

LA BOÎTE À OUTILS

DU

CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Vincent Maymo
Vincent Rousset

81 outils
clés en main



DUNOD

Éditorial : Marie-Cécile de Vienne et Lucile Lesage
Fabrication : Maud Gilles
Conception de maquette : mokmok.agency
Couverture : Elizabeth Riba
Mise en page : Belle Page

NOUS NOUS ENGAGEONS EN FAVEUR DE L'ENVIRONNEMENT :



Nos livres sont imprimés sur des papiers certifiés pour réduire notre impact sur l'environnement.



Le format de nos ouvrages est pensé afin d'optimiser l'utilisation du papier.



Depuis plus de 30 ans, nous imprimons 70 % de nos livres en France et 25 % en Europe et nous mettons tout en œuvre pour augmenter cet engagement auprès des imprimeurs français.



Nous limitons l'utilisation du plastique sur nos ouvrages (film sur les couvertures et les livres).

© Dunod, 2024
11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com
ISBN : 978-2-10-086416-4

VOUS AUSSI, AYEZ LE RÉFLEXE

Boîte à outils

Des outils classés par dossiers thématiques

5 DOSSIER

IMAGE DE MARQUE ET NOTORIÉTÉ

“ Être le meilleur est bien, car tu es le premier. Être unique est encore mieux car tu es le seul. ”

Wilson Kanadi

Une présentation visuelle de chaque outil

Exercices



EXERCICE 1 : PHÉNOMÈNE DE CONCENTRATION

- Formez les yeux, représentez-vous le chiffre 1.
- Lorsque vous le voyez clairement en pensée, effacez de votre esprit l'image du chiffre 1.
- Représentez-vous le chiffre 2. Continuez ainsi jusqu'à 10.

EXERCICE 2 : LA MÉTHODE DE « L'ÉCOUTE AVEC LE CŒUR »

La technique se résume en cinq questions

- Qu'est-ce que c'est ?

Quelle émotion avez-vous ressentie ?

Qu'est-ce qui est le plus difficile pour vous ?

Outil 33 Le Personal Branding

Aujourd'hui, à l'ère de l'individu, vous devez être votre propre marque. *Sam Pearce*

En quelques mots

Le Personal Branding ou la gestion de sa marque personnelle est un outil de réflexion et de mise en œuvre d'actions définies visant à contribuer à la construction de son image personnelle. En marketing de soi, le Personal Branding est l'ensemble des moyens, techniques et canaux que l'on va utiliser afin de construire son identité, se rendre visible et se promouvoir de façon pertinente et efficace. À l'instar des entreprises qui créent des marques, les rendent visibles, développent leur notoriété et travaillent leur image, il est possible et utile de construire et mettre en avant sa propre « marque ».

LES COMPOSANTES DE LA VALEUR DE L'EXPÉRIENCE POUR LE CLIENT

Composante de la valeur perçue par les clients	Résultats apportés par l'entreprise à l'égard de cette valeur
Professionnel Sait économiser ou gagner de l'argent	Des offres spéciales, des services personnalisés, des cadeaux, des réductions ou des dispositifs gratuits.
Empathique Sait gagner du temps ou respecter le temps et les besoins du client	Une attention particulière.

Des exemples, cas ou exercices pour approfondir



Avant-propos

“

Tout esclave a en ses mains
le pouvoir de briser ses chaînes.

William Shakespeare

L'ouvrage que nous proposons est dédié au conseil en gestion de patrimoine. À travers onze dossiers, il développe les outils et les méthodes qui permettent au professionnel de déployer une démarche d'accompagnement adaptée à ses capacités et aux attentes de ses clients.

Les enjeux du conseil en gestion de patrimoine

Évalué à 20 052 milliards d'euros en 2022, le patrimoine économique des Français croît de plus de 6 % par an. Un tel enjeu appelle un accompagnement spécifique pour faire face aux contingences, que l'on parle de fluctuation des taux et des prix des matières premières, d'instabilité géopolitique, de transition climatique, de transformations technologique et culturelle ou d'évolution de la réglementation. « *Gérer un patrimoine, c'est fondamentalement choisir une répartition des actifs détenus (financiers, immobiliers, œuvres d'art, or, etc.) et une structure financière. De ces choix découle un couple rentabilité-risque et un niveau de liquidité global du patrimoine* », nous explique Michel Albouy¹.

