

IMMOBILIER/CGPI

L'Anacofi et la Fnaim s'associent

► Les deux organisations professionnelles constatent leur complémentarité sur le terrain de la gestion de patrimoine

► Cette union devrait leur permettre de renforcer leur représentativité et de jouer l'interprofessionnalité

Les assemblées générales de l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi) et de l'Anacofi CIF se tiendront mercredi 24 février 2010. Ce sera l'occasion pour leur président, David Charlet, d'annoncer la signature d'un accord cadre de collaboration avec la Fédération Nationale de l'Immobilier (Fnaim) et la Chambre des Métiers de l'Immobilier de Paris et de la région parisienne (CMI Fnaim). A terme, cette coopération pourrait se consolider par l'adhésion de la Fnaim à la section confédérale de l'association interprofessionnelle qui compte déjà plusieurs associations parmi ses membres (1).

Coopération. Il aura fallu moins de six mois pour que les parties formalisent ce partenariat. Celui-ci permettra d'une part de défendre leurs intérêts communs devant les pouvoirs publics dans le cadre des réformes législatives, et d'autre part d'aider les membres de chacune des associations à mieux connaître les règles professionnelles qui s'imposent à

eux et à développer les compétences qui leur sont nécessaires. A cette fin, des moyens et des compétences communes seront mis en œuvre. Ils profiteront notamment des formations de chacune des entités. « Nous proposerons à nos futurs adhérents des cotisations plus attractives », souligne Didier Camandona, président de la CMI Fnaim.

Régularisation. Ce partenariat est né du constat que les adhérents de la Fnaim, au nombre de 13.500, exercent parfois une activité de conseil financier. Certains proposent des produits immobiliers de défiscalisation, voire des produits financiers. « Les agents immobiliers ont tendance à croire que leur assurance de responsabilité civile professionnelle suffit à les couvrir en cas de litige. Or, il n'en est rien puisque leur responsabilité peut être recherchée au pénal pour exercice illégal du conseil en investissement financier (CIF) », indique Evelyne Desserey, vice-présidente de l'Anacofi CIF et présidente de la

Ce nouvel accord devrait conforter l'Anacofi dans ses missions de défense du métier de conseil en gestion de patrimoine

commission CGP à la CMI Fnaim. « A l'occasion d'une réunion sur l'immobilier dans le conseil en gestion de patrimoine et en cession d'entreprise, de nombreux agents immobiliers ont pris conscience de la nécessité d'adopter le statut de CIF lorsqu'ils vont au-delà de leur prestation d'intermédiation immobilière en proposant un placement financier ; c'est la raison pour laquelle nous avons prévu une réunion nationale sur le même thème à la fin du mois de mars », poursuit Evelyne Desserey. Quant aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants qui envisageraient de développer leurs compétences dans l'immobilier, ils pourront bénéficier de l'organisation de la Fnaim. Les membres des deux associations devraient également pouvoir faire jouer l'interprofessionnalité lorsqu'ils préfèrent se consacrer à leur cœur de métier.

Ce nouvel accord devrait conforter l'Anacofi dans ses missions de défense du métier de conseil en gestion de patrimoine, en travaillant avec les syndicats représentant les différentes facettes de la profession. ■ ANNE SIMONET

(1) L'Office National Indépendant de l'Immobilier et du Patrimoine (Oniip), la Chambre syndicale des courtiers d'assurances (CSCA) et l'Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine (ANCDGP).

RÉSEAU DE DISTRIBUTION

L'UFF se rénove en profondeur

La révision des politiques de recrutement et de rémunération de l'Union Financière de France est à l'étude. Aviva, son actionnaire majoritaire, soutient le projet

Depuis le 1^{er} février, l'Union Financière de France (UFF) décline de manière opérationnelle son « Plan Ambition 2010 », initié l'année dernière, auprès des 24 agences qui couvrent l'Hexagone. Le projet sera seulement qualifié d'« ambitieux » par Nicolas Schimel, le président directeur général qui, lors de la communication des résultats annuels, n'a souhaité s'étendre sur aucun objectif chiffré. « Soutenue par Aviva », son actionnaire majoritaire, fournisseur de ses contrats d'assurance vie et principal gérant de ses OPCVM via sa filiale Aviva Investors, la maison, âgée de plus de quarante ans, entreprend une sérieuse rénovation. De un million d'euros pour les premières dépenses réalisées en 2009 par les directions commerciale et informatique, l'investissement est évalué, selon Martine Simon-Claudiel, le directeur général délégué, « à plusieurs millions d'euros » pour 2010.

