

Conseil en gestion de patrimoine, médecin de finance

S'il fallait faire l'analogie, on pourrait comparer le rôle du conseil en gestion de patrimoine à celui du médecin de famille. Médecin de finance, lui va ausculter la situation de son client en quête d'une solution d'optimisation de ses impôts, d'épargne retraite ou de prévoyance familiale. Grâce à sa connaissance extralarge de la sphère de l'épargne et de l'investissement et à son indépendance, il va l'aider à y voir clair dans la jungle des réglementations, solutions et produits et le guider vers les mieux adaptés à sa situation.

Sur le marché de l'épargne comme de l'investissement, les dispositifs sont complexes, les solutions multiples, les produits variés. Le simple fait de vouloir investir dans la pierre va amener une première question : neuf ou ancien ? Selon le cas, le champ des possibles est certes réduit mais la quantité de dispositifs existants reste phénoménale ; à chaque typologie d'acquéreur le sien. Dès lors, un particulier qui va vouloir se renseigner va vite se retrouver dépassé par la masse et la complexité des informations disponibles, perdu dans un domaine plus vaste qu'il ne l'imaginait et bien en peine de déterminer quel dispositif correspond à son profil. C'est là qu'intervient le conseil en gestion de patrimoine, qui bénéficie d'une vision élargie du marché, maîtrise les subtilités propres à chaque dispositif, chaque produit et jouit de l'indépendance essentielle pour faire les bons choix, c'est-à-dire ceux qui s'imposent et non qu'une quelconque stratégie marketing et commerciale lui dictent de vendre.

C'est ce qui, en 2003, a conduit Thomas Venel à fonder Valoxia, réseau de conseillers patrimoniaux indépendants. Trois ans plus tôt, sa Maîtrise en Sciences économiques mention « Monnaie-Finance » et son DESS « Gestion de patrimoine », il intègre une banque comme conseiller privé en gestion de patrimoine. C'est le parcours classique de 95% des diplômés comme lui, qui intéressent particulièrement les établissements financiers en raison de leur connaissance de l'environnement juridique, fiscal et financier et de leurs compétences en la matière. Pourtant, trois ans plus tard, la désillusion est là. « Quand



> Thomas Venel

Chiffres clés

- 15 ans d'expérience
- Plus de 2600 clients
- 20 partenaires promoteurs immobiliers
- Plus de 2000 appartements et maisons livrés et gérés
- 40 partenaires bancaires
- 20 partenaires assureurs
- Plus d'une centaine de sociétés de gestion d'actifs
- 30 millions d'actifs sous gestion

on exerce, on se rend compte que toutes ces connaissances acquises ne sont pas mises à contribution. Vous n'êtes ni plus ni moins qu'un vendeur surdiplômé devant obéir à une politique marketing. C'est assez réducteur et dérangeant quand vous connaissez toutes les spécificités du marché et tous les produits et savez qu'il en existe de meilleurs dans d'autres structures. Pour être en adéquation avec ce que l'on a appris et faire ce métier comme il se doit, comme tous les professionnels devraient le faire, il faut recouvrer son indépendance. »

Tout l'intérêt de rencontrer un conseil en gestion de patrimoine indépendant est qu'il s'agit d'un complet généraliste, qui n'est pas axé sur un produit ou une spécificité d'épargne. À l'inverse d'un banquier ou d'un assureur qui va orienter son client vers son propre produit, l'indépendant va envisager toutes les solutions puis, une fois la bonne déterminée, faire une sélection des produits disponibles et mettre sur la table tous les contrats en en pointant les avantages, les inconvénients et les particularités. Il va ainsi dispenser un conseil complet, objectif et impartial, que lui permet le fait de n'être lié à aucun établissement bancaire et financier ni à aucun promoteur immobilier. Chez Valoxia, le premier entretien se déroule en trois étapes. La première : la réalisation du bilan patrimonial du client, pour lequel sont considérés les aspects fiscal, financier, juridique et prévoyance. S'ensuit la définition de ses objectifs patrimoniaux, critères d'investissement, moyens et résultats attendus à court terme. S'agit-il de créer son patrimoine, de le développer, d'obtenir des revenus complémentaires ou de transmettre son patrimoine ? Sur la base de ces éléments peut alors être amorcée la troisième et dernière étape : l'élaboration d'une stratégie et le choix d'un produit.

