

À quel conseiller indépendant confier votre argent ?

Contraints par la réglementation de s'organiser, d'être mieux formés et davantage contrôlés, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) offrent **une alternative séduisante aux services des banques**. Voici ce qu'il faut savoir pour trouver un bon professionnel.

Connaissiez-vous le nom de votre conseiller bancaire ? Votre banquier vous a-t-il appelé pendant les crises financières ? Êtes-vous suffisamment informé sur les produits financiers que vous avez souscrits et leurs rendements ? Si vous répondez par la négative à ces questions et si cela vous indispose, vous pouvez vous adresser à un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI). Vous trouverez un interlocuteur mieux à même de répondre à vos attentes. Ces professionnels se définissent comme des médecins de famille du patrimoine. Leur rôle : vous aider à identifier vos besoins et à bâtir le patrimoine qui saura les satisfaire. Qu'il s'agisse de préparer votre retraite, de protéger votre conjoint ou encore de financer les études de vos enfants.

Adressez-vous en priorité à un conseiller en investissement financier

Le premier travail de votre conseiller consistera donc à réaliser un audit de votre patrimoine. Il l'assortira de préconisations que vous serez libre de suivre. Ce bilan patrimonial, facturé de 1 500 à 3 000 €, peut être offert, si votre situation n'est pas très complexe et si vous confiez à votre CGPI des capitaux à investir. Il n'est pas nécessaire de disposer de sommes importantes. De 500 € à 1 000 € d'épargne men-

suelle suffisent, auprès de la plupart des professionnels, pour devenir client.

Les CGPI n'ont encore ni statut ni titre qui atteste de leur formation et des conditions d'exercice de leur métier. Toutefois, pour pouvoir faire du conseil et distribuer des produits financiers (fonds communs de placement logés dans des comptes-titres ou des plans d'épargne en actions, parts de sociétés civiles de placements immobiliers ou fonds communs de placement dans l'innovation), la plupart ont adopté le statut de conseiller en investissement financier (CIF), dans ce cas obligatoire. Pour être CIF, il faut adhérer à une association professionnelle agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF, voir p. 47) et se soumettre à son contrôle. « *Les adhérents qui refusent de s'y plier ou ne respectent pas leurs obligations réglementaires sont radiés et nous alertons l'AMF* », explique Stéphane Fantuz, président de la Chambre nationale des conseillers en investissement financier (CNCIF).

Pour choisir un CGPI, les épargnants peuvent aussi se référer au label Conseil en gestion de patrimoine certifié (CGPC) affiché par 500 indépendants. « *L'association française des CGPC, qui gère la certification, entend protéger les épargnants en leur garantissant la compétence de leur interlocuteur et le respect d'un code de déonto-*

Vous pouvez faire appel à un CGPI à partir de 500 à 1 000 € d'épargne mensuelle



Le métier de CGPI recouvre plusieurs activités

Un conseiller en gestion de patrimoine est un généraliste proposant une gamme élargie de services. Attention, certains ciblent leur clientèle : dirigeants d'entreprises, étrangers vivant en France...

Conseil patrimonial

► Bilan ou audit en vue de valoriser ou de sécuriser un patrimoine, d'organiser sa transmission ou de protéger la famille de son client.

Préconisation et vente de produits financiers

► Assurances vie, Sicav ou fonds communs de placement dans un compte-titres ou un PEA, SCPI, placements défiscalisants.

Activités immobilières

► Vente d'investissements locatifs ou de biens dont la propriété est démembrée.

Vente de produits d'assurance

► Épargne retraite, contrats de prévoyance (décès, invalidité), contrats santé.

logie», revendique Hervé de La Tour d'Artaise, président de l'association des CGPC.

Un généraliste du patrimoine doit être multicarte

Pour être en mesure d'offrir les meilleures solutions patrimoniales à leurs clients, les CGPI doivent proposer une large palette de services. Mais il faut qu'ils soient autorisés à le faire. Pour proposer de l'assurance vie, ils doivent être enregistrés à l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance (Orias) en qualité de courtiers en assurances. Seuls les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) peuvent distribuer des livrets bancaires et des crédits. Un CGPI doit aussi disposer de la carte professionnelle l'autori-

sant à effectuer des transactions, dite carte T, pour pouvoir vendre des biens immobiliers. Pour être tout à fait complet, votre conseiller doit pouvoir dispenser des conseils juridiques et fiscaux. Cette compétence juridique appropriée (CJA) l'autorise à vous aider dans vos déclarations d'impôt ou dans la rédaction de clauses d'assurance vie. Enfin, un CGPI doit vous orienter vers un spécialiste (notaire, avocat...) si nécessaire.

