





Pour la plupart d'entre nous, investisseurs particuliers, faire fructifier notre épargne n'est pas une tâche aisée. La multitude des choix de placements et leur complexité rendent plus difficiles la prise de décision et nécessitent plus de connaissances, d'informations et de temps à y consacrer.

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine vous aide dans cette prise de décision pour votre épargne sur un angle purement financier, mais surtout il vous accompagne dans la gestion globale de votre patrimoine, tel un médecin généraliste qui veillera sur vous et votre famille, voire sur votre entreprise le cas échéant, vous préconisant un traitement approprié et individualisé.

# LE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE, QUI EST-IL ?

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine, ou encore dénommé CGP, est, tel que son nom l'indique, un expert de la gestion de patrimoine dont le rôle est de sélectionner les meilleures solutions patrimoniales et financières pour son client, selon ses besoins, et au moment le plus opportun.

Ce Conseiller se distingue des autres intervenants du marché patrimonial par :

- une spécialisation en gestion du patrimoine
- une approche globale par rapport à votre situation spécifique
- une relation solide sur du long terme

Son expertise lui permet d'aborder avec vous tous les aspects relatifs au patrimoine, qu'il s'agisse de fiscalité, d'assurance, d'immobilier, ou de placement financiers.

Il offre au particulier soucieux de s'occuper de son patrimoine, en plus **de l'expertise et du conseil, une valeur ajoutée en termes de temps**, une **tranquillité d'esprit**, et une **aide dans la préparation des étapes clés de la vie**

En effet, votre Conseiller vous accompagne tout au long de votre chemin patrimonial afin de définir et dynamiser votre stratégie patrimoniale, placer votre argent, préparer votre retraite, anticiper les études des enfants et assurer leur avenir, clarifier la transmission du patrimoine...

Ces interventions peuvent être rémunérées sous la forme d'honoraires, dont les modalités sont précisées par une lettre de mission préalable, et/ou par une rémunération liée aux investissements..

## GENÈSE...

L'origine de la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine remonte aux années 1970 en France, née de la volonté de certains professionnels d'offrir une alternative nouvelle en matière de conseil patrimonial. La profession existe également dans d'autres pays comme en Grande Bretagne où il est appelé Independent Financial Advisor ou IFA.

Ces professionnels sont au nombre de 3 000 ou 5 000 personnes en France selon que l'on prend en compte les seuls CGP exerçant à titre principal ou tous les adhérents des associations de professionnels les représentant (source : Apredia 2014).

Aujourd'hui, à titre indicatif, ils représentent une part de marché de 7 à 9 % de l'épargne financière, soit l'équivalent du 5e réseau bancaire en France (source : étude Deloitte 2014).

# L'INDÉPENDANCE

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine est dit indépendant lorsqu'il ne dépend pas d'un établissement financier traditionnel (banque, société d'assurance ou de gestion).

Cette indépendance, **garantie d'impartialité**, lui permet notamment d'évaluer l'ensemble des produits et placements financiers du marché, de les sélectionner, et de ne proposer que **les plus adéquats par rapport au profil de ses clients et en fonction de leurs besoins**. En bref, il ne se contente pas de conseiller les produits « maison » et offre une approche et une gamme plus élargie.

Généralement à la tête de sa propre entreprise de conseils, il est mandaté par son client et défend les intérêts de celui-ci.

Depuis quelques années, les CGP tendent à se regrouper afin de mutualiser expertises et coûts d'infrastructures, mais la plupart reste encore sur un format unipersonnel, cumulant tous les rôles de l'entrepreneur en plus de l'expertise patrimoniale.

## UN MÉTIER RÉGLEMENTÉ...

Instaurés ou complétés par la loi de sécurité financière n°2003-706 du 1er août 2003, différents statuts réglementaires ou habilitations ont été mis en place pour encadrer le métier de Conseil :

- la Compétence Juridique Appropriée (CJA)
- le Courtier en Assurance
- l'Intermédiaire en Opération de Banque et en Service de Paiement (IOBSP)
- le Démarchage bancaire et financier
- l'Agent Immobilier
- et le Conseiller en Investissement Financiers (CIF)

Le CIF vise à renforcer la protection des investisseurs par un meilleur encadrement de cet acteur de la commercialisation des produits financiers. A l'instar du courtier en assurance ou de l'intermédiaire en opérations de banque, tout CIF est ainsi soumis à un certain nombre d'obligations et d'interdictions. Il est contrôlé par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

# LES BONNES QUESTIONS A POSER EN TANT Q'INVESTISSEUR

## Un diagnostic et des services personnalisés

Aussi spécifique et unique que l'est votre situation, le diagnostic personnel permet au Conseiller d'évaluer votre tolérance au risque (le niveau de risque que vous êtes prêt à accepter pour vos placements), d'analyser vos objectifs, puis de vous proposer des solutions personnalisées et optimisées.

