

21 juin 2021

Tribune : Pour une reconnaissance du Conseiller en gestion de patrimoine ?

Patrimoine CGP Chef d'entreprise Entrepreneur Institutionnel Particulier Tous

#CIF #CNCEF Patrimoine #Conseil en gestion de patrimoine #Conseiller en gestion de patrimoine #Epargne

#Gestion du patrimoine #Patrimoine



Par Stéphane FANTUZ, Président de la CNCEF Patrimoine

Le débat pour la reconnaissance du CGP n'est pas nouveau, concédons-le ! Il y a bientôt dix ans, Louis Giscard d'Estaing tentait de faire reconnaître le métier de Conseiller en gestion de patrimoine. Mais l'alternance oblige, ce travail n'a pu aboutir. La cause était noble et elle le demeure, dans le sens où l'épargnant doit, dans un marché à l'architecture ouverte, connaître cette profession pour pouvoir choisir l'expert qui lui permettra à la fois de comprendre les enjeux de son patrimoine et la manière de mieux le valoriser et/ou le transmettre.

Si la notoriété de notre métier ne cesse de progresser auprès du grand public, notre ambition est désormais de la démocratiser le plus possible. Qu'est qu'un CGP ? Donnons-en une définition parfaitement accessible au plus grand nombre : un médecin, établissant un diagnostic de la situation patrimoniale de son client et en même temps, un pharmacien, lui proposant les solutions adéquates. Et c'est bien là toute la beauté de ce

métier : avoir la capacité d'analyser la situation d'un client sur de nombreux aspects : patrimonial, matrimonial, successoral, fiscal et d'intégrer les objectifs prioritaires du client, afin de lui proposer les solutions les mieux adaptées.

Ce beau métier qui n'existe pas

Pour autant, ce beau métier n'existe pas dans les textes. Disons plutôt que son activité est morcelée en plusieurs statuts.

Pour pouvoir conseiller une assurance vie, il faut avoir un statut spécifique le permettant : courtier en assurances.

Pour conseiller un instrument financier, il faut un second statut de CIF – Conseiller en investissements financiers.

Pour conseiller un placement bancaire ou le recours à un emprunt bancaire, il faut un troisième statut, celui d'intermédiaire en opérations de banque.

Et si finalement la solution adéquate pour le client est d'investir dans l'immobilier, il faut alors un quatrième statut, celui d'agent immobilier.

Chacun de ces quatre statuts fait l'objet d'une réglementation spécifique avec sa propre instance de régulation, ses règles d'inscription et ses obligations de formations régulières : un vrai casse-tête et beaucoup d'administration. De plus, si le CGP doit formuler des conseils juridiques : faire une donation, créer une SCI ..., il doit alors avoir la compétence juridique appropriée. Au total, quatre statuts et une compétence sont nécessaires pour pouvoir travailler globalement, dans l'intérêt de son client !

Les paradoxes

Cette situation est paradoxale à bien des égards.

1. Les formations universitaires de type « Master de Conseil en gestion de patrimoine » sont de plus en plus nombreuses. Elles intègrent toutes l'apprentissage d'une découverte globale du client, et l'étude des solutions qu'il convient de proposer, quel que soit le statut nécessaire pour les proposer.
2. Les autorités elles-mêmes insistent, à juste titre, sur l'importance de bien connaître son client pour lui proposer les solutions qui lui conviennent. L'Autorité des Marchés financiers, dans ses « visites mystères » cherche à s'assurer de « *la qualité du processus de découverte du profil du client et de ses besoins, ainsi que du conseil prodigué* ». Elle ne se limite pas aux seuls instruments financiers et analyse aussi les placements bancaires ou assurantiels qui ont été proposés.
3. Les réglementations européennes vont dans le même sens. La directive assurance dite « DDA2 » pose même le principe de la « *vente saine* » qui stipule que « *tout contrat proposé doit être conforme aux exigences et aux besoins formulés par le client* ».
4. Il n'y a cependant pas de passerelle entre les différentes directives, ce qui fait qu'aucun texte n'invite le professionnel à expliquer à son client s'il est préférable d'investir dans des produits financiers de type PEA ou compte titres par rapport à un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation !

L'intérêt du client

L'intérêt du client est donc régulièrement mis en avant dans les réglementations française et européenne. Le conseiller (salarié d'un établissement bancaire ou CGP) connaît son client, maintient régulièrement à jour le niveau de connaissance de ce dernier et fait les propositions correspondant à son intérêt, sans que le statut soit un frein pour lui offrir le meilleur service.

Aujourd'hui, est-ce au client de vérifier si son interlocuteur est bien régulièrement inscrit dans un statut l'autorisant à faire ses propositions ? Est-ce encore au client de devenir lui-même un expert sur les différents statuts juridiques et ce qu'ils autorisent, pour vérifier simplement si son interlocuteur est en droit de lui faire des propositions. Dans ces conditions, le cumul des différents statuts va-t-il bien dans le sens de l'intérêt du client ?

Quelle reconnaissance ?

La création d'un statut de « Conseiller en Gestion de Patrimoine » vers lequel un client pourrait se tourner en toute confiance, sans avoir à s'interroger sur les nombreux statuts, serait une avancée significative. Toutefois, le recollement des textes existants en France serait une gageure tant l'opération législative est complexe. Un label donnant des garanties aux épargnants ne serait pas absurde. Il permettrait au client de savoir que s'adresser à une personne reconnue comme « Conseiller en Gestion de Patrimoine » équivaut à trouver un professionnel compétent sur l'ensemble de ses problématiques patrimoniales.

Ne pourrait-on plus simplement envisager de confier cette reconnaissance à une organisation ou à un registre déjà existant, sans obligatoirement défaire ce qui existe aujourd'hui pour les différents statuts ?

Alors que faire ? Si la question de la reconnaissance du CGP se pose à nouveau, c'est qu'elle fait écho à la conjoncture. L'épargne abondante placée par les Français suite aux trois confinements ne cesse de susciter des débats depuis plusieurs mois, sans aboutir à une solution pour qu'elle s'investisse dans l'économie réelle, dont la consommation est une part essentielle de son dynamisme. Ni la taxation et ni une politique de la rigueur n'incitent à la confiance en l'économie. Au contraire, les Français, sont demandeurs d'un accompagnement personnalisé et de solutions adaptées. Parce qu'ils sont répartis sur le territoire national, experts en leur domaine, contrôlés, formés et encadrés par des associations professionnelles, les CGP sont en mesure de répondre à ce défi. Mais c'est aux pouvoirs publics que revient le courage de l'action.

A l'instar de la loi portant réforme sur le courtage et ayant permis l'émergence de la profession de courtier en assurance et courtier en crédit, nos législateurs et le Gouvernement ne seraient-ils pas bien inspirés, sous la forme d'une Loi, de donner la reconnaissance qu'ils méritent aux CGP. S'inscrivant en complémentarité des acteurs et réseaux traditionnels existants, ils feraient œuvre utile, sans surcoût pour l'Etat, puisque les différentes activités de cette profession libérale sont déjà réglementées. L'esprit de confiance suscité permettrait en partie de rediriger l'épargne vers l'économie productive à laquelle contribuent les CGP tout en poursuivant la nécessaire pédagogie financière en direction des Français. Chiche ?

Pour aller plus loin :

Retrouvez davantage d'informations sur le métier du CGP dans notre fiche Décryptage dédiée : **Le rôle du Conseiller en Gestion de Patrimoine**

Pour plus d'informations, suivez-nous sur nos pages **Facebook** et **LinkedIn**