



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

LES COÛTS EN FINANCE PATRIMONIALE



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

LES COÛTS EN FINANCE PATRIMONIALE

L'analyse des coûts en gestion patrimoniale devient importante dans un contexte de taux sans risque bas, de performances très volatiles, de tensions bancaires, avec une fiscalité compliquée.

Nous serions les premiers à dire que la valeur du conseil est plus importante que son coût. Cela fut évident, mais ne l'est moins depuis quelques années, et pas uniquement en gestion financière ; les clients devenant très (trop ?) exigeants sur les prix. Le coût du conseil dans les métiers du droit et du chiffre est néanmoins bien celui adapté à la qualité produite, au gain de temps, au gain financier, à la fiabilité et la validation experte.

Dans une optique strictement patrimoniale et financière, les coûts sont présents à tous les niveaux et y faire attention, c'est en partie réduire ce qui est inutile au profit du vrai conseil positif.

Commençons par un sujet qui est méconnu mais réel et quotidien et ce au risque de mécontenter bon nombres d'intervenants : les commissions en immobilier de défiscalisation. Sous le prétexte que ceux qui payent des impôts préfèrent les économies fiscales, les promoteurs d'immobilier proposent des biens dont ils rétrocèdent aux vendeurs entre 5 et 15% du prix du bien. Qui paye en final ? Le client puisque son prix d'achat est artificiellement gonflé, ou plutôt s'il n'y avait pas ces commissions de vente aux « vendeurs », les prix pourraient être plus faibles, et donc les rendements pour l'investisseur final plus élevés.

Un second sujet : les contrats Madelin pour les indépendants (professions libérales, gérants de sarl...). Au prétexte là aussi que cette formule est une préparation (nécessaire) à la retraite, les droits d'entrée desdits contrats (d'assurance-vie) sont situés entre 4% et 5% pour chaque versement, et souvent ces contrats sont en euros, avec une rentabilité nette faible. Donc de 4 à 5%, cela équivaldrait à perdre environ deux ans de rendement sur ses placements. Ces frais sont-ils justifiés ? Dans la majorité des cas, malheureusement non, car les contrats sont passifs (non gérés). L'on pourrait accepter des frais sur la base de bons conseils, mais en leur absence, ils reflètent une facturation indirecte beaucoup trop importante.

Un troisième exemple serait celui des mandats de gestion. De nombreux établissements financiers proposent de tels mandats, a priori personnalisés, mais qui se révèlent en très grande partie standards car les mandats sont en fait « profilés », standardisés selon le niveau de risque de chaque client.

Payer le coût du mandat, plus celui des opérations de transaction et des droits de garde, cela peut vite faire monter les coûts cachés pour l'épargnant (parfois 3% à 4% dont il aurait pu profiter sur son rendement global). Sur les « droits de garde », les banques prélèvent tous les semestres ou annuellement des frais. Ceci correspondait à un service lié aux actions et aux coupons obligataires... sauf que désormais, la dématérialisation et l'informatique rendent obsolètes ces « droits » qui idéalement devraient se résumer à un taux de 0,10% à 0,15% annuellement et non parfois des droits supérieurs à 0,5%. La gestion collective (sicav, fcp) est à certains égards plus claire sur les frais et commissions, pour une flexibilité plus élevée qu'un mandat.

Nous pourrions prendre d'autres exemples et dresser un catalogue de frais inutiles ou à négocier. Nous laisserons le soin à chaque investisseur concerné d'être désormais bien plus vigilant. En effet, la négociation des frais et commissions directement et indirectement payées peut amener à des écarts de quelques pourcents. Multipliés par les montants, les économies ne sont plus négligeables.

Quant à la gestion collective (sicav, fcp, ce que l'on appelle les opcv), les frais de gestion sont clairement indiqués sur la notice d'information (notice AMF ou le « DICI »). Ces coûts ne sont pas négociables avec son intermédiaire financier, et sont globalement proportionnels à la part actions des fonds (entre 1,5 à 2% en général pour les fonds actions). Par contre, la négociation sur les droits d'entrée et de sortie est nécessaire, sachant que les grands établissements financiers ne supportent pas de droits d'entrée au profit des sociétés de gestion externes.

Nous comprenons que les intermédiaires financiers (banques, assureurs, indépendants) doivent « vivre » mais compte tenu des actifs qu'ils ont en conservation, et de leur faible implication dans le conseil financier, nous pensons que la meilleure option pour une personne ayant un patrimoine d'au moins 100 KE, est simultanément de réduire les coûts, et de payer un conseil patrimonial pour valider, au moins chaque année, par une étude ad'hoc, leur contexte privé, familial, professionnel et financier. Quel est en moyenne le coût d'une étude patrimoniale ? Au forfait par un cgpi, en moyenne entre 1000 et 2000 euros selon les pratiques de marché constatées. Les avocats et les cgpi (conseils en gestion de patrimoine indépendants) assurent de telles prestations. L'AMF précise à l'article 325-6 de son Règlement Général que la rémunération de la prestation d'intermédiation doit être cohérente par rapport au marché et correspondre à un service honnête, équitable et professionnel servant au mieux les intérêts des clients en améliorant la qualité de services et/ou celle des partenaires. Pour les avocats, le taux horaire (sans engagement) se situerait entre 200 et 250 euros pour, là aussi, une haute qualité de service.

Si les français ont la réputation en comparaison de leurs confrères européens de ne pas vouloir payer le service, le calcul est rapidement fait : un gain de

1% sur la gestion financière d'un portefeuille de 200 000 euros économise annuellement 2 000 euros, soit la fourchette haute d'une étude patrimoniale. Que rapporte une étude patrimoniale ? Dans la très majorité des cas des gains immédiats et futurs car les spécialistes adaptent la fiscalité selon l'évolution de chaque foyer fiscal qui évolue (enfants, succession, épargne, isf, revenus, retraite, donations, projets, financements, prévoyance...).

Entre un coût passif, celui de la gestion financière, dont on sait que payer plus cher ne fait pas plus de performance (les marchés sont trop volatils), et celui actif du conseil patrimonial, l'arbitrage est naturel : moins payer le premier au profit du second, lequel génère de la valeur ajoutée, et certainement des économies fiscales (comme nous l'avons vu, immédiates ou à terme).

La solution des banques en ligne est-elle un bon choix pour réduire les coûts ? Idem pour l'assurance-vie en ligne. La réponse se trouve uniquement dans les deux critères suivants : l'autonomie que l'on peut avoir pour gérer seul ses actifs et de la palette d'outils financiers disponibles au sein des contrats. L'on voit ici que l'outil informatique par ces prestataires on-line, pour chaque nouveau client, n'a qu'un coût marginal qui se répercute positivement pour le client final. Il paye effectivement bien moins cher. Néanmoins, s'il fait une erreur, il l'a supportera seul, contrairement aux spécialistes qui ont des process rigoureux. Le conseil serait alors à chercher ensuite dans des revues spécialisées (Vie Française, le Revenu, l'Agefi...).

Enfin, nous pensons qu'il est possible voire utile de mettre en concurrence les banques, assureurs et indépendants sur le rapport entre les coûts d'une gestion financière et patrimoniale et le conseil. Il n'est pas de notre propos de faire choisir le prestataire le moins cher, mais bien celui qui optimise les coûts : ne pas payer pour du standard mais bien pour du conseil délivrant de la valeur ajoutée.