



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.
De meilleures décisions en toute indépendance.

CRITÈRES DE CHOIX D'UN CONSEILLER



Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: contact@finadoc.com web: www.finadoc.com

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

CRITÈRE DE CHOIX D'UN CONSEILLER FINANCIER

L'on peut choisir sa banque, son assureur, et il faudrait idéalement pouvoir choisir aussi son conseiller patrimonial, celui qui va apporter le meilleur conseil et le meilleur service.

Pourquoi une telle interrogation, celle de choisir son conseiller patrimonial ? L'on est dans une banque, ou chez un assureur, des fonds doivent être placés, et l'on demande alors à son interlocuteur habituel un conseil pour placer son argent. La démarche est classique. Mais il faut naturellement voir au-delà car placer son argent n'est pas un acte isolé et sans conséquence.

Pourquoi choisir ?

On ne place pas de l'argent dans l'absolu, sans savoir ce que l'on veut en faire : le transmettre, le ré-employer, l'utiliser comme source de revenus complémentaires, protéger son trésor de guerre... Les deux premières questions, de base, de tout conseiller, sera l'horizon d'investissement et le risque souhaité. Le conseiller proposera alors des fonds maison, c'est-à-dire des placements proposés par la banque ou l'assureur, permettant indirectement d'augmenter sa rémunération, sans savoir s'il y a mieux dans d'autres établissements au bénéfice de son client.

Les grandes structures financières, prises au quotidien dans une pure logique de vente de produits, d'objectifs à tenir, proposent des placements sans voir au-delà, et disons le, sans conseil patrimonial. Ce n'est pas une attitude contre les banques, mais un constat partagé par les clients eux-mêmes. On vend un placement financier parce qu'il cohérent avec les objectifs de l'épargnant, à court, moyen ou long terme. Sans définition des objectifs patrimoniaux, le placement ne sera pas optimal.

Que veulent les investisseurs ? Finalement, cela tient en deux mots : la confiance et le conseil. Que l'on passe un peu de temps avec eux pour voir que le choix pris est le bon. Ils sont preneurs de bonnes idées, et de compétences car ils n'en ont pas. Ils font confiance, mais la réciproque n'est pas la même : les banques vendent des produits, et ne suivent pas leurs clients pour arbitrer notamment. Le client est demandeur de conseil, la réciproque n'est pas vraie.

Que peut faire un particulier fortuné ou non, ayant besoin d'un conseil financier et/ou patrimonial ? Naturellement, contacter un avocat, un expert-comptable, un notaire qui sont des professions maîtrisant bien les sujets patrimoniaux. Avec la compétence financière en gestion d'actifs, il faut alors un statut réglementé qu'ont les banques, les assureurs, et les conseillers en

gestion de patrimoine indépendants : CIF, conseillers en investissements financiers.

Comment choisir ?

Face à un besoin, il faut comparer et prendre un peu de temps. Voir une à deux banques, un assureur si nécessaire, un ou deux conseillers indépendants (voir gestion de patrimoine sur internet, sur les pages jaunes, sur Morningstar.fr...) pour comparer les offres, étalonner l'interlocuteur : confiance, sérieux, connaissances... Comme dans l'achat d'une voiture l'on compare des critères techniques et de confort, pour les placements c'est identique : comparez.

Naturellement, un placement de la banque A versus un placement proposé par la banque B ne sera pas identique... mais si la banque A ou B explique mieux, son client aura davantage confiance, c'est naturel, et actera alors une décision qu'il aura globalement maîtrisée.

Et si l'on veut avoir un conseil neutre, le plus objectif possible, indépendant... alors autant choisir un conseil en gestion de patrimoine justement « indépendant ». Il aura vraisemblablement une vision financière en placement, mais aussi et surtout patrimoniale. Pourquoi ? Quand un indépendant intervient, il fait signer à son client une lettre de mission (signée en fait conjointement) qui précise les contours de l'intervention. Si tout cela, par écrit, est clair, alors le conseiller indépendant et son client travailleront bien ensemble. La compréhension du patrimoine du client pour placer son argent est source d'une relation de long terme, une « nécessité » pour les indépendants.

