au mieux les options disponibles en matière fiscale. Ces stratégies sont combinées dans un plan de gestion patrimoniale familiale par nature glissant.

Temps de la gestion patrimoniale

Voir étape de la vie familiale et professionnelle

Tutelle

Pour un **mineur** : mesure de protection de certains mineurs, par le biais de la représentation, en confiant leur personne et la gestion de leurs biens à un tuteur. Les causes d'ouverture de la tutelle sont : les deux parents sont décédés, les deux parents font l'objet d'un retrait de l'autorité parentale, pas de filiation légalement établie pour l'enfant.

Pour un **majeur** protégé : mesure de protection prononcée pour une personne qui, en raison de l'altération de ses facultés, doit être représentée d'une manière continue dans les actes de la vie civile (par le tuteur).