

ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



**CONVENTION OF INDEPENDENT
FINANCIAL ADVISORS**
A Non-Profit Foundation

A Non-Governmental Organization in special consultative status
with the Economic and Social Council of the United Nations



CHAIRIED BY ZOLTAN LUTTENBERGER, PHD (LEFT) AND VINCENT J. DERUDDER (RIGHT)

Introduction

CIFA donne chaque année la parole aux associations partenaires durant la troisième journée du Forum, une initiative qui permet aux praticiens, les gestionnaires indépendants et conseillers financiers de communiquer leurs expériences. C'est un exercice terriblement enrichissant tant d'un point de vue géographique que spécifique (a) à des techniques de gestion et (b) à la régulation des marchés financiers de par le monde.

VINCENT J. DERUDDER (*FECIF, Fédérations Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers*) relève l'importance de la CIFA (*et ses fondateurs: Jean-Pierre Diserens, Pierre Chirstodoulidis et Richard Smouha*) qui a su porter le message de notre profession jusqu'à l'ONU (*en ouverture du Forum, le 23 avril 2014, a été diffusé le message du Président de la 68^{ème} Session de l'Assemblée Générale de l'ONU, Son Excellence John W. Ashe*) et à l'ECOSOC, tout en soulignant le travail constant de FECIF au niveau européen.

C I F A CONVENTION OF INDEPENDENT
FINANCIAL ADVISORS
A Non-Profit Foundation
A Non-Governmental Organization in special consultative status
with the Economic and Social Council of the United Nations

**Message from
H.E. Mr. John W. Ashe,
President of the 68th Session of the
United Nations General Assembly**



ZOLTAN LUTTENBERGER (*PhD, Hungarian Financial Planning Association*) souligne qu'il est important de continuer à promouvoir les modèles d'affaires qui existent dans le domaine du "conseil fiduciaire" de par le monde.

Les six formes historiques du libéralisme

L'histoire nous apprend que le modèle libéral se décline de multiples façons (*économique, politique, culturelle, etc.*), parfois subjectives si c'est le monde politique ou le secteur privé (*y compris les NGOs*) qui le façonne. **PHILIPPE POIRIER** (*PhD, Professeur en Sciences Politiques, Université du Luxembourg*) se lance dans une longue explication autour du sujet tout en citant les "Grands Hommes" (*John Locke, Montesquieu, Constant, John Locke sans oublier Adam Smith et David Ricardo*).

"The Wealth of Nations" d'Adam Smith relève l'importance du capital d'investissement, de l'activité économique, du mécanisme des prix, et aussi de la distribution de la richesse. L'offre, la demande, les prix, la concurrence, n'étant plus soumis au contrôle du pouvoir politique, aurait contribué à l'accumulation de richesse. Le libre-échange au niveau international devenait la pierre angulaire de ce système libéral. Les gouvernements par contre auraient le devoir d'assurer la justice, la sécurité et toute œuvre publique, dont le financement aurait été assuré par la taxation du revenu.

Edmund Burke et Alexis de Tocqueville, par leurs travaux, donnent vie au libéralisme conservateur où l'État est appelé aussi à assurer un contexte économique favorable et stable. Tocqueville va plus loin en mettant l'État au centre du développement de la société. Au travers de l'histoire, nombreux ont été les travaux autour du libéralisme sous ses divers aspects. On se souvient du libéralisme social initié par le "libéral" John-Maynard Keynes (*1920s et 1930s*) qui implorait l'intervention du gouvernement seulement en temps de crise!

Social Network Platinum:

Media Partners Platinum:

Contributing associations:



CONTINUED ON PAGE 5

ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



Philippe Poirier termine sa passionnante présentation en citant le libéralisme culturel, plus répandu en Amérique du Nord qu'en Europe, qui célèbre l'individualisme et soustrait à l'État et à la société tout rôle (*économique, social ou moral*). Ce système est purement et simplement l'anarchie! Les démocraties occidentales sont confrontées à une grave crise de légitimité (*démocratie représentative*) ...dit-il, qu'elles ne pourront plus ignorer.

Les nouvelles tendances du Conseil Financier

Sous le prisme expert de **SHAWN BRAYMAN** (*Président de Planplus Inc., Canada*), qui dissèque la profession au niveau global, on apprend sans surprise qu'il y a quelques décennies on ne pouvait vraiment pas parler de "pur conseil financier" qui était plutôt dédié à la vente de produits financiers. Mais, cela change sous la pression régulatrice croissante et ce qu'il appelle le "robo-advising".