## Une bonne définition de vos objectifs

Définir ses objectifs de manière précise est la première étape vers leur réalisation et une étape essentielle pour trouver les placements adaptés à votre situation. Le Conseiller peut vous aider à les formuler concrètement, par exemple « me constituer une épargne » devient « investir 400€ tous les mois sur les 10 prochaines années » et « acheter une maison » devient « économiser 25% pour l'apport personnel ».

## Source d'information, force de proposition et stratégie

Votre Conseiller est à votre écoute. Il évalue vos idées et répond à vos questions ou interrogations. Il vous fournit des explications sur les concepts et les stratégies adéquats à mettre en place et vous accompagne pour garder le cap au vu de vos objectifs.

## La sélection de placements spécifiques et adaptés

En fonction des étapes de vie et de votre profil de risque, votre Conseiller vous aide à sélectionner des placements spécifiques et adaptés. Il vous apporte également des solutions diversifiées afin d'optimiser le couple rendement/risque, tout en répondant aux objectifs de son client.

## Un partenariat solide et durable

La relation avec votre Conseiller repose sur la notion de confiance mutuelle ; ce dernier, tel un médecin de famille, s'assure de la confidentialité des informations relatives à votre patrimoine, et vous, par la même réciprocity, ne devez omettre de lui communiquer les informations relatives à votre situation personnelle et financière, ou de vos objectifs patrimoniaux.

L'honnêteté et le respect sont la base d'une relation de confiance, et la communication la clé d'un partenariat solide.

Votre profil est évolutif tout au long de votre vie. Vos objectifs et stratégie patrimoniale évolueront également au gré de ces étapes.

Ainsi, le Conseiller en Gestion de Patrimoine offre un partenariat qui va au-delà du 1er entretien et s'inscrit dans la durée. Cela se traduit par un accompagnement régulier sur le long terme, un suivi adapté, permettant à votre Conseiller de vous solliciter, comme pour vous tenir informé, par exemple, d'une nouvelle disposition fiscale, de l'évolution des marchés et vous recommander des ajustements nécessaires.

Ces conseils permettent aussi de se préparer au changement, tel que l'évolution de votre carrière professionnelle, de votre vie familiale et de nombreux autres facteurs, pouvant vous obliger à modifier votre stratégie financière.



La collaboration avec un Conseiller n'enlève en rien la possibilité de s'investir également dans ce domaine ou de prendre des initiatives pour certains investisseurs plus avertis. La règle du jeu doit simplement être clairement énoncée entre vous et votre Conseiller, à l'image de la relation de confiance que vous avez établie.

Vous l'aurez compris, la collaboration avec un Conseiller en Gestion de Patrimoine, c'est aussi **la tranquillité d'esprit**.

## LA STRATÉGIE FINANCIÈRE...

Le bilan patrimonial inclut forcément de définir votre stratégie financière et de poser 4 éléments de base :

- la valeur actuelle de vos actifs financiers
- votre niveau d'épargne actuel et vos dépenses
- vos priorités et objectifs financiers
- une stratégie d'épargne et d'investissement qui vous permet d'atteindre vos buts en tenant compte de votre degré d'acceptation du risque

## LORS DE LA PREMIÈRE ENTREVUE

La réglementation, sous le contrôle conjoint de l'AMF et de l'ACPR, codifie les relations entre le client et son Conseiller sous la forme d'un parcours. Celui-ci est balisé notamment de documents spécifiques, précisant les obligations de chacune des parties, et visant à clarifier les informations remises au client.

Le parcours débute avec la remise d'un **Document d'entrée en relation** où le professionnel expose ses compétences, ses habilitations et la liste de ses partenaires.

