

Quelles sont les garanties pour un client si un CGPI cesse son activité ?

Dans ce cas, c'est, par défaut, la banque ou la compagnie d'assurances qui prendra le relais. Mais **les indépendants se regroupent de plus en plus au sein de cabinets**. Dès lors, il est souvent prévu dans les statuts qu'un collaborateur ou un associé poursuive la tâche.

Quel est le ticket d'entrée pour être client chez vous ?

Le ticket d'entrée minimum est de 50.000 euros, même si le patrimoine moyen de nos clients se situe souvent bien au-delà. Ceci étant, il est évident que nous sommes attentifs au potentiel de croissance des actifs d'un client. Ainsi, une jeune personne disposant d'un patrimoine inférieur à 50.000 euros mais ayant de fortes perspectives d'évolution nous intéressera également.

Comment vous rémunérez-vous ?

Nous nous rémunérons avec des honoraires sur l'activité de conseil en stratégie patrimoniale, tandis que les commissions (frais de gestion...) rémunèrent notre activité de conseil en investissement.

Combien y-a-t-il de CGPI aujourd'hui en France ?

Il existe environ 2.500 CGPI en France, parmi lesquels 2.000 sont affiliés à la Chambre des Indépendants du Patrimoine. Le métier n'a d'ailleurs pas fini de se développer compte tenu de l'évolution des encours gérés. Et après une période de réglementation, nous entrons aujourd'hui dans une phase de reconnaissance de notre profession.

[Précédente](#)[Assurance-vie : comment gagner plus](#)[Suivante](#)[Magazine Argent](#)[Envoyer](#)[Imprimer](#)[Haut de page](#)

[L'Internaute](#) > [Argent](#) > [Epargne](#) > Assurance-vie : comment gagner plus

ASSURANCE-VIE : COMMENT GAGNER PLUS

Les CGPI

L'éclairage de Patrick Ganansia, Initiatives Financières
L'analyse de Patrice Quantain, Agora Patrimoine
Zoom sur six contrats d'indépendants

Le pilotage automatique

Les différentes formules
Les conseils de David Capdevielle, Linxea

En savoir plus

Patrick Ganansia, Initiatives Financières

[Précédente](#)

[Suivante](#)

Qu'est-ce qu'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant propose-t-il comme prestations à ses clients ? Quels atouts peut-il faire valoir face aux banques ? De quel patrimoine faut-il disposer pour s'adresser à lui ? Eclairage avec Patrick Ganansia, associé de la société Initiatives Financières et président de La Boétie Patrimoine.

Qu'est-ce ce que le métier de conseiller en gestion de patrimoine indépendant et comment peut-on l'exercer ?

Patrick Ganansia : Le métier se décompose en trois activités : le conseil en investissement financier, le courtage d'assurance et l'intermédiation immobilière. Bon nombre de conseillers indépendants se concentrent uniquement sur les deux premières activités.

Pour être agréé, il faut présenter sa candidature à une commission d'admission de la Commission des Indépendants du Patrimoine (organisme agréé par l'Autorité des Marchés Financiers) qui va vérifier le degré de compétence du candidat. Ce dernier doit notamment justifier d'une expérience de deux ans dans le domaine et d'un diplôme supérieur (master en gestion de patrimoine).

Enfin, il est important de préciser qu'en tant que conseiller indépendant, nous n'avons pas de mandat de gestion. C'est donc toujours le client qui procède aux opérations d'achat / vente sur ses contrats, même s'il agit la plupart du temps en fonction d'une suggestion de notre part.

Quelles prestations proposez-vous à vos clients ?

Nous proposons deux types de prestations. D'une part, nous apportons, en amont, un **conseil en stratégie patrimoniale**. Cela consiste en une analyse globale de l'environnement matrimonial, fiscal, successoral, du client, en vue de formuler des préconisations. Le client peut très bien s'en tenir à ce diagnostic et ne pas nous solliciter pour l'investissement. **Cette prestation n'est pas assurée par les banques.**

D'autre part, nous réalisons du **conseil en investissement**.

En quoi est-ce un avantage de s'adresser à un CGPI plutôt qu'à une banque ?

Contrairement aux banques, où les conseillers changent en moyenne tous les trois ans d'agence, nous offrons à notre clientèle une continuité dans le suivi et une plus grande proximité dans la mesure où n'avons qu'un portefeuille limité d'une centaine de clients et souvent plusieurs générations dans une même famille.

Mais surtout, notre sélection de produits d'assurance-vie obtient souvent de meilleures performances car nous sommes en quelque sorte des sélectionneurs de talents. Notre objectif est de choisir les meilleurs produits, tandis que les banques défendent seulement leurs produits "maison". Par conséquent, celles-ci peuvent ainsi être performantes sur des supports d'actions européennes, par exemple, mais pas sur les actions américaines. De notre côté, nous effectuons une sélection sur une base beaucoup plus large.



Patrick Ganansia, associé de la société Initiatives Financières et président de La Boétie Patrimoine

"Nous sommes des sélectionneurs de talents"