La vague régulatrice n'épargne aucun pays! Le Royaume-Uni, l'Australie, les Pays-Bas et la Finlande ayant choisi d'interdire les "commissions", beaucoup de sociétés ne se focalisent plus sur le service financier car il est difficile d'y attribuer une valeur en lieu et place du système des commissions qui étaient au contraire intégrées (*sans transparence*) dans le coût global des produits financiers. Par conséquent, la régulation fleurit partout. Le Royaume-Uni adopte plusieurs modèles, l'Europe se dote de MiFID II, dans une grande vague de "transparence et pertinence par rapport au profil de risque du client" qui inonde même l'Inde où il est désormais obligatoire d'annoncer si le conseiller financier est payé sur base de commissions (*distribution*) ou directement par le client. Le Canada adopte

CRM II qui change fondamentalement les règles de la transparence et de la communication en exigeant que le détail de tous les frais appliqués au client doive être communiqué. Singapour introduit un système autorisant la récupération d'environ 30% des commissions, modèle qui a inspiré également la Malaisie. Des changements importants touchent tout autant Hong Kong (*ILAS commission disclosure*) et les USA (*fiduciary, conflict of interest*). Shawn Brayman est convaincu que, grâce à cette pression régulatrice, les intérêts des clients seront mieux pris en compte par les conseillers financiers.

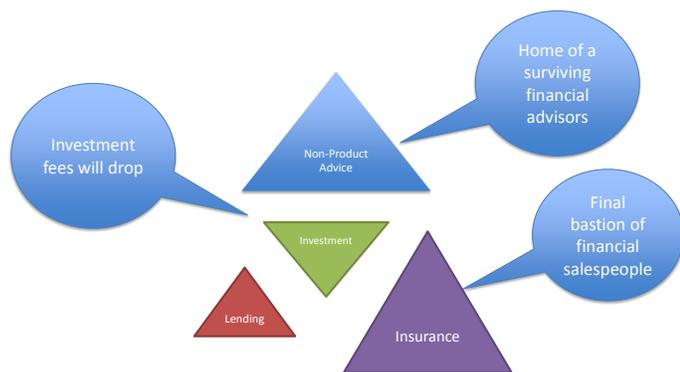
Les USA sont des précurseurs dans le domaine du "robo-advising", qui consiste dans l'automatisation par la technologie des services aux clients. Tout service (*portfolio rebalancing, tax harvesting, etc.*) peut désormais être obtenu en ligne à des prix infimes. Dans une société totalement automatisée, le conseiller financier n'aurait de place que s'il est à même de donner un service total de "financial planner". La conséquence pour la profession de "Conseil Financier" est de taille. Alors qu'aux USA et au Canada un conseiller pouvait encore vivre décemment en appliquant des frais de gestion de 1.5%-3.0% sur la masse de capital sous gestion, ces pourcentages vont baisser sensiblement grâce à la transparence accrue et à la concurrence qui en résultera.

Le seul secteur où ces changements arrivent plus lentement est celui de l'assurance, qui continue à attirer des conseillers financiers. L'autre bastion, ou source d'espoir, pour le conseiller financier est de se focaliser sur le "pur conseil à valeur ajoutée" non-lié à des produits financiers (*exemples: cross-border, divorce planning, estate advice, etc.*). Sous la pression de la régulation et de la technologie, le conseiller financier va devoir prouver sa valeur, un défi important auquel il est désormais confronté.

Le thème du service financier en ligne est d'actualité en Allemagne, quoique timidement si on se réfère aux USA où Vanguard et d'autres compagnies l'ont déjà adopté avec enthousiasme, affirme **THOMAS ABEL** de NFPB Network Financial Planners, Allemagne.