Ensuite, vient une étape de découverte du client et de ses attentes, se traduisant par l'établissement d'une **Lettre de mission**, retraçant les informations obtenues et déterminant les interventions confiées au Conseiller (votre situation financière, vos connaissances et expérience en matière d'investissement, vos objectifs et horizons d'investissement), et ceci, avant tout type de conseils.

Enfin, il sera temps de **formaliser le conseil dans un rapport écrit**, détaillant et justifiant les différentes propositions du CGP-CIF, leurs avantages et les risques qu'elles comportent compte-tenu de votre profil.

### FOCUS SUR LE DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION...

Ce document, né de la réglementation de 2003, reprend les informations suivantes :

- l'attestation du statut de CIF et numéro d'enregistrement
- l'association professionnelle de référence
- ou, le cas échéant, un statut de démarcheur,
- les liens d'affaires avec un ou plusieurs établissements promoteurs de produits financiers.

## SAVOIR-FAIRE & COMPÉTENCES

L'exercice du métier de Conseil en Gestion de Patrimoine nécessite de multiples compétences et « savoir-faire ». **A la fois généraliste du patrimoine et spécialiste du conseil**, le CGP doit rendre visible et lisible sa spécificité et la valeur ajoutée de ses prestations.

Le Conseiller est ainsi un expert généraliste intervenant dans tous les domaines patrimoniaux tels que :

- immobilier
- produits financiers et assurance vie
- défiscalisation
- retraite & succession

C'est un métier qui requiert également de jouir de **facultés relationnelles** indispensables pour instaurer la relation de confiance, ainsi que des **qualités pédagogiques** afin de diffuser un conseil clair et compréhensible pour l'investisseur particulier.

Le CGP n'est, bien entendu, pas omniscient, loin de se substituer aux autres experts (notaires, avocats, experts comptables ou sociétés de gestion). Il est aussi un excellent **coordinateur transversal occasionnel** lorsque l'intervention d'un spécialiste est nécessaire pour son client, à l'image d'un chef d'orchestre patrimonial.

Dans le cadre de la stratégie financière, le CGP doit s'appuyer sur l'expertise des gérants d'actifs afin de répondre aux objectifs patrimoniaux et financiers de ses clients.



# LES ASSOCIATIONS ET SYNDICATS DE PROFESSIONNELS

## ANACOFI

Association Nationale des Conseils Financiers  
[www.anacofi.asso.fr](http://www.anacofi.asso.fr)



## ANCDGP

Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine  
[www.ancdgp.net](http://www.ancdgp.net)



## CGPC

Association Française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés  
[www.cgpc.fr](http://www.cgpc.fr)



## CNCGP

Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine  
[www.cncgp.fr](http://www.cncgp.fr)



## CNCIF

Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers  
[www.cncif.org](http://www.cncif.org)



## La Compagnie des CGPI

[www.lacompagniedescgpi.fr](http://www.lacompagniedescgpi.fr)



# ZOOM SUR LE CONSEIL FINANCIER

## Elaboration d'une stratégie financière personnalisée

- En fonction du profil de risque
- De la situation personnelle individuelle et familiale
- De la disponibilité des avoirs
- Sur le long terme

## Conseil et suivi de vos investissements

- Choix de l'enveloppe : compte-titres, PEA, PERP, PEE, assurance-vie...

## Composition et suivi de votre portefeuille

- Evaluer votre profil de risque
- Choix des différentes classes d'actifs : obligations, actions, monétaire
- Les orientations géographiques et sectorielles
- La proportion optimale des actifs

## Transmission de la communication financière

- Rapports d'analyses marchés, macro-économique, en lien avec les analystes et gérants des sociétés de gestions

## Suivi de l'évolution de votre situation financière patrimoniale

- Changement de revenus (nouveaux revenus fonciers, augmentation de salaire,...)
- Augmentation ou diminution de vos charges (ex : arrivée à terme d'un crédit)
- Libération d'actifs financiers bloqués (ex : PEE)
- Rentrée d'argent inattendue...

