

Quel gestionnaire de patrimoine vous faut-il ?

11/02/2011,
17:12

Apparu à la fin des années 1970, le concept de gestion de patrimoine a plutôt bien marché et, aujourd'hui, plusieurs milliers de professionnels s'en revendiquent. Qu'ils soient indépendants, franchisés, salariés d'une banque ou d'une compagnie d'assurances, voire experts-comptables ou notaires, tous affirment faire le même métier.

Un métier qui, comme le rappelle Hervé de La Tour d'Artaise, président d'un organisme qui certifie ces professionnels, "s'apparente à celui du médecin qui, dans un premier temps, réalise un diagnostic, puis qui établit des préconisations pour que son patient aille mieux".

Reste que n'importe qui peut, aujourd'hui, se revendiquer "conseiller en gestion de patrimoine". Plusieurs textes réglementaires ont été proposés, notamment par le député Louis Giscard d'Estaing, pour réserver ce statut à des professionnels bien identifiés, mais aucun de ces textes n'a encore vu le jour et "les définitions restent dans le flou", regrette Patrice Ponmaret, le président de la Chambre des indépendants du patrimoine, une structure qui regroupe de nombreux CGPI (conseillers en gestion de patrimoine indépendants) - il ne désespère pas pour autant d'une clarification rapide.

Pour lui, comme pour la plupart des spécialistes, "la gestion de patrimoine suppose d'abord d'avoir des compétences globales et reconnues". Ainsi, un conseiller en patrimoine, une fois passée la phase de diagnostic, doit être en mesure de proposer des solutions faisant appel à l'ensemble des familles d'investissements. L'assurance-vie, bien entendu, mais aussi les comptes-titres, PEA (plan d'épargne en actions) et autres produits immobiliers ou de défiscalisation. Il doit également avoir une solide compétence juridique lui permettant de juger de la bonne organisation du patrimoine et des dispositions à prendre, même s'il n'est pas question de lui faire jouer le rôle d'un juriste.

L'excellence a un prix

En outre, pour répondre aux besoins d'une clientèle forcément exigeante, ils se doivent de proposer des produits sélectionnés auprès de différents fournisseurs pour leurs qualités et leur grande ouverture financière. En général, les placements préconisés dans cet univers sont d'une qualité irréprochable et très performants. C'est dans ces contrats d'assurance-vie, par exemple, que figurent souvent les fonds de petites sociétés de gestion prometteuses, les options d'arbitrages les plus sophistiquées, ou les délégations de gestion à des maisons reconnues.

Contrepartie de cette excellence, ils sont rarement bon marché et supportent des frais élevés. Ils servent la plupart du temps à rémunérer directement le conseiller, hormis dans les banques, où d'autres mécanismes sont mis en oeuvre pour inciter à la commercialisation. C'est le prix de l'écoute, du conseil et surtout du suivi dans le temps.

Reste à savoir comment se retrouver dans cette jungle des conseillers en gestion de patrimoine. Même si l'on a souvent tendance à se fier au bouche-à-oreille, mieux vaut comprendre quels professionnels peuvent réellement se revendiquer gestionnaires de patrimoine et déterminer le type de structure qui vous correspond le mieux.

Quatre grands types de réseaux analysés

1 - Un service évolutif dans les établissements bancaires

Partenaires naturels pour les questions d'argent, les banques sont en première ligne pour la gestion du patrimoine des Français. Selon leur niveau de fortune et les avoirs financiers dont ils disposent, les clients n'ont

cependant pas droit au même niveau de conseil et de services.

C'est en général à partir de 300.000 euros d'actifs financiers qu'ils se voient proposer l'entrée en relation avec un conseiller plus pointu que le chargé de clientèle de base. Au programme : analyse patrimoniale, suggestion de corrections et propositions de placements. Si les offres de la maison sont souvent mises en avant, elles ne sont pas les seules. "Aujourd'hui, la plupart des établissements travaillent en architecture ouverte", estime Philippe Baillot, directeur général de Bred Banque privée.

Un cran au-dessus, à partir de 1 million d'euros d'actifs, ce sont les portes de la banque privée qui s'ouvrent, avec une approche totalement personnalisée et l'accès à des professionnels plus expérimentés, y compris des juristes et des fiscalistes. Les chefs d'entreprise relèvent souvent directement de la gestion de patrimoine ou de la banque privée en raison de leur potentiel financier « et de leurs problématiques déjà complexes », ajoute Philippe Baillot.

Gros atout des banques : leur pérennité compatible avec un horizon à très long terme et l'absence de commissionnement du conseiller sur les produits prescrits, qui n'a donc aucun intérêt à en proposer un plutôt qu'un autre.

2 - Une relation personnalisée avec les indépendants

Environ 2.000 conseillers en gestion de patrimoine exercent leur métier d'une manière libérale. "Leur nombre a doublé en dix ans et ces CGPI (?I? pour ?indépendants?) réalisent environ 7% de la collecte d'épargne en France", note Aïda Sadfi, directrice associée du cabinet Aprédia, auteur d'une étude annuelle sur cette profession.

Principaux atouts des indépendants : la relation personnelle qu'ils instaurent avec leur client et le large choix de produits financiers proposés. Étant indépendants de toute enseigne, ils peuvent en effet sélectionner les produits qu'ils estiment être les meilleurs pour leurs clients. Cette indépendance fait aussi leur faiblesse et certains cabinets ont des tailles trop modestes pour offrir toutes les compétences attendues et assurer l'indispensable qualité de service administratif. "C'est la raison pour laquelle des petites structures se rassemblent et que la taille des cabinets augmente", indique Patrice Ponmaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine.

