

# de Question de confiance

Le regard du conseil en gestion de patrimoine indépendant

Au sommaire de ce numéro

## Réforme de l'intermédiation de l'assurance

L'application de la transposition en droit français de la directive européenne du 9 décembre 2002 relative à l'intermédiation en assurances est entrée en vigueur le 30 avril 2007 et [...]

↳ Page 2

## En bref

Immeuble « loi MALRAUX » à GRENOBLE

Prêt Hypothécaire viager

Contrats d'Assurances vie « diversifiés »

Les Indices au 30/06/2007

↳ Page 2

## Qui se bouge autant pour votre argent ?

Tel est le slogan de l'audacieuse campagne de communication lancée par la Chambre des indépendants du patrimoine. [...]

↳ Page 3

## Régime matrimonial de l'expatrié, un couple averti en vaut deux !

Avec près de deux millions de Français vivant à l'étranger, l'internationalisation des problématiques patrimoniales est plus que jamais à l'ordre du jour et la question du régime patrimonial en est [...]

↳ Page 4

## CIF et CGPI\* au cœur de la tourmente !

la fois conseils en investissement financier, experts juridiques, courtiers d'assurance, agents immobiliers et démarcheurs financiers, les CGPI, dont on estime qu'ils gèrent 10 % de la collecte de l'épargne privée, sont au cœur d'une véritable tourmente réglementaire !

S'ils souhaitaient depuis longtemps déjà bénéficier d'un encadrement législatif de leur activité qui définisse mieux leur profession et par là même l'officialise, les CGPI auraient sans doute préféré que ce cadre arrive « en un seul morceau ».

Le législateur en a décidé autrement et la réforme du statut des CIF et plus récemment celle de l'intermédiation en assurance obligent les CGPI à une véritable gymnastique réglementaire. Pour chacune des facettes de leur métier, ils doivent en effet appliquer des règles différentes, détenir une carte de démarchage, adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF (Autorité des marchés financiers), et être assurés en responsabilité civile professionnelle. Si l'on considère que ces mesures constituent la première étape vers une reconnaissance du savoir-faire global des CGPI, il y a lieu de se réjouir même si une forte augmentation des formalités administratives en est la contrepartie (voir dossier).

Pour autant, et même si la profession continue de militer pour la reconnaissance de la globalité de ses métiers, activité de conseil et métiers d'intermédiation, elle souhaite que la prochaine étape législative constitue une avancée vers la création du statut de courtier en produits financiers.

Cette cohérence pourrait enfin amener les pouvoirs publics à accorder aux indépendants qui portent à la fois les casquettes de CIF, d'intermédiaire en assurance et de courtier en produits financiers, un label de CGP indépendant !

\* CIF : Conseils en Investissement Financier  
CGPI : Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants

## En bref

### Immeuble « loi MALRAUX » à GRENOBLE

En cours de commercialisation dans le centre historique de GRENOBLE : plusieurs lots dans un immeuble situé dans une zone de protection du patrimoine architectural. Ce type d'investissement permet une forte défiscalisation des revenus. Rarissime !

### Prêt Hypothécaire viager

depuis le 21 juin auprès d'un seul établissement, le prêt hypothécaire viager permet aux personnes âgées d'obtenir une somme d'argent en contrepartie d'une garantie prise sur leur patrimoine immobilier tout en conservant la pleine propriété de leur bien. Une solution parfois nécessaire pour face à des dépenses élevées sans être contraint de vendre.

### Contrats d'Assurances vie « diversifiés »

issu d'un décret du 26 juillet 2006 il aura fallu attendre presque un an pour voir apparaître les 1ers contrats d'assurances vie dits « Diversifiés ». Sans valeur de rachat pendant 5,8 ou 10 ans selon les versions, les capitaux ainsi placés échappent totalement à l'ISF durant la même période.