Mobiliser des compétences complémentaires

Les conseillers en gestion de patrimoine sont incontournables pour accompagner le client et répondre de manière absolument cohérente à ces différentes problématiques. En amont des compétences relationnelles attendues, l'exercice du métier demande d'abord la maîtrise de capacités techniques couvrant un large spectre. On attendra alors des compétences économiques, juridiques, financières, fiscales et relationnelles pour accompagner des clients dans leurs projets en fonction de leurs attentes et de leurs besoins. Le conseiller devra notamment être capable d'évaluer les actifs d'un patrimoine en tenant compte de la liquidité, de la disponibilité des actifs, de leur niveau de risque et de la cohérence avec l'appétence pour le risque du client. Il devra aussi tenir compte des enjeux fiscaux et des contrats ou dispositifs sociaux qui les supportent, tout en s'assurant du respect des engagements matrimoniaux et patrimoniaux. Sur cette base, la rédaction d'un rapport d'audit complet rend compte de la diversité des actifs qu'ils soient financiers,

1. Michel Albouy, *Finance immobilière et gestion de patrimoine*. Economica, 2009 (1^{re} édition).

monétaires ou immobiliers et de leur inscription dans le cadre de la stratégie patrimoniale et matrimoniale du client. Des compétences spécifiques peuvent être nécessaires pour prendre en compte, notamment, les singularités historiques, artistiques ou technologiques.

La relation client : pierre angulaire du conseil en gestion de patrimoine

En tant que conseiller en gestion de patrimoine, vous accompagnez vos clients afin qu'ils comprennent les enjeux et saisissent les opportunités offertes par le marché tout en respectant la réglementation. Votre responsabilité de conseil est d'autant plus importante que vous développerez une relation forte avec la personne qui vous fait confiance. L'exercice de l'activité nécessite alors la validation de titres ou de compétences en conseil en investissement financier (CIF), en courtage en assurance ou en réassurance (COA), en courtage en opérations de banque et en services de paiement (COBSP), en transactions immobilières et fonds de commerce ou encore en conseil juridique approprié (CJA). Si les bases restent les mêmes, le niveau d'expertise attendu dépendra de la surface financière en jeu, exprimée en stock ou en flux, de l'indépendance du conseiller et des problématiques personnelles du client.

L'exercice d'un tel métier nécessite donc de bien connaître l'écosystème de la gestion de patrimoine. C'est tout particulièrement le cas des conseillers indépendants qui travaillent sans exclusivité. Ces derniers entretiennent des relations privilégiées avec des fournisseurs de produits financiers et d'investissement : entreprises d'assurance, structureurs, professionnels de l'immobilier ou sociétés de gestion sont autant de relations à faire vivre. C'est sur cette base, au-delà de la prestation intellectuelle, que le conseiller pourra garantir un accès aux produits les plus adaptés aux objectifs de ses clients.

La boîte à outils du conseil en gestion de patrimoine : une démarche

Ce manuel vous propose un accès aux fondamentaux du métier. Il vous accompagne dans votre démarche de conseil en gestion de patrimoine depuis vos premiers pas, lorsque vous envisagez de vous installer et définissez une stratégie pour votre activité, jusqu'à l'exploration de solutions « sur mesure » qui combinent plusieurs outils pour répondre aux besoins complexes de vos clients. Il intéressera aussi des particuliers désireux de comprendre les dessous du métier.

