



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

LA RÉORGANISATION FINANCIÈRE

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

LA REORGANISATION FINANCIÈRE

Quand des portefeuilles financiers nécessitent d'être revus, cela nécessite des réglages très précis car l'on ne change pas souvent de banque, d'assureur, ou de gestionnaire.

La réorganisation financière de son patrimoine financier (PEA, comptes-titres ou assurance) est souvent nécessaire dans trois situations : quand l'on a trop de comptes à suivre avec pour conséquence une faible visibilité et lisibilité sur ses actifs financiers, et quand les performances ont été décevantes et qu'il faille alors prendre des mesures pour en inverser la tendance. Quant au changement lié à la qualité de l'interlocuteur, cela arrive plus souvent qu'on ne le croit. Il faut avoir présent à l'esprit que vos actifs sont d'abord les vôtres et non ceux de votre banquier, votre assureur ou votre conseiller privé.

Nous emploierons ci-après le vocable de gestionnaire pour la banque, l'assureur ou le conseiller indépendant (voire d'autres sociétés de gestion). L'assurance-vie sera employée pour indifféremment le contrat vie classique, ou le contrat de capitalisation (qui est de l'épargne).

Le cas ... très particulier de l'assurance-vie :

Avant d'étudier les sujets pratiques de ré-organisation financière, il faut rappeler que le gouvernement précédent (Christine Lagarde à Bercy) avait par deux fois refusé la transférabilité des contrats d'assurance-vie. Un contrat d'assurance-vie lie le client (souscripteur et/ou assuré), le promoteur-gestionnaire du contrat (banque, assureur, conseiller), et la compagnie d'assurance. Dans la très grande majorité des cas, le contrat d'assurance-vie ne peut être transféré d'un gestionnaire à l'autre... Quand le gestionnaire est l'assureur, cela est plus compréhensible : on ne peut pas demander à un assureur de gérer le contrat d'un autre (bien que les PEA soient transférables pour prendre exemple sur un produit tout aussi connu).

Le changement nécessite un rachat total (ou 95 % du contrat pour garder l'antériorité du contrat) pour le ré-affecter ailleurs. Pour les banques, la situation est un peu différente : elles ont deux types de contrats : ceux en partenariat avec un assureur (co-courtage), et ceux proposés en tant que courtier. Dans le premier cas, la transférabilité sera refusée par la banque, ou du moins, elle pourrait accepter le changement de de gestionnaire mais se

gardera les rétrocessions financières de gestion, sans limitation de durée. Ce sont (malheureusement) les usages répondant aux pratiques assurancielles en France. Quel conseiller financier accepterait de gérer les actifs de son client sans en percevoir de rémunération ? Et de gérer une enveloppe assurancielle avec des possibilités réduites ?

Dans le second cas, un courrier adressé à la banque pour demander le changement de gestionnaire serait envisageable. Le client garderait le même contrat mais suivi par un autre conseiller financier. Celui-ci, ce sont les usages de la place, ne percevrait des commissions de gestion qu'après trois ans... sauf s'il décidait de proposer à la banque de racheter le contrat (laquelle vendrait pour environ trois ans de commissions).

Quand au conseiller indépendant, courtier par définition, il n'aurait pas de raison de refuser la transférabilité du contrat ni de vouloir garder les commissions après le transfert effectif... même s'il en aurait tout à fait le droit.

La meilleure pratique est évidemment de choisir un conseiller indépendant, courtier naturellement, avec qui fixer les règles au départ de la relation, à savoir que le client pourrait changer de gestionnaire à première demande, sans contrepartie d'aucune sorte, sans blocage. C'est là aussi de l'éthique professionnelle.

Pour les situations plus difficiles, il est évident que l'aide d'un avocat fera accélérer les relations client/banque, sans forcément devoir aller jusqu'à une situation contentieuse.

A) Assurer le suivi de ses actifs

Très souvent, les banques proposent, avec force arguments, des produits financiers (parce que globalement les conseillers sont rémunérés sur les ventes de produits, directement ou indirectement). Et après bien des années, les clients ayant dit souscrits à bon nombre de sollicitations ont des placements un peu partout, dans une ou plusieurs banques. Avoir un plan d'épargne logement à 50 ans alors qu'il n'y a aucun projet immobilier pour soi ou sa famille (transfert des droits possible), n'a pas de sens, ni détenir plusieurs livrets (même au plafond). A partir d'un patrimoine financier de 200 KE, il est préférable d'avoir peu de contrats à suivre mais qu'ils soient efficaces et efficients. Il en faudrait idéalement un pour la réserve financière de long terme, un autre dédié à l'épargne liée aux besoins de revenus complémentaires, et un troisième affecté à d'éventuels projets (immobilier, financement des projets des enfants...).

