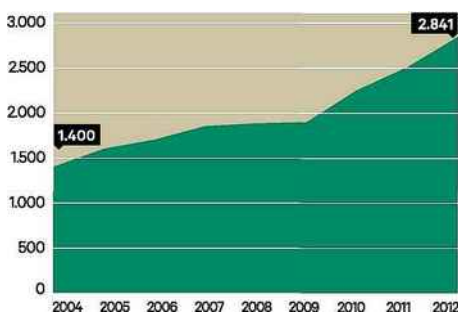


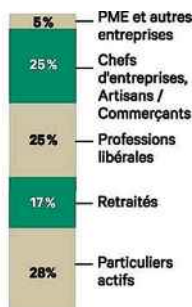
CONSEILLERS // Rendement, fiscalité, succession... Pour préserver et faire fructifier son patrimoine il faut maîtriser tous les sujets. A qui s'adresser ? Qualités comparées des experts haut de gamme au service des épargnants.

Gérant indépendant ou banque privée, choisir le meilleur pour son patrimoine

Evolution du nombre de cabinets de CGPI



Répartition de la clientèle en 2012



Des banques privées parfois très accessibles

Nom de l'établissement	Actifs gérés en milliards d'euros	Montant minimum en euros	Tarifs (en % des actifs gérés ou en euros)
Crédit Suisse	4 (1)	1.000.000	Dégressifs de 1,30% à 0,80% (supérieur à 5 millions gérés).
BNP Paribas Banque Privée	56 (2)	250.000	Dégressifs de 1% à 0,30% + convention annuelle 550 euros.
Société Générale Private Banking	87,9 (3)	1.000.000	Convention annuelle 320 euros + facturation à la prestation (bilan patrimonial, gestion de découvert, etc)
Banque Indosuez	22	3.000.000	Dégressifs de 1% à 0,2% + 3.000 euros de convention annuelle.
Neufiize OBC	37,8	1.000.000	Gestion sous mandat : 1% ; conseil en investissement : 0,75% ; droits de garde réduits à 0,15%. Tarifs sur mesure possibles.
Oddo Banque Privée	4,5	300.000	Gestion conseillée ou mandat de gestion : 0,70%.
Axe Gestion Privée	10	500.000	Pas de facturation d'ingénierie patrimoniale. Frais de gestion des produits.
Banque Pictet & Cie	4,5 (4)	1.000.000	Gestion conseillée : 0,40% par an + droits de garde + frais de transaction. Mandat de gestion : 0,70% par an + frais de l'assurance-vie.

(1) 4 milliards supplémentaires comme teneur de compte pour des banques étrangères (2) Auxquels s'ajoutent 17 milliards de gestion de fortune accessible à partir de 5 millions d'euros (3) Pour l'ensemble du monde (4) Dont 1,5 milliard d'actifs sous gestion et 3 milliards de distribution de produits

«LES ÉCHOS» / SOURCE APREDIA

«LES ÉCHOS» / IDE / SOURCES SOCIÉTÉS

Le gérant indépendant à l'écoute

La profession de conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) a ouvert une voie entre la banque de détail et la banque privée.

S'adressant à un large public d'épargnants dont le patrimoine financier peut osciller de quelques dizaines à plusieurs centaines de milliers d'euros, les CGPI présentent des atouts susceptibles de vous convaincre de pousser la porte de leur cabinet.

1 QUALITÉ DU CONSEIL

C'est une carte maîtresse, « particulièrement valorisée par leurs clients dans un contexte économique fragile », commente Hervé Cazade, responsable du développement commercial France de BNP Paribas Cardif à l'occasion de la publication de l'édition 2013 du baromètre que l'assureur consacre chaque année à cette profession. Issus pour la plupart du secteur de la banque et de l'assurance qu'ils ont décidé de quitter pour s'installer à leur compte, les CGPI ont construit leur différence sur l'indépendance.