Sommaire

	Avant-propos	4
DOSSIER 1	L'INTÉGRATION DANS LE SECTEUR D'ACTIVITÉ	8
	• <i>Outil 1</i> Comprendre l'activité de gestion de patrimoine	10
	• <i>Outil 2</i> Trouver la bonne formation	12
	• <i>Outil 3</i> Appréhender l'environnement réglementaire	14
	• <i>Outil 4</i> Prendre en compte la réglementation dans le parcours client	16
	• <i>Outil 5</i> Valider ses habilitations	18
	• <i>Outil 6</i> Accomplir le parcours d'inscription	20
	• <i>Outil 7</i> S'approprier les enjeux déontologiques	22
	• <i>Outil 8</i> Comprendre la LCB-FT	24
	• <i>Outil 9</i> Comprendre les modes de rémunération	26
DOSSIER 2	TROUVER SA PLACE DANS L'ÉCOSYSTÈME DE LA GESTION DE PATRIMOINE	28
	• <i>Outil 10</i> Se positionner sur le bon segment	30
	• <i>Outil 11</i> Conseiller une clientèle de gestion de patrimoine	32
	• <i>Outil 12</i> Accompagner une clientèle de gestion privée	34
	• <i>Outil 13</i> Mettre en œuvre une démarche de <i>family office</i>	36
	• <i>Outil 14</i> Associer les professions réglementées à sa démarche	38
	• <i>Outil 15</i> Gérer les relations avec les fournisseurs de produits d'investissement	40
DOSSIER 3	COMPRENDRE LES ENJEUX D'UN PATRIMOINE	42
	• <i>Outil 16</i> Accompagner le client pendant toute la durée de sa vie patrimoniale	44
	• <i>Outil 17</i> Construire un patrimoine	46
	• <i>Outil 18</i> Optimiser ses revenus	48
	• <i>Outil 19</i> Protéger ses proches	50
	• <i>Outil 20</i> Capitaliser sur le patrimoine acquis	52
	• <i>Outil 21</i> Savoir arbitrer	54
	• <i>Outil 22</i> Préparer sa retraite	56
	• <i>Outil 23</i> Préparer sa transmission	58
DOSSIER 4	ORGANISER LE VOLET CIVIL PATRIMONIAL	60
	• <i>Outil 24</i> La notion de propriété	62
	• <i>Outil 25</i> Maîtriser les enjeux de l'indivision	64
	• <i>Outil 26</i> Intégrer les particularités du démembrement	66
	• <i>Outil 27</i> Choisir le bon régime matrimonial	68
	• <i>Outil 28</i> Comprendre les enjeux de masse successorale et de réserve	70
	• <i>Outil 29</i> Savoir déterminer l'ordre des héritiers	72
	• <i>Outil 30</i> Anticiper l'impact du conjoint sur la transmission	74
	• <i>Outil 31</i> Tirer parti des libéralités : donations et legs	76
	• <i>Outil 32</i> Aménager la protection entre époux grâce à la donation au dernier vivant	78
DOSSIER 5	PRENDRE EN COMPTE LA FISCALITÉ DANS SA DÉMARCHÉ	80
	• <i>Outil 33</i> Appliquer les grands principes de la fiscalité des particuliers	82
	• <i>Outil 34</i> Comprendre la fiscalité des revenus d'activité	84
	• <i>Outil 35</i> Intégrer les spécificités des rentes dans leur traitement	86
	• <i>Outil 36</i> Traiter les revenus du patrimoine	88
	• <i>Outil 37</i> Comprendre les différents régimes de plus-value	90
	• <i>Outil 38</i> Prendre en compte la CEHR	92

