

Les Echos PATRIMOINE



DOSSIER SPÉCIAL PLACEMENTS // Rendements en berne, Bourses volatiles, retraites rognées... Autant de raisons pour tirer le meilleur parti de votre épargne. Revue de détail des décisions à prendre sans attendre.

Faites votre bilan patrimonial

Et si le moment était venu de faire enfin un vrai bon bilan patrimonial ? Pour prendre les bonnes décisions, il faut se poser les bonnes questions, et surtout frapper à la bonne porte. Selon votre profil, vous pouvez vous faire aider par un conseiller bancaire classique, par une banque privée ou par un professionnel indépendant (CGPI).

A trente ans, on épargne, on emprunte. Ensuite on profite un peu, avant de transmettre. « A chacune de ces étapes, tout le monde devrait faire un bilan patrimonial. Tout comme lors d'un mariage, d'une naissance, d'un changement d'activité, d'un divorce ou du départ à la retraite », fait valoir Yves Gambart de Lignières, conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI).

Un bilan patrimonial, d'accord. Mais qu'est-ce que c'est au juste ? Tout simplement, c'est prendre le temps de passer en revue avec un expert sa situation familiale, son patrimoine, ses dettes, ses revenus actuels et futurs, et évaluer certains risques (perte d'emploi, dépendance, décès). A cette occasion, on identifie aussi des objectifs prioritaires : « Je veux rééquilibrer la donne dans mon couple et protéger mon conjoint » ou « mes revenus vont s'effondrer à la retraite et je souhaite m'y préparer », etc. Tout en éclaircissant des questions parallèles : « Notre résidence principale de 250 mètres carrés convient-elle toujours alors que le petit dernier vient de quitter le nid ? Notre régime matrimonial est-il encore adapté à l'heure de nos vingt ans de mariage ? Comment payer moins d'impôts, etc. ? », poursuit Yves Gambart de Lignières.

A l'aune de ces objectifs, le professeur a une photographie complète de votre situation, suivie d'une ordonnance. Mais attention : ses recommandations ne devront pas se résumer à une liste de produits à souscrire.

Banquiers et assureurs : ambitions et limites

« Diagnostics standardisés, vente de produits. » A l'unisson, les établissements haut de gamme caricaturent ainsi les grands réseaux bancaires. Exagéré ? Un peu. D'abord, parce que vous pouvez tomber sur un conseiller passionné, qui vous accorde de l'attention. Ensuite, parce que « sauf exception, en banque de réseau, l'ambition est moins de dresser un bilan patrimonial complet que de répondre de façon exhaustive à certaines questions : comment réduire mon impôt sur le revenu, étoffer mes revenus à la retraite, etc. », explique Bruno Pays, directeur de l'ingénierie patrimoniale du réseau Société Générale.

« Par ailleurs, si vos revenus, votre potentiel ou votre épargne le justifient, vous serez géré par un conseiller en gestion de patrimoine », poursuit Bruno Pays : à compter de 75.000 euros d'épargne à La Banque Postale, 100.000 à la Société Générale, 150.000 au Crédit Agricole, (chez LCL, des « conseillers privés » gèrent les plus gros clients, sans imposer aux agences de seuil précis). « Ces experts [qui constituent un niveau de prise en charge intermédiaire entre la banque de

détail et la banque privée] réalisent des bilans complets personnalisés, prenant en compte votre situation familiale, fiscale et l'ensemble de vos actifs », fait valoir Frédéric Sisco, responsable marketing épargne chez LCL. Client d'un assureur comme AXA ou Allianz ? Sollicitez aussi des conseils : certains agents ou conseillers y sont certifiés du label CGPC, gage de polyvalence et de sérieux.

Dans tous les cas, prenez du recul : « Dans un grand réseau, le conseil reste malgré tout davantage fléché vers des produits », met en garde David Charlet, président de l'Anacofi. Sollicitez toujours un second avis avant de souscrire une enveloppe.

