

Banque ou indépendant, À QUI CONFIER SON PATRIMOINE ?

Le débat



(Photo Michelle Henderson - Unsplash)

Avec une épargne record en France en 2020 de 318 Mds€, en hausse de 100 Mds€, la question de la gestion de patrimoine fait sens. Les résidents de la Région Sud, 2^{es} sur le podium des écureuils, se demandent certainement qui propose le meilleur conseil : une banque ou un gestionnaire indépendant ? Éléments de réponse.

PROPOS RECUEILLIS
PAR AGNÈS FARRUGIA



Marion Benassis, responsable banque privée et animation patrimoniale



« Le client toujours au centre de nos préoccupations »

Un résident sur quatre en Région Sud est un client du Crédit Agricote Côte d'Azur (Alpes-Maritimes, Var, Alpes-de-Haute-Provence et Monaco). Marion Benassis, vingt ans au service du Crédit Agricote dont seize années passées sur le marché entreprises auprès des dirigeants et quatre sur le marché patrimonial, anime une équipe de 150 conseillers patrimoniaux et privés. Très impliquée dans le conseil personnalisé qu'elle juge fondamental, elle nous dévoile les atouts de la banque verte en matière de gestion de patrimoine.

Quel type de clientèle pousse votre porte pour gérer son patrimoine ?

Nos clients sont autant de jeunes patrimoniaux dynamiques que de cadres dirigeants, retraités, fortunés... Notre modèle est d'instaurer une relation de confiance dans le temps. De fait, nous connaissons les familles sur plusieurs générations. Nous sommes présents dès la phase de constitution et apportons toute notre expertise sur des sujets de structuration et de transmission. Notre cœur de métier est le conseil personnalisé, celui qui crée de la valeur et qui fournit aux clients les éclairages nécessaires pour prendre les bonnes orientations.

Un ticket d'entrée pour faire partie de vos clients patrimoniaux ?

Nous gérons des patrimoines de 200 K€ à plusieurs dizaines de millions d'euros.

Quand vous êtes client, vous êtes conseillé par nos équipes patrimoniales ou notre banque privée. Si vous êtes dirigeant d'entreprise ou cadre dirigeant, d'autres conseillers sont dédiés. Bien souvent, les entreprises sont également clientes de notre banque. Un lien de confiance se crée et la vision globale et transversale que nous apportons fait que notre expertise est pertinente.

Est-ce qu'une banque n'est pas obligée de placer des produits financiers ?

Pas du tout, justement, c'est un axe très différenciant : nos conseillers n'ont aucun intérêt commercial à proposer un produit plutôt qu'un autre.

Est-ce que vous promettez un résultat ?

Nos clients peuvent bénéficier de l'appui de nos filiales expertes comme Amundi (qui gère plus 1 700 Mds € ou Crédit Agricote Indosuez Gestion de fortune. Mais aussi d'une vision à 360° grâce aux expertises développées en proximité (fiscalité, juridique, assurances, immobilier...). Fort d'un conseil éclairant, nous leur promettons la juste décision, celle qui leur correspond en termes de risque notamment. L'environnement patrimonial est si complexe que je défie quiconque de concentrer toutes les expertises en un seul métier, le prétendre est un chant de sirène dont il faut se méfier.

> credit-agricole.fr



**Christophe Goudal
CEO CG Finance, Sophia Antipolis**



« Un accès aux produits de tous les établissements bancaires »

Christophe Goudal a plus de trente ans de gestion de patrimoine derrière lui. Il commence sa carrière dans une banque privée puis prend la direction des salles de marchés pour une société de bourse française et rejoint une structure indépendante en tant que directeur gestion privée. Il part aux Etats-Unis et développe les activités de family office d'une banque privée. De retour en France, il cofonde le cabinet indépendant CG Finance en 2014, à Sophia, où œuvrent à ses côtés neuf collaborateurs. Le cabinet, certifié par le Bureau Veritas pour la qualité de son service client, s'est développé à Paris, Nantes, New York et Miami. Le patron explique les avantages à faire appel à un indépendant.

Est-ce qu'un cabinet indépendant s'adresse à une clientèle plus fortunée que celle d'une banque ?

Non. On s'adresse aux dirigeants, retraités, actifs, sportifs... Notre cabinet de Sophia Antipolis gère des patrimoines essentiellement issus du territoire azuréen. Si l'on omet notre portefeuille Family Office réservé aux multimillionnaires, ils nous confient en moyenne entre 400 et 500 K€.

Quelle est la plus grande force d'un gestionnaire indépendant, selon vous ?

Il y en a trois. D'abord, la disponibilité. Parce que chacun de mes collaborateurs gère 50 à 100 familles, là où un conseiller bancaire s'occupe de 500 à 1 000 clients. De

facto, nous avons plus de temps à leur consacrer et aucun compte courant à gérer. Ensuite, la formation de nos équipes. Tous titulaires, *a minima* d'un Master 2 en gestion de patrimoine et d'une solide expérience dans leur domaine. Enfin, notre grande force est l'accès à tous les produits de toutes les banques. Nous avons loisir de proposer le dispositif qui correspond le mieux au souhait du client. Ça ne lui coûte pas plus cher que s'il passait en direct avec une banque.

Êtes-vous rémunérés au produit proposé ?

Nous sommes soumis à une obligation légale de transparence quant aux différents frais payés par le client (frais d'entrée, de gestion...). C'est un pourcentage du montant du patrimoine confié. Nos clients savent exactement les frais facturés. Là aussi, ce n'est pas plus cher que dans une banque.

Quand un client vient vous voir, vous lui promettez quoi ?

De le servir au mieux suivant le risque qu'il est capable de courir. Nous pouvons lui donner pléthore de statistiques sur les dix ou vingt dernières années. Ce qui ne présage en rien de l'avenir, certes, mais qui prouve une tendance. Plus on a un horizon d'investissement à long terme, plus on peut prendre de risque, plus on est susceptible de gagner. À nous d'apporter notre expertise en ce sens.

> cgfinance.fr