## Stratégie financière dédiée à votre entreprise

- Conseiller, former et accompagner le dirigeant
- Contribuer à la réussite des projets de l'entreprise en optimisant la gestion économique et financière
- Développer durablement les performances de l'entreprise pour :
  - renforcer sa compétitivité
  - accompagner le changement
  - financer sa croissance
  - améliorer sa rentabilité

# LES OUTILS A VOTRE DISPOSITION

## Etape 1

Identifier pourquoi vous faites appel à un CGP

- Collaborer avec un spécialiste sur des sujets financiers, fiscaux, immobiliers, juridiques ou civils

## Etape 2

Evaluer votre bilan patrimonial

- Audit de votre situation personnelle, familiale et patrimoniale ainsi que vos objectifs de vie

## Etape 3

Déterminer vos objectifs en fonction de vos besoins/en-vies

- Création et/ou valorisation d'un patrimoine financier ou immobilier
- Protection de la famille, conjoint, enfant, ascendant...
- Préparation de la retraite
- Transmission d'un patrimoine (la répartition, les droits à payer) de son vivant (donation) ou à son décès (succession)
- Optimisation fiscale, impôt sur le revenu, ISF, droit de mutation...

## Etape 4

Clarifier la relation entre vous et votre conseiller

- Fréquence des rencontres, envois d'email, points téléphoniques
- Délais de réponses
- Type des interventions, latitude, niveau d'autonomie

## Etape 5

Vérifier les sujets importants à ne pas oublier d'aborder

- Financier : dépenses importantes réalisées ou à venir, analyse des risques et de la performance de vos placements, rééquilibrage éventuel de votre portefeuille,...
- Fiscal : Investissement en FIP, contrats d'assurance-vie
- Immobilier : les biens susceptibles d'être vendus, création d'une SCI, FCPI...
- Juridiques ou civiles : conseil sur la mise en place d'une donation, sur la modification du régime matrimonial...
- Evoquer tous types de changements (professionnels, structure familiale modifiée, mutations géographiques...) rentrée d'argent inattendue...

Le CGP vous préconisera toutes les solutions possibles (financières, immobilières, fiscales, juridiques ou civiles) et, d'un commun accord, organiserez ensemble la gestion de ces solutions.

Nos conseillers en Gestion de Patrimoine sont là pour vous accompagner dans tous vos projets.

Vous souhaitez prendre un rendez-vous et être accompagné par le cabinet DIRECFI à Toulouse ou Paris ?

**Contactez-nous :**

**Par mail :** [contact@gestiondepatrioine.com](mailto:contact@gestiondepatrioine.com)

**Par téléphone :** 09 62 10 81 95

Retrouvez [Gestiondepatrioine.com](http://Gestiondepatrioine.com) sur les réseaux sociaux :



Cette présentation est produite par DIRECFI, cabinet de conseil en gestion de patrimoine. Ce document à vocation informative n'est pas contractuel et ne constitue ni une sollicitation, ni une recommandation juridique, fiscale ou d'investissements financiers. Les informations contenues dans ce document ont été recueillies auprès de sources considérées comme fiables et à jour au moment de sa parution mais leur exactitude ne peut cependant être garantie. Les informations d'ordre juridique et fiscal sont susceptibles d'être modifiées ultérieurement. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les simulations ont été réalisées en fonction d'hypothèses financières et de la réglementation en vigueur à ce jour, ces éléments étant susceptibles d'évoluer. DIRECFI ne saurait être reconnu responsable des utilisations frauduleuses de cette présentation.

Société DIRECFI, S.A.R.L. à associé unique à capital variable (capital minimum de 800 Euros) enregistrée au RCS de Toulouse sous le n° 450 434 535 - Transaction sur immeuble et fonds de commerce (carte n°1480/Préfecture Haute Garonne) - ne peut recevoir aucun fonds, effets ou valeurs - Courtier en Assurance inscrit sur le Registre des Intermédiaires en Assurances positionné dans la catégorie « b » selon l'article L.520-1 II 1°, n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurances - Mandataire Intermédiaire en Opérations de banque et service de paiement - Conseiller en Investissements Financiers enregistré à l'ORIAS n° 07 002 919 - adhérent à la Chambre Nationale des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CNCGP), association agréée par l'AMF- Déclaration Cnil NS 48 n° 1222820 - TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR12450434535 - Responsabilité civile professionnelle et garantie financière de la Compagnie MMA ENTREPRISE 19-21 allées de l'Europe 92616 Clichy cedex.