Digitalisation

À ses débuts dans le métier, Thomas Venel a expérimenté la méthode traditionnelle : papier, crayon, calculatrice. Une hérésie à laquelle il s'est vite attaqué en développant un logiciel professionnel multifonctions, source de valeur ajoutée pour les consultants en gestion de patrimoine aussi bien que pour leurs clients. Précurseur en la matière et bien que la profession, vieillissante, ne soit pas encore véritablement entrée dans l'ère de la digitalisation, cette dernière est pourtant à ses yeux incontournable. « La réglementation instaurée dans notre profession ne permet plus aujourd'hui d'exercer sereinement et efficacement sans cette aide digitale. » La digitalisation est en effet importante à plusieurs titres. Pour recruter de nouveaux prospects tout d'abord. Aujourd'hui, tout client entame sa démarche par des recherches sur Internet. « L'ère d'Internet sert aussi au développement de l'activité commerciale. Sinon, on est réduit au bouche-à-oreille et au porte-à-porte. » La réglementation du métier de conseil a par ailleurs été considérablement renforcée au cours des dernières années et s'articule autour de deux grands axes. Premièrement : éviter le défaut de conseil, c'est-à-dire de proposer des produits qui ne soient pas ou plus en adéquation avec la situation du client. Deuxièmement : dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent, un conseil en gestion de patrimoine doit être en mesure de prouver à tout moment la provenance de l'argent de son client.

Illustration. Un client souscrit un contrat d'assurance vie. Il y place une partie de son argent et, âgé alors de seulement 40 ans et prévoyant de prendre sa retraite à 63 ans, il peut se permettre de prendre des risques sur les marchés financiers avec un gain potentiel de plus values. À 55 ans, il ne peut plus s'exposer autant et doit sécuriser son épargne, il n'a plus assez d'années devant lui pour espérer une grande probabilité de gains sur les marchés financiers. Il va donc lui falloir réévaluer sa stratégie et repenser les modalités de son contrat avec son conseil en gestion de patrimoine. Comment pour ce dernier se souvenir qu'il doit relancer son client passée l'échéance des 50 ans et actualiser sa situation si les informations dont il dispose se trouvent sur une feuille de papier au fond d'un placard ? « Difficile de faire manuellement cette actualisation. Il faut des systèmes d'alerte et des moyens automatisés aujourd'hui pour pouvoir régulièrement mettre à jour la situation des clients, qui évolue, et garantir que les produits auxquels ils ont souscrit soient toujours en corrélation. Cette digitalisation est devenue pour nous obligatoire pour être à la pointe du combat et dispenser à nos clients du conseil et un suivi à long terme. »

Un nouvel outil de travail

Grâce à la simplicité et à la performance du logiciel conçu par Valoxia, une heure suffit à réaliser le bilan patrimonial des clients et à simuler en temps réel, sur la base des produits disponibles, tous les investissements immobiliers ou financiers envisageables dans leur situation. Un gain de temps, de confort et d'efficacité considérable et appréciable pour

eux, mais aussi pour les consultants. « Notre environnement est très diversifié, complexe. Il y a beaucoup de solutions, beaucoup de produits, beaucoup d'opérateurs. Quand il s'agit de faire une proposition à un client, sans un outil où tout est inclus et référencé, ils vont perdre du temps à se rendre sur une multitude de plateformes différentes. Chez Valoxia, ils n'ont qu'à entrer dans le logiciel via Internet, où tout est renseigné, actualisé en permanence, et connecté avec l'ensemble des partenaires. Ainsi ils peuvent réaliser toutes les simulations financières multi produits multi fiscalités en 3 clics, et sortir de façon automatisée des recueils d'informations et rapports de conseil à leurs clients. Ce logiciel leur permet de mener leur rendez-vous de manière professionnelle. »

Quatre acteurs se partagent actuellement les marchés de l'épargne et de l'investissement : banques, compagnies d'assurance, promoteurs immobiliers et conseils en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Bien qu'elle soit de plus en plus reconnue, la profession de conseil en gestion de patrimoine n'est pas encore suffisamment connue du grand public.

Le site internet Valoxia, totalement novateur dans la profession, proactif et dynamique, conçu en « responsive design » donc adapté à tous les PC, tablettes, smartphones, est là pour aider et guider les épargnants dans cet environnement complexe, et faire connaître davantage le métier de CGPI. C'est pourtant l'interlocuteur le plus impartial car indépendant, très disponible et à même de garantir un accompagnement à long terme, à l'inverse d'autres métiers où le turnover, à la faveur des évolutions de carrière et mutations, est plus important. Or s'il est bien une chose que le client est en droit d'attendre, c'est une relation de confiance, laquelle ne peut se construire que dans la durée. ▀

