



YVES MAZIN, PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE NATIONALE
DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE

« LE CGP EST BIEN PLUS QU'UN SIMPLE VENDEUR DE PRODUITS FINANCIERS »



CHAMBRE NATIONALE DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE

Les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) sont bien placés dans notre sondage parmi les particuliers qui délèguent la gestion de leur patrimoine. Malgré tout, leur part reste encore faible. Comment l'expliquer ?

– Beaucoup de particuliers associent encore le CGP à la seule gestion de fortune. Or, il n'y a pas à proprement parler un niveau de patrimoine pour faire appel à un CGP. Son rôle va bien au-delà qu'un simple niveau de patrimoine à gérer. Nous devons continuer notre effort de pédagogie pour bien expliquer notre métier. Le conseiller en gestion de patrimoine peut intervenir sur de nombreux domaines d'expertise, sous réserve de sa capacité professionnelle et du respect d'un cadre réglementaire précis. Sous l'appellation générique CGP, il faut en fait distinguer quatre statuts : conseillers en investissements financiers (CIF), intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), courtage en assurances (IAS) et conseillers en transaction immobilière.

A chaque statut correspond un domaine d'intervention, un niveau de compétences, des obligations d'information et de formation, et un régulateur. À cela peut s'ajouter la compétence juridique appropriée (CJA), qui constitue un véritable atout dans l'exercice du métier. Le métier de CGP se définit donc par la capacité à exercer plusieurs de ces quatre professions réglementées, ce qui peut parfois prêter à confusion pour certains clients. À la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), nous mettons l'accent sur l'importance de la multi-accréditation du conseiller et la détention de la compétence juridique qui constituent à nos yeux des critères essentiels pour garantir au mieux un conseil objectif et la sécurité du client.

Quel est l'intérêt de faire gérer son patrimoine par un CGP ?

– Nous sommes souvent présentés comme des « médecins de famille » à même d'appréhender la situation patrimoniale globale de nos clients. Grâce à la multi-accréditation, peu de solutions ou de réponses échappent aux CGP. Au fil des années, nous avons su développer de nouvelles expertises en phase avec l'évolution des placements. Nous sommes en mesure de fournir une réponse adaptée, ayant un accès

libre à une gamme très large de partenaires et de produits. Outre les incontournables assurances-vie, produits retraite, plan d'épargne en actions (PEA) par exemple, les CGP peuvent aujourd'hui présenter des offres dédiées, sur mesure, pour leurs clients. Nous avons une très grande liberté d'action dont dispose également le client. Ainsi, contrairement aux acteurs classiques où certains produits ne sont pas transférables sans perdre l'antériorité fiscale (notamment l'assurance-vie), les règles du courtage protègent l'intérêt du client qui peut changer de conseiller sans compromettre ses contrats.

Pour choisir en toute confiance, le client peut se référer au document d'entrée en relation (DER) fourni par le conseiller. Celui-ci doit obligatoirement être membre de l'une des quatre grandes associations : la CNCGP, l'Anacofi, la Compagnie des CGP ou la CNCCEP. Il peut aussi vérifier ces éléments sur le site de l'Orias.

Des frais jugés élevés, un mode de fonctionnement qui parfois peut donner l'impression de n'être qu'un « vendeur de produits », une méfiance sur l'indépendance, des performances insuffisantes au regard des frais... Ce sont quelques-uns des « points faibles » attribués aux CGP et qui ressortent de notre sondage. Que répondre à ces épargnants ?

– Il est essentiel de considérer le positionnement du cabinet. Un professionnel multi-accrédité et doté de la compétence juridique appropriée ne sera pas limité à du conseil financier, et donc à une offre de produits. Il peut proposer des solutions adaptées au niveau juridique, fiscal. La régulation actuelle, qui garantit la transparence des frais et l'adéquation des produits au profil du client assure, par ailleurs, une sécurité renforcée pour ce dernier.

Quant aux frais, il n'y a pas de surcoût, hors mission spécifique définie et encadrée dans une lettre de mission. Le CGP a une approche globale et intervient pour les placements dans le cadre d'une gestion conseillée. Un particulier, peut conserver la gestion sur une partie de ses actifs et être accompagné par un conseiller. Il bénéficiera ainsi de cette approche globale sur son patrimoine et pourra sécuriser ses décisions sur un plan juridique ou fiscal. ●