C'est parmi ces indépendants que le risque de tomber sur un imposteur est le plus élevé. D'où l'importance de vérifier que le conseiller adhère à une association reconnue (la Chambre des indépendants est la plus importante, suivie par l'Anacofi-CIF, la CNCIF et la CIF-CGPC). Mais aussi qu'il a bien le statut de CIF (conseiller en investissements financiers), celui de courtier, d'intermédiaire en opérations bancaires et d'agent immobilier.

3 - Des préconisations sous liberté surveillée chez les franchisés

Anciens salariés en mal d'entrepreneuriat ou ex-indépendants fatigués par la solitude, plusieurs centaines de conseillers en gestion de patrimoine exercent désormais sous le régime de la franchise.

Ils représentent des réseaux comme Arkanissim ou FIP Patrimoine, qui leur permettent d'alléger les contraintes professionnelles en leur fournissant tous les outils informatiques nécessaires, la formation légale et une certaine notoriété.

"Nous avons aussi développé une cinquantaine de services dédiés à nos franchisés et à leurs clients, comme des partenariats avec des avocats, experts-comptables ou spécialistes des fusions et acquisitions pour les cessions d'entreprises", explique Catherine Delanoé, associée d'Arkinissim. Ces conseillers ont obligatoirement le statut de CIF (conseil en investissements financiers) et toutes les cartes professionnelles nécessaires. "Nous garantissons que nos franchisés sont parfaitement en règle", insiste Catherine Delanoé. Ils perdent cependant la liberté de l'indépendant dans le choix des produits qu'ils proposent à leurs clients, qui sont sélectionnés par l'enseigne pour l'ensemble de ses franchisés, sans possibilité en général de lui faire des infidélités.

Bref, si l'analyse patrimoniale et le conseil sont bien au rendez-vous dans la plupart des grands réseaux, la liberté de préconisation n'est pas totalement à l'honneur. Les produits n'ont toutefois pas à rougir face à la concurrence des réseaux similaires...

4 - Du savoir-faire mais une offre contrainte dans les réseaux salariés

Représentants exclusivement des grandes enseignes, plusieurs milliers de salariés commercialisent des produits de placement et se livrent, pour cela, à une analyse patrimoniale. Leur particularité ? Ils se déplacent en général au domicile de leurs clients.

Si la plupart de ces salariés que l'on appelle "producteurs" ne sont pas en mesure de livrer une véritable analyse patrimoniale, il existe dans ces réseaux une sorte d'aristocratie, mieux formée et capable d'apporter des services de haut niveau.

Chez Allianz, par exemple, les conseillers se livrent depuis des années à une approche patrimoniale globale et disposent de produits qui vont au-delà de l'assurance-vie (immobilier, défiscalisation...) pour répondre à l'ensemble des besoins. Idem chez Legal & General qui offre des prestations de banques et d'assurances à une clientèle relativement fortunée, le tout sans frais d'entrée.

Pour les cas complexes ou les montants importants, ces conseillers salariés (mais payés en partie à la commission) atteignent parfois vite leurs limites, "mais ils peuvent s'appuyer sur un management de proximité et sur une cellule de vingt ingénieurs patrimoniaux qui leur sont dédiés", détaille une responsable de l'Union financière de France.

Si ces salariés peuvent donc rivaliser en termes de conseils avec les autres intervenants, ils sont en revanche très contraints dans leur offre financière, puisqu'ils ne peuvent présenter que les produits de leur maison respective.

INTERVIEW : Hervé de La Tour d'Artaise, président du CGPC (conseil en gestion de patrimoine certifié) : "la gestion de patrimoine n'est pas réservée aux grandes fortunes"

Le recours à un professionnel compétent est conseillé à partir d'une capacité d'épargne mensuelle de 1.000 euros.

Qui peut - ou a intérêt à - s'adresser à un conseil en gestion de patrimoine ?

Contrairement à une idée répandue, le conseil patrimonial n'est pas réservé aux contribuables soumis à l'ISF ! Le simple fait d'avoir une épargne à placer relève de la gestion de patrimoine, puisqu'il faut décider au mieux de son affectation en fonction des besoins qui auront été recensés (retraite, optimisation fiscale, transmission...) et organiser les flux financiers pour les rendre plus efficaces. Dès lors qu'une personne a quelques centaines d'euros à placer par mois, elle a tout intérêt à prendre conseil auprès d'un professionnel.

Justement, comment savoir si ledit professionnel est vraiment un conseil en gestion de patrimoine [CGP] ?

C'est une vraie question, et les épargnants ont intérêt à vérifier les qualités de leur interlocuteur. Ils sont de plus en plus nombreux à avoir un master 2 de gestion de patrimoine. Ils disposent donc de connaissances générales validées. D'autres, souvent plus anciens, ont une longue expérience. Pour tenir compte de ces deux sources de savoir, nous délivrons une certification qui apporte une preuve de connaissances et de compétences. Environ 50% seulement des prétendants sont admis. Et les 1.500 conseillers certifiés par la CGPC depuis 1997 (en majorité des salariés de réseaux d'assurance et des indépendants) s'engagent à suivre 60 heures de formation tous les deux ans et à respecter un code de déontologie qui fait prévaloir les intérêts de leurs clients.

Seulement 1.500 conseillers certifiés sur plusieurs milliers de CGP revendiqués, ce n'est pas beaucoup...

Non, effectivement ! Alors qu'on considère que 3.000 conseillers indépendants environ exercent, et que plusieurs milliers de banquiers et d'assureurs vendent des produits financiers, c'est très insuffisant. Mais je suis optimiste, et la liste des certifiés n'a pas fini de s'allonger.