



PATRIMOINE

Le conseiller en gestion de patrimoine, recours face à la crise

Pour gérer son épargne, il devient de plus en plus indispensable de se faire conseiller. Mais par qui ? La diversité des conseillers rend la tâche délicate. Mode d'emploi pour les premiers pas vers un CGP.

Profession en panne de notoriété, le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) pourrait bien profiter d'un alignement des planètes en 2020. Après deux années d'adaptation réglementaire et technologique, la loi Pacte, les taux bas et un avenir plus incertain offrent de nouvelles opportunités aux CGP. Mais, surtout, ils ont su répondre présent pendant la crise. « *La continuité d'activités a été bien assurée grâce à la forte digitalisation du métier et les CGP ont procédé à de très nombreux arbitrages pour sécuriser les portefeuilles et procéder ensuite à des réinvestissements* », constate Philippe Parguey, directeur général de Nortia, plateforme de distribution pour les CGP.

● POURQUOI SE TOURNER VERS UN CGP ?

Face à des banques privées plus sélectives et des réseaux bancaires plus standardisés, les atouts des conseillers indépendants ne manquent pas : plus accessibles et plus aptes à défendre des convictions que des produits maison.

Un CGP indépendant va orienter son client vers les « bons » produits. C'est ce qu'on appelle l'« architecture ouverte ». En principe du moins, car, s'il existe de « bons » CGP, il en existe de moins bons, qui vivent de commissions négociées avec des partenaires plus généreux que d'autres ! Reste que le métier est avant tout basé sur deux notions clés : la proximité et la confiance.

De fait, le CGP va devoir poser beaucoup de questions sur la situation patrimoniale, professionnelle et personnelle de son client. « *C'est un peu comme un médecin de famille à qui on confie ses secrets* », s'amuse Pascale Baussant, fondatrice de Baussant Conseil.

● COMMENT CHOISIR SON CGP ?

Pas de recettes miracle, car c'est un métier qui fonctionne avant tout sur le bouche-à-oreille et par réseau (notaires, courtiers immobiliers...) patiemment tissé au fil des ans. Le CGP se doit donc d'être « enraciné »

sur son terrain. Avec plus de 3.000 cabinets en France, la profession est très hétérogène, mais elle assure un bon maillage du territoire. Il existe ainsi de très gros cabinets, comme Cyrus Conseil ou Haussmann Patrimoine, comme de petites structures, d'une ou de deux personnes. L'important, c'est de se sentir « à l'aise ».

Mais il existe quand même des prérequis indispensables : immatriculation à l'Orias, registre unique des intermédiaires financiers et affiliation auprès d'une association professionnelle. Le site gratuit de l'Orias permet de connaître les agréments du conseiller et, donc, quels types de produits et services

il est habilité à distribuer. La « Rolls » de la profession est le conseiller en investissements financiers (CIF), agréé par l'Autorité des

marchés financiers (AMF), car il couvre une gamme étendue de produits et services. La formation est également un élément clé et le CIF est astreint à une formation continue, sous le contrôle de son association professionnelle. Certaines formations ont plus la cote que d'autres, comme celle de l'Aurep à l'université de Clermont-Ferrand.

« *Le CGP doit être capable de pratiquer une approche globale du client, de son patrimoine et de ses objectifs* », souligne Raymond Leban,

président de CGPC, organisme de certification (1.600 conseillers certifiés).

● À PARTIR DE QUEL PATRIMOINE FINANCIER ?

Quelque 1,2 million de Français ont recours au service d'un conseiller, tous statuts confondus. Beaucoup d'études ont été réalisées pour estimer le « point mort » d'un client à environ 30.000 euros d'actifs financiers gérés. Mais beaucoup de cabinets jouent sur la mutualisation : les « gros » clients compensent les « petits », mais en devenant. Pour Raymond Leban, le recours à un CGP s'impose à partir d'un patrimoine global de 500.000 euros.

● COMMENT SE DÉROULENT LES PREMIERS CONTACTS ?

Lors du premier rendez-vous, le CGP doit remettre le « document d'entrée en relation », qui liste ses



statuts, sa responsabilité professionnelle, les autorités de contrôle dont il dépend, ses principaux partenaires ainsi que les modalités de sa rémunération. C'est une obligation réglementaire, et il ne faut pas que le client s'offusque des nombreuses questions posées sur sa situation : c'est au contraire un gage de sérieux.

Le deuxième document obligatoire est la « lettre de mission », qui doit encadrer le conseil du CGP. Mais attention, on ne parle pas encore de produits. Enfin, un troisième document va résumer le profil du client, ses objectifs de placement et les premières recommandations. C'est une sorte de devis. A ce stade, le client n'a aucune obligation vis-à-vis du CGP, même s'il a signé la lettre de mission. Le CGP doit, de son côté, s'assurer que le client a bien compris dans quoi il allait investir.

