

S'offrir les services d'un conseiller en gestion de patrimoine



La gestion de patrimoine n'est plus réservée aux personnes très fortunées mais s'adresse également aux particuliers qui disposent d'un revenu annuel supérieur à 40 000 euros ou d'un patrimoine financier supérieur à 50 000 euros.

A qui s'adresse la gestion de patrimoine ?

Ces dernières années, les acteurs de la gestion de patrimoine ont voulu répondre aux besoins d'un public plus large. La gestion de patrimoine n'est plus seulement réservée aux personnes très fortunées mais s'adresse également aux particuliers qui disposent d'un revenu annuel supérieur à 40 000 euros ou d'un patrimoine financier supérieur à 50 000 euros.

Ces personnes sont trop sophistiquées pour une banque traditionnelle mais ne sont pas assez riches pour intéresser une banque privée.

Qu'apporte un conseiller en gestion de patrimoine ?

La gestion de patrimoine ne se limite pas à la gestion financière. Les conseillers en gestion de patrimoine interviennent dans des domaines très vastes.

Le conseil en placements financiers, en matière d'[immobilier](#), sur le plan fiscal, en terme de retraite et de structuration de patrimoine, lors d'une cession ou d'une [transmission d'entreprise](#), par exemple.

Quel gérant de patrimoine choisir ?

Les banques traditionnelles

Les banques de détail se concentrent désormais sur la gestion d'opérations bancaires courantes. Ces banques traditionnelles ont ainsi créé des départements premium pour répondre aux problématiques patrimoniales de leurs clients.

Ces entités patrimoniales ont l'avantage de disposer d'une marque et d'une structure financière solide. Outre les conseils en placements financiers, leur département d'ingénierie patrimoniale répond également aux exigences des clients les plus sophistiqués.

Les banques en ligne

En parallèle de ces établissements, on trouve des banques en ligne qui sont de nouveaux acteurs de la gestion de patrimoine.

Ces banques en ligne ont mis en place sur internet des outils innovants d'aide à la décision et à la gestion qui permettent au client de gérer lui-même son patrimoine. Des conseils personnalisés principalement axés sur des produits financiers sont aussi disponibles.

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI)

Il faut différencier les CGPI avec une approche patrimoniale globale des CGPI avec une approche produit.

- **Approche globale**

Traditionnellement, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants proposent des offres personnalisées fondées sur le conseil et le diagnostic. Ils effectuent un véritable bilan patrimonial afin d'analyser la situation personnelle, familiale et patrimoniale du client.

Les CGPI ont aussi les compétences pour réaliser des montages sophistiqués dans le cadre d'une succession ou d'un [investissement immobilier à plusieurs](#). De plus, les CGPI ont l'avantage comme leur nom l'indique d'être indépendants. Cela leur permet de distribuer des produits en provenance de nombreux fournisseurs alors qu'une banque traditionnelle ne peut généralement vous proposer que leurs produits maisons.

- **Approche produit**

Depuis quelques années, on trouve également des CGPI qui ont une approche exclusivement fondée sur des produits. Ces derniers se spécialisent généralement sur une thématique précise comme la [défiscalisation](#) avec le Scellier, l'immobilier avec les SCPI ou les marchés financiers avec les produits structurés.

Ces CGPI n'ont pas toujours les compétences et l'envie de répondre à des préoccupations patrimoniales sophistiquées.

Louis Yang