	• <i>Outil 39</i>	Comprendre le principe de l'impôt sur la fortune immobilière	94
	• <i>Outil 40</i>	Savoir distinguer réduction, crédit et déduction	96
	• <i>Outil 41</i>	Comprendre les droits de mutation à titre gratuit	98
DOSSIER 6	LE VOLET PATRIMONIAL DU DIRIGEANT		100
	• <i>Outil 42</i>	Bien choisir la forme de société	102
	• <i>Outil 43</i>	Mobiliser la holding comme levier d'optimisation du patrimoine	104
	• <i>Outil 44</i>	Anticiper la cession d'entreprise	106
	• <i>Outil 45</i>	Comprendre le principe d'apport-cession : art. 150-0 B ter CGI	108
	• <i>Outil 46</i>	Optimiser les conditions d'une cession lors du départ à la retraite	110
	• <i>Outil 47</i>	Mettre en place le pacte Dutreil	112
	• <i>Outil 48</i>	Détenir l'immobilier d'entreprise	114
DOSSIER 7	CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE		116
	• <i>Outil 49</i>	Maîtriser les étapes de l'audit	118
	• <i>Outil 50</i>	Tenir compte du profil de risque	120
	• <i>Outil 51</i>	Appréhender l'horizon d'investissement	122
	• <i>Outil 52</i>	Prendre en compte les critères extrafinanciers	124
	• <i>Outil 53</i>	Identifier les objectifs et les enjeux	126
	• <i>Outil 54</i>	Prendre en compte les personnes morales	128
	• <i>Outil 55</i>	Mobiliser les leviers de l'ingénierie patrimoniale	130
	• <i>Outil 56</i>	Tirer parti des opportunités offertes par la société civile	132
	• <i>Outil 57</i>	Comprendre la SARL de famille	134
DOSSIER 8	LES VÉHICULES D'INVESTISSEMENT		136
	• <i>Outil 58</i>	Différencier le contrat du support	138
	• <i>Outil 59</i>	Aligner les particularités des contrats et instruments directs avec les objectifs	140
	• <i>Outil 60</i>	Définir une stratégie d'allocation d'actifs financiers	142
	• <i>Outil 61</i>	Intégrer son investissement dans l'assurance-vie	144
	• <i>Outil 62</i>	Comprendre les avantages du contrat de capitalisation	146
	• <i>Outil 63</i>	Tirer parti du PER	148
	• <i>Outil 64</i>	Opter pour l'option fiscale du PEA	150
DOSSIER 9	L'IMMOBILIER		152
	• <i>Outil 65</i>	Tirer parti du levier de crédit	154
	• <i>Outil 66</i>	Choisir la bonne option d'investissement locatif	156
	• <i>Outil 67</i>	Adopter le statut du loueur meublé	158
	• <i>Outil 68</i>	Intégrer l'immobilier défiscalisant dans sa stratégie	160
	• <i>Outil 69</i>	Investir dans des placements immobiliers « exotiques »	162
DOSSIER 10	LES SUPPORTS D'INVESTISSEMENT		164
	• <i>Outil 70</i>	Se positionner sur la carte des actifs	166
	• <i>Outil 71</i>	Comprendre le principe de diversification	168
	• <i>Outil 72</i>	Appréhender la notion de risque	170
	• <i>Outil 73</i>	Comprendre le succès des formes dérivées de l'immobilier	172
	• <i>Outil 74</i>	Saisir les opportunités offertes par les FCPR	174
	• <i>Outil 75</i>	Se positionner sur l'étoile des placements « exotiques »	176
DOSSIER 11	PRENDRE EN COMPTE LES ENJEUX DE LA TRANSITION		178
	• <i>Outil 76</i>	Comprendre le rôle des agences de notation	180
	• <i>Outil 77</i>	Maîtriser la chaîne instrumentale de l'investissement responsable	182
	• <i>Outil 78</i>	Savoir lire le rapport à l'heure de la CSRD	184
	• <i>Outil 79</i>	Intégrer les critères ESG dans la démarche	186
	• <i>Outil 80</i>	Comprendre le screening des produits ISR	188
	• <i>Outil 81</i>	Savoir expliquer le rôle des labels ISR	190

1

DOSSIER

L'INTÉGRATION DANS LE SECTEUR D'ACTIVITÉ

“

Vous pouvez casser les codes d'un secteur et faire ce que personne d'autre n'a osé faire. Innover est avant tout un état d'esprit.

Xavier Niel

Pour devenir conseiller en gestion de patrimoine, il faut...

se former

être certifié

s'acquitter de la CFE

s'inscrire auprès de l'Orias

s'équiper de logiciels adéquats

On est amené à travailler avec...

des experts comptables

des notaires

des avocats

des banquiers

des sociétés de gestion

des conseillers en entreprise

des assureurs

des psychologues

des associations de professionnels

Dans les domaines...

de la banque

des assurances

de la finance

de l'immobilier

du droit

Déontologie et réglementation : les deux piliers de la profession

L'activité de gestion de patrimoine trouve ses fondements en Europe occidentale dans l'intermédiation entre les riches marchands de la péninsule italienne renaissante et les projets entrepreneuriaux. L'innovation financière a permis au cours des siècles de nouvelles modalités d'accompagnement et la révolution industrielle a contribué à enraciner le conseil en gestion de patrimoine dans le paysage financier international grâce à des acteurs comme les frères Rothschild à Paris ou la famille Baring à Londres. Le secteur s'est depuis largement professionnalisé, tant par le renforcement réglementaire du cadre d'activité que par l'accès à des formations spécialisées garantissant des savoirs minimums. Ces dernières années, la déontologie a pris une part croissante dans l'activité et elle conduit désormais à des validations et à des habilitations professionnelles. Elle porte sur les produits et les processus du cabinet, mais aussi sur le personnel en contact avec le client. L'activité mobilisant des compétences et des solutions hétérogènes, le conseiller s'inscrit à la conjonction de plusieurs exigences réglementaires : les activités de courtage en assurance (art. L520-1 et suivants du Code des assurances), les activités de transaction

