



Conseiller en gestion de patrimoine Comment dénicher l'oiseau rare

Expertise et objectivité : les qualités premières dont un CGPI doit faire preuve.

Profession à la hausse ! Les conseillers en gestion de patrimoine étaient 1850 en 2007, ils/elles tournent autour de 4 000 à la fin de 2017. Ils doivent en grande partie leur succès à l'insuffisance de l'offre des réseaux bancaires et au nouveau contexte réglementaire qui a poussé des banques privées à remonter les seuils d'accès à leurs services. Pour des questions de rentabilité, certains clients ont été poussés vers la sortie. À l'image des banquiers privés, ces conseillers gèrent une partie des actifs de leurs clients et leur prodiguent des conseils pour optimiser leur patrimoine. À la différence des banquiers pourtant, les CGP ne sont pas dépositaires des fonds gérés. Intermédiaires, ils ont mission de proposer à leurs clients les meilleurs produits et placements auprès des établissements financiers.

Choisir un CGPI agréé

Vérification immédiate, nécessaire : l'épargnant doit s'assurer que le CGP est agréé. Par l'une des quatre organisations « représentatives » : La compagnie des CGPI, la CNCEF, la CNCGP et l'Anacofi. Toutes sont d'accord pour un autre prérequis : il faut que le cabinet soit conseiller en investissement financier (CIF). À côté de ces organisations, existent des associations de diplômés (ANCDGP principalement) et de certifiés (CGPC ou EFPA France) qui recensent tous les types de CGP. Ces associations vérifient les contrats d'assurance responsabilité civile. Si un expert n'a pas suivi la procédure pour protéger le client épargnant, la responsabilité des dommages pourrait lui incomber, comme à son assurance. Pour avoir le droit de proposer des produits bancaires, le CGP doit

posséder le statut d'« intermédiaire en opérations bancaires » (IOB). La plupart des CGP détiennent en outre une carte de « courtier

en assurances » et certains une carte d'« agent immobilier » afin d'intervenir dans les transactions. Face à cette jungle de sigles, il est recommandé d'examiner attentivement, lors de la prise de contact, le fameux DER, « Document d'entrée en relation » qui récapitule le numéro Orias (Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance) et ses statuts. Il suffit de consulter le site Internet de l'Orias. On y trouve obligatoirement tous les CGP. Le DER vous donne le moyen de juger du degré d'indépendance du CGP : il le sera moins s'il indique par exemple pour actionnaire un fournisseur de produit. Vérifiez avec quels produits financiers il a éventuellement passé des accords de distribution.

Un chef d'orchestre

Une fois le filtre réglementaire passé, encore faut-il bien sélectionner son CGP. L'enjeu est de taille tant les missions du conseiller sont larges. Le CGP doit aider à préparer la retraite, recommander des investissements fructueux, optimiser la feuille d'impôts ou encore anticiper une succession. Le CGP est un touche à tout qui jongle avec plusieurs secteurs d'activités tels que l'immobilier, la banque, la finance ou encore l'assurance. La polyvalence fait donc partie de ses principales qualités. C'est un vrai chef d'orchestre. « Un CGP doit posséder des compétences dans les domaines juridique, fiscal, économique et financier, mais aussi social, pour tout ce qui concerne par exemple la préparation de la retraite et

les assurances complémentaires contre les risques de la vie, comme la maîtrise du réglementaire – la responsabilité d'un CGP est forte

en cas de non-respect des règles, indique Raymond Leban, président de l'Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC). « Un bon cabinet de conseil doit avant tout se présenter comme un généraliste qui dispose d'une vision globale tant sur les solutions disponibles que sur l'environnement fiscal et patrimonial. Alors qu'un cabinet spécialisé dans un domaine,

l'immobilier par exemple, aura tendance à recommander à son client d'investir dans cette classe d'actifs en toute bonne foi, sans se préoccuper de savoir s'il existe une solution mieux adaptée aux besoins de son client », complète Cédric Forman, directeur général de Thesaurus. C'est le même raisonnement qui pousse à mettre en garde à l'endroit d'un conseiller bancaire qui ne dispose que de l'offre produits de sa banque. On comprend que la liberté de choix du conseiller rend ses recommandations plus pertinentes. D'où ce critère impérieux l'indépendance : ne pas être affilié à un réseau bancaire ou à un promoteur garantit contre un jugement biaisé. « Quoi qu'il dise, ce CGP sera enclin à proposer en priorité non pas les meilleurs produits, mais ceux de son partenaire », rétorque Antoine Tranchimand, associé chez K&P Finance.