En regroupant les contrats, vous aurez naturellement plus de poids en terme de tarification avec votre(vos) interlocuteur(s) pour réduire les couts de

fonctionnement, soit chez le même gestionnaire, soit ailleurs (qui prendrait à charge en partie les coûts de transfert d'un établissement à l'autre).

Les relevés de situation deviendraient alors plus réduits et donc il serait aussi plus lisible de bien connaître les actifs financiers et leur évolution. Enfin, il serait bien plus rapide d'arbitrer si nécessaire si l'on possédait deux enveloppes de gestion que plusieurs réparties sur deux ou trois banques.

Il faut bien insister ici que la ré-organisation financière est un acte qui défend et protège les intérêts des épargnants et pas ceux du banquier ou du conseiller. S'il y a des choix à prendre, votre argent est d'abord (et exclusivement le vôtre). Trop de personnes ne font rien de crainte de froisser leur banquier.

B) Changer de gestionnaire en cas de mauvaise gestion

On ne peut pas demander au conseiller de miracle, ni aux marchés d'en faire. Par contre, chaque gestionnaire a une obligation de moyens : contacter les clients, des reportings de qualité, le conseil financier avisé, une vue d'ensemble, des arbitrages pertinents, un suivi efficace.... Quand les résultats financiers semblent décevants par rapport aux attentes de l'épargnant et/ou par rapport aux marchés (actions, obligations, or, immobilier...), il est naturel, après une éventuelle seconde chance (recadrer le conseiller), de vouloir changer. L'herbe n'est pas plus verte ailleurs selon l'adage, mais quand l'on a subi un revers financier, ce qu'il faut chercher à faire est d'améliorer la gestion : par la qualité de l'interlocuteur, par des choix de placements plus adaptés (des opcvn par exemple 4 ou 5 étoiles Morningstar), des arbitrages plus judicieux, et bien sûr de soi, une bonne définition de ses objectifs. Se replier en sécuritaire car il y a eu des contre-performances n'est pas la panacée... Les marchés nécessitent du temps pour produire leurs effets (avec certes à certains moments de la volatilité... qu'il faut accepter pour avoir de la performance).

Dans le cas d'une banque, changer de conseiller pour un autre au sein de cette même banque ne réglera pas la situation. La standardisation s'applique à tous. Le changement (autre banque, société de gestion, ou conseiller indépendant) est souvent salvateur. Les PEA se transfèrent facilement, ainsi que les comptes titres. Pour l'assurance-vie, nous l'avons évoqué en ce début d'article. Néanmoins, un conseiller indépendant pourrait vous aider à mieux gérer un contrat qu'il n'aurait pas en gestion en direct... à condition de le rémunérer (par exemple 0.4 % l'an... ce qui est peu eu égard aux marchés très volatils).

Quand changer ? En cas d'incompétence possible du conseiller, d'absence de contacts, de performances négatives (après avoir recadré une fois la situation), en cas de mauvaise exécution des ordres (back office défaillant).

Par expérience, changer permet de gagner qualitativement sur bon nombre de sujets financiers.

Mieux vaut passer un peu de temps à bien gérer les actifs financiers et qu'ils soient entre de bonnes mains plutôt que retarder la décision et d'amplifier le phénomène. Il ne faut jamais oublier que l'argent placé est bien le vôtre. Il progresse progressivement, et plus les ruptures de performances sont importantes, plus il faut réagir vite : les marchés évoluent plus vite que les décisions à prendre.

Quant aux coûts de transfert, il y a un cout à la ligne pour les PEA et les comptes-titres. Parfois, il vaut mieux vendre les lignes au bon moment avant de transfert (même s'il y a des moins-values), puis transfert les comptes, et ensuite réinvestir sur les mêmes lignes si les cours ont baissé (ce qui aura pour effet d'améliorer le prix de revient).

Pour des rachats d'assurance-vie et emploi dans un autre contrat, le conseiller veillera à exonérer si possible (il le peut en général) de droit d'entrée.

Conclusion :

La concurrence en matière de placements existe peu en France (du fait de l'assurance-vie). Or le marché est ouvert, des conseillers nombreux. Il ne s'agit pas de tout modifier après la lecture de cet article, mais se poser les bonnes questions, faire des choix pour ensuite prendre des décisions. Même si les français selon une récente étude AMF ne sont pas versés dans l'économie et la finance, un conseiller (indépendant de préférence) saura répondre à vos attentes s'il vous écoute bien, s'il est sincère et professionnel.

Aux épargnants d'être également plus vigilants et attentifs au quotidien (frais, gestion, contacts, informations...).