



# CONSEILLERS FINANCIERS La gestion de patrimoine n'est plus réservée aux riches

**L**es sondages montrent que 75% des épargnants ont une confiance limitée dans leurs placements bancaires. Si vous êtes dans ce cas, pourquoi ne pas faire appel à un conseiller en gestion de patrimoine ? Il vous aidera à identifier vos futurs besoins et s'emploiera à constituer le patrimoine qui convient à votre profil. Le tout pour un coût plus modique qu'on ne le croit, surtout si vous optez pour un conseiller opérant sur Internet : les nouvelles offres en ligne à prix doux se multiplient depuis quelques mois (lire notre encadré).

## ACCESSIBILITÉ LE CONSEILLER VOUS ACCUEILLE À PARTIR D'UNE CAPACITÉ D'ÉPARGNE DE 500 EUROS PAR MOIS

Nul besoin d'être fortuné pour faire appel à un CGP, autrement dit à un conseiller en gestion de patrimoine. Sa porte s'ouvrira si vous épargnez mensuellement entre 500 et 1 000 euros, y compris dans les gros cabinets tels que

**Thesaurus.** Son premier travail consistera à réaliser un audit de votre patrimoine. Ce bilan, habituellement facturé entre 1 500 et 3 000 euros, sera gratuit si vous décidez de lui confier des capitaux. Certains conseillers ont une vision très

large de leur métier : ils vous proposent d'appréhender votre situation globale (conjoint, enfants, fiscalité, succession...). Une option à saisir si la taille et la composition de votre patrimoine le justifient.

## SÉCURITÉ TOUT CGP DOIT AVOIR L'AGRÈMENT PROFESSIONNEL DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Le statut de conseiller en investissements financiers (CIF) a été adopté par la plupart des CGP. Il les habilite à vendre des produits à risque et exige d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Autres garanties pouvant vous rassurer sur le sérieux de votre conseiller et l'étendue des services qu'il peut rendre : être enregistré à l'Orias (pour avoir la qualité de courtier en assurances), à l'IOBSP (pour proposer des livrets bancaires et des crédits), ou détenir la carte T (pour faire des transactions immobilières).

## GAMME DE PRODUITS IMMOBILIER, ASSURANCE VIE, BOURSE, MONTAGES FISCAUX, L'ÉVENTAIL EST LARGE

Pour se distinguer de la masse des distributeurs de produits d'épargne, les CGP se font concocter par les compagnies

d'assurance vie des contrats spécifiques, qui offrent un très large choix de fonds d'actions ou d'obligations, ainsi que l'assistance de juristes chevronnés pour rédiger la clause bénéficiaire. Pas étonnant que l'assurance vie multisupport figure parmi les produits les plus recommandés par ces conseillers. Mais ils sont également capables de proposer des investissements immobiliers, dans le neuf ou dans l'ancien, ainsi que des montages en sociétés pour diminuer ses impôts ou obtenir des revenus complémentaires.

## RÉMUNÉRATION L'EUROPE EST EN TRAIN D'INTERDIRE LE SYSTÈME OPAQUE DES RÉTROCOMMISSIONS

Pendant longtemps, les CGP se sont surtout rémunérés grâce aux commissions reversées par les gestionnaires de fonds et d'assurances vie (de 1 à 3%), ou par les promoteurs immobiliers (ici, les commissions variaient entre 5 et 8%). Un système critiquable, car il faisait peser des doutes sur l'indépendance des conseils donnés. Ce système de rémunération sera interdit courant 2017 (directive MIF 2 élaborée par Bruxelles). Seule exception, les rétrocommissions sur l'assurance vie, qui resteront possibles. Pour tout le reste, les CGP devront se faire payer en honoraires (à l'acte ou au forfait, au choix), l'argent sortant alors de la poche du client. ●