Il a dit



« Dans un grand réseau, le conseil reste malgré tout davantage fléché vers des produits. »

DAVID CHARLET
Président de l'Anacofi
(Association nationale des conseillers financiers)

Photo DR

La question des honoraires

« Gratuit, voyons ! » Quand on demande le prix du conseil, les banques privées sont un peu offusquées : ces dernières se rémunèrent sur les actifs financiers qu'elles gèrent, et offrent les bilans patrimoniaux (à l'exception, par exemple, de BNP Paribas Banque Privée, qui facture une convention patrimoniale annuelle fixe de 550 euros, ou de la Banque Palatine, qui demande 900 euros par bilan si le prospect ne devient pas client). En banque de détail, les bilans patrimoniaux restent également le plus souvent gratuits. De leur côté, les CGPI prévoient souvent des honoraires (80 % d'entre eux, selon Aprédia). « Les tarifs doivent être précisés au préalable dans la "lettre de mission" », précise David Charlet, président de l'Anacofi. Pour un diagnostic complet, comptez de 900 à 3.000 euros hors taxes, selon la complexité. Pour les bilans impliquant des biens professionnels et nécessitant l'aide d'avocats ou d'experts-comptables, les honoraires pourront grimper à 15.000 euros.

Banque privée : à votre écoute, mais élitiste

Le premier atout des établissements privés reste la disponibilité des conseillers, qui gèrent chacun de 80 à 200 familles (voir tableau), dix fois moins que dans une banque classique ! Et s'ils arborent parfois les mêmes diplômes que leurs homologues des réseaux, ils affichent souvent plus d'expérience : « Un banquier privé vous épaulera par exemple sans problème pour rédiger la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie », illustre Frédéric Poilpré, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Société Générale Private Banking. Le must ? En plus des banquiers, les banques privées emploient des experts pour les questions pointues et les bilans complets : les ingénieurs patrimoniaux, diplômés de troisième cycle en gestion de patrimoine, ou ex-notaires et avocats fiscalistes.

Vous rencontrerez souvent ces pros dès les premiers rendez-vous, pour un check-up patrimonial global. Ils vous remettront ensuite une étude complète de 20 à 100 pages, avec leurs préconisations. A vous de donner suite, ou pas, en devenant client. « Certains prospects font établir plusieurs bilans avant de faire leur choix », observe Frédéric Poilpré, bon joueur. A titre d'exemple, Société Générale Private Banking rédige 1.000 bilans par an, les Caisse d'Epargne, 300, la Banque Privée 1818, 200, etc. Dans certaines banques, une équipe est même dédiée à leur réalisation (7 personnes à la BGPI, par exemple).

Le hic ? Les tickets d'entrée restent élitistes, variant de 150.000 à 5 millions d'euros confiés à la maison. A une exception près : les entrepreneurs peuvent décrocher presque partout un bilan et des conseils sans confier d'actifs (le but des banques étant de récupérer ultérieurement une partie des fonds issus d'une cession).

CGPI : accessibles, mais des bilans payants

Alternative ? Frapper à la porte de l'un des 3.100 cabinets de conseillers en gestion de patrimoine de l'Hexagone : ces CGPI, en général diplômés de troisième cycle, épaulent leurs clients pour l'organisation globale de leurs avoirs, et gèrent à leur demande certains actifs financiers (compte-titres, assurance-vie, etc.).

Dans l'ensemble, ces experts restent accessibles : selon le cabinet Aprédia, 23 % de leurs clients leur confient moins de 50.000 euros, 25 % entre 50 et 100.000 euros. « En fait, nous n'avons pas de ticket d'entrée. Si un client a besoin de nous pour placer 5.000 euros, nous pouvons l'épauler sans problème pour organiser le reste de son patrimoine », précise Valérie Dantic, du cabinet Alpes Patrimoine. Autre avantage : la perspective d'être suivi longtemps par la même personne. Si vous l'avez bien choisi, votre CGPI deviendra, au fil du temps, le médecin de famille de vos actifs.

