

# 7 points à vérifier pour bien choisir son conseiller en gestion de patrimoine

21/05/2015 à

14:35

**Le choix d'un gérant de patrimoine ne se fait pas à la légère. Ce professionnel prendra toutes les mesures pour faire fructifier vos économies, à court, moyen et long terme. Voici les critères pour bien le choisir.**

Vous vous apprêtez à passer par un gestionnaire de patrimoine pour lui confier un mandat de gestion suite à un héritage, ou parce que vous souhaitez vous constituer un complément de retraite, préparer votre succession sans douleur, anticiper le financement des études de vos enfants... A quoi faut-il être attentif pour bien le choisir ? Nous avons rencontré Géraldine Métifeux, vice-présidente de la Chambre des indépendants du Patrimoine. Elle nous livre ici quelques règles à observer pour bien choisir son gérant de patrimoine.

## 1 - Il doit être agréé par le gouvernement et les organismes professionnels

Il n'existe pas de définition légale du conseiller en gestion de patrimoine, mais quelques indices aident à jauger du sérieux du conseil que vous sollicitez. S'agissant d'épargne, le professionnel doit obligatoirement adhérer à une des quatre associations professionnelles agréées par l'AMF. "C'est un plus indéniable, reconnaît Géraldine Métifeux, mais certains produits immobiliers restent hors de la surveillance du gendarme de la bourse". Fuyez donc ceux qui ne sont pas immatriculés à l'Orias ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)), le registre unique des intermédiaires en Assurance, Banque et Finance, qui recense tous ceux qui respectent les conditions d'exercice. En cas de litige, ce label vous permettra de bénéficier des assurances qu'il a souscrit, et de celles de son association professionnelle.

## 2 - Il doit être multicarte

La qualité de la gestion dépend aussi de la diversité des placements accessibles : [actions](#), obligations, produits dérivés, [fonds communs de placement et Sicav](#), [assurances vie](#), [contrats Madelin](#), [de capitalisation](#), [Perp](#), [immobilier](#), etc. A chaque classe d'actifs correspond un agrément ou carte professionnelle. Autre point : assurez-vous de son indépendance vis-à-vis des établissements financiers avec qui il est en relation. Ceux qui travaillent en 'architecture ouverte' proposent l'univers de gestion le plus vaste et le plus diversifié.

## 3 - Attention à ceux qui ne vous parlent que de performances futures

"La première impression est toujours la bonne" ironisait Talleyrand. Il en va de même avec les conseillers en gestion de patrimoine. Fuyez ceux qui ne parlent que d'eux, de leurs exploits ou de leurs produits mirifiques ! Ces entretiens empruntent beaucoup à la psychanalyse. "Le professionnel va faire un bilan de votre patrimoine. Pour délivrer le meilleur conseil, il lui faudra tout connaître de vous. Outre votre horizon de placements et ce que vous pouvez épargner, il devra connaître votre âge, vos perspectives professionnelles et familiales, vos placements actuels et passés, etc." martèle Géraldine Métifeux. Rassurez-vous : il est tenu à un devoir de confidentialité. Mais doit aussi signaler à Tracfin, la cellule de Bercy qui traque l'argent sale, tout soupçon de blanchiment d'argent ou d'évasion fiscale. "Plus il vous questionne, plus il est pro" conclu-t-elle. D'ailleurs, la directive européenne MIFID lui impose de vous soumettre un questionnaire. Mais comme en restauration, mieux vaut ceux qui vous cuisinent longtemps plutôt que les adeptes du fast food ! N'oubliez pas non plus de lui préciser comment vous l'avez contacté : par démarchage, par bouche à oreille ou par vous-même. A l'issue de ces consultations, à domicile ou dans leurs bureaux, ce conseiller vous remettra un DER (Document d'Entrée en Relation) mentionnant tous ses caractères d'identité et légaux (agréments, assurances, etc.).

#### **4 - Vérifiez que la lettre de mission correspond bien à ce que vous demandez**

Pendant ce profilage, les conseillers consultés vous indiqueront aussi avec combien d'intermédiaires financiers ils travaillent, à quel coût, etc. Outre le DER, il vous sera remis ou envoyé une Lettre de Mission, résumant votre appétence au risque. Ce document indiquera les préconisations et conseils tirés de l'examen de votre situation patrimoniale et personnelle, et la rémunération à lui verser pour ses services futurs.

#### **5 - Demandez un rapport écrit de toutes ses préconisations**

Plus ce document sera fouillé, détaillé et illustré, et plus vous aurez une indication claire de ce que ce professionnel compte faire de votre argent. Peu importe le temps que vous passerez à le digérer. Il établira la répartition de vos avoirs entre différentes classes d'actifs, leurs horizons de placement et les produits financiers correspondants. Outre des graphiques, l'idéal est d'y trouver des tableaux listant les véhicules financiers sur lesquels votre argent sera investi, avec pour chaque ligne le montant placé, les rendements futurs, les frais d'entrée et de gestion, le prix des parts s'il s'agit de fonds, les perspectives de croissance ou de plus-values, etc.

#### **6 - Méfiez-vous des commissions excessives**

Toute peine mérite salaire, mais certains conseillers, 'se gavent' plus que de raison. Certains sites vous proposent des tarifs défiants toute concurrence. Mais ce low cost à un revers : des informations et conseil plus que succincts. La rémunération sera fractionnée en trois parties : les frais d'entrée, de gestion et de sortie. Pour éviter toute mauvaise surprise, demandez à tous les conseillers consultés d'indiquer leur montant et la décomposition des frais. "Ils sont dégressifs à mesure que les sommes confiées augmentent" précise Géraldine Métifeux.

Les frais d'entrée sont négociables. Certains se rémunèrent au forfait. Ils sont surtout élevés sur les contrats d'Assurance-Vie, de l'ordre de 3 %, voire 4,5 %.

Les frais de gestion ne sont pas négociables : une partie est reversée aux plateformes. Attention surtout aux commissions de surperformance prélevées lorsqu'un fonds dépasse la progression prévue. Votre gérant peut s'attribuer tout ou partie des gains supplémentaires. Lisez bien toutes les clauses des contrats que l'on vous propose.

Les frais de sortie, comme les frais de transferts, "sont en voie d'extinction" selon Géraldine Métifeux. Ils s'élèvent en moyenne à 1 % du montant transféré.

#### **7 - Les voies de recours en cas de contentieux**

Votre conseiller peut prendre de mauvais choix amputant votre patrimoine. Rassurez-vous, il existe recours et des garanties financières pour vous indemniser. Elles figurent en toutes lettres sur les en-têtes des documents de votre CGP. Il est couvert avec deux lignes d'assurance : la sienne et celle de son association. Les préjudices sont plafonnés à 4 millions d'euros par sinistre et par client et 2,5 millions d'euros en deuxième ligne. Ces sommes s'entendent par préjudice, par client, par type d'activité ou de placement et par an. Si ces indemnisations ne vous conviennent pas, vous devez envoyer un courrier recommandé avec accusé de réception à votre conseiller. Il a deux mois pour y répondre. Faute d'accord, vous procéderez à la saisine de la commission d'arbitrage et de discipline de l'association concernée. Elle déterminera s'il y a eu faute ou pas. Dans l'affirmative, vous pourrez négocier de meilleures compensations. Sinon, il faudra saisir le Tribunal de Grande instance.