Certes, ils sont commercialement liés à leurs partenaires (assureurs, banquiers) par les commissions qu'ils perçoivent en contrepartie des solutions financières qu'ils préconisent (le sujet fait d'ailleurs débat depuis des mois à Bruxelles). Il n'empêche, « la qualité du conseil prodigué en dehors de toute politique "maison" constitue une réalité, un véritable plus, que conforte le caractère multigestionnaire des solutions financières mises en avant par le CGPI », résume Jean-Jacques de Gournay, associé gérant chez Lazard Frères Gestion.

Aujourd'hui, 96 % des indépendants exercent en tant que CIF, conseiller en investissement financier. Institué par la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003, ce statut exigeant constitue un garde-fou pour le client. Exclusivement payé en honoraires (de 200 à 500 euros de l'heure hors taxes en moyenne) pour le mandat qu'il exerce pour son client, le CIF est tenu de remettre à ce dernier une lettre de mission qui détaille sa rémunération et le contenu précis de sa prestation. Quant à sa stratégie d'investissement, elle est consignée par écrit. « Les CGPI ont respecté avant l'heure les exigences de transparence en matière de devoir de conseils instituées par la directive européenne MIF 1 », note Jean-Pierre Rondeau, président de la Compagnie des CGPI.

2 DISPONIBILITÉ

Entrepreneur lui-même (plus des deux tiers des cabinets fonctionnent avec un maximum de deux salariés), le CGPI ne lésine pas sur ses horaires et reste souvent joignable le soir ou durant le week-end pour discuter fiscalité ou arbitrages financiers.

« Cette disponibilité, associée à la continuité de la relation que le CGPI tisse au fil des ans, voire, parfois d'une génération à l'autre, est particulièrement appréciée des TNS », remarque Hervé de la Tour d'Artaise, président de la CGPC (association des conseils en gestion de patrimoine certifiés). Les artisans, commerçants et professions libérales constituent d'ailleurs le cœur de cible des conseillers indépendants. Evidemment, ce suivi à un coût. Fort variable selon les cabinets, il prend généralement la forme d'un forfait

annuel qui, souvent calculé en pourcentage du patrimoine confié, peut facilement atteindre plusieurs milliers d'euros. Mieux vaut alors privilégier les offres tarifaires qui prévoient un plafond.

3 POLYVALENCE

Homme-orchestre, à la fois CIF, courtier en assurances (l'assurance-vie représente 80 % de l'activité des indépendants), agent immobilier, démarcheur financier et intermédiaire en opérations de banque et service de paiement (IOBSP), voire conseil juridique s'il détient la CJA (compétence juridique appropriée), le CGPI a plus d'une corde à son arc pour piloter les choix d'investissements de son client et les optimiser dans leurs dimensions civiles et fiscales.

Ce d'autant plus que, pour se démarquer des grands réseaux, cette profession a toujours su « innover et travailler en architecture ouverte avec les plus belles signatures du marché », témoigne Jean-Marc Bourmault, directeur des partenariats du Salon Patrimonia. Des sociétés comme DNCA Finance, Oddo, La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, Carmignac, La Française AM, etc. figurent ainsi en bonne place dans les offres promues par les CGPI qui, très tôt, ont su proposer des contrats multi-support multigestionnaires dignes de ce nom.

— Laurence Delain

Banque privée, la haute couture

Même si elle s'est démocratisée, la banque privée n'est accessible qu'aux épargnants possédant déjà un patrimoine financier important.

Pour s'offrir les services d'une banque privée, il faut disposer d'une certaine surface financière. Le seuil minimum est variable selon l'établissement : entre 250.000 et plus de 1 million d'euros, voire davantage pour la gestion de fortune.