— Caroline Racapé



Comment reconnaître un bilan patrimonial sérieux sur lesechos.fr/patrimoine



Banquiers privés et ingénieurs patrimoniaux : 20 équipes à la loupe

Banque privée	Actifs gérés En milliards d'euros (1) (clients)	Ticket d'entrée (en gestion de fortune)	Banquiers privés	Ingénieurs patrimoniaux
AXA Gestion Privée	10 (13.500)	300.000 € (5 M€)	60	9
Banque privée 1818 (BPCE)	20,7 (5.000)	300.000 € (750.000 €)	55	9
Banque Palatine (BPCE)	NC (3.000)	750.000 € (ou chef d'entrep.)	12	4
Banque Transatlantique (CIC)	25 (NC)	300.000 € (1 M€)	100	10
BNP Paribas Banque Privée	87,5 (NC)	250.000 € (5 M€)	1.200	50
BRED Banque Privée	3,2 (20.000)	150.000 €	95	5
Caisse d'Epargne Ile-de-France	1 (1.000*)	1M€	14	3
Caisses du Crédit Agricole	83 (180.000)	500.000 (3M€)	558	42
Edmond de Rothschild	15,6 (9.700)	1 M€	59	11
HSBC Private Bank France	6,7 (NC)	3 M€	26	4
Indosuez Private Banking (Crédit Agricole)	26 (NC)	3 M€	80	10
JP Morgan France	NC (NC)	10 M€ (100 M€)	24	5
La Banque Postale Gestion Privée	50,6 (566.000)	75.000 € (350.000 €)	840	4 (2)
Lazard Frères Gestion	7 (2.000)	1M€ (10 M €)	18	3
LCL Banque Privée	39,9 (89.000*)	150.000 € (4 M€)	410	28
Neufilze OBC	57 (18.000*)	500.000 €	131	18
Pictet	6,3 (1.300*)	1,5 M€	12	4
Rothschild Patrimoine	8 (1.100*)	1 M€ (15 M€)	31	12
Société Générale Private Banking	50 (40.000)	500.000 € (20 M€)	240	41
UBS	11 (8.000*)	1 M€ (10M€)	70	5

(1) En France, en gestion privée. Derniers chiffres communiqués au 1/12/2015

(2) A la BPE, banque du même groupe.

(*) Nombre de familles (chacune pouvant représenter plusieurs clients).

« LES ÉCHOS » / PHOTO : RÉA

Cinq bonnes résolutions pour 2016

ÉDITORIAL
Par Marie-Christine Sonkin

La procrastination peut faire des ravages, surtout en matière de placements. Dans un contexte où les rendements des actifs sans risques sont tirés vers le bas, il n'est plus question de s'enrichir en dormant. Seule une gestion active de son patrimoine peut générer des revenus significatifs. Revenus d'autant plus nécessaires que la retraite devient un objectif de plus en plus lointain, sauf à accepter une décote. Et, pour préserver ses gains, il faudra aussi composer avec une fiscalité de plus en plus lourde... Comment bien naviguer entre tous ces écueils ? Le début de l'année étant propice à la réflexion, voici 5 pistes qui doivent permettre de consolider son patrimoine et d'améliorer le rendement de ses placements.

Seule une gestion active de son patrimoine peut générer des revenus significatifs.

1) Faire enfin un vrai bilan patrimonial. Parce qu'il ne suffit pas de dresser la liste de ses actifs. Il faut voir plus loin pour prendre les bonnes décisions sur le plan financier mais aussi civil et patrimonial.

2) Acheter sa résidence principale. Même s'il est très difficile de prévoir l'évolution des prix de l'immobilier, les conditions de crédit sont extrêmement favorables. Ceux qui ne sont pas déjà propriétaires ne doivent pas manquer la fenêtre de tir.

3) Payer moins d'impôt. Si la facture fiscale est de plus en plus salée, il existe encore des moyens de la réduire. Certains sont assez risqués, d'autres à la portée de tous les contribuables. Des pistes à explorer.

4) Réduire les frais. En matière d'épargne, les produits low cost ne sont pas de moins bonne qualité. C'est même parfois le contraire. En période de vaches maigres, il faut surveiller de très près le poste frais, qui vient encore rogner les rendements.

5) Faire le point sur sa retraite. Mieux vaut évaluer ses besoins et prendre les dispositions pour effectuer sa sortie dans les meilleures conditions. La législation est fluctuante et tend à allonger les durées de cotisation, mais elle ouvre aussi des opportunités comme le rachat de trimestres ou le cumul emploi-retraite. ■