A son avis, les conseillers financiers devraient s'intéresser au FLP (*Financial Life Planning*), une nouvelle tendance qui semble s'imposer. Plus à se soucier des changements de régulation, ne plus donner de conseil sur des produits financiers, ne plus faire l'erreur de vouloir résoudre les problèmes des clients, mais plutôt être capable de les identifier pour que le client les résolve lui-même. La transparence sur la rémunération de ce type de service (*commission ou rétrocession*) ne devrait pas être faite parce que dictée par le régulateur. Au contraire, le prix d'un tel service

Changing Landscape

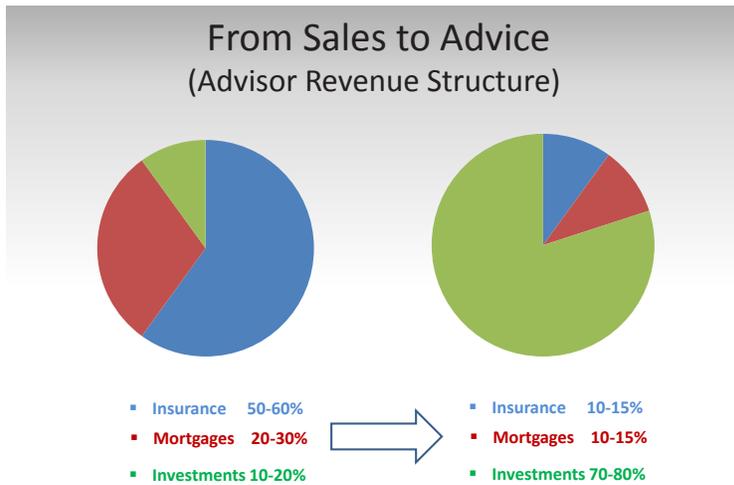


ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



Get Financial Advice online!

- Germany: first mover is quiron.de from quirin bank AG, advice for 37,50 EUR per ¼ hour



devrait s'inspirer directement de la valeur ajoutée apportée aux clients.

Dès Août prochain, l'Allemagne invitera les conseillers financiers à s'enregistrer en conséquence, une façon déguisée d'attirer l'attention sur le débat des rétrocessions (*leur interdiction n'est pas envisagée en Allemagne, à moins que tous les pays de l'UE l'applique*). Ceci est déjà le cas pour les conseillers en assurance, dont seulement 177 se sont enrégistrés en tant que tels.

Thomas Abel est sceptique aussi quant à la rapidité avec laquelle l'Allemagne appliquera MiFID II (*il s'attend à environ deux ans de retard!*). Plus de régulation et l'exigence de plus de compétence frappent également l'Allemagne, bien que l'industrie financière se soit attribué les services de lobbies expérimentés et solides financièrement. En d'autres termes, le conseil financier basé sur les rétrocessions a encore "de-facto" de beaux jours devant lui.

Le glissement du modèle de "vente" vers celui de "conseil financier" n'est pas vraiment nouveau, dit **MARTA GELLOVA** (*FECIF Board Member, Czech Republic*) bien que plus apparent à présent. Le conseiller financier doit s'impliquer plus activement à éduquer ses clients à prendre leur destin en mains, mais d'une façon "informée".

Le conseiller financier doit être également compétent en matière de nouveaux produits financiers qui envahissent les marchés, de la technologie, méthodes d'investissement et de la régulation en vigueur. La migration de la simple "distribution de produits financiers" vers un univers dominé par la compétence et l'expérience est en cours. En outre, les clients, désormais plus éduqués et plus informés, l'exigent. Marta Gellova termine

son intervention avec un commentaire touchant au débat sur les rétrocessions/commissions. L'approche des régulateurs en République Tchèque a été d'imposer un plafond sur les commissions appliquées par le conseiller financier. Ce modèle a probablement empêché la réforme du système des pensions de 2013 d'aboutir, car tout simplement les produits financiers correspondants n'ont pas été vendus.

Le monde après les commissions - De la vente au conseil

En ouvrant le débat, **VINCENT J. DERUDDER** (*FECIF, Fédérations Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers*) indique la volonté affichée par l'Union Européenne d'interdire la rémunération par commissions des conseillers financiers, dans le cadre d'une ample révision de la régulation en vigueur à présent dans les divers pays membres. L'idée de cette interdiction avait germé en Finlande et au Royaume-Uni, mais il faut se demander s'il est tellement fondamental de réguler cet aspect de la finance. En effet, selon une enquête récente de PwC (*PricewaterhouseCoopers*) seulement 5% des clients/investisseurs se préoccuperaient du mode de rémunération des conseillers financiers. De plus, un modeste 8% des 500'000 intermédiaires financiers serait prêt à orienter son modèle d'affaires vers la compensation basée exclusivement sur des frais de conseil et gestion.

