



REPÈRES

Comment y voir clair dans l'offre des indépendants du patrimoine

Attention aux produits structurés

L'assurance-vie reste le placement principal distribué par les CGPI, qui développent pour leurs clients des contrats sophistiqués avec leurs fournisseurs.

CINQ BONS CONTRATS D'ASSURANCE-VIE DISTRIBUÉS PAR LES CGPI

CONTRAT	ASSUREUR	TICKET D'ENTRÉE	PERFORMANCE 2010 FONDS EN EUROS (1)	«FRAIS D'ENTRÉE (DE GESTION SUR LES UC)»	
CARDIF MULTIPLUS 3	CARDIF	1 500 EUROS	3,5%	4,75% (0,96%)	550 supports en UC (près de 100 gestionnaires reconnus), mandat d'arbitrage à partir de 50.000 euros avec quatre objectifs de gestion.
HIMALIA	GENERALI PATRIMOINE	5 000 EUROS	4,2%	4,5% (1%)	Trois fonds en euros, des SCPI, 400 OPCVM, des trackers et des fonds à formule accessibles dans cette enveloppe.
MULTISUPPORT EXCELLENCE	ORADÉA VIE (2)	150 000 EUROS	3,9%	5% (0,96%)	Plus de 250 fonds, des SCPI, et un accès à la gestion sous mandat DNCA pour ce contrat haut de gamme.
PANTHÉA (NORTIA)	ANTIN ÉPARGNE PENSION(3)	5 000 EUROS	5,14%	4,5% (1%)	Le fonds en euros nouvelle génération bat le traditionnel (3,26% en 2010). En plus des UC classiques, 16 supports immobiliers.
SKANDIA ARCHIPEL	SKANDIA	5 000 EUROS	3,5%	4,5% (1%)	Trois fonds en euros, 660 UC, gestion pilotée à partir de 30 000 euros (6 sociétés de gestion), Titres vifs dès 20 000 euros par ligne.

UC = UNITÉS DE COMPTE. (1) FONDS LE PLUS PERFORMANT DU CONTRAT (2) SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (3) BNP PARIBAS

106 / SOURCE : CABINET APREDIA

La collecte des indépendants est investie aux trois quarts en assurance-vie. En la matière, un bon CGPI propose les contrats d'au moins trois compagnies différentes (les plus citées par les indépendants restent Generali, Cardif et AXA), même s'il s'est fait « construire » un contrat sur mesure par un fournisseur ou s'il utilise un contrat qui est dédié aux indépendants, comme ceux du tableau ci-contre.

DES ASSURANCES-VIE SOPHISTIQUÉES

Les contrats qui sont distribués exclusivement par les CGPI sont plus sophistiqués que les contrats classiques : ils offrent souvent le choix entre plusieurs fonds en euros (43 % des encours confiés aux CGPI sont placés sur des supports en euros) et un accès à une gamme d'OPCVM quasi illimitée. Certains actifs peu accessibles dans les contrats grand public, comme les SCPI ou les titres vifs, peuvent également y être logés. Enfin, « ces enveloppes disposent d'options de gestion nombreuses et innovantes, à l'image de l'option "arrêt des moins-values relatives avec retour automatique sur les marchés", que nous proposons depuis 2010 », fait valoir Vincent Vercoustre, chez Skandia.

Votre conseiller peut arbitrer d'un OPCVM à l'autre, en votre nom dans le cadre du mandat d'arbitrage d'un contrat d'assurance-vie. Pour les autres ordres (comptes titres, titres vifs, etc.), il doit vous demander de valider ses suggestions (par courrier, fax, ou, s'il dispose des outils adéquats, par voie électronique).

Vous souhaitez une gestion totalement déléguée ? Il peut vous proposer, en assurance-vie ou pour un compte titre, de confier les rênes de votre portefeuille à une société de gestion prestigieuse (LCF Edmond de Rothschild, Carmignac, Oddo,

DNCA, figurent parmi les préférées des indépendants).

Pour dénicher ces mandats de gestion - et tous types de produits financiers, comme des OPCVM -, les CGPI disposent de « plates-formes » de référencement dédiées, comme Sélection 1818, Cholet Dupont Partenaires, ou Orelis. « Nos 800 cabinets partenaires proposent à leurs clients la gestion sous mandat de la Banque Privée 1818 ou au choix, de Rothschild & Cie », explique Cyril Chapelle, directeur de Sélection 1818 (filiale commune de Banque Privée 1818 et Rothschild & Cie).

DES PRODUITS STRUCTURÉS

Côté OPCVM, la vigilance est de mise. Certains indépendants sont en effet devenus trop friands de fonds structurés. « Ces produits, gourmands en frais, demeurent risqués. Ils ne doivent en aucun cas représenter plus de 30 % de votre portefeuille. Votre CGPI doit donc vous expliquer sans hésiter tous les scénarios possibles. Préférez les supports à capital garanti ou protégé, même moins rémunérateurs », met en garde Bruno Delpet, fondateur d'Infinitis un groupement de CGPI.

DES PLACEMENTS COURT TERME

Un bon indépendant doit aussi vous aiguiller vers un placement à court terme (livrets, compte à terme, etc.) entre deux transactions immobilières, même si son gain sur l'opération est faible (il n'existe pas de rétrocessions sur ce type de solutions).

Il peut également vous dénicher des services de gestion courante. Via Sélection 1818, les CGPI accèdent ainsi aux services de tenue de compte de la Banque Privée 1818 ou de Rothschild & Cie : vous recevrez des relevés estampillés par la maison de votre choix.