immobilière sur immeubles et fonds de commerce (loi dite Hoguet du 02/01/1970 et ses décrets n° 72-678 du 20/07/1972 et n° 2010-1707 du 30/12/2010), l'intermédiation sur les opérations de banque et en services de paiement (art. L519-1 et suivants du Code monétaire et financier) et le démarchage bancaire et financier (art. L341-1 et suivants du Code monétaire et financier)¹.

Coordonner un écosystème au service de ses clients

Le monde de la gestion de patrimoine fourmille d'acteurs proposant des modèles d'accompagnement très différents. Si la perspective de gain facile a pu attirer les meilleurs comme les pires, une concentration du secteur est en cours avec des acteurs significatifs qui s'inscrivent dans des logiques d'acquisitions boulimiques. Dans un tel contexte, la formation joue un rôle déterminant dans votre capacité à prendre du recul sur la situation du client et à signaler votre sérieux. Pour autant, une bonne expérience est essentielle pour acquérir les réflexes du quotidien.

1. La Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine propose sur son site un rappel des réglementations applicables à la profession.

Les outils

1	Comprendre l'activité de gestion de patrimoine	10
2	Trouver la bonne formation	12
3	Appréhender l'environnement réglementaire	14
4	Prendre en compte la réglementation dans le parcours client	16
5	Valider ses habilitations	18
6	Accomplir le parcours d'inscription	20
7	S'approprier les enjeux déontologiques	22
8	Comprendre la LCB-FT	24
9	Comprendre les modes de rémunération	26



“

Donnez-moi un point fixe et un levier, et je soulèverai la Terre.

Archimède

Comprendre l'activité de gestion de patrimoine

En quelques mots

La gestion de patrimoine englobe des activités multiples visant à **construire et à sécuriser du patrimoine**, depuis le conseil pur jusqu'au courtage de produits financiers. Sa mise en œuvre repose sur une identification claire des objectifs patrimoniaux et matrimoniaux, et la maîtrise de compétences relevant principalement des domaines du droit, de la finance et de la fiscalité. La multiplication ces dernières années des supports, tant sur le plan technologique, sectoriel, géographique que temporel et juridique, complète le champ des possibles.

LA MATRICE OBJECTIFS-LEVIERS

	Levier financier	Levier fiscal	Levier juridique
Contexte personnel et matrimonial	<ul style="list-style-type: none"> • Quel est le patrimoine global du client ? • Quelle est la structuration du patrimoine ? • Quel est son niveau d'endettement ? 	<ul style="list-style-type: none"> • À quels taxes et impôts le client est-il soumis ? • Existe-t-il des opportunités d'amélioration de sa situation ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la situation matrimoniale du client ? • Souhaite-t-il préparer une succession, une donation ou une retraite ? • A-t-il une ou plusieurs sociétés ?
Objectif de liquidité	<ul style="list-style-type: none"> • Le client a-t-il des objectifs de liquidité/ disponibilité et à quel terme ? • Prévoit-il des dépenses courantes ou des investissements ? 	<ul style="list-style-type: none"> • A-t-il les revenus suffisant pour répondre aux exigences fiscales ? 	<ul style="list-style-type: none"> • La solution juridique permet-elle de répondre aux exigences de liquidité du client ?
Objectif de risque	<ul style="list-style-type: none"> • Le client a-t-il une appétence pour le risque ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Des discussions sont-elles en cours pour changer le régime fiscal ? • La posture du client est-elle exposée fiscalement ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Le montage en société est-il justifié ?



POURQUOI L'UTILISER ?

Objectif

Un client doit avoir pleinement conscience des conséquences de ses décisions pour que son investissement ne soit pas une source de stress dans son quotidien. La matrice objectifs-leviers invite son utilisateur à rechercher pour chaque problématique la combinaison de leviers la plus adaptée à son besoin. C'est un outil simple et efficace de diagnostic et d'optimisation de stratégie patrimoniale.

