

PLACEMENTS ENQUÊTE

# Faites le bilan de votre patrimoine

Un bilan patrimonial est une étape majeure dans la gestion de vos biens. Il s'inscrit dans un processus complet d'une relation de long terme avec votre conseiller financier. Encore faut-il trouver le bon.



Objectifs, diagnostic, préconisations et suivi... La gestion de votre patrimoine est plus subtile qu'une simple vente de placements. **C'est une tâche indispensable « à toute personne qui veut préparer son futur financier »,** précise Hervé de La Tour d'Artaise, président de CGPC (Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés). Un travail qu'on ne peut confier au premier venu. Quelles prestations doit-on attendre d'un

bon conseiller? Comment choisir un professionnel compétent? *Le Revenu* répond.

## Pas de définition claire du métier

La création de diplômes spécialisés, de structures dédiées dans les banques ou la multiplication des placements illustrent la sophistication de cette activité. Néanmoins, le conseil en gestion de patrimoine conserve une image floue liée à « l'absence de défini-

tion claire du métier », regrette Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), regroupant la majorité des cabinets de conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Pour vous garantir un conseil de qualité, la norme ISO 22222, officialisée en 2005, donne des repères aux professionnels autant qu'à leurs clients. Elle détaille le processus de gestion de patrimoine qui peut se résumer en six étapes.

❶ **Définition de la relation avec votre conseiller.** Lors de cette première étape, le conseiller en gestion de patrimoine devra vous expliquer qui il est, comment il travaille, avec qui et de quelle façon il se rémunère. Ces informations seront précisées sur le **document d'entrée en relation** « qui est la clé de voûte de la sécurisation du client, mais aussi un gage de crédibilité pour le conseiller », précise David Charlet, président de l'Association nationale des conseils financiers

### Avis d'expert

David Charlet, président de l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi).

*“Un conseiller en gestion de patrimoine doit au préalable vous fournir un document d'entrée en relation. C'est la clé de voûte de la sécurisation du client et une preuve de sa crédibilité. S'il ne vous le présente pas, fuyez.”*

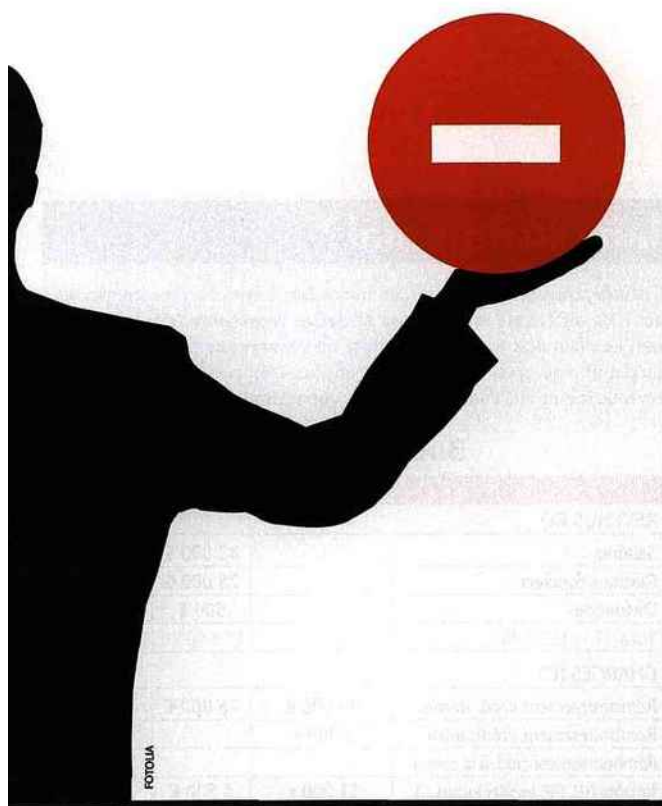


### Avis d'expert

Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP).

*“La découverte de votre situation patrimoniale est un moment précieux, car c'est la pierre angulaire de la relation qui vous lie avec le conseiller. Plus il aura passé du temps sur cette étape et plus il pourra vous être utile dans son conseil.”*





(Anacofi). S'il ne vous le présente pas, fuyez.

### Privilégiez les réponses écrites

② **Recueil des données et détermination de vos objectifs.** C'est la découverte de votre situation patrimoniale. Le conseiller va récolter vos informations financières, fiscales, familiales et professionnelles. Il devra récapituler vos objectifs et le contenu de la mission que vous voulez lui confier (investir dans l'immobilier, préparer votre retraite...). Vous devrez aussi répondre à un questionnaire pour déterminer votre niveau de compréhension et votre capacité à prendre des risques. Attention, il n'y a pas de honte à dire qu'un placement est incompréhensible s'il l'est. Si vous feignez d'avoir tout compris, vous ne pourrez pas invoquer la responsabilité du conseiller en cas de déception.

