

# LE RÔLE DU CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

## PAR LA CNCEF



FICHE DÉCRYPTAGE

## LE RÔLE DU CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Le conseiller en gestion de patrimoine, ou CGP, est un professionnel du conseil qui accompagne ses clients dans la gestion de leur patrimoine.

Son rôle dépend des missions que lui confient ses clients. Un CGP peut par exemple être amené à travailler sur les thématiques suivantes :

- La gestion financière (épargne, placements)
- L'immobilier
- Le droit du patrimoine et la fiscalité
- Le crédit
- La préparation de la retraite
- La succession
- Les actifs professionnels (entreprises : transmission, protection, acquisition)
- et tous les cas particuliers imaginables, tels que la gestion des carrières atypiques : artistes, sportifs...

Voici plus en détail quelques exemples des prestations que peut proposer un CGP.

- **Etablir un bilan patrimonial**

Le bilan patrimonial est une cartographie complète du patrimoine d'un ménage.

Il intègre le patrimoine dans toutes ses formes : patrimoine financier (épargne, livrets, bourse, assurance-vie...), immobilier (résidence principale, secondaire, investissement locatif, parking...), professionnel (fonds de commerce, clientèle ou patientèle...) et mobilier (montres, vins, objets d'art, voiture...).

On y soustrait ensuite les dettes pour obtenir le patrimoine net du ménage.

Le bilan permet au conseiller et au client d'échanger sur des données objectives, de fixer des objectifs patrimoniaux et de prendre les meilleures décisions pour les atteindre. Ce bilan peut ensuite être complété par l'étude des revenus et charges du ménage (actuels et anticipés) ainsi que ses objectifs de vie.

- **Mieux placer son épargne**

Comment placer efficacement son épargne ? Quels supports, quelle stratégie ? Après une étude détaillée du profil de ses clients, le CGP conseille les meilleures enveloppes de placements (PEA, assurance-vie...), puis sélectionne les supports d'investissements qui répondent le mieux aux objectifs et à la sensibilité au risque de chaque client.

En bourse, les meilleures décisions sont souvent les plus difficiles. Pour tenir le cap et investir plutôt que jeter l'éponge lorsque les marchés sont déprimés, le CGP peut aussi jouer le rôle d'un appui psychologique permettant de garder la tête froide. La relation avec un CGP est avant tout une relation de proximité !

Plus ponctuellement, on peut aussi faire appel au CGP construire une stratégie de placements répondant à des contraintes données (Investissement Socialement Responsable par exemple) ou pour réaliser un investissement dit "exotique" (forêt, monument historique...) ou défiscalisant.

- **Bien préparer sa retraite**

Face à la baisse attendue des prestations de retraite, la préparation de la retraite est évidemment une thématique sur laquelle les CGP sont le plus sollicités.

Le rôle du CGP consiste alors à expliquer le régime général, faire le point sur les droits acquis, simuler la pension future, puis bâtir une stratégie pour acquérir les actifs immobiliers ou financiers qui produiront les revenus complémentaires...

Mêlant pédagogie (qui comprend réellement le système des retraites ?) et prospective (estimations grâce à des logiciels dédiés), les CGP sont des alliés pour une préparation de la retraite pragmatique et efficace.

- **Investir dans l'immobilier efficacement**

Investir dans l'immobilier, que ce soit pour obtenir des revenus complémentaires, défiscaliser ou profiter d'un effet de levier, mobilise beaucoup d'énergie. Dans cette thématique, le CGP permet à ses clients d'aller à l'essentiel : trouver des biens, simuler leur rentabilité, estimer le cash flow et optimiser la fiscalité sur le long terme.

Chaque situation est différente. Créer d'une SCI pour simplifier la détention à plusieurs, opter pour les SCPI pour se libérer des soucis de gestion, défiscaliser en Pinel, en Malraux...

Le CGP est rompu à tous ces dispositifs et sait coordonner une équipe de notaires, fiscalistes, agences immobilières pour offrir le niveau de délégation souhaité par son client. De la simple supervision d'une opération à la solution clé en main, le CGP s'adapte aux contraintes et demandes de son client.

- **Transmettre un patrimoine dans les meilleures conditions**

Le rôle du CGP est aussi trans-générationnel. Selon les problématiques successorales de son client, le CGP propose les opérations qui permettent de transmettre aux personnes souhaitées au moindre coût.

Expert des cas particuliers, il peut aussi aider à transmettre un actif professionnel en profitant des derniers aménagements tels que le pacte Dutreil, un dispositif fiscal qui allège les formalités administratives et la fiscalité des transmissions d'entreprises familiales.

Et lorsque la complexité d'un cas le dépasse, le CGP sera à même de coordonner des experts de son carnet d'adresses : notaires, avocats fiscalistes, gestionnaires de biens...

- **Trouver des financements plus efficacement**

Un CGP peut aussi endosser la casquette de courtier en crédit, ou en rachat de crédit. Il fait gagner du temps, évidemment, mais permet aussi de mieux négocier les éléments au-delà du taux : assurance, IRA, frais de dossier...

Le CGP sera d'une grande aide pour faire passer des dossiers spécifiques (financement d'une SCI, d'une profession libérale...), car il connaît mieux que quiconque le processus de décision des banques !

- **Le médecin généraliste du patrimoine des ménages**

Le rôle d'un CGP peut sembler proche de celui d'un conseiller financier bancaire haut de gamme. Cependant, les différences sont majeures. Tout d'abord, le CGP s'inscrit dans une optique de long terme, alors que les conseillers « tournent » régulièrement. Ensuite, le CGP dispose d'une vision d'ensemble du marché et non des seuls produits de sa banque.

Enfin, le conseiller en gestion de patrimoine met l'humain au coeur de la relation : faire preuve de pédagogie, d'écoute, respecter les souhaits et particularités de ses clients, garder la confidentialité, c'est un métier !

Pour 78 % de leurs clients, les CGP sont la meilleure source de conseil possible en matière patrimoniale (source : 12e édition du Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants et de leurs clients réalisée par Kantar pour BNP Paribas Cardif).

C'est pourquoi on compare parfois le CGP au médecin de famille. Comme un médecin de famille, les clients conservent souvent leur CGP à vie, et le transmettent de génération en génération...

Certains CGP travaillent au sein d'un cabinet, en association avec d'autres CGP afin d'offrir une large palette de services. D'autres, en solo, ont un carnet d'adresses bien rempli qu'ils partagent avec leurs clients lorsque ces derniers ont besoin de recourir à des expertises particulières.

Voilà, vous savez tout : n'ayez plus peur de franchir la porte de votre CGP !

**L'annuaire de la CNCEF** vous permet de sélectionner les experts financiers les plus proches de chez vous, classés par spécialité. Profitez-en !

Trouvez le professionnel qui facilitera la réalisation de vos objectifs : [www.cncef.org](http://www.cncef.org).

**Consultez toutes nos fiches "Décryptage" sur notre site internet :  
[www.cncef.org/decryptage/](http://www.cncef.org/decryptage/)**