### Les Indices au 30/06/2007

CAC 40 : 6054 points,  
Soit + 9,20 % depuis le 31/12/06  
DJ EURO STOXX 50 : 4489,77 points  
Soit + 8,97 % depuis le 31/12/06  
MSCI World : 1 178,03 points  
Soit + 5,46 % depuis le 31/12/06  
EURIBOR 12 MOIS : 4,53%  
INDICE DES PRIX : + 1,08 %  
de mai 2006 à mai 2007  
TAUX DIRECTEUR BCE : 4,00%  
CÔÛT DE LA CONSTRUCTION  
1<sup>er</sup> trimestre 2007 : 1 385  
IRL 1<sup>er</sup> trimestre 2007 : 107,66

# Réforme de l'intermédiation de l'assurance

L'application de la transposition en droit français de la directive européenne du 9 décembre 2002 relative à l'intermédiation en assurances est entrée en vigueur le 30 avril 2007 et touche toute la distribution de l'assurance en France.

Cette nouvelle réglementation poursuit deux objectifs : renforcer la protection des consommateurs en établissant des conditions communes et minimales d'accès et d'exercice d'une part, instaurer un passeport unique européen pour les intermédiaires établis dans l'Union Européenne d'autre part. La loi du 5 décembre 2005 fixe à cet effet les conditions d'accès et d'exercice de l'intermédiation (capacité professionnelle, responsabilité civile professionnelle, honorabilité, capacité financière) et rend obligatoire l'immatriculation des intermédiaires d'assurance. Mais pour aller plus loin dans l'information des clients et la formalisation du conseil fourni, les intermédiaires sont désormais soumis à de nouvelles exigences quelque peu contraignantes !

**Décliner son identité et sa méthode de travail au début du processus contractuel**

Dès le premier rendez-vous, et par écrit, l'intermédiaire doit désormais décliner à son client, son identité, son numéro d'immatriculation à l'ORIAS (organisme chargé de gérer l'ensemble des intermédiaires en assurances consultable sur Internet), les coordonnées des autorités de contrôle des assurances et des mutuelles, ses éventuels liens financiers avec une entreprise d'assurances (participation supérieure à 10 %), et s'il existe un lien contractuel avec l'entreprise d'assurances qui fournit le contrat proposé. De plus, avant la conclusion du tout premier contrat d'assurance et à la demande du souscripteur éventuel, l'intermédiaire en assurances doit indiquer le

nom de l'entreprise d'assurance ou du groupe d'assurance avec lequel il a enregistré au cours de l'année précédente un chiffre d'affaires supérieur à 33 % de son chiffre d'affaires total. Des informations qui ont le mérite de préciser le cadre dans lequel l'intermédiaire exerce son métier et qui précise très nettement les contours de la notion de « conseil indépendant ». Ces obligations sont applicables pour tout renouvellement ou modification de contrat.

**Deuxième rendez-vous**

Dans le même esprit et avant la souscription du contrat, la demande exprimée par le client ainsi que les raisons qui ont motivé le conseil donné par l'intermédiaire doivent être également consignées par écrit. Il s'agit de préciser à nouveau si le courtier ou le mandataire est dépendant d'une entreprise d'assurances et s'il est en mesure de fonder ses conseils sur une analyse objective du marché. En fonction de la nature de la demande du client, un classement de A à C indique le degré d'indépendance des intermédiaires, seuls les courtiers de catégorie C pouvant se prévaloir d'une totale indépendance dans le secteur concerné.

On imagine bien que ces écritures, dont on soulignera le caractère « chronophage », sont également propres à soulever les sarcasmes de ceux qui militent pour une diminution de l'utilisation du papier ! Pour autant, nous ne pouvons que saluer ces mesures visant à encadrer la distribution d'assurances et à instaurer une relation de confiance et de transparence avec le client.

Au sein du Groupe Experia, nous avons anticipé cette exigence de transparence en proposant depuis toujours des produits qui répondent réellement aux besoins du client sans privilégier un seul de nos partenaires.

C'est bien là l'esprit des CGPI qui fondent leurs conseils sur une analyse objective d'un nombre suffisant de produits sur l'ensemble du marché. La consultation écrite devient dès lors fondamentale puis qu'elle permet au conseiller de démontrer la qualité de son analyse et au client qui signe la lettre de mission de s'estimer parfaitement informé. Une fois encore l'on ne peut que souhaiter qu'une telle réglementation ne se limite pas qu'à certains aspects de notre métier mais s'applique à l'ensemble de nos missions de conseil. Il y va, une fois encore, de la légitimité de notre profession.



**Définition : Intermédiation en assurance**

**Présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance contre rémunération**

**Ne sont pas considérés comme intermédiaire en assurances, les voyagistes, concessionnaires auto... qui proposent des assurances spécifiques d'un montant inférieur à 500 € considérées comme accessoire à leur activité principale et qui ne prévoient pas de garantie responsabilité civile.**

## Question de confiance

### Qui se bouge autant pour votre argent ?

Tel est le slogan de l'audacieuse campagne de communication lancée par la Chambre des indépendants du patrimoine.

Une campagne de notoriété qui arrive à point nommé selon Patrice Pommaret, président de la Chambre, puisqu'elle intervient à une période où la réglementation concourt à légitimer le rôle et à entériner le capital confiance des conseils de gestion en patrimoine indépendants.

Et pour en finir avec l'image standardisée de la communication financière, l'agence ALS et Cachou, retenue pour réaliser cette campagne, a joué la rupture et l'audace sur les plans tant créatif que stratégique !

### Un objectif d'image

Qui se bouge autant pour votre argent ? Le message destiné à interpeller le grand public est percutant et sans équivoque et traduit toute la spécificité des conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants : réactivité, souplesse, dynamisme et pérennité de la relation. Une formule qui proclame l'engagement de la profession et qui valorise son professionnalisme et sa valeur ajoutée face au secteur bancaire et autres assureurs, notaires ou experts comptables au regard desquels les CGPI représentent une véritable alternative.

Du point de vue du parti pris créatif, l'originalité et l'audace sont aussi de mise. Le couple de danseurs de tango argentin choisi pour la campagne symbolise le mouvement, la séduction, mais aussi la maîtrise de l'art. Un cocktail coloré et atypique en matière de communication financière qui confère à cette campagne une réelle visibilité.

### Une offensive médiatique

Quant à la stratégie médiatique, elle vise le grand public et s'appuie sur la puissance de frappe et la complémentarité de la presse magazine et de la télévision. La campagne a débuté en avril avec des parutions dans « L'Equipe magazine », « Le Nouvel Obs », « Le Point », « L'Express », « Paris Match » et « Capital » et elle se poursuivra en septembre avec une série de 45 spots télé. Tant de fois annoncée, cette campagne de communication marque enfin un pas capital en faveur de la profession. Nul doute qu'avec cette nouvelle image les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants ne vont pas passer inaperçus !



## Régime matrimonial de l'expatrié, un couple averti en vaut deux !

**Avec près de deux millions de Français vivant à l'étranger, l'internationalisation des problématiques patrimoniales est plus que jamais à l'ordre du jour et la question du régime matrimonial en est une parfaite illustration. En effet, dès lors qu'il est marié sous le régime légal français de la communauté réduite aux acquêts, l'expatrié doit appliquer une règle de prudence !**

Ceux qui ont déjà vécu l'expérience de l'expatriation professionnelle, et ils sont plusieurs millions chaque année, le savent bien, les renseignements qu'ils auront pris soin d'obtenir avant leur départ touchent à leur couverture sociale, aux conditions de logement, aux conditions financières et opérations bancaires... Peu d'entre eux se sont inquiétés de l'incidence de leur départ pour l'étranger sur leur régime matrimonial et leur situation patrimoniale.

### Les méandres du droit international

*Monsieur et Madame Durand, tous deux français, se sont mariés en 1989 sans contrat de mariage. Ils décident de s'installer en Autriche peu après leur mariage. Ils se retrouvent, par voie de conséquence, sous le régime de la séparation de biens en vigueur en Autriche !*

**Principe général :** les couples mariés avant le 1<sup>er</sup> septembre 1992 sont régis par la règle de l'autonomie de la volonté. Si le couple n'a pas adopté de contrat, on retiendra le critère du premier domicile matrimonial effectif et stable où les époux fixent leurs intérêts financiers. Dans le cas du couple Durand, en cas d'achat ou de vente d'un bien, de divorce ou de décès, on imagine les lourdes conséquences de l'application du régime matrimonial de la séparation de biens ! La situation devient encore plus

complexe si le couple a des enfants. En cas de décès d'un des deux parents, les enfants peuvent, selon les cas, hériter de la totalité de ses biens. En effet, en cas de décès d'un parent survenu à l'étranger, la loi applicable au règlement civil de la succession pourra être, en fonction des pays, la loi nationale du défunt, la loi du dernier domicile du défunt ou la loi du pays où est situé un bien immobilier. Notons également que certains pays ne reconnaissent pas la validité d'un testament rédigé en France et en français. C'est le cas notamment du Portugal.

Et les situations peuvent être plus surprenantes encore ! Imaginons que le couple Durand vit aux Pays-Bas et que madame reçoit un héritage. Les Pays-Bas étant sous le régime de la communauté universelle, l'héritage de Madame Durand appartient pour moitié à son époux.

### La Convention de La Haye

Les couples mariés après le 1<sup>er</sup> septembre 1992 sont régis par la Convention de La Haye du 14 mars 1978. Cette Convention précise que le statut matrimonial des époux dépend du pays où ils établissent leur première résidence commune. De plus, en l'absence de contrat de mariage, l'article 7 de la Convention de La Haye précise que les époux mariés après le 1<sup>er</sup> septembre 1992 qui résident depuis plus de dix ans dans un pays autre que celui de leur premier domicile conjugal sont soumis de plein droit au régime matrimonial légal de ce pays. Toutefois, quelle que soit la date de leur mariage, l'article 6 de la Convention de La Haye prévoit que les époux peuvent, au cours du mariage soumettre leur régime matrimonial à une loi interne autre que celle jusqu'alors applicable. Ils ne peuvent désigner que l'une des lois suivantes : la loi d'un Etat dont l'un des époux a la nationalité, ou la loi de l'Etat sur le territoire duquel l'un des époux a sa résidence habituelle au moment de la désignation. La loi ainsi désignée s'applique à l'ensemble de leurs biens sauf pour certains immeubles pour

lesquels ils peuvent choisir au cas par cas la loi française ou la loi du pays où ils sont situés.

Au vu de la complexité du droit international et chaque situation étant singulière, il est vivement conseillé aux personnes en situation de mobilité internationale de s'assurer que leur régime matrimonial ne peut évoluer pendant leur séjour voire à leur retour ! *Dans le prochain numéro de Question de Confiance, nous aborderons une question toute aussi intéressante pour les expatriés, celle de la souscription à un contrat d'assurance-vie avant ou après leur départ de France. Là encore le sujet promet quelques surprises !*



### Exemples de régimes légaux selon les pays

Algérie	Séparation de biens
Allemagne	Communauté différée des acquêts
Autriche	Séparation de biens
Belgique	Communauté de revenus et acquêts depuis septembre 1976
Chine	Communauté d'acquêts
Côte-d'Ivoire	Communauté d'acquêts
Espagne	Société d'acquêts sous réserve du droit des provinces
Grande-Bretagne	Séparation de biens
Inde	Séparation de biens
Italie	Communauté d'acquêts
Monaco	Séparation de biens (depuis 1970)
Pays-Bas	Communauté universelle
Portugal	Communauté d'acquêts (depuis 1967)
Suisse	Participation aux acquêts (quelle que soit la date du mariage)



1A, bd. de la Chantourne  
38700 La Tronche  
Tél. (0)4 76 63 83 83  
Fax (0)4 76 63 82 00  
info@mondial-vision.com



1A, bd. de la Chantourne  
38700 La Tronche  
Tél. (0)4 76 63 35 95  
Fax (0)4 76 63 82 00  
info@invescap.fr



2, rue Fabien-Calloud  
74000 Annecy  
Tél./Fax (0)4 50 46 68 79  
accueil@interface.com



Le mont Pezard  
73110 Arvillard  
Tél. (0)4 76 63 31 90  
Fax (0)4 76 63 82 00  
info@martel-baussant.com



17, clos de la Buissonnière  
26240 Saint-Barthelemy-de-Vals  
Tél. (0)6 80 02 38 36  
Fax (0)4 76 63 82 00  
accueil@rodet-patrimoine.com