

CCIF

	Montant garanti	Franchise
Conseil en gestion de patrimoine	Trois options : - 300 000 €/sinistre - 1 M€/sinistre - 2 M€/sinistre	10 % (mini : 1 000 €, maxi : 3 000 €)
CIF		
Démarcheur financier		
IOB	150 000 €/sinistre	
Intermédiaire en assurances de personnes	1,8 M€/sinistre	10 % (mini : 3 000 €, maxi : 6 000 €)
Agent immobilier	100 000 €/sinistre	10 % (maxi : 1 000 €)
Garanties financières	- assurance : 115 000 €/an - immobilier : 30 000 €/an - IOB et CGP : 100 000 €/sinistre/an	
Tarification TTC	NC	
Observations	Inclus : responsabilité civile d'exploitation, protection juridique, garantie archives et supports d'information.	

» de révision des cotisations et le montant de la franchise sont semblables à ceux de la première ligne. Les primes provisionnelles s'élèvent à 1 000 € la première année, 1 150 € la deuxième année, 1 300 € la troisième année et 1 400 € la quatrième année.

■ Chambre nationale des conseils en investissements financiers (CNCIF)

De son côté, la CNCIF dispose de deux contrats élaborés en compagnie du courtier BDJ. Le premier, consacré aux CGP, couvre un large champ d'activités, dont certaines sont non conventionnelles : conseil en ressources humaines, administrateur auprès des tribunaux, enseignement/formation. Le second couvre les CIF œuvrant dans le domaine du conseil aux entreprises.

■ Compagnie des conseils en investissements financiers (CCIF)

Bien que la CCIF accueille peu de conseillers en gestion de patrimoine indépendants, elle a souscrit pour eux un contrat, via le courtier Diot, auprès de la compagnie Covea Risks. Sa particularité est de proposer trois niveaux de couverture en fonction de la garantie souhaitée par l'adhérent.

■ Autres contrats groupe

Certains groupements de CGPI ont négocié des contrats pour leurs membres. Il s'agit,

par exemple, de Serenalis, qui a conclu un accord avec AON, ou encore d'Infinitis, qui collabore avec CGPA.

Souscrire de manière individuelle

Dans tous les cas, les conseils en gestion de patrimoine indépendants peuvent souscrire un contrat d'assurance de manière individuelle, sauf pour les adhérents de la Chambre, dont l'adhésion rend obligatoire la souscription du contrat groupe.

Un certain nombre de structures propose

des contrats : QBE, Covea Risks, CGPA, AGF, AFU, AIG, AXA, Liberty Mutual, Beazley, April ou encore Alloassurances. Cela revêt à la fois des avantages et des inconvénients. En effet, en adaptant sa couverture aux caractéristiques de son activité, à son niveau d'expérience et de compétence, le CGPI souscrit un contrat qui lui correspond parfaitement. En revanche, il ne bénéficie pas de l'effet de groupe que génère l'association, notamment en matière de tarification et de montant de garantie. L'assureur soumet au souscripteur un questionnaire qui recense des données sur les dirigeants, la vie de la société, les préposés (salariés, mandataires), le chiffre d'affaires, les activités exercées, le territoire de prospection, les éventuels sinistres rencontrés. De plus, chaque activité assurée est reprise dans le détail :

- intermédiaire en assurances : qualité de l'intermédiaire (agent, courtier...), risques assurés et part dans le chiffre d'affaires, compagnies partenaires... ;
 - IOB : numéro d'enregistrement, type d'opérations réalisées, établissements partenaires... ;
 - démarchage financier : partenaires, numéro d'enregistrement, produits commercialisés... ;
 - CIF : association de tutelle, type de conseils préconisés, facturation d'honoraires, patrimoine des clients... ;
 - immobilier : dispositifs préconisés, volume de transaction...
- Ainsi, le profil du cabinet est entièrement décrypté. La compagnie peut élaborer un contrat et une prime conformes à l'activité de celui-ci. ●

Le portage salarial pour être à la fois indépendant et salarié

Le portage salarial consiste à proposer un statut juridique et un modèle d'organisation à des personnes souhaitant travailler de manière autonome, sans avoir à créer une structure. Ainsi, elles développent elles-mêmes leur propre activité, tout en bénéficiant de la protection sociale attachée au statut de salarié et en se consacrant pleinement à leurs missions.

Dans ce cadre, la société Himalaya Conseil et son département dédié à la gestion de patrimoine permettent au consultant :

- d'exercer en facturant ses interventions sous forme d'honoraires ;
- de s'épargner le traitement administratif, juridique, fiscal et comptable lié à l'activité d'indépendant ;
- de cotiser immédiatement aux caisses sociales et fiscales ;
- de conserver les avantages du salariat, de se former et de s'informer régulièrement sur le métier de conseil en gestion de patrimoine.

Himalaya Finance s'adresse aux consultants et conseillers en défiscalisation et gestion de patrimoine qui souhaitent s'adosser à une structure, afin de se consacrer à leur cœur de métier et de se mettre en conformité avec les réglementations (« carte T », ORIAS, démarchage bancaire et financier).

Cette structure possède la carte de transaction immobilière qui donne accès à de très nombreux partenaires. Elle devient donc le mandataire de sociétés de commercialisation, promoteurs et banques, pour des programmes immobiliers (Scellier, LMNP, Scellier outre-mer, Girardin, nue-propriété, Malraux, MH...) ou des produits financiers liés à la défiscalisation (SCPI, FIP...). Les intervenants d'Himalaya peuvent aussi agir dans la recherche de financements et réaliser des conseils en investissements financiers grâce aux assurances en RCP prises auprès des AGF. Cette société est également inscrite à l'ORIAS. Les CGP ont ainsi accès à ses principaux partenaires en tant que courtiers.