Contexte

Le marché de la gestion de patrimoine européen représente près de vingt mille milliards d'euros d'actifs financiers pour les seuls ménages. L'augmentation du nombre de millionnaires est venue renforcer l'attractivité du secteur¹. Les fondamentaux ne sont pas toujours maîtrisés par les clients et, plus inquiétant encore, par certains professionnels qui perdent de vue la responsabilité associée au conseil. L'outil facilite une première analyse pour tout particulier ou professionnel désireux de poser un premier diagnostic sur la cohérence de la stratégie patrimoniale. Il n'est évidemment pas exhaustif, il permet néanmoins de visualiser rapidement les solutions envisageables pour optimiser une stratégie.



COMMENT L'UTILISER ?

Étapes

1. Identifier les objectifs est le point de départ de tout audit patrimonial. Il s'agit de comprendre le contexte et les objectifs de la démarche, selon qu'il s'agit :
 - d'une construction de patrimoine préventive, destinée à financer une retraite ;
 - de protéger des proches ;
 - de sécuriser un capital déjà constitué.

2. Identifier un niveau de risque supportable, une durée de placement et le profil de la personne pour affiner le choix des leviers mobilisés.

3. Mobiliser les leviers appropriés : pour chaque objectif, vous devez identifier les leviers les plus adaptés sur les volets financiers, juridiques, fiscaux. Le volet financier pose la question de l'endettement éventuel et du type de véhicule mobilisé pour supporter les placements.

4. Organiser la combinaison optimale entre les leviers : dans le cadre de la préparation d'une succession, il pourra, selon le cas, être adapté de créer une société civile (volet juridique) pour supporter un emprunt (volet financier) permettant de financer l'acquisition de terres agricoles (volet fiscal).

Méthodologie et conseils

Comprendre la gestion de patrimoine nécessite de la part du client une motivation et un engagement d'énergie. En tant que conseil, il vous incombe d'engager cette énergie pour lui afin qu'il comprenne et saisisse toutes les opportunités. Au-delà du volet financier, le volet juridique pose la question de la structure la plus adaptée à la situation et aux objectifs poursuivis, qu'il y ait un montage sociétaire ou non. Enfin, le volet fiscal nécessite d'identifier les solutions disponibles pour répondre aux objectifs.

Avant de vous lancer...

Assurez-vous que votre client a bien en tête les fondamentaux : l'activation des leviers sert avant tout un objectif.

1. *Innovation in Private Banking & Wealth Management. Embracing the Business Model Change*, Deloitte, étude, 2017.

Trouver la bonne formation

“

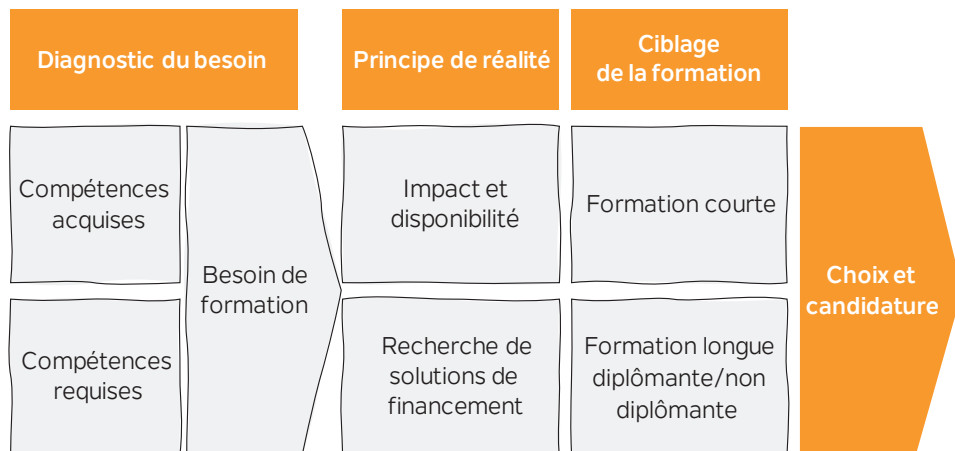
Il n'y a rien de plus pratique qu'une bonne théorie.

