



## **LA REMUNERATION DU CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE INDEPENDANT : LE LIBRE CHOIX DU CLIENT**

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant ou CGPI, est un professionnel qui délivre des conseils dans l'investissement financier et immobilier ainsi que des conseils juridiques et fiscaux. Il guide et conseille ses clients investisseurs afin de les aider à optimiser leurs placements et atteindre leurs objectifs : préparation de la retraite, valorisation d'un capital, transmission, schéma de détention des actifs, etc.

Ce travail peut être rémunéré de deux façons, laissant ainsi une liberté de choix au client quant à la façon dont il souhaite être accompagné par son conseiller :

- Soit de manière totalement indépendante, par le biais d'honoraires directement facturés au client OU,
- Soit de manière dépendante en travaillant avec les partenaires sélectionnés par son conseiller, qui sera alors rémunéré par le biais de commissions ou rétro-commissions.

Ce libre choix répond aux valeurs du client tant personnelles, familiales, professionnelles que financières et patrimoniales.

Ce libre choix vise à personnaliser l'approche client en replaçant l'humain au cœur de la stratégie patrimoniale ; il s'agit de donner, ensemble, du sens aux valeurs humaines du client.

### **1) Les honoraires d'un CGPI**

Après avoir consulté son client et obtenu suffisamment d'informations sur sa situation au travers d'un Questionnaire Patrimonial Particulier (QPP), le CGPI rédige un Document d'Entrée en Relation (DER) puis une lettre ou rapport de mission (RM). Ce document récapitule la situation du client ainsi que ses besoins en fonction de son profil. Cela permet au conseiller en gestion de patrimoine de proposer une solution cohérente avec les objectifs du client. C'est également dans ce document que le CGPI indique le montant de ses honoraires, directement facturés au client investisseur.

### **2) Les commissions (ou rétro-commissions) du conseiller**

Lorsque le conseiller en gestion de patrimoine indépendant distribue une solution (placement, financement), une partie des frais de gestion, des frais de courtage et/ou des droits d'entrée peut être redistribuée par le partenaire ou par l'intermédiaire au conseiller.



Il s'agit alors de commissions sur placements/financements ou de rétro-commissions bancaires ou d'intermédiation.

Peu importe que cet intermédiaire soit une banque, un courtier, un conseiller en gestion de patrimoine indépendant, un assureur... les frais liés à la solution proposée sont de toute façon identiques. En revanche, en fonction de la négociation, la rétro-commission de l'intermédiaire peut être plus ou moins importante. Mais cela reste toutefois transparent pour le client par rapport à la tarification finale liée à l'opération.

### **3) Le conseil patrimonial offert**

Dans les banques, chez les courtiers, sur internet ou encore chez certains conseillers en gestion de patrimoine, il est courant de retrouver du conseil en gestion de patrimoine gratuit. Bien évidemment, personne ne travaille gratuitement. Méfiez-vous des offres trop alléchantes et demandez comment votre intermédiaire est rémunéré. Si celui-ci ne vous demande pas d'honoraires, assurez-vous que sa rémunération reste indépendante de la solution proposée et transparente. Il faut également que le nombre de produits à la disposition de votre intermédiaire soit suffisant pour lui permettre de vous proposer un conseil indépendant.

Chacun des services proposés peut faire l'objet d'une facturation qui doit être présentée lors de vos premiers entretiens.

Lorsque les conseils amènent à vous recommander un produit financier, immobilier ou d'assurance, et que vous validez les propositions, vous pouvez y souscrire par l'intermédiaire du CGPI ou directement auprès de l'émetteur du produit. Il existe alors des frais d'entrée et de gestion au moment de la souscription. En confiant la souscription à un CGPI, une partie des frais peut lui être rétrocédée mais également négociée.

La tarification doit être juste et transparente. Le CGPI recherche à être le plus clair et le plus transparent possible dans ses services et ses honoraires, afin de répondre au mieux à vos besoins.

N'hésitez pas à me demander un devis : [aurelie.monteil@am-courtage-et-patrimoine.fr](mailto:aurelie.monteil@am-courtage-et-patrimoine.fr) avant toute consultation et pour avis préalable.