Les points essentiels qui ressortent de cette table ronde internationale sont les suivants:

- au Royaume-Uni et dans le cadre de la révision "RDR", les IFAs ont eu une réaction positive en restructurant leur modèle d'affaire; les résultats sont encourageants;

ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



— en Belgique, l'environnement réglementaire à été profondément changé; désormais, la banque centrale est chargée de la supervision prudentielle, tant micro que macro, des banques, mais la supervision des intermédiaires financiers est confiée à la "FSMA" (*Financial Services Regulatory Authority of Belgium*) qui collabore étroitement avec la Banque Nationale de Belgique; MiFID II révolutionnera en quelque sorte le "modus operandi" des intermédiaires financiers, notamment dans le secteur de l'assurance, car il devront tenir compte à l'avenir de la pertinence de chaque proposition d'investissement; à présent, environ 80% à 90% des IFAs se sont déjà adaptés à ces nouvelles règles; le nombre de "tied-agents" en Belgique est tombé à environ 3'800 contre les 11'000-12'000 d'il y a dix ans; on observe une importante concentration forcée par une régulation accrue;

— en France, les IFAs indépendants ne reçoivent pas des commissions, mais sont rémunérés pour le "conseil financier"; ils représentent environ 10% du marché financier en général et juste un peu plus que 10% dans le secteur de l'assurance; des études ont démontré que seulement un client sur 300 est concerné par le mode de rémunération du conseiller financier;

— en Italie, où les conseillers financiers indépendants sont rares (*en très grande majorité ils sont des "tied-agents", dont la rémunération est basée sur les volumes atteints*), MiFID II aidera à la croissance du secteur; à présent, il y a environ 400 IFAs indépendants contre quelques 30'000 tied-agents; les clients/investisseurs en Italie non seulement ne comprennent pas le débat sur le mode de rémunération, mais ne voudraient probablement pas payer directement pour le conseil financier; le sondage présenté par ANASF à la conférence Consulentia a révélé que le coût du conseil financier est à la dernière place des priorités indiquées par les clients/investisseurs (*la confiance, des bonnes relations, la bonne surveillance du portefeuille et ensuite la performance sont en haut de la liste*); la surveillance prudentielle est exercée par la Banca d'Italia et CONSOB.

En conclusion, le modérateur Vincent J. Derudder mentionne que, en Belgique, les associations de consommateurs n'ont jamais demandé autant de régulation. Elle a été l'œuvre des politiciens et des régulateurs dans le but de contrôler le secteur!

Les standards d'aptitude et fiduciaires

Sur le thème de cette table ronde, qui est modérée par **ZOLTAN LUTTENBERGER** (*PhD, Hungarian Financial Planning Association*), la relation fiduciaire du "conseil financier" a été

réglementée en particulier dans les pays anglo-saxons. Zoltan Luttenberger rappelle les principes majeurs suivants:

Fiduciary vs. Suitability

Serve the client's best interest

Act in utmost good faith

Act prudently

Avoid conflicts of interest

Disclose all material facts

Control investment expenses

Know Your Client

Know Your Product

Know Your Platform

Follow a Process? (or)

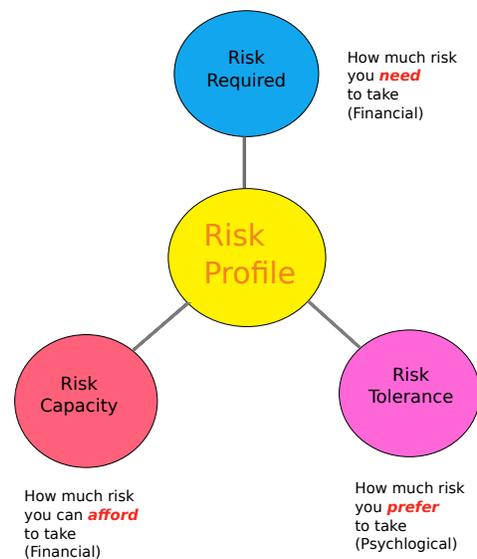
Have a Plan!