Kurt Lewin

En quelques mots

Avec plusieurs centaines de parcours proposés, l'univers de **la formation à la gestion de patrimoine** fourmille de solutions. Si des acteurs restent incontournables par le sérieux des solutions proposées, il est parfois difficile de distinguer le bon grain de l'ivraie, notamment lorsque l'on sort des offres proposées par les leaders du marché. La nature des prestations offertes varie significativement d'une formation à l'autre par son contenu et ses intervenants, par les compétences acquises et sa réputation, enfin par le cercle dans lequel elle fait entrer.

LE TAMIS DES FORMATIONS





POURQUOI L'UTILISER ?

Objectif

Prenez les bonnes décisions en matière de formation ! Vos choix entraînent des conséquences évidentes sur votre maîtrise des outils de la gestion de patrimoine comme sur votre cheminement professionnel. Assurez-vous de bien comprendre votre besoin avant de vous engager. Il faut ensuite trouver un équilibre entre théorie et pratique.

Contexte

Distinguez la formation continue obligatoire de l'investissement en capital humain permettant de vous démarquer sur le marché. La déontologie vous oblige à suivre plusieurs jours de formation par an, souvent techniques : sept heures pour le statut de CIF, quatorze heures pour la carte T, etc. En prolongement, le cabinet peut renforcer ses compétences par la formation. Un diplôme reconnu sera aussi valorisé lors des entretiens avec les clients et les partenaires.

spécifiques qui nécessitent une ingénierie ou plus commerciale pour une clientèle généraliste.

5. Choisir la formation et candidater : au-delà des classements, renseignez-vous sur des forums et auprès du responsable de formation, consultez les profils des anciens pour avoir un aperçu de leur parcours professionnel.

Méthodologie et conseils

Chaque formation affiche un positionnement : généraliste, juridique, financier... Dans tous les cas, il faudra rechercher le bon équilibre entre fondamentaux théoriques et orientation professionnelle. Un diplôme permet d'apprendre et de signaler : l'Essec, l'Aurep ou l'université de Bordeaux offrent des apprentissages exigeants et la constitution d'un réseau.

Quelle que soit votre situation, le financement reste un enjeu. Les établissements publics restent bien moins chers que les écoles privées, mais les parcours d'apprentissage comme les OPCO ont permis de réduire l'impact sur les candidats à la formation.



COMMENT L'UTILISER ?

Étapes

1. Qualifier le besoin : pourquoi souhaitez-vous vous former ? Qu'attendez-vous de ce parcours ? Quel gestionnaire de patrimoine souhaitez-vous être et quelle clientèle préférez-vous conseiller ?
2. Analysez les compétences requises/acquises : opterez-vous pour une approche généraliste offrant toutes les équivalences en vue des certifications ou une formation plus technique, par exemple en droit du patrimoine ou en ingénierie financière ?
3. Financer la formation : comment financez-vous cette formation ? Votre entreprise la prend-elle en charge ? Identifiez-vous des aides spécifiques liées à votre statut (apprentis, reconversion, FIFPL...) ? Le prestataire est-il prêt à négocier ?
4. Rechercher des formations éligibles : de nombreux classements sont disponibles et votre orientation doit être dictée par votre ambition, elle sera plus technique pour une clientèle haut de gamme rencontrant des problématiques

Avant de vous lancer...

Assurez-vous que vous aurez la possibilité matérielle de suivre le cursus de formation. Vous devrez anticiper les aménagements à faire sur les différents plans de votre vie.

“
L'argent des sots est
le patrimoine des gens
d'esprit.

Denis Diderot

Appréhender l'environnement réglementaire

En quelques mots

Les activités de conseil en gestion de patrimoine et d'intermédiation sont encadrées par une **réglementation exigeante**. La profession connaît chaque année un renforcement des dispositifs conduisant certains à parler d'« **inflation réglementaire** ». En 2018, par exemple, pas moins de trois textes sont venus resserrer l'étau : la directive MIF 2 qui renforce les obligations de transparence et de conseil, le règlement PRIIPS dont le but est d'homogénéiser l'information produite et la RGPD, plus générale mais tout aussi impactante. On comprend tout l'enjeu d'une bonne grille de lecture.

