



LES INDEPENDANTS vs LES BANQUES

« Petits indépendants »/ CGPI contre « des grandes banques », même spécialisées en gestion de fortune, qui choisir ? En terme de vocable, CGPI est le conseiller en gestion de patrimoine indépendant. Ce dernier terme, indépendant, est le plus important.

Face à une vingtaine de banques en gestion de fortune en France, l'on retrouve plus de 4 000 conseillers en gestion de patrimoine non-bancaires, dont seulement 10% très expérimentés en finances & patrimoine. FINADOC se classe naturellement dans ces 10% qui tirent la qualité et l'expertise vers le haut.

Pourquoi un tel sujet ou telle opposition ? Les banques dédiées aux placements standardisent la gestion même si le marketing prétend le contraire, s'intéressent aux placements ou plutôt à la rentabilité des placements et non à l'environnement global, privé et professionnel. Le CGPI expérimenté travaille par nature sur toutes les solutions possibles ou le plus largement souhaitable, dans l'intérêt exclusif de ses clients, avec un niveau de réglementation aussi élevé que dans les banques (voire plus). Notre expérience montre que l'organisation financière que nous mettons en place et le bon sens sont essentiels à la préservation des intérêts patrimoniaux de nos clients. Ce ne sont pas des mots, juste notre réalité quotidienne.

Qui gagne le « match » entre une banque spécialisée et un CGPI expérimenté ?

	Banques spécialisées	Indépendants expérimentés	Gagnant ?
Métier(s)	• Gestion financière des actifs + services accessoires	• Gestion de patrimoine au sens large, privé/pro	CGPI car interlocuteur unique en finances et patrimoine
Proximité & Disponibilité	. Selon la banque et/ou le conseiller	. Un des atouts majeurs de la profession	CGPI
Pérennité de la relation de conseil	• Salariés souvent mutés	• Second atout : relation de confiance sur le long terme	CGPI
Ingénierie patrimoniale	• Intégrée, souvent orientée finance	• Base de connaissances large et formation continue obligatoire	CGPI

Ingénierie Haut de bilan – Cession – LBO - Transmission	. Processus Interne et compétences financières	. Processus externe, ouvert, et larges compétences	Neutre
Sources d'information	. Quasiment unique, la banque elle-même	. Multiples (banques, assureurs, gérants, sociétés externes...)	CGPI
Sécurité du capital et risque client	. Bonne	. Bonne voire meilleure car les fonds sont répartis (banques, assureurs, sociétés de gestion...)	CGPI
Ouverture aux sociétés de gestion	. Vendent le plus souvent leurs produits-maison	. Trouvent la meilleure solution, où qu'elle soit	CGPI
Gestion financière	. Standardisée et profilée (mandats en général)	. Personnalisée, ouverte et évolutive	CGPI
Mandat de gestion	. Plusieurs types de mandat	. Mandats confiés aux banques ou société de gestion si nécessaire	neutre
Reportings	. En général de bonne qualité (ou très bonne dans les banques spécialisées)	. Moindre qualité (mais FINADOC a créé des reportings plus élevés que les banques)	Banques (mais pas toutes...)
Formation	. Interne ou externe, orientée vente de produits	. Externe, quota d'heures imposé par le législateur + fournisseurs, orientée conseil client	CGPI
Réglementation, Ethique et déontologie	. Contrôle par l'AMF et l'ACPR	. Contrôle par l'AMF et l'ACPR, en direct, plus la chambre professionnelle	CGPI
Outils techniques	. Reuters, Bloomberg, Morningstar...	. Plus limités (Morningstat, Citywire...)	Banques
Offre Produits & Partenaires	. Placements financiers, crédit. Partenariat limités	. Tous (placements, immobilier, crédit, ...). Partenariats ouverts	CGPI
Interprofessionnalité	. Limitée	. Essentielle	CGPI

La conclusion objective de ce tableau reste l'efficacité indéniable des indépendants experts sur la grande majorité des points.

