

Pourquoi faire appel à un Conseil en gestion de patrimoine indépendant ?

Vous pouvez faire appel à un conseil en gestion de patrimoine indépendant pour réaliser votre bilan patrimonial personnel, vous faire conseiller et, s'il a le statut de CIF, vous faire préconiser des investissements financiers en harmonie avec la synthèse de tous les entretiens.

Après une étude approfondie et personnalisée, il vous conseillera sur la répartition de votre patrimoine (Quels arbitrages réaliser dans un portefeuille titre ? Quelle est la part d'immobilier et de valeurs mobilières ? Quelles sont vos liquidités par rapport à vos besoins ? Quels avantages fiscaux pouvez vous tirer de tel ou tel placement ?...). Ne dépendant d'aucun réseau, il pourra vous aider à choisir, après avoir déterminé votre profil d'investisseur, les produits les mieux adaptés à vos objectifs.

Après cet audit, vous restez libre de lui confier ou pas la gestion de vos avoirs.

En faisant appel à un Conseil en gestion de patrimoine indépendant, vous avez la certitude d'entretenir une relation pérenne, personnelle et de qualité avec ce professionnel. Il restera toujours disponible pour répondre à vos questions, en toute connaissance de votre dossier mais aussi de votre personnalité.

Comment choisir mon Conseil en gestion de patrimoine indépendant ?

La Chambre des indépendants du patrimoine est la première association professionnelle à avoir reçu l'agrément de l'AMF pour tenir la liste des conseillers en investissements financiers.

Le code de déontologie de la Chambre des indépendants du patrimoine, ses modèles de lettres de mission CIF, ses procédures d'admission et de contrôle ont été approuvés par l'Autorité des Marchés Financiers. De plus, elle a renforcé les conditions d'accès à ce statut afin de garantir le professionnalisme et les compétences des CIF portant le label «Chambre».

Les adhérents de la Chambre des indépendants du patrimoine sont obligatoirement couverts par une assurance responsabilité civile professionnelle.

Ils sont tous signataires d'une charte de déontologie qui les engage.

Vous trouverez la liste des adhérents de la Chambre sur le site internet : www.independants-patrimoine.fr.

Charte

Face à vous un professionnel qui s'engage à

- Respecter les dispositions réglementaires et la déontologie tant à l'égard de ses clients que de son environnement professionnel
- Agir avec loyauté, compétence, diligence et indépendance au mieux des intérêts de ses clients
- Maintenir en permanence ses connaissances et ses compétences au niveau requis par l'évolution des techniques et du contexte économique et réglementaire
- S'enquérir de la situation globale de son client, de son expérience et de ses objectifs avant de formuler un conseil
- Avoir recours à d'autres professionnels quand l'intérêt du client l'exige
- Communiquer de manière appropriée les informations utiles à la prise de décision par ses clients, ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération
- Respecter le secret professionnel
- S'interdire de recevoir des fonds en dehors des honoraires qui lui sont dus

**200 000 familles font confiance
aux 2 000 conseils en gestion de patrimoine
indépendants agréés par la Chambre
des indépendants du patrimoine.**



Chambre
des indépendants
du patrimoine

10, rue de la Pépinière - 75008 Paris - Tél. 01 44 69 88 88
Fax 01 44 69 88 81 - Email : info@independants-patrimoine.fr

www.independants-patrimoine.fr



Chambre
des indépendants
du patrimoine

Conseil

La lettre de mission CIF

ACTIVITÉ CONSEIL **fiche pratique n°3**



Qu'est-ce qu'une lettre de mission CIF ?

Lorsque vous faites appel à un Conseil en investissements financiers (CIF), vous lui exposez, lors d'un premier entretien, votre demande concernant la gestion de votre patrimoine ou vos investissements.

A l'issue de cet entretien, celui-ci vous adresse une « lettre de mission » qui définit les contours de son intervention, ainsi que ses modalités de rétribution, notamment l'évaluation des honoraires correspondants à la prestation.

Est-elle obligatoire ?

Oui, elle est obligatoire. Depuis la loi de sécurité financière d'août 2003, l'Autorité des Marchés financiers a, dans son règlement général, édicté des règles de bonnes conduites s'appliquant aux CIF.

Ce nouveau statut de CIF impose un certain nombre d'obligations aux professionnels, qui sont tous contrôlés régulièrement. Il offre une lisibilité et une sécurité renforcée à l'épargnant individuel. Ainsi, avant de formuler un conseil, le CIF est tenu de remettre à son client une lettre de mission (article 325-4 du règlement général de l'AMF), rédigée en double exemplaire et signée des deux parties.

Pourquoi doit-on m'en remettre une ?

La lettre de mission sécurise votre relation avec votre Conseiller, permet de faire le point sur votre demande, d'en cerner les contours, d'établir un devis. Ainsi tout est clair, tant sur le fond de vos attentes que sur les moyens que le Conseiller va mettre en œuvre pour les satisfaire. C'est une première approche qui vous permet de vérifier que vous vous êtes bien compris et qu'il n'y a aucun malentendu entre vous. De même, la question tarifaire étant abordée, cela vous permet de poursuivre la relation avec votre Conseiller en toute connaissance de cause.

A quel moment mon Conseiller doit-il me remettre la lettre de mission CIF ?

Généralement la lettre est envoyée juste après le premier entretien. La mission ne commencera qu'après réception par le CIF de la lettre de mission signée par vous.

Quelles indications doit-elle comporter ?

Il peut exister plusieurs modèles de lettres de mission. La Chambre des indépendants du patrimoine a établi plusieurs lettres types, toutes approuvées par l'Autorité des Marchés Financiers, et utilisées par ses adhérents, qui reprennent les éléments indispensables, à préciser selon les situations.

En effet, vous pouvez consulter un Conseil en gestion de patrimoine indépendant pour :

- une mission spécifique, liée uniquement au conseil en investissements financiers, avec ou sans intermédiation (placement d'un capital, analyse de vos investissements financiers) ;
- un inventaire de votre patrimoine.

Dans tous les cas, la lettre comporte obligatoirement :

- la prise de connaissance par le client du document d'entrée en première relation (voir ci-dessous) ;
- la nature et les modalités de la prestation fournie ;
- les modalités de l'information fournie par le CIF au client ;
- les modalités de la rémunération du CIF ;

Qu'est-ce que le document d'entrée en première relation ?

Avant même de rédiger et de faire signer la lettre de mission, le CIF doit (article 325-3 du règlement général de l'AMF), préalablement à son entrée en relation avec un nouveau client, lui remettre un document comportant :

- son statut de CIF et le numéro d'enregistrement attribué par l'association professionnelle à laquelle il adhère ;
- l'identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère ;
- le cas échéant, son statut de démarcheur bancaire et financier, son numéro d'enregistrement en cette qualité et l'identité du ou des mandants pour lesquels il exerce une activité de démarchage ;
- le cas échéant, l'identité du ou des établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article 341-3 du Code Monétaire et Financier, avec lesquels il entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale.

Est-ce que la lettre de mission CIF engage mon Conseiller ?

Oui, dans la mesure où il a défini le cadre de sa mission et que vous l'avez accepté, il s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à l'aboutissement de cette mission. De même, il appliquera les conditions tarifaires qui ont été déterminées.

La lettre de mission CIF m'engage t-elle ?

A partir du moment où vous l'avez signée, cette lettre vous engage également vis-à-vis de votre Conseiller, tant d'un point de vue financier que d'un point de vue d'information. En effet, vous vous engagez par la signature de ce document à un devoir d'information et de coopération sincère et exhaustif.

La lettre de mission CIF est-t-elle un contrat ?

La lettre de mission peut être assimilée à un devis qui, après signature, a effectivement une valeur contractuelle. Si un litige venait à opposer les parties à la présente, celles-ci s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable. Ce n'est qu'en cas d'échec de cet arrangement amiable que l'affaire serait alors portée devant les tribunaux compétents.

Si je suis un ancien client, mon Conseiller doit-il me remettre une lettre de mission CIF a posteriori ?

L'article 325-4 du règlement général de l'AMF précise bien que le CIF doit soumettre une lettre de mission à chacun des clients auprès de qui il engage une prestation de conseil, même si ces clients sont déjà connus de lui.

Pour les prestations de conseil engagées avant l'entrée en vigueur de cet article, mais qui se poursuivent depuis, le CIF est tenu de soumettre à son client une lettre de mission pour la prestation de conseil qu'il est prévu de continuer d'assurer, s'il n'a pas déjà été établi un document contractuel analogue.