ÊTRE PLUS PERFORMANT GRÂCE À LA RÉGLEMENTATION

	Texte	Impact	Spécificité
Immobilier	<ul style="list-style-type: none"> Loi de finances Climat énergie Pacte Régulation locale 	<ul style="list-style-type: none"> IFI Rénovation Droits du locataire Loyers plafonnés 	<ul style="list-style-type: none"> Diminuer l'exposition à l'IFI, société, arbitrages Création de charges déductibles Arbitrer sur les logements détenus dans la commune
Titres	<ul style="list-style-type: none"> Loi de finances SFDR 	<ul style="list-style-type: none"> Fiscalité des produits financiers Obligation d'information des clients 	<ul style="list-style-type: none"> Arbitrages, nouveaux produits Recommandation des produits ISR, démarcation de la concurrence
Produits exotiques	<ul style="list-style-type: none"> Loi de finances 	<ul style="list-style-type: none"> Sofica 	<ul style="list-style-type: none"> Crédit d'impôt pour dépenses de production cinématographique
Non lucratif	<ul style="list-style-type: none"> Loi de finances 	<ul style="list-style-type: none"> Fonds de dotation Mécénat 	<ul style="list-style-type: none"> Défendre des causes cohérentes avec les valeurs du client



POURQUOI L'UTILISER ?

Objectif

Les cabinets structurés associent prudemment des juristes à leurs équipes et forment leurs collaborateurs pour mobiliser pleinement la réglementation. Dans le cadre du KYC (*know your customer*) par exemple, ils découvrent en profondeur les problématiques du client et fournissent une réponse légitime aux demandes.

Contexte

Un certain nombre de professionnels sont désarmés par la réglementation. Ils y voient l'ingérence d'un « *régulateur déconnecté des réalités du terrain* ». La protection des investisseurs procède pourtant d'une longue série de scandales bancaires et financiers ayant démontré les limites de modèles fondés sur la confiance : crise de l'immobilier d'entreprise en 1993, crise économique asiatique en 1997, éclatement de la bulle internet en 2000, crise des *subprimes* en 2007... Le législateur travaille autant à garantir la solvabilité des intermédiaires qu'à préserver le patrimoine et les intérêts des investisseurs.



COMMENT L'UTILISER ?

Étapes

La mise en œuvre d'une telle démarche est simple dès lors qu'elle est systématique et se rapproche d'une veille juridique.

1. Réaliser une fiche par réglementation : elle doit être aussi synthétique que possible pour être comprise par l'ensemble des destinataires et être facilement opérationnalisée.
2. Auditer l'existant : s'assurer du respect de la réglementation en pratique, que l'on parle des processus du cabinet, des produits ou des fichiers clients, et identifier les impacts produits et clients pour se mettre à jour.
3. Anticiper les évolutions : s'assurer que les mutations et débats sont bien pris en compte en amont du dispositif réglementaire et suivre l'évolution des débats, par exemple à l'aide d'une alerte sur

un moteur de recherche, en naviguant sur les forums ou en fréquentant les événements organisés par les professionnels du secteur.

4. Améliorer ses pratiques pour s'aligner sur le dispositif réglementaire par anticipation – préciser qui en a la responsabilité juridique.

Méthodologie et conseils

La veille réglementaire complète une veille commerciale toute aussi nécessaire pour saisir des occasions. Sa valeur est d'autant plus importante que votre clientèle est sélective : le diable se cache dans les détails. La fiche synthétique régulièrement relue ou présentée vous permettra autant de comprendre l'esprit que d'en saisir les limites. Après avoir identifié à l'aide de l'outil les points critiques sur lesquels la ou les réglementations peuvent avoir un impact, vous devrez vérifier les modalités de constitution des dossiers ou vous assurer que le client a bien été informé de ses droits. La mise en conformité des dossiers doit être systématisée.

Avant de vous lancer...

La mise à jour des dossiers est l'occasion de faire un point de suivi client et de s'assurer que ses intérêts sont toujours bien gardés.

“

La liberté est le droit de faire tout ce que les lois permettent.

Montesquieu

Prendre en compte la réglementation dans le parcours client

En quelques mots

Le **parcours client** permet de mieux l'**accompagner**, d'aborder plus aisément les points essentiels sans lesquels un conseil de qualité ne peut être prodigué et contribue à sécuriser les deux parties tout au long de la relation. Un tel parcours, s'il est réglementé et qu'il définit des exigences minimales, peut aussi servir de structure pour un accompagnement plus complet.

LA FORMALISATION DU PROCESSUS D'ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT

