# Combien coûtent les services d’un conseiller en gestion de patrimoine ?

Combien ça coûte de faire appel à un conseiller en gestion de patrimoine ?

En France, la culture n’est pas dans la dynamique du paiement d’une prestation de conseil. On a donc vite peur lorsqu’il s’agit de [faire appel à un conseiller en gestion de patrimoine](https://gestiondepatrimoine.com/blog/quand-faire-appel-cgp.html).

Avant de rentrer dans le vif du sujet, nous allons rapidement vous rappeler le rôle du CGP.

Son rôle consiste à faire le point sur votre situation actuelle (patrimoniale, fiscale, sociale, juridique, etc) et à répondre à l’ensemble de vos objectifs qui peuvent être variés (amélioration de la retraite, protection du conjoint, transmission du patrimoine, défiscalisation, etc).

A l’instar d’un médecin de famille, le CGP vous accompagne sur le long terme.

Il intervient sur 2 aspects :

* le conseil à l’état pur (réalisation d’un bilan patrimonial complet sur des missions confiées et définies en amont, prestation de suivi à l‘année …) ;
* la mise en place de solutions préconisées validées par vos soins (en réalité la stratégie patrimoniale doit être coconstruite avec vous).

Dans les 2 cas, le CGP est rémunéré via 2 sources :

* les honoraires de conseil liés à l’analyse et au bilan patrimonial sur la mission confiée ;
* les rétrocessions des partenaires sur les produits préconisés : rétrocommissions des frais d’entrée réalisées aussi bien sur les placements financiers que sur l’immobilier et les rémunérations sur encours des solutions financières mises en place.

Voilà pour l’introduction. Nous allons maintenant voir ensemble la différence qu’il y a entre un CGP et un CGPI (Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant) car oui, il y a une différence.

## Les différences entre CGP et CGPI

S’il n’y a qu’une chose à retenir entre le CGP et le CGPI, c’est celle-ci : le “i” pour indépendant !

Un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) n’est rémunéré qu’aux honoraires payés par son client.

En aucun cas un professionnel de la gestion de patrimoine indépendant qui se présente ainsi ne doit percevoir de rémunération par rétrocessions ou rétrocommissions quelles qu’elles soient. Ceci reste totalement prohibé par les autorités de tutelle.

L’information doit figurer clairement dans le document d’entrée en relation présenté lors du premier rendez-vous.

Pour faire simple, un CGPI va vous apporter du conseil, mais s’il vous préconise des solutions d’investissement en passant par son intermédiaire et qu’il reçoit des rétrocessions de la part de ses fournisseurs, il doit vous les reverser.

Les montants d’honoraires présentés sont souvent très élevés voire prohibitifs pour compenser l’absence de rétrocessions. On se rapproche du modèle des avocats à ce moment-là.

Dès lors, cette solution ne convient pas à toutes les bourses ! C’est exactement ce que mettent en avant les autorités de tutelle qui soutiennent les rétrocessions afin de garantir l’accès à un conseil de qualité pour tous.

Le CGP, quant à lui, perçoit des honoraires pour la mission de conseil mais également des rétrocessions / rétrocommissions et des rémunérations sur encours. Le montant des honoraires présentés est de fait beaucoup plus accessible.

Dans les 2 cas, assurez-vous que le professionnel à qui vous allez confier votre patrimoine ait bien :

* le statut CIF “Conseil en Investissement Financier” (statut réglementé par l’AMF “Autorité des Marchés Financiers”)
* et qu’il soit représenté par une association professionnelle représentative de la profession :
  + La CNCGP
  + L’ANACOFI
  + La compagnie des CGP
  + la CNCEF

Passons maintenant à la rémunération du CGP.

## La rémunération d’un conseiller en gestion de patrimoine

Oui ! Un CGP se rémunère.

Nous avons vu qu’il est rémunéré grâce aux honoraires de conseil mais également à travers les rétrocessions des partenaires.

### Des honoraires de conseils

Les honoraires de conseils sont définis selon un taux horaire propre à chaque CGP.

Ce taux horaire est en moyenne compris entre 100 € et 500 € HT de l’heure.

Notez cependant que la moyenne se situe à 200 € HT de l’heure.

Cela vous permettra d’avoir un repère lorsqu’un devis vous sera proposé pour réaliser un bilan patrimonial.

La difficulté sera pour vous de savoir le temps que demande votre dossier.

La qualité des préconisations, la qualité des projections de votre situation après mise en place de ces préconisations et la pertinence du livrable vous permettront cependant d’en avoir une idée.

En effet, si le travail fourni ne vous semble pas abouti ou que l’accompagnement proposé ne répond pas à vos attentes, un montant élevé d’honoraires sera difficilement compréhensible.

Les CGP travaillant seuls auront un taux horaire plus élevé qu’un cabinet de CGP organisé qui dispose en interne d’une équipe d’ingénieurs patrimoniaux.

Tout est une question d’échelle.

Les ingénieurs patrimoniaux épaulent les CGP dans la réalisation du bilan patrimonial. Cela a 2 avantages :

* réduire le taux horaire de la prestation de conseil par un effet de masse,
* proposer des solutions impartiales et sur mesure par une veille permanente et continue du marché.

**Conseil** : le taux horaire est un paramètre important dans le choix de votre conseiller mais il ne doit en aucun cas être l’élément principal. Le feeling et la confiance que vous apportez à votre conseiller sont les éléments n°1 à prendre en compte ! N’oubliez pas que vous confiez à cette personne la gestion de votre patrimoine. Vous devez être en confiance !

### Des rétrocessions sur les investissements réalisés

L’autre source de revenus d’un CGP vient des rétrocessions ou rétrocommissions versées par les partenaires financiers, immobiliers, de société de gestion, etc.

Ces rétrocommissions représentent un pourcentage touché par le CGP lorsque vous investissez dans une solution d’investissement qui vous est proposée.

Pour vous donner une idée, voici des solutions qui génèrent des rétrocessions ou de la rémunération sur encours :

* les contrats d’assurance-vie,
* les contrats de capitalisation,
* l’achat de parts de SCPI,
* la gestion sous mandat d’un PEA,
* l’achat d’un bien immobilier en location meublée gérée,
* etc.

Le fait que le CGP perçoit des commissions sur les versements que vous réalisez pour vos investissements ne doit pas vous freiner pour investir avec lui.

Les rétrocessions ne sont pas un coup supplémentaire pour le client final mais une redistribution des frais financiers d’un produit commercialisé par un circuit de distribution différent.

Aussi, la seule différence pour vous sera le montant des honoraires que vous payerez.

Un bon CGP sait s’entourer de partenaires de confiance et les produits qu’il propose sont haut de gamme et accessibles uniquement via des circuits de distribution spécialisés équivalant au pôle “gestion de fortune”.

Le grand public ne pourra pas avoir accès à ces solutions en direct.

Pour rappel, à la différence d’une banque, qui propose souvent des produits maison ou des plateformes en ligne, un CGP (même s’il n’est pas “i” pour indépendant) choisit les fournisseurs avec qui il travaille et surtout, le plus important, il demeure 100% impartial.

**Conseil** : investir avec votre CGP est la suite logique du conseil puisqu’il sélectionne pour vous des solutions en adéquation avec votre situation patrimoniale et vos objectifs. Il doit également vous assurer le suivi annuel des solutions préconisées et s’assurer qu’elles sont toujours en adéquation avec votre situation et vos objectifs. Les rémunérations sur encours sont là pour ça : vous assurez un suivi dans le temps. Si vous n’avez pas de suivi, alors il y a un problème !

## Première rencontre, quel est le tarif ?

Lors de votre première rencontre avec un CGP, ce que l’on appelle couramment le rendez-vous de découverte, celle-ci doit être gratuite car comment vous conseiller (donc facturer des honoraires) sans vous connaître suffisamment ?

Comme son nom l’indique, ce premier rendez-vous a pour but de faire connaissance avec vous, votre situation et les éléments qui composent votre patrimoine.

Tous ces éléments sont essentiels pour que le conseiller en gestion de patrimoine puisse estimer le temps de travail en fonction de la complexité de votre dossier, pour réaliser un audit de votre patrimoine et dresser votre bilan patrimonial.

Nous allons ici vous montrer un exemple concret pour que vous ayez une idée de tarif, même si le temps passé varie en fonction de chaque client et de chaque dossier.

### Le prix d’un bilan patrimonial

Comme évoqué précédemment, le coût d’un bilan patrimonial dépend de multiples critères : la complexité de votre situation patrimoniale, de vos objectifs, le temps demandé par l’analyse du dossier, la qualité du livrable et des projections de la stratégie, etc.

Le [bilan patrimonial](https://gestiondepatrimoine.com/bilan-patrimonial) se décompose en plusieurs parties :

**L’analyse de la situation actuelle** : l’objectif de cette partie est d’étudier toutes les facettes de votre situation. Il s’agit d’une analyse à 360° qui reprend votre situation matrimoniale et patrimoniale, votre fiscalité, l’étude de votre solde budgétaire, la retraite, la succession, etc. Le but est d’avoir une photographie complète à l’instant T de votre situation mais surtout de détecter d’éventuels points d’alerte.

**Les préconisations** : dans cette partie, nous apportons des solutions à vos divers objectifs (revenus complémentaires pour la retraite, protection du conjoint survivant, limitation de votre fiscalité, préparation de la transmission, etc) ainsi qu’aux points d’alerte que nous aurons éventuellement détectés.  
Les préconisations peuvent être multiples et diversifiées. Elles doivent dans tous les cas être impartiales, c’est-à-dire 100% adaptées à votre situation, indépendamment du contexte, et elles doivent, la plupart du temps, répondre au moins à 2 objectifs à la fois. En effet, il peut s’agir de solutions juridiques au même titre que des solutions financières ou immobilières, et elles peuvent/doivent toutes s’imbriquer. De plus, l’objectif du bilan est d’adapter les solutions à votre appétence aux risques. Il s’agit donc de solutions totalement personnalisées.