Reach informed consent

(The Institute for the Fiduciary Standard)

CIFA Forum 2014 / Luttenberger

PAUL RESNIK (*Co-Founder, FinaMetrica, Australia*) rappelle combien le dernier point est important, c'est-à-dire avoir l'accord de son client après l'avoir dûment informé avec une totale transparence. Le balancier oscillait par le passé entre deux possibilités: (1) un marché ouvert basé sur des standards connus, ou (2) une gouvernance paternaliste. A présent, la troisième option est d'obtenir le consentement éclairé de la part du client. C'est cela établir un processus "fiduciaire" dans la relation avec le client. Et, c'est ainsi que le comportement du fiduciaire et le processus d'adéquation se trouvent parfaitement alignés. Il est fondamental de bien évaluer le profil de risque du client, afin de lui proposer des investissements adaptés à sa situation et sa capacité à absorber certains risques. Vérifier régulièrement



ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



que cette évaluation n'a pas changé dans le temps et l'adapter si nécessaire.

TONY MAHABIR (*Chairman du Canadian Institute of financial Planner et CEO de Canfin Financial Group of Companies, Canada*) souligne que le conseil financier en se dotant d'une bonne pratique (*best practice*) ne sera guère surpris par une régulation accrue. Au Canada, le secteur consiste en plus de 700'000 professionnels dans le domaine des services financiers, soit 7% du PIB annuel. On observe de la résistance à une régulation accrue par des groupes qui voudraient au contraire préserver le "status quo".

Mais, le point essentiel est ailleurs: c'est l'unicité et l'excellence qui vide la notion de concurrence de toute sa force. "Canada's regulatory system is thorough, progressive, if not superior, to those of these other jurisdictions (US, UK and Australia)" ...affirme Tony Mahabir. Il prône, comme les précédents intervenants, à quel point l'aspect de totale transparence envers les clients des rémunérations perçues sous toutes formes est fondamental.

SUSAN JORDAN (*Directrice de PBP/Phil Billingham Partnership, UK*) livre des informations importantes du secteur recueillies dans des enquêtes spécifiques. En réalité, certains mythes tombent ...dit-elle, tels que:

- oui, les clients ne sont pas opposés à rémunérer le "conseil financier";
- baser son modèle d'affaire sur l'indépendance n'est pas si difficile;
- seulement 20% des IFAs ont quitté l'industrie contre le 60% annoncé et seulement parce qu'ils refusaient d'en acquérir les qualifications requises;
- même les plus petites structures arrivent à s'accommoder de la régulation accrue imposée par le RDR en Royaume-Uni, même si le secteur a subi une certaine consolidation.

Sa conclusion est bien positive!

ROBERT VAN BEEK (*Membre du Conseil de FPSP aux Pays-Bas et de FPA en Belgique*) souligne la grande diversité des besoins des clients, de l'expertise des conseillers financiers, qui se conjuguent aussi géographiquement. Est-ce si indispensable d'appliquer un processus sophistiqué de "risk profiling" et de "suitability" quand les conclusions peuvent varier assez sensiblement d'un meeting à l'autre avec le client? Ce dernier, fort souvent, ne s'en préoccupe guère. En conclusion, le plus important est de prendre les bonnes décisions en tous temps et circonstances.

TOBIAS MAAG (FPSB, Brazil) indique que, bien que la profession de FPA/financial planner existe depuis peu, le gouvernement s'est empressé d'imposer une régulation stricte érigeant le fameux "Chinese Wall" entre les segments de conseil, de vente et de gestion. Or, la demande des clients est d'avoir ces trois services exercés simultanément par le même professionnel, ce qui est interdit par la loi en vigueur à présent au Brésil.

Tobias Maag déplore que (a) la certification pour les professions de distribution et conseil ne requiert pas une connaissance de haut niveau, et (b) la législation est devenue bien tolérante envers la diversification internationale. Certes, on observe des contrôles plus pointus, les mesures prises pour diminuer le risque sont insuffisantes. La charge de la supervision prudentielle au Brésil est détenue par la Banque Centrale qui, à son tour, la délègue à CWM (*le SEC local*) et aux OARs des banques et agents de change.

Le Brésil, déjà bien avancé dans la régulation autour des standards d'aptitude, doit encore se pencher sérieusement sur les standards "fiduciaires". Dans le cadre des premiers, un document informatif doit être rédigé tous les deux ans, comportant implicitement une révision totale de l'évaluation, du profil de risque et de la stratégie adoptée en accord avec les clients. Ces prescriptions sont assorties des critères de contrôle appliqués.

En conclusion, Tobias Maag partage avec les participants une question: quelle est la réelle motivation des régulateurs et des grandes institutions? Est-ce simplement de se protéger au cas où la machine financière venait à se gripper?