Les annuaires des associations de CIF (voir leurs sites p. 47) vous aideront à identifier des professionnels près de chez vous qui cumulent ces casquettes. Même si le bouche à oreille reste souvent le meilleur moyen de choisir son conseiller. Selon Nicolas Peycru, CGPI, fondateur du cabinet Euodia Finance, « *il ne faut pas hésiter à rencontrer*

Getty

deux ou trois professionnels pour retenir celui avec lequel on a de réelles affinités. Les premiers rendez-vous sont généralement gratuits. »

L'accès à un large choix de fonds

L'assurance vie est le produit phare de la profession. Les compagnies d'assurances, au premier rang desquelles Generali, Cardif et Axa, réservent des contrats au réseau de distribution des CGPI. Il s'agit de contrats multisupports offrant un très large choix de fonds communs de placements, des options de gestion multiples et l'assistance d'experts de la compagnie pour rédiger les clauses bénéficiaires. Votre conseiller vous donnera également accès à de nombreux fonds logés dans un compte-titres ou un plan d'épargne en actions, en vous préconisant des arbitrages ou en vous orientant vers une société de gestion à laquelle vous confierez un mandat de gestion. En revanche, il ne pourra pas gérer d'actions en direct, l'activité étant réservée aux sociétés de gestion agréées.

Une rémunération plutôt opaque

Les CGPI facturent peu d'honoraires (compte de 150 à 250 € HT par heure de conseil). Ils se rémunèrent essentiellement grâce aux commissions reversées sur les frais des sociétés gérant les fonds et des assureurs vie (voir le n° 1072 du *Particulier*, p. 24). Sur les investissements immobiliers, ils perçoivent de 7 à 10 % du montant investi. Sur l'assurance vie, « les frais d'entrée, comme d'ailleurs

les frais d'arbitrage, peuvent être négociés par les clients. L'assureur peut facturer un minimum de 0,5 % sur ces frais d'entrée et le conseiller conserve le surplus. Certaines compagnies exigent de percevoir 50 % de ce surplus », explique Stéphane Fanduz. Mais l'essentiel de la rémunération des CGPI provient des frais sur encours que l'assureur leur reverse chaque année et des rétrocommissions des sociétés qui gèrent les fonds logés dans les contrats d'assurance vie. Un système très opaque, défendu par les professionnels et les assureurs. Sur les comptes-titres et les PEA, leur rémunération est également assurée par les rétrocommissions sur les frais de gestion annuels prélevés par la société de gestion des fonds.

Ces rétrocommissions déplaisent fortement à la Commission européenne qui y voit une source de conflit d'intérêts préjudiciable aux consommateurs. Les CGPI agissent, en effet, comme des médecins qui, pour se rémunérer, exercent aussi l'activité de pharmacien et vendent les médicaments qu'ils prescrivent. Il est alors très tentant d'orienter vers les produits et les fabricants qui offrent les meilleures marges. Le travail des CGPI doit être rémunéré, cela ne fait aucun doute. Mais les autorités européennes préféreraient qu'il le soit sous forme d'honoraires, pour que le conseiller puisse revendiquer son indépendance et l'objectivité de ses conseils. Si l'Europe n'interdit pas purement et simplement la forme actuelle de rémunération, comme cela a été un temps redouté par les professionnels, les

Pour protéger les épargnants, la loi exige plus de transparence

La loi impose à un conseiller en investissement financier (CIF) :

► de préciser, dans un **document d'entrée en relation**, l'association CIF à laquelle il adhère (qui peut jouer le rôle de médiateur en cas de conflit) ; ses statuts (CIF, courtier...) et le numéro d'enregistrement attestant qu'il peut s'en prévaloir ; les noms des assureurs avec lesquels il travaille ; ses assurances professionnelles (vérifiez si toutes ces activités sont couvertes) et, pour vous informer de possibles conflits d'intérêts, si des fournisseurs (assureurs, sociétés de gestion...) ont

des participations dans son capital. Vous pouvez vérifier s'il est enregistré comme CIF auprès de l'AMF (amf-france.org ; 01 53 45 60 00) ou comme courtier en assurances auprès de l'Orias (orias.fr ; 1, rue Jules-Lefebvre, 75311 Paris cedex 09). Notez qu'en 2013, quel que soit leur statut, ces professionnels seront enregistrés auprès de l'Orias sous un numéro unique.

► de détailler, avant de formuler tout conseil, dans une **lettre de mission**, la nature et la durée de ses prestations et son mode de rémunération : soit sous forme

d'honoraires (au forfait ou au temps passé et/ou au résultat), soit sous forme de commissions versées par ses fournisseurs (assureurs, sociétés de gestion...). Sachez que vous pouvez demander le détail des rémunérations qu'il perçoit en qualité d'intermédiaire.

► de formuler ses conseils dans un **rapport écrit** avec les risques et avantages de ses préconisations. Sur la base de ces documents, vous pourrez mettre en cause sa responsabilité s'il a manqué à son obligation d'information ou de conseil (voir le n° 1058 du *Particulier*, p. 38).