**Le comparatif avant/après et les projections des préconisations** : il s’agit de la conclusion du bilan dans lequel nous mettons en évidence l’intérêt des solutions proposées par rapport à votre situation initiale. C’est là que votre conviction doit être au maximum pour valider l’intérêt de travailler avec un CGP. Elle vous permet de comprendre clairement les conséquences de chaque préconisation.

A titre d’exemple, voici ce que représente un bilan d’une valeur de 2 500€ HT.

Nous attirons cependant votre attention sur le fait que chaque situation est différente et donc le prix d’un bilan est déterminé selon une grille tarifaire bien précise.

De plus, ce prix comprend la réalisation du bilan patrimonial ainsi que l’accompagnement dans la mise en place des préconisations.

Monsieur X est célibataire et sans enfant. Il est directeur commercial de la société Y.

**↣ Analyse de sa situation actuelle**

Après analyse de sa situation actuelle, nous avons pu mettre en évidence les éléments suivants :

Objectifs du client :

* se constituer des revenus complémentaires pour la retraite ;
* limiter sa fiscalité ;
* développer son patrimoine ;
* valoriser son capital, sa capacité d’épargne mensuelle et sa capacité d’emprunt.

Problématique détectées :

* la majorité de son patrimoine est composé de stock-options et d’[actions gratuites](https://gestiondepatrimoine.com/financier/comment-investir/actions-gratuites.html) donc très sensibles à l’évolution d’un titre et très peu diversifiées ;
* son contrat d’assurance-vie est considéré après une analyse multicritères de faible qualité ;
* sa fiscalité est forte avec une TMI à 41%.

**↣ Les solutions proposées :**

* Optimiser son patrimoine actuel :
  + conserver une épargne de précaution ;
  + racheter le contrat d’assurance-vie, le PEL et une partie de son PEE ;
  + mettre en place un plan de sortie avec la meilleure fiscalité possible de ses actions gratuites et stock-options.

Grâce à ces préconisations, le client pourra utiliser plusieurs moyens cumulés pour atteindre ses objectifs principaux de revenus complémentaires pour la retraite et de fiscalité :

* un capital tiré des liquidités générées par le plan de désensibilisation du patrimoine dans le meilleur cadre fiscal (optimisation des actions gratuites et stock-options),
* un capital tiré des divers rachats proposés (assurance-vie, PEL et PEE),
* une capacité d’épargne mensuelle non exploitée à ce jour,
* et une capacité d’emprunt également non exploitée à ce jour.
* Obtenir des revenus complémentaires pour la retraite :
  + souscription d’un contrat d’assurance-vie et mise en place de versements programmés, pour effectuer des rachats partiels programmés ou ponctuels au moment de la retraite (>> couverture d’un besoin de revenus réguliers ou ponctuels à la retraite, régime fiscal extrêmement préférentiel) ;
  + investir à crédit dans un bien en location meublée gérée pour bénéficier de revenus faiblement fiscalisés (>> optimisation de la capacité d’épargne existante avec défiscalisation passive en phase de constitution, création de revenus futurs non fiscalisés pour la retraite) ;
  + investir en cash dans un bien immobilier en nue-propriété (>> création de revenus futurs par l’achat d’un bien immobilier avec une décote à l’entrée) ;
  + investir dans des investissements de type [crowdfunding immobilier](https://gestiondepatrimoine.com/financier/comment-investir/crowdfunding-immobilier.html), pour développer son patrimoine jusqu’à la retraite et améliorer la rentabilité de l’épargne sur des enveloppes court terme.
* Limiter sa fiscalité :
  + investir à crédit dans un bien [immobilier Pinel Outre-mer](https://gestiondepatrimoine.com/immobilier/defiscalisation/loi-pinel-outre-mer.html) pour bénéficier d’une réduction d’impôt importante sans mobiliser trop de capacité d’épargne ;
  + souscrire dans un plan épargne retraite (PER) pour effectuer des versements déductibles du revenu imposable donc générateur d’économies fiscales importantes et dépendant de la TMI (41%) et qui constitueront un capital et/ou une rente pour la retraite ;
  + [investir dans du Girardin industriel](https://gestiondepatrimoine.com/fiscalite/defiscalisation-ir/girardin-industriel-2018.html) en attendant la date de livraison du bien Pinel et de sa réduction d’impôt pour défiscaliser de façon one-shot avec une forte rentabilité.

Avec la mise en place de toutes ses préconisations dans le temps, nous avons pu répondre à l’ensemble de ses objectifs.

Vous aussi vous souhaitez profiter des conseils d’un CGP ?

Pour cela, [réalisez un bilan patrimonial](https://gestiondepatrimoine.com/bilan-patrimonial) et profitez d’un premier rendez-vous de découverte gratuit.