③ **Définition de la prestation de conseil.** Le conseiller rédige un devis, la « lettre de mission », dont vous signez et gardez un exemplaire. Il y rap-

pelle la nature et les modalités de sa prestation, en fonction de vos caractéristiques et motivations principales. Attention : « Cette étape ne correspond pas encore à l'analyse de votre situation. Le conseiller ne devra pas en tirer de conclusion immédiate en vous proposant la souscription d'un produit », prévient David Charlet. Il précise aussi sa rémunération, ses éventuels honoraires de conseil « et l'existence d'une rémunération perçue de la part des établissements avec lesquels il entretient des relations », selon l'article 325-4 du règlement de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Un point important, car les conseillers vivent surtout des commissions rétrocédées sur les placements qu'ils distribuent. Pour bénéficier de leurs conseils sans souscrire de placement par leur intermédiaire, ils facturent le temps passé.

④ **Présentation des solutions et des recommandations.** Cette prescription fait obligatoirement l'objet d'un rapport écrit. « L'AMF ne fait pas de cadeau

#### Avis d'experts

**Hervé de La Tour d'Artaise,** président de CGPC (Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC)).



«Sélectionnez une structure organisée qui soit en mesure de vous répondre tout au long de l'année. La disponibilité et la réactivité de votre conseiller sont deux éléments indispensables à la bonne gestion de votre patrimoine.»

**Jean-Pierre Rondeau,** président de la Compagnie des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI).



«La recommandation est le meilleur moyen de trouver un conseiller en gestion de patrimoine compétent. Veillez toutefois à ce que votre prescripteur l'ait côtoyé suffisamment longtemps pour juger de sa qualité.»

au conseiller si elle constate un manquement à cette obligation », avertit David Charlet. Dans le cadre d'une approche globale, elle reprend tous les aspects de votre patrimoine (social, juridique, fiscal, civil, financier...). Chaque conseil doit être clair, justifié, compréhensible et non trompeur. Il inclut la remise des documents légaux sur les produits préconisés et l'information sur le respect des obligations de lutte contre le blanchiment d'argent. Les associations ont d'ailleurs l'obligation de contrôler le respect des réglementations par leurs adhérents.

⑤ **Mise en œuvre des préconisations.** Pendant cette phase,

vous devrez vérifier la bonne compréhension de la stratégie suggérée par votre conseiller et la cohérence des produits proposés tant en termes de risques que de coûts éventuels.

⑥ **Suivi et évolution des conseils.** Les situations personnelles et la conjoncture évoluent. Les conseils doivent suivre. « Un conseiller doit faire un point au moins une fois par an et informer régulièrement ses clients », estime Jean-Pierre Rondeau, président de la compagnie des CGPI. Le suivi ne sera pas le même selon la prestation. Ainsi, une opération immobilière n'en demandera pas, à l'inverse de produits financiers ou d'assurances.

## Exemple

## Qu'est-ce qu'un bilan patrimonial ?

Un bilan patrimonial est une photographie, à un instant précis, de vos biens. Pour être complet, il doit tenir compte des avoirs immobiliers (résidence principale et secondaire, immobilier locatif...), financiers (assurance vie, PEA, comptes-titres...), des disponibilités (Livret A, LDD...) et de tout autre bien (objets d'art, bijoux, automobile...).

Il détaille aussi vos dettes (emprunts immobiliers, crédits à la consommation, etc.). La différence entre avoirs et dettes représente le patrimoine net. Le bilan doit aussi tenir compte de vos revenus (professionnels, du patrimoine...) et de vos charges (impôts, crédits, train de vie...). Vos revenus moins vos charges indiquent votre capacité d'épargne.

