

Juillet-Août

Les CGP encore peu présents sur le crédit

Chez les cabinets de conseil en gestion de patrimoine, le crédit ne fait pas partie des activités phares. Des acteurs se spécialisent sur le secteur pour leur apporter des solutions et mieux gérer le passif de leurs clients.

CMG

« Permettre aux conseillers en gestion de patrimoine d'intégrer le crédit comme élément clé de la stratégie patrimoniale proposée à leurs clients », c'est l'objectif d'Euclide Financement, un courtier en financement basé à Paris qui a développé une approche originale réservée aux professionnels du patrimoine et à leurs clients. « Le crédit est une épargne à l'envers, il constitue l'unique recours pour acquérir un bien sans disposer de la contrepartie en liquidité. A ce titre, la dette est une véritable opportunité d'investissement, et la seule manière pour le CGP de développer rapidement le patrimoine de son client », explique ainsi Serge Harroch, son fondateur. Pour encourager les CGP à utiliser le crédit dans les conseils qu'ils prodiguent à leurs clients, le courtier organise des formations pour les aider à mieux cerner les atouts du financement et analyser des cas pratiques. Ces formations en présentiel ou en webinar (en vidéo à distance) pouvant valider 3,5 heures pour le renouvellement de la Carte T et 3,5 heures pour le statut d'IOB-SP ont permis aux CGPI de multiplier par 3,25 fois la surface d'investissement de leurs clients. Depuis 5 ans, plus de 900 CGP les ont déjà suivies.



A l'instar d'Euclide Financement, les courtiers en crédit se développent de plus en plus comme partenaires des CGP. En effet, au lieu de réaliser eux-mêmes les montages des dossiers, le démarchage des banques, etc. – ils ont plus l'habitude de gérer l'actif de leur client que leur passif –, ils font souvent appel à des spécialistes, souvent courtiers en crédit eux-mêmes. Dans le Palmarès des Fournisseurs 2018 de *Gestion de Fortune*, dans la catégorie Etablissements et courtiers en crédit immobilier, si le Crédit Foncier reste l'établissement incontournable pour les professionnels du patrimoine, cité en première position, on retrouve trois cour-

tiers en crédit dont deux grand public (Meilleurtaux et Cafpi) et un spécialisé (Credifinn) (voir tableau 2).

Seuls 70 % des CGP ont un fournisseur de crédit

Selon le Livre blanc 2018 d'Aprédia, seuls 70,7 % des CGPI déclaraient avoir au moins un fournisseur de produits « banque et crédit » en 2017. Ils étaient 77,1 % en 2015. A noter la disparition dans la liste des dix premiers établissements bancaires de Sélection 1818 (voir tableau 1). Les trois premiers fournisseurs représentaient 30,7 % des citations en 2017 contre 29 % en 2015. ■

Depuis 2000, les fournisseurs de crédit des CGP ont changé 1

Rang	2000	2016	2017
1	Entenia	Crédit Foncier	Crédit Foncier
2	LCF Edmond de Rothschild	BNP Paribas	BNP Paribas
3	Crédit Agricole	Crédit Agricole	Crédit Agricole
4	Cortal	Société Générale	Caisse d'Épargne
5	BNP Paribas	Caisses d'Épargne	Société Générale
6	Cardif	Banque Populaire	Banque Populaire
7	Crédit Mutuel	CIC	CIC
8	Société Générale	GE Money Bank	Axa Banque
9	Caisses d'Épargne	Crédit Mutuel	Crédit Mutuel
10	CIC	Axa Banque	My Money Bank

Source : Livre blanc Aprédia 2018

Palmarès des Fournisseurs 2018 : les établissements et courtiers en crédit immobilier préférés des CGP 2

1	Crédit Foncier
2	Cafpi
3	Groupe Crystal-Expert et Finance
4	Meilleurtaux.com
5	Crédifinn

Source : Gestion de Fortune