Améliorer le taux d'intégration. Après avoir présenté sa nouvelle offre financière (*lire l'Agefi Actifs* n° 428, p.17), l'UFF s'attaque au chantier des ressources humaines et notamment à l'intégration des nouveaux collaborateurs. Aujourd'hui, un conseiller expérimenté est un chargé de clientèle qui a suivi pendant 16 à 18 mois un parcours de formation composé de huit modules entre- coupés d'expériences commerciales réussies sur

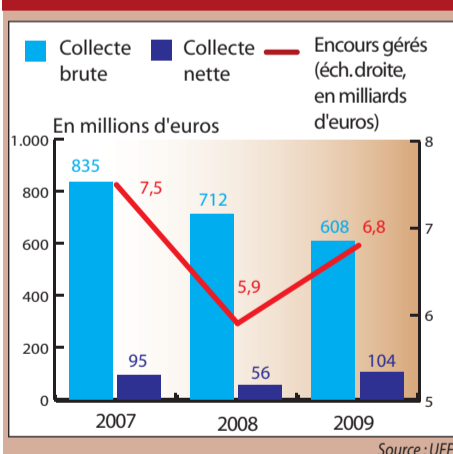
le terrain. Or, « à l'UFF, nous avons du mal à faire réussir nos chargés de clientèle », explique Martine Simon-Claudiel. Nous avons mené des études afin de comprendre quels étaient les profils gagnants. » C'est ainsi que l'entreprise devrait s'engager vers un recrutement plus qualitatif et un examen des dossiers de candidature davantage centralisé. Par ailleurs, « une grande partie de la réussite provient de l'énergie que son responsable commercial consacrera à l'accompagnement du nouvel entrant », juge le directeur général délégué. Mais le temps commercial est précieux lorsque la fiche de paye n'affiche aucun fixe (la législation sociale sur le salaire minimum est respectée grâce notamment à un système d'avances sur commissions). A l'UFF, un conseiller ne reçoit en fin de mois que des commissions sur ventes et sur actifs, dans une proportion qui, en moyenne, représente 2/3-1/3 pour un débutant et 50-50 pour un senior. Pour fidéliser les jeunes, et en particulier les chargés de clientèle, des discussions avec les représentants du personnel sont en cours afin d'instaurer un système de rémunération mixte, composé d'un fixe et d'un variable. L'objectif est d'éviter la rotation des effectifs et surtout la fuite vers les banques qui accueillent volontiers ces profils à fort tempérament commercial.

Pour un meilleur pilotage du réseau. Afin d'avoir une vision plus précise de la production des col-

laborateurs du réseau et augmenter ainsi sa productivité, l'Union Financière de France devrait également se doter de nouveaux outils de pilotage. Ces derniers permettront de rendre compte de l'activité effectuée sur le terrain jusqu'au plus haut niveau de la hiérarchie, du nombre de rendez-vous par conseillers au suivi et à l'analyse des retombées des opérations marketing.

Par ailleurs, l'UFF entend renforcer son partenariat avec son actionnaire majoritaire, Aviva - qui détient 74,3 % du capital du distributeur - et accentuer la recherche de synergies opérationnelles telles que la mise en commun du système informatique et pourquoi pas, des services administratifs ou financiers. ■ ANNE-LAURE DECLAYE

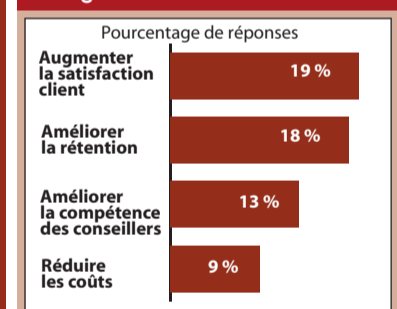
Une collecte nette toujours positive en 2008 et 2009



LA CLIENTÈLE INTERMÉDIAIRE TOUJOURS PRISEE PAR LES BANQUES

► Selon une étude EFMA-Finalta menée entre juillet et septembre 2009 sur 47 établissements européens, les banques de détail restent plus que jamais tournées vers les clients intermédiaires (dont les actifs financiers se situent entre 75.000 et 750.000 euros pour les pays d'Europe de l'Ouest et entre 30.000 et 300.000 euros pour les pays de l'Europe de l'Est). En un an, leurs préoccupations ont changé. La priorité absolue de 2008 - l'augmentation de la productivité des ventes - a basculé en 2009 vers la satisfaction de cette clientèle qui, en 12 mois, a diminué de 2,6 %, plus fortement en Europe occidentale. Sont mises en cause la détérioration de l'image de marque, la médiocrité de la performance des produits et la qualité du conseil. Par ailleurs, parce que 30 % des clients ne correspondent pas aux critères d'appartenance à ce segment, les banques entendent revoir les portefeuilles et remplacer une partie d'entre eux vers le segment *mass affluent*. Ce, afin de réduire les coûts et clarifier leur positionnement.

Quelles sont vos trois principales priorités pour améliorer la performance du segment affluent ?



LA COLLECTE DES SCPI MAINTENUE GRÂCE AU SCCELLIER

► Selon l'Aspim et l'IEIF, les SCPI ont collecté 869 millions d'euros en 2009, soit une baisse de 1 % par rapport à 2008. Toutefois, ce montant est resté stable grâce aux SCPI Scellier qui représentent plus de la moitié de la collecte. Les SCPI classiques diversifiées et murs de commerce affichent respectivement une collecte en forte baisse (-62 % et -21 %). Quant au marché secondaire, il progresse de 11,3 %, affichant 385 millions d'euros. Ainsi, la capitalisation s'élève à 18,95 milliards d'euros au 31 décembre 2009, augmentant de 10 %. Cette évolution s'explique par la collecte nette et aussi la hausse du prix des parts de 5,21 % (soit +12 % pour les SCPI à capital fixe et stable pour les SCPI à capital variable) contre -5,06 % en 2008. Le rendement des SCPI hors fiscales s'établit à 6,05 %.