Mais s'il est indépendant, un CGP devra accepter de n'être payé qu'en honoraires, une pratique encore peu répandue car elle se heurte à la réticence des épargnants, pas toujours enclins à payer



un service. Il ne faut pas hésiter à rencontrer plusieurs conseillers et à s'entretenir longuement avec chacun afin de cerner leurs méthodes de travail. « Le CGP doit aussi faire preuve de déontologie et d'éthique. Il n'est pas là pour vendre des produits, mais plutôt pour élaborer une recommandation personnalisée qui vise le seul intérêt du client », ajoute Raymond Leban. Afin d'apporter les conseils les plus pertinents possibles, l'expert(e) doit conserver une vision d'ensemble de la situation patrimoniale de son client. Il/elle commence généralement par dresser avec lui/elle un bilan patrimonial global et échanger sur ses projets. Auxquels le ou la CGP doit apporter sa vision. « Une étude patrimoniale sérieuse exige au moins une dizaine d'heures de travail. Il importe vraiment que le conseiller soit à l'écoute des besoins du client et essaie de comprendre pleinement sa situation, martèle Raymond Leban. Attention donc, par exemple, à ceux ou celles qui vous promettent des placements très rémunérateurs et sans risque à finaliser d'urgence. Le conseil en gestion de patrimoine ne doit jamais pousser vers des choix précipités. Chaque décision est lourde de conséquence et doit se mûrir. »

Disponibilité

Autre critère d'importance dans le choix d'un conseiller, une présence. Bien souvent, dans un réseau bancaire, les conseillers n'ont pas assez de temps à consacrer à leurs clients. « D'expérience, je constate que les conseillers et leurs clients se ressemblent. Leur relation revêt avant tout une dimension humaine. En règle générale, ils partagent le même niveau d'études, les mêmes centres d'intérêts, sont exposés aux mêmes problématiques patrimoniales. Pour cette raison, une grande partie de notre clientèle est issue du bouche à oreille, de relations », explique François-Xavier Legendre, associé gérant de Dauphine patrimoine. Patrick Butteau, directeur général du groupement **CGP Entrepreneurs**, qui fédère 320 structures, se montre du même avis : « La démarche à

suivre est la même que lorsque l'on recherche un médecin ou un notaire : on se renseigne auprès de ses amis, de ses relations. Je crois beaucoup au bouche à oreille. » Mais alors, il ne sera pas surpre-

nant, prévient Butteau, que « les meilleurs CGP refusent des clients, faute de temps à leur accorder ». Dans ce cas, que faire ? S'adresser à une organisation ou à une association professionnelle. « La meilleure façon pour un CGP de tirer son épingle du jeu est encore d'être certifié par la CGPC. La certification est plus que jamais source de confiance et gage de sécurité pour le consommateur-épargnant client du conseiller, pour le conseiller lui-même et pour la marque sous l'ombrelle de laquelle il travaille s'il est membre d'un réseau », assure Raymond Leban.

Patrick Butteau constate, lui, que son groupement, qui permet notamment aux CGP de déléguer leurs contraintes administratives et réglementaires pour rester sur leur cœur de métier, représente une porte d'entrée à de nombreux épargnants. « Choisir un CGP de notre groupement est un gage de qualité », plaide *pro domo* le dirigeant qui vient de mettre au point un service de géolocalisation. « Avant d'accepter un nouveau cabinet partenaire, nous examinons sa formation, la qualité de ses services, sa connaissance de la réglementation et des règles de conformité. »

Ultime question : opter pour une petite structure ou un grand cabinet ? Choisir un CGP autonome, c'est, pour le particulier, préférer la proximité et le contact. « Travailler seul devient de plus en plus complexe avec la pression réglementaire accrue et la

hausse des tâches administratives qu'elle engendre », constate toutefois Cédric Forman. Solliciter un cabinet de taille plus importante, riche de plusieurs pôles de compétences dédiés (ingénierie patrimoniale, gestion d'actifs, fiscalité, immobilier...), pourrait bien se révéler une option rassurante.

PIERRE-JEAN LEPAGNOT

À la différence des banquiers pourtant,
les CGP ne sont pas dépositaires des fonds gérés.

Une étude patrimoniale sérieuse exige
au moins une dizaine d'heures de travail.

Le CGP n'est pas là pour vendre
des produits mais pour élaborer
une recommandation personnalisée