* * *

La journée des associations du Forum International de la CIFA a été très riche en contenu, bien au-delà des attentes. Il est fondamental dans un monde de plus en plus globalisé de s'informer et éventuellement de s'inspirer de ce qu'il y a de meilleur. Au final, il pourrait y avoir une esquisse d'harmonisation des règles imposées au monde financier. On espère vivement que les législateurs et les régulateurs garderont présent dans leur esprit (1) de préserver la sphère privée et le bien-être de chacun, (2) de prévenir le conflit d'intérêt et (3) de trouver le bon équilibre entre régulation et liberté.

Cosima F. BARONE
Membre du Conseil du GSCGI
FINARC SA -- www.finarc.ch
c.barone@finarc.ch & cfb@gscgi.ch



ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM



A Non-Governmental Organization in special consultative status
with the Economic and Social Council of the United Nations

The XIIth International CIFA Forum took place last April in Monaco.

Below, you will find videos that summarize the themes and the high-level debates that were developed during this Forum.

You can also find these videos on the homepage of:

www.cifango.org

Day one: A glance at the forum's upcoming activities, with special attention paid to CIFA's relationship to the UN, and helping promote greater private sector involvement in global development work.

http://youtu.be/G-zvXU9Oj_U

Day two: An overview of the day's main debates, outlining how opinions vary among experts on the complex issues of importance within the world of finance. However, CIFA's role in bringing stakeholders together to discuss them help make finance more transparent and accountable.

<http://youtu.be/8KgmIgVb5Qo>

Day three: A look at how CIFA is an important organization helping promote dialogue on ethical finance and corporate social responsibility, with interviews with CIFA's leadership.

http://youtu.be/_YWsV55KoKY

Contact:

Aurore Laugier

CIFA (Convention of Independent Financial Advisors) Forum Committee

Tel: +33 9 82 46 34 66, Mobile: +33 6 80 65 95 23, Email: alaugier@cifango.org

ASSOCIATIONS' DAY AT 2014 CIFA FORUM

C I CONVENTION OF INDEPENDENT
F A FINANCIAL ADVISORS
A Non-Profit Foundation

A Non-Governmental Organization in special consultative status
with the Economic and Social Council of the United Nations