CGPI devraient être contraints à davantage de transparence. Deux directives, en cours d'élaboration, devraient aller dans ce sens : la 2^e directive sur les marchés d'instruments financiers pour les produits financiers et la 2^e directive sur l'intermédiation d'assurance pour l'assurance vie.

La question de l'indépendance et de l'objectivité du conseil ne se résume toutefois pas aux conditions de rémunération. Les professionnels peuvent subir des pressions de leurs fournisseurs. De l'aveu de conseillers, certaines plateformes immobilières (servant d'intermédiaires entre CGP et promoteurs pour des investissements locatifs), conditionnent l'accès à des produits très demandés au fait qu'ils en placent d'autres, moins recherchés.

Des escroqueries nuisent encore à l'image des CGPI

Le CGPI est un simple intermédiaire. Aucun chèque ne doit être établi à son nom, sauf pour payer ses honoraires. Les sommes doivent être à l'ordre de la société de gestion ou de l'assureur. Cela limite le risque de voir votre conseiller partir avec la caisse, mais ne vous met pas à l'abri des escrocs. Les CGPI constituent, en effet, un canal de choix pour certains aigrefins. Madoff, qui rémunérait les capitaux confiés avec l'argent collecté auprès de nouvelles victimes, a sévi, en partie via des fonds vendus par l'intermédiaire de CGPI. En Bretagne, des clients qui cherchaient à réduire leur impôt de solidarité sur la fortune, ont perdu les fonds investis dans des coopératives de croissance mises en liquidation judiciaire. En Vendée, un conseiller indélicat a promu un produit de défiscalisation outre-mer (Girardin) reposant sur des investissements fictifs, avec, à la clé, des redressements fiscaux pour ses clients. La profession s'organise peu à peu pour prévenir ces risques. « Les associations de CIF jouent le rôle de corégulateurs pour l'AMF et assurent une veille auprès de l'AMF et de l'Autorité de contrôle prudentiel. Nous les alertons lorsque nous repérons des anomalies. Nous avons créé une commission sur les produits Girardin, afin d'identifier les risques de ces montages », rapporte David Charlet, président de l'Association nationale des conseillers financiers (Anacofi-CIF). L'association entend aussi évaluer les produits vendus par l'intermédiaire des CGPI. « Nous les noterons à partir d'éléments factuels :

La profession doit encore régler la question des conflits d'intérêt avec ses fournisseurs

peuvent-ils être vendus en France ? S'ils promettent une garantie de rendement sur les fonds propres de son promoteur, celui-ci dispose-t-il des fonds propres adéquats ? » détaille David Charlet.

Changer de conseiller est parfois difficile

Vous n'êtes pas lié à votre conseiller et pouvez en changer, en conservant les assurances et

fonds souscrits par son intermédiaire. Mais il ne verra pas d'un bon œil que ses commissions lui échappent. « Pour les contrats d'assurance vie, adressez à l'assureur un ordre de remplacement du CGPI. Le partage des commissions ou l'indemnisation de l'ancien conseiller peuvent être réglés par le contrat de courtage signé entre le CGP et l'assureur. Les grandes associations ont émis des recommandations sur ces questions. En cas de difficultés, elles peuvent intervenir comme médiateur », précise David Charlet. Mais encore faut-il trouver un conseiller qui accepte, pour gagner un nouveau client, de verser une indemnité à son prédécesseur ou de partager ses commissions avec lui. Si votre CGPI vous donne satisfaction, il ne vous reste plus qu'à espérer qu'il prendra sa retraite le plus tard possible et trouvera, le moment venu, un repreneur qui vous conviendra. ●

FREDÉRIQUE SCHMIDIGER

Les associations agréées par l'AMF



L'Association nationale des conseillers en investissements financiers (Anacofi-CIF) réunit le plus grand nombre d'adhérents et cultive une vision entrepreneuriale du métier : 01 53 25 50 80, anacofi.asso.fr.

La Chambre des indépendants du patrimoine (CIP) représente, historiquement, les indépendants du patrimoine et défend un exercice libéral de la profession : 01 42 56 76 50, independants-patrimoine.fr.

La Compagnie des conseils en gestion de patrimoine indépendants défend une vision pluridisciplinaire du métier et exige de ses adhérents un diplôme de 3^e cycle ou la certification délivrée par la CGPC : 01 42 65 59 48, lacompagniedescgpi.fr.

La Chambre nationale des conseillers en investissements financiers (CNCIF) réunit des CGPI et des conseils aux entreprises et aux institutionnels : 01 56 26 06 02, cncef.org.

Deux autres associations agréées, l'AACIF et le CCIFTE, regroupent des conseillers pour les entreprises.