❶ QUALITÉ DU CONSEIL

Contrairement à une banque de détail classique, une banque privée propose une offre dite à « architecture ouverte », ce qui signifie qu'elle présente une sélection de placements extérieurs (sicav, contrats d'assurance-vie...) au côté des produits « maison ». Elle peut faire du sur-mesure en proposant un mandat de gestion adapté au profil de l'investisseur ou lui donner accès à une convention de gestion conseillée. Dans ce cas, l'épargnant reçoit régulièrement des préconisations d'investissement et de l'information financière pour le guider dans ses décisions ; il peut aussi interroger directement des gérants de portefeuille.

Mais « la banque privée ce n'est pas uniquement de la gestion financière », souligne Laurent Monet, responsable de l'offre BNP Paribas Banque Privée. C'est aussi de l'ingénierie patrimoniale, qui permet de passer en revue l'ensemble de la situation patrimoniale de l'épargnant sur les plans matrimonial, juridique et fiscal.

Evidemment, ces services ont un coût (lire tableau ci-dessus). Certains facturent à la presta-

tion, d'autres font payer un forfait annuel, mais tous prélèvent des frais sur les portefeuilles en gestion conseillée ou en gestion sous mandat en plus des frais propres aux placements (frais de gestion d'assurance-vie, par exemple).

❷ DISPONIBILITÉ

« Les clients de la gestion privée sont plus exigeants sur la qualité relationnelle et attendent plus de disponibilité. Nous avons conçu pour eux un service de back-office dédié », explique Natacha Moïnard, responsable marketing épargne retraite chez Swiss Life, l'un des assureurs à avoir développé un service de gestion privée. Au domicile de son client ou dans un salon privé, le soir et même le week-end, le banquier privé se doit d'être joignable. Pour ce faire, il ne s'occupe que d'un nombre limité de clients : entre 80 et 100 familles possédant plus de 1 million de patrimoine et même seulement 20 pour les fortunes de plus de 20 millions d'euros chez Société Générale Private Banking, par exemple. Chez Indosuez, qui pratique uniquement la gestion de fortune à partir de 3 millions d'euros, un banquier privé accompagne entre 30 et 80 « pôles familiaux ». Pour la partie gestion conseillée chez Pictet & Cie, le nombre de clients n'excède pas une trentaine.

L'utilisation d'Internet, du smartphone et des tablettes a modifié à la fois les attentes des clients et le travail du banquier. « L'e-mail a tout transformé », observe Laurent Monet, responsable de l'offre BNP Paribas Banque Privée. Pour accroître la rapidité de la réponse, certaines banques ont mis en place des

binômes : « le conseiller est le chef d'orchestre de la relation avec le client, il est aidé par un assistant commercial qui gère en particulier les questions relatives aux moyens de paiement et la banque au quotidien », ajoute-t-il.

Si rien ne remplace le contact humain « le digital est clef aujourd'hui dans une stratégie de banque privée », insiste Jean-Philippe Taslé d'Héliand, président de Oddo Banque Privée qui vient de lancer une application pour tablette.

❸ POLYVALENCE

Le banquier privé est un généraliste susceptible d'apporter des réponses à ses clients sur une multitude de sujets pointus en sollicitant les experts internes et éventuellement externes. Certaines banques privées prennent en charge aussi bien les questions de banque au quotidien comme Société Générale ou BNP Paribas. D'autres, comme Credit Suisse Banque Privée, s'y refusent. Neuflyze OBC, qui vise une clientèle d'entrepreneurs, veut créer un continuum entre la gestion du patrimoine professionnel et la gestion privée grâce à son organisation en six équipes par secteur économique qui regroupent à la fois banquiers privés et banquiers entreprises.

Les banques privées les plus complètes disposent d'une offre très large allant des valeurs mobilières au foncier rural en passant par la philanthropie ou le conseil en œuvres d'art et le crédit. La force des grands groupes est d'être capables de mobiliser leurs filiales spécialisées, par exemple en immobilier, en capital-risque ou en assurance-vie, autour de la demande d'un client. — **Séverine Sollier**