Quelle différence y a-t-il entre un conseiller bancaire et un conseiller indépendant ? En synthèse :

- * Le métier : la banque fait de la gestion d'actifs / l'indépendant un stade au-dessus, de la gestion patrimoniale donc une démarche plus globale
- * La pérennité de la relation : changements nombreux dans les banques / grande stabilité dans les indépendants, et pour cause, ils sont actionnaires de leur propre affaire
- * La gestion financière : standardisée et profilée en banque / personnalisée et évolutive chez les CGPI
- * Outils de protection financière : pas ou peu en banque / de nombreux outils dans des contrats patrimoniaux chez les conseillers indépendants
- * Ouverture : les banques travaillent essentiellement avec leurs propres produits et leurs fonds / les indépendants par leur rôle de courtier sont ouverts à tout le monde, donc aux meilleurs fonds

* Taille : les banques et assureurs sont structurés / les indépendants, plus outils sont normalement tout aussi bien outillés et travaillent avec les grands établissements, en tant que courtiers.

* etc.

Voici enfin quelques critères à avoir à l'esprit, dans le choix impliquant, d'un conseiller patrimonial et financier, et notamment sur les risques liés au conseiller lui-même :

. Suivi des performances : assure-t-il un suivi. Si oui, comment et la périodicité des reportings

. Transparence sur les frais et commissions : savez vous combien vous paierez (frais, droits...)

. Trop jeune / pas assez expérimenté : le conseiller a-t-il suffisamment d'expérience

. Réactivité : face à une demande, réagit-il vite et de manière structurée, pertinente et utile

. Formation continue : comment assure-t-il sa formation continue (interne, externe...)

. Approche globale : est-il curieux et ouvert à votre environnement personnel d'ensemble

. Inadéquation besoins/solutions : sa proposition de placement est-elle pertinente

. Sécurité informatique et des informations : tout est-il bien confidentiel

. Conflits d'intérêt - Ethique - Déontologie : quelles sont les règles que se donne le conseiller

. Connaissance des produits : le conseiller connaît-il bien ses produits... ou juste un « vernis »

. Bagage technique : le conseiller est-il de bon calibre technique (placement, ingénierie...)

. Informations financières : que communique-t-il en informations financières régulières

. Nombre de clients : combien de clients gère-t-il ? Quel suivi dans la relation

. Confidentialité : le conseiller vous semble-t-il respectueux de la discrétion

Ceci n'est pas un catalogue à la Prévert mais bien des critères opérationnels et objectifs pour éviter qu'un placement financier et patrimonial soit mal réalisé car personne n'a envie de changer de conseiller pour des raisons

évidentes de temps, d'organisation, d'administratif, d'affectif dans une certaine mesure.

L'on a globalement plus de proximité, de conseil, de suivi avec un indépendant, c'est une évidence, mais là aussi, il faut faire un choix : certains sont spécialisés en finances, d'autres en rémunération, d'autres en immobilier, en défiscalisation. Un conseil en gestion de patrimoine indépendant global sera le meilleur choix : il travaillera de concert avec l'avocat, le notaire, certains de ses confrères pourquoi sur des sujets pointus.

Enfin, un mot sur les « habitudes ». Il est plus facile parfois de placer son argent dans sa banque ou chez son assureur. C'est une question de facilité, d'habitude, de simplicité. Mais parfois, ne vaut-il pas mieux changer pour avoir un meilleur conseil ? Avouons que la banque multi-métiers avec l'assurance, la téléphonie, les alarmes et autres produits périphériques laisse certains investisseurs interrogatifs : si le métier de la banque n'est plus de prêter ou de placer de l'argent, alors il faut se retourner vers des spécialistes dont c'est l'unique métier.