● COMMENT SONT RÉMUNÉRÉS LES CGP ?

C'est un vieux débat qui finalement n'a pas lieu d'être. La directive européenne dite « MIF 2 » a créé deux statuts : le CIF « indépendant » et le CIF « non indépendant ». Le premier facture exclusivement des honoraires. Et le second, qui représente toujours l'écrasante majorité des CGP, continue d'être rémunéré par les commissions que leur reversent les fournisseurs de produits, qui peuvent osciller entre 1 % et 2 % pour l'assurance-vie ou des OPC à 5 % pour l'immobilier. Dans ce cas de figure, le CGP est obligé d'indiquer le montant des commissions dans un relevé annuel.

« Un contrat d'assurance-vie chez un courtier en ligne peut coûter plus cher qu'un CGP », affirme une professionnelle. Et de l'avis des CGP, le prix n'est pas la question : les clients attendent avant tout un conseil fiscal et patrimonial.

— **Eric Benhamou**

 **Le CGP doit être capable de pratiquer une approche globale du client, de son patrimoine et de ses objectifs.**

RAYMOND LEBAN
Président de CGPC,
organisme de certification

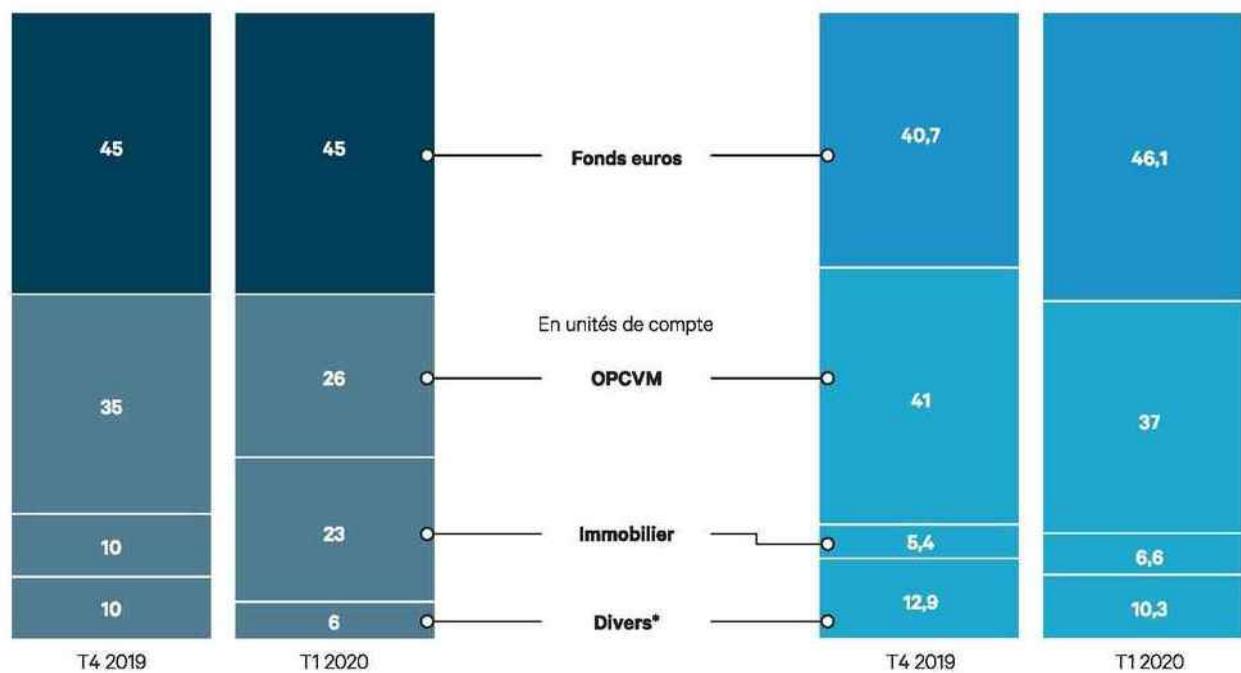


Les CGP ont procédé à de nombreux arbitrages pendant la crise

Evolution des contrats d'assurance-vie de 1.000 CGP sur la plateforme Nortia (9 milliards d'euros d'encours)

Collecte brute, en %

Encours, en %



* Essentiellement les produits structurés.

« LES ÉCHOS » / SOURCE : OBSERVATOIRE NORTIA DU CONSEIL FINANCIER INDÉPENDANT