ASSOCIATIONS MEMBERS OF CIFA

ADVOCIS, Canada

<http://www.advocis.ca>

AFG, France

<http://www.afg.asso.fr>

AFIZ, Czech Republic

<http://www.afiz.cz>

AFPA, Austria

<http://www.afpa.at/cms12/>

AfW, Germany

<http://www.afw-verband.de>

AIF, Spain

<http://aif.es>

ALPP, Luxembourg

<http://www.alpp.lu>

AMAF, Monaco

<http://www.amaf.mc>

ANACOFI, France

<http://www.anacofi.asso.fr>

ANAF, Spain

<http://www.anaf.es>

ANASF, Italy

<http://www.anasf.it>

ANBIMA, Brazil

<http://investors.anbima.com.br/Pages/Home.aspx>

ANCDGP, France

<http://www.ancdgp.net>

APFA, UK

<http://www.apfa.net>

APFIPP, Portugal

<http://www.apfipp.pt/index.aspx?MenuCode=bottomHomePage>

BVI, Germany

<http://www.bvi.de/start/>

BZB, Belgium

<http://www.bzb.be>

CAPS, Argentina

<http://www.caps-financialplan.org.ar>

CCEF, France

<http://www.ccef.net>

CFSFA, Cyprus

<http://www.cfsfa.org.cy>

CGPC, France

<http://www.cgpc.fr>

CIFPs, Canada

<https://www.cifps.ca/Public/default.aspx>

CIFSA, Cyprus

<http://www.cifsa.org>

CISI, UK

<http://www.cisi.org/bookmark/genericform.aspx?form=29848780&url=index>

CNCEF, France

<http://www.cncef.org>

CNCFA, France

<http://www.cncfa.fr>

CRT, USA

<http://www.cauxroundtable.org>

EFAMA, Belgium

<http://www.efama.org/SitePages/Home.aspx>

EFFAS, Belgium

<http://effas.net>

EFFP, Germany

http://www.effp-online.de/front_content.php

EFFP, Poland

<http://www.effp.pl>

EFPA, Europe

<http://www.efpa-eu.org>

EFPA, Italy

<http://www.efpa-italia.it>

EFPA, Spain

http://www.efpa.es/efpa_espana

FECIF, Belgium

<http://www.fecif.org>

FEDAFIN, Belgium

<http://www.fedafin.be>

FPA, USA

<http://www.fpanet.org>

FPSB, Indonesia

<http://www.fpsbindonesia.net>

FPSB, USA

<https://www.fpsb.org>

GSCGI/SAIFA, Switzerland

<http://www.gscgi.ch>

HAQFP, Hungary

<http://mptsz.org>

IFMA, Switzerland

<http://www.ifma-net.ch>

IFP, UK

<http://www.financialplanning.org.uk>

LATIBEX, Spain

<http://www.latibex.com/ing/mercado/Latibexadvantages.htm>

Network financial planner e.V., Germany

www.network-financial-planner.de

ONIIP, France

<http://www.oniip.fr>

OVV, Slovakia

<http://www.ovv.sk>

PMAC, Canada

<http://www.portfoliomanagement.org>

SFAA, Switzerland

<http://www.sfaa.ch/fr/welcome.asp>

SFOA, Switzerland

<http://www.sfoa.org>

SFSP, Singapore

<http://sfsp.org.sg>

SPAA, Australia

<http://www.spaa.asn.au>

USFCR, Czech Republic

<http://www.usfcr.cz/cs/>

VGF, Germany

<http://www.vgf-online.de>

VOTUM, Germany

<http://www.votum-verband.de>

VV&A, Netherland

<http://www.vvenc.nl>

WMA, UK

www.thewma.co.uk

www.cifango.org

LE SPONSOR DE JUIN 2014

CIFA Convention of Independent Financial Advisors — www.cifango.org

“Depuis 2007, la CIFA a créé un partenariat avec l'ECOSOC, qui s'est élargi aux domaines de l'éducation et de la formation. Chaque pays doit disposer de conseillers financiers compétents afin de protéger les consommateurs.”

S.E. Nestor Osorio,
Président de l'ECOSOC

“L'Afrique a besoin du soutien des financiers pour son développement et sa croissance; mais l'Afrique a aussi besoin d'une tribune pour être écoutée de l'opinion publique internationale. A ce titre, la CIFA a un rôle important à jouer aux Nations Unies: elle se doit d'être le porte-parole des sans-voix.”

Jean Ping,
Ancien Président de l'Union Africaine,
Président de la 59ème session de l'Assemblée générale de l'ONU, ancien président de l'OPEP

“La CIFA possède une grande expérience et a bien défendu les droits des investisseurs. Les Nations Unies ont besoin de ces connaissances pour que le secteur financier fasse à nouveau partie de l'économie réelle.”

Andrei Abramov,
Chef, DESA Département ONG

Qu'est-ce que la CIFA ?

Les principes fondateurs de la CIFA s'articulent autour d'une réflexion éthique et d'une réforme du système financier mondial. Elle a pour mission de remettre la finance au service des épargnants et protéger les droits fondamentaux du citoyen sur les marchés financiers.

La CIFA est composée d'associations professionnelles regroupant plus de 750 000 gestionnaires de patrimoine (individuels et institutionnels) à travers le monde.

En 2007, la CIFA a développé une importante alliance stratégique en obtenant le « statut consultatif spécial » auprès des Nations Unies dans le cadre du Conseil économique et social (ECOSOC) et participe activement aux travaux de ces organes mondiaux.

CIFA CONVENTION OF INDEPENDENT
FINANCIAL ADVISORS
A Non-Profit Foundation

A Non-Governmental Organization in special consultative status
with the Economic and Social Council of the United Nations

Suite au succès de sa 12^{ème} édition

La **CIFA**

1^{er} think tank spécialisé dans la
moralisation des pratiques financières
tiendra son

13^{ème} Forum International

du 22 au 24 avril 2015
Hôtel Hermitage, Monaco



Venez également découvrir **TRUSTING**. Ce magazine bi-annuel contient des informations riches sur les diverses activités de la CIFA, comme son Forum annuel, et des associations partenaires, ainsi que des articles d'experts mondiaux touchant à la gestion, l'investissement, la régulation et la fiscalité.

Vous pouvez télécharger la 5^{ème} édition du magazine sur:

www.cifango.org

Vous pourrez également télécharger gratuitement les livres blancs des précédents forums en anglais et en français.