CAROLINE RACAPÉ

Des compétences à géométrie variable

Succession, transmission d'entreprise, optimisation fiscale...

Régimes matrimoniaux, successions, transmission d'entreprise, préparation de la retraite, optimisation fiscale, etc. : en théorie, un bon CGPI devrait maîtriser tous ces sujets sur le bout des doigts. Dans les faits, chacun affiche une spécialité, renseignez-vous avant de signer la lettre de mission. Par exemple, si vous exercez, comme 22 % des clients des indépendants, une profession libérale, vous devez dénicher un conseiller qui connaît les particularités de vos régimes de retraite. Bon à savoir, pour les problématiques de « niche », certains groupements de cabinets peuvent se permettre d'embaucher des spécialistes. Les CGPI membres d'Infinitis se partagent ainsi les services d'un expert en ingénierie sociale.

Les indépendants disposent de formations variables en ingénierie patrimoniale. La compétence juridique appropriée (CJA) garantit un minimum de connaissances : elle autorise votre CGPI à donner des conseils juridiques et fiscaux, ou à rédiger la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie. Mais « ces conseils doivent être donnés "à titre accessoire". Ils ne doivent pas représenter l'activité principale du conseiller », rappelle Patrice Pomaret, président de la CIP. Seuls 1,8 % des cabinets emploient à plein-temps un juriste ou encore un fiscaliste (selon Aprédia).

Pour les questions les plus complexes (rédiger les statuts



En théorie, un bon CGPI devrait maîtriser différents sujets... En réalité chacun a une spécialité.

d'une SCI, par exemple), votre CGPI doit vous laisser entre les mains d'un spécialiste. Son réseau d'experts - avocats fiscalistes, notaires, experts-comptables - s'avère donc essentiel. Toutes les consultations patrimoniales restent le plus souvent gratuites, sauf pour le cas de l'aide aux déclarations d'impôts, mais certains cabinets les facturent (compter de 200 euros à 300 euros de l'heure). N'en prenez pas ombrage : s'il prélève des honoraires, le CGPI aura moins besoin de « vendre » des produits financiers pour rentabiliser ses clients. C. R

Immobilier : exiger une offre globale

Dispositif Scellier, résidences meublées, SCPI... Votre conseiller est censé sélectionner les meilleurs produits dans chaque catégorie et vous proposer ceux qui correspondent le mieux à vos objectifs patrimoniaux. Mais pas seulement...

Selon Aprédia, 68,8 % des CGPI prodiguent des conseils immobiliers. Le plus souvent, ils dénichent pour leurs clients des biens locatifs, notamment pour défiscaliser (dispositif Scellier, résidences meublées, etc.).

Pour choisir les programmes, les indépendants accèdent à des plates-formes de référencement spécifiques. Certaines sont ainsi dédiées à des promoteurs uniques renommés (comme Valorissimo pour Bouygues), d'autres, comme Cerenicimo, présentent les produits de plusieurs établissements.

Les lots doivent alors être soigneusement sélectionnés : « Nous distribuons en moyenne 30 opérations sur notre site, pour plus d'une centaine de dossiers étudiés chaque mois », fait valoir Olivier Trit, secrétaire général de Cerenicimo.

UN CONSEIL SÉCURISÉ

Si ce tri sélectif est appréciable, acheter par l'intermédiaire d'un CGPI doit aussi pouvoir apporter une certaine sécurité. Votre conseiller doit vous orienter en fonction d'objectifs patrimoniaux et fiscaux bien précis (il est tenu de justifier par écrit ses recommandations).

Si le montage se révélait mal ficelé – par exemple si le bien



La plupart du temps, les CGPI trouvent des biens locatifs à leurs clients notamment pour défiscaliser.

s'avérait impossible à louer –, il pourrait être jugé responsable. Son assurance responsabilité civile vous indemniserait alors pour les dommages subis, par exemple, pour un redressement fiscal. Attention, pour faire office d'intermédiaire dans une transaction, la carte d'agent immobilier est nécessaire.

Certaines plates-formes leur fournissent « en délégation » aux CGPI qui n'en disposent pas. Préférez un conseiller qui possède personnellement le sésame, qui aura plus de chances de connaître les fondamentaux d'un investissement dans la pierre.

DES TARIFS NÉGOCIÉS

Côté tarifs, compte tenu des volumes écoulés, les structures de référencement négocient auprès des promoteurs des rabais qui permettent d'absorber une partie des coûts d'intermédiation : les plates-formes prélèvent sur chaque lot de 10 % à 12 %, qui s'ajoutent aux 7 % à 9 % de commission du CGPI.

UNE SÉLECTION DE SCPI

Les indépendants ne doivent pas se contenter de vendre des programmes. Ils doivent vous épauler également pour pouvoir équilibrer tout votre patrimoine avec une bonne

proportion d'immobilier, pour gérer votre endettement, créer une SCI, ou opter pour des régimes fiscaux comme la location meublée.

Pour un investissement en « pierre papier », ils devront sélectionner une SCPI : « Nous assurons chaque année des centaines d'heures de formation à l'attention des CGPI, sur des problématiques variées : SCPI de bureaux, de commerce, à capital fixe ou variable, parts souscrites en démembrement, etc. », détaille ainsi Gilles Grenouilleau, directeur commercial chez UFG-LFP, leader du marché des SCPI. C. R.