



Patrimoine - Le paysage diversifié des CGPI

ART DE VIVRE & PATRIMOINE

L'oiseau rare

Très facile de trouver un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.
Plus ardu de dénicher le conseiller idoine,
qui saura nous comprendre à la perfection...

Les Conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) se sont fortement développés ces dernières années, passant de 1850 en 2007, à un peu plus de 3000 à la fin de l'année dernière. Ils doivent en grande partie leur succès aux banques qui ont quelque peu tardé à développer des services spécifiques pour leur clientèle aisée. A l'image des banquiers privés, ces conseillers gèrent une partie des actifs de leurs clients, tout en leur prodiguant des conseils pour optimiser leur patrimoine. A la différence des banquiers toutefois, les CGPI ne sont pas dépositaires des fonds gérés. Intermédiaires, ils ont la mission de proposer à leurs clients les meilleurs produits et placements auprès des établissements financiers.

ETRE ATTENTIF AUX STATUTS ET DIPLOMES

Avant de confier une partie de ses économies, l'épargnant doit s'assurer que le CGPI est agréé. « Pour conseiller des produits financiers, il faut disposer du statut de conseil

en investissement financier (CIF) », rappelle Guy Raymond Cohen, vice-président de l'ANACOFI (association nationale des conseils financiers). Ce statut, qui garantit un casier judiciaire vierge et un niveau de compétence, oblige le conseiller à adhérer à une association professionnelle reconnue par l'Autorité des marchés financiers (ANACOFI-CIF, CNCGP, CNCIF, etc.). 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 être à sa charge et à celle de son assurance. « Les as-



Les conseillers et leurs clients doivent en général se ressembler, avec les mêmes niveaux d'études, centres d'intérêts, problématiques patrimoniales





sociations imposent à leurs membres une formation continue et les contrôlent sur le terrain », détaille David Charlet, président de l'Anacofi. Pour avoir le droit de proposer des produits bancaires, le CGPI doit posséder le statut « d'intermédiaire en opérations bancaires » (IOB). La plupart des CGPI détient également 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, Guy Raymond Cohen recommande d'examiner attentivement lors de la prise de contact, le fameux DER (pour « document d'entrée en relation »), qui récapitule le numéro ORIAS et ses statuts. « Mais pour les vérifier, je conseille de toujours consulter le site Internet de l'ORIAS (Organisme pour le Registre unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance). On y trouve en effet obligatoirement tous les CGPI. Le DER vous permet de juger du degré d'indépendance du CGPI, car il doit indiquer par exemple si



Mieux vaut parfois aller au-delà des apparences pour bien connaître son futur CGPI...

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

chercher les conseillers les plus aptes à répondre à leurs besoins, sachant qu'il existe des gestionnaires de patrimoine adaptés à chaque type de clientèle. « Par exemple la clientèle de Dauphine Patrimoine est constituée de chefs d'entreprise, de cadres dirigeants et de contribuables soumis à l'ISF ; les conseillers connaissent très bien les pro-

blématiques et les enjeux de cette clientèle. Si en revanche la recherche des clients portait sur l'expatriation ou sur de la prévoyance, il leur faudrait choisir un autre CGPI. » La disponibilité constitue également un critère d'importance dans le choix d'un conseiller. Bien souvent, dans un réseau bancaire, les conseillers n'ont pas assez

de temps à consacrer à leurs clients. « D'expérience, je dirais que les conseillers et leurs clients doivent se ressembler. La relation entre un conseiller et son client revêt avant tout une dimension humaine. En règle générale, ils ont le même niveau d'études, partagent les mêmes centres d'intérêt, 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. Un point de vue partagé par Hervé de la Tour d'Artaise, président d'A2PF : « 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 » ». Enfin, faut-il accorder sa confiance à une petite structure ou un grand cabinet ? « En optant pour un CGPI indépendant, le particulier fait le choix de la proximité et du contact. En revanche, si sa préférence va à une structure plus importante, le nombre de conseillers devient un critère important », conclut David Charlet. ●

Pierre-Jean Lepagnot

un fournisseur de produit est actionnaire du CGPI et avec quels produits financiers il a des accords de distribution », complète Guy Raymond Cohen.

VISION GLOBALE ET DISPONIBILITÉ

Une fois le filtre réglementaire passé, encore faut-il bien sélectionner son CGPI. Pour François-Xavier Legendre, gérant de Dauphine patrimoine, « un bon conseiller doit avant tout être un généraliste qui dispose d'une vision globale, tant sur les solutions disponibles que sur l'environnement fiscal et patrimonial. A contrario, un conseiller spécialisé dans un

adaptée aux besoins de son client. C'est le même raisonnement pour 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. » De même, le CGPI doit absolument être indépendant, c'est-à-dire ne pas être affilié à un réseau bancaire ou un promoteur, sinon, le jugement est biaisé « Quoi qu'il dise, ce CGPI sera enclin à proposer en priorité non pas les meilleurs produits, mais ceux de son partenaire », avertit Antoine Tranchimand, associé chez K&P Finance. Les épargnants ont intérêt, en amont, à re-

Forum de la CIFA

Monaco, capitale du conseil financier

Du 22 au 24 avril prochains se retrouveront au XIII^e Forum de la CIFA (Convention of Independent Financial Advisors) à Monaco plus de 70 fédérations professionnelles internationales et associations professionnelles nationales représentant les conseillers financiers. Créée en 2001, la CIFA est une ONG spécialisée dans la réforme du système financier pour remettre la finance au service des épargnants. Elle milite pour une meilleure régulation internationale et une réglementation plus juste, plus équitable et plus efficace. Bénéficiant d'un statut consultatif spécial auprès du Conseil économique et social des Nations Unies (ECOSOC), elle est accréditée auprès de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). Au regard de la situation macroéconomique et politique de la plupart des pays occidentaux, les spécialistes du monde entier, membres d'ONG, économistes, chercheurs, avocats, banquiers... mais aussi journalistes, plancheront autour d'un thème au cœur de l'actualité cette année : « Dettes publiques, déficits budgétaires, fiscalité débridée, qui va payer ? ». Les pouvoirs publics, par exemple, ont-ils eu raison de donner la priorité à l'endettement après 2008 ? La CIFA s'interrogera sur la possibilité de faire coïncider capitalisme entrepreneurial et solidaire, ou encore mettra en lumière le rôle des femmes dans la finance mondiale. Pour élargir la perspective du Forum, Matthieu Ricard, moine bouddhiste, photographe et auteur, expliquera dans quelle mesure l'altruisme est compatible avec les systèmes économiques modernes.