### Patrimoine

	Communauté	Monsieur	Madame
<b>AVOIRS (A)</b>			
<b>Biens d'usage</b>	<b>750 000 €</b>		
• Résidence principale	500 000 €		
• Résidence secondaire	250 000 €		
<b>Immobilier de rapport</b>		<b>700 000 €</b>	
• Un 3 pièces à Nice		300 000	
• Un 4 pièces à Antibes		400 000	
<b>Assurance</b>		<b>38 000 €</b>	<b>80 000 €</b>
• Assurance vie		10 000 €	80 000 €
• Contrat Perp		28 000 €	
<b>Valeurs mobilières</b>		<b>70 000</b>	
• Compte-titres		15 000 €	
• PEA		55 000 €	
<b>Disponibilités</b>	<b>6 000 €</b>	<b>15 500 €</b>	<b>8 500 €</b>
• Livret A		11 000 €	8 500 €
• LDD		4 500 €	
• Compte courant	6 000 €		
<b>Autres (or, bijoux, objets d'art...)</b>	<b>40 000 €</b>		
<b>Total (A): 1 708 000 €</b>	<b>796 000 €</b>	<b>823 500 €</b>	<b>88 500 €</b>
<b>DETTES (D)</b>			
<b>Emprunts immobiliers</b>	<b>180 000 €</b>	<b>45 000 €</b>	
• Crédit résidence secondaire	180 000 €		
• Crédit 4 pièces à Antibes		45 000 €	
<b>Dettes diverses</b>	<b>5 500 €</b>		<b>1 200 €</b>
• Prêt auto	5 500 €		
• Crédit à la consommation			1 200 €
<b>Total (D): 231 700</b>	<b>185 500 €</b>	<b>45 000 €</b>	<b>1 200 €</b>

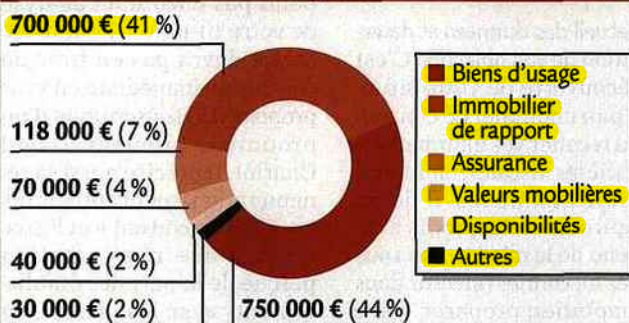
**Patrimoine net (A - D) = 1 476 300 €**

### Budget annuel

	Communauté	Monsieur	Madame
<b>REVENUS (R)</b>			
<b>Salaires</b>		<b>82 000 €</b>	<b>43 000 €</b>
<b>Revenus fonciers</b>		<b>28 000 €</b>	
<b>Dividendes</b>		<b>500 €</b>	
<b>Total (R): 153 500</b>	<b>0 €</b>	<b>110 500 €</b>	<b>43 000 €</b>
<b>CHARGES (C)</b>			
<b>Remboursement créd. immo.</b>	<b>24 000 €</b>	<b>15 000 €</b>	
<b>Remboursement crédit auto</b>	<b>3 000 €</b>		
<b>Remboursement créd. à la conso.</b>			<b>400 €</b>
<b>Impôts (IR, ISF, impôts locaux...)</b>	<b>31 000 €</b>	<b>4 500 €</b>	
<b>Dépenses courantes</b>	<b>48 000 €</b>		
<b>Total (C): 125 900</b>	<b>106 000 €</b>	<b>19 500 €</b>	<b>400 €</b>

**Capacité d'épargne (R-C) = 27 600 €**

### Répartition du patrimoine brut



## Faites-vous recommander

Même en étant exigeant, il reste bien difficile de savoir si votre interlocuteur est compétent. Le terme « conseiller en gestion de patrimoine » n'étant pas protégé, n'importe qui peut revendiquer ce titre. « La recommandation est le meilleur moyen de trouver un conseiller en gestion de patrimoine compétent, estime Jean-Pierre Rondeau, à condi-

tion toutefois qu'il ait fait ses preuves sur une période assez longue. » Le bouche-à-oreille reste la meilleure publicité, puisque 93 % des nouveaux clients des conseillers en gestion de patrimoine indépendants arrivent par recommandation, selon une récente étude du cabinet Aprédia. « Vous devez sélectionner une structure organisée qui soit capable de vous répondre tout au long de l'année », conseille pour sa part Hervé de La Tour

d'Artaise. La disponibilité et la réactivité de votre conseiller sont deux éléments indispensables. Rappelez-vous la chute boursière de 20 % au cœur de l'été 2011. Il fallait être réactif pour en profiter. Ensuite, « vérifiez dans le document d'entrée en relation que le conseiller bénéficie de toutes les accréditations pour exercer », souligne Patrice Pomaret. Pour des prestations complètes, il doit être courtier en assurances, conseiller en in-

vestissements financiers (CIF), intermédiaire en opérations bancaires et services de paiement (IOBSP), posséder une carte ou une attestation immobilière et avoir une compétence juridique appropriée (CJA). En revanche, la tarification ne semble pas discriminante. **Quitte à choisir, « préférez un bon conseil payant à un mauvais gratuit », conclut Hervé de la Tour d'Artaise. Un vrai conseil gagnant. ■**

HENRI RÉAU