

LE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE LUTTE CONTRE L'IMPUNITÉ DU BANQUIER

Quand la confiance aveugle en son banquier trouve ses limites...

Le conseiller en gestion de patrimoine peut lutter facilement contre l'impunité du banquier grâce à sa rigueur à exercer sa profession. Par habitude et facilités, nous faisons plus facilement confiance aux propositions de notre banquier historique ou non; qu'il s'agisse de propositions financières ou de financements, cette confiance « aveugle » peut nous causer des torts, sans que nous en ayons conscience.

La dernière jurisprudence en date, qui condamne un IOBSP, sans que le banquier ne soit inquiété, montre quelle est la nécessité d'être bien entouré et de trouver les conseils appropriés, auprès des personnes dont les qualifications sont reconnues, mais qui n'échappent pas à leur responsabilité en se cachant derrière leur impunité légendaire.

A l'heure d'aujourd'hui, le banquier n'a pas matière à offrir un conseil de qualité, diligenté sur la vraie connaissance du profil de son client; son conseil est uniquement basé sur la réalisation des objectifs à atteindre, fixés par la banque. Alors que les professions de CGP (Conseiller en Gestion de Patrimoine) et d'IOBSP, communément appelé courtier financier, trouvent toute leur place dans leur vocation à répondre de façon adaptée, aux attentes des clients.

L'IOBSP indépendant est même à privilégier face aux courtiers financiers franchisés qui ont pignon sur rue. En effet, la notion de responsabilité dans le conseil diligenté sera également négligée, face aux obligations de volume, rendues nécessaires par l'appartenance au réseau, mais aussi pour les maintiens des conventions bancaires.

Il est en effet nécessaire de rappeler qu'à ce jour, les conventions proposées par les banquiers, obligent les IOBSP à sélectionner les clients en fonction des contre-parties bancaires attendues, en repoussant les négociations possibles.

L'indépendance de l'IOBSP, l'oblige au respect strict de la réglementation ; les différentes lois ayant pour but la protection du consommateur, le courtier financier en fera son cheval de bataille au quotidien. Ainsi le respect des étapes de la connaissance client, de ses projets, et la juste adéquation des besoins et des possibilités financières et patrimoniales, base de l'étude patrimoniale sont la preuve de l'engagement de l'IOBSP.

Il appartient donc, dans le cadre de la mission définie au préalable, au courtier financier de réaliser une étude patrimoniale qui définira les axes de travail à proposer, d'où la notion de conseil qui prédomine tout au long de la mission.

La finalisation d'un dossier de financement confié à l'IOBSP indépendant ou non, n'est rendu possible qu'après la validation préalable de la juste adéquation entre le profil client et son projet.

De fait, la responsabilité repose aussi sur les mises en garde dispensées, tout au long de ces étapes, qu'elles soient de l'ordre des délais à finaliser la mission, des contournements possibles des lois concernant la délégation d'assurance, des ventes liées aux contre-parties bancaires.... Sans faire de polémiques gratuites, il est de la responsabilité du courtier financier, que les clients entendent, que si les banquiers savent mettre en avant l'étendue des attentes à la mise en relation, la gestion d'un dossier ne tient qu'à un seul et unique paramètre : le professionnalisme du banquier démarché et son implication à cette nouvelle entrée en relation, grandement facilitée par le travail de l'IOBSP.

La responsabilité du courtier financier étant engagée face à l'impunité bancaire, c'est donc en toute transparence que le rapport de financement rendu, décrira tous les points nécessaires à la bonne finalisation du dossier; et ce dans l'unique but de permettre aux clients de valider la finalisation de leur dossier, en suivant le conseil diligenté ou de ne pas adhérer aux exigences bancaires.

Le gage de l'indépendance et de l'engagement professionnel du courtier financier indépendant, passe par la rédaction d'une lettre de mission, en adaptant la tarification au travail dédié ; il est impossible qu'il travaille de façon gratuite ou pseudo-gratuite, en intégrant les frais au prêt, face à l'engagement demandé.

Dans les pratiques exigées par la réglementation, l'approche professionnelle de l'IOBSP se rapproche de celle du Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant. C'est d'ailleurs souvent dans un souci de complétude du conseil apporté que le conseiller en gestion de patrimoine, propose des services d'IOBSP.

Le Conseil en gestion de patrimoine, également se différencie du banquier et de l'agent général d'assurance, dans la façon dont il réalise les souscriptions de contrats. Les clients rapportent souvent un rendez-vous rapide réalisé avec le banquier, pendant lequel, ils auront signé leur souscription, sans qu'elle corresponde à leur besoins, et sans avoir trace de leur engagement mais assurés que les frais d'entrée sont gratuits. La MIF 2 va dans le sens de la protection client et facilite le travail des Conseillers en Gestion de Patrimoine, déjà habitués à rendre des bilans patrimoniaux et des rapports écrits de conseil, détaillant les préconisations et leurs adéquations avec les demandes clients.

Tout le formalisme, nécessaire à l'entrée en relation avec le client est réglementaire pour tous les professionnels de la finance, or malheureusement il n'est respecté que par les indépendants, car les contrôles sont plus drastiques sur ces professionnels, par les instances comme l'AMF, l'ACPR, dans le cadre de la protection client. Il faut donc favoriser la relation avec un Conseiller en gestion de patrimoine indépendant contrairement aux habitudes de privilégier la relation avec son banquier.

Pour preuve, l'indépendance du Conseiller en Gestion de Patrimoine, se caractérise aussi dans le choix des compagnies avec lesquelles il choisit de travailler. En effet, il doit répondre à ses obligations réglementaires, en rendant à l'issue du Bilan Patrimonial, un conseil axé sur 2 propositions différentes et détaillées.

A l'heure où les compagnies, anticipent l'application de la MIF 2 et rendent transparents les frais, le risque, le Conseil en gestion de patrimoine diligente son conseil en annexant au bilan patrimonial, les Documents d'Informations Clés pour les Investisseurs (DICI).

Le bilan patrimonial agrémenté des DICI, rend lisible le conseil diligenté et les souscriptions proposées ; à l'inverse des objectifs de vente à réaliser par les banquiers ou les agents généraux, les souscriptions proposées par le Conseillers en Gestion de Patrimoine sont en adéquation avec les attentes clients.

En toute objectivité, le CGP se doit de valoriser son conseil et son engagement réglementaire, au travers de la lettre de mission qui définit également la tarification appropriée.

Le lettre de mission fixe les objectifs, la tarification, la durée, les moyens... définis par le binôme client / CGP, en adéquation avec la demande, toujours dans le respect des obligations réglementaires.

Il est donc plus facile à l'heure d'aujourd'hui de trouver un courtier financier indépendant ou un conseiller en gestion de patrimoine indépendant qui réponde à ses obligations réglementaires, qu'un banquier qui réponde aux siennes.

Il ne vous reste plus qu'à comparer la qualité des conseils reçus ou les documents reçus, lors votre dernier rendez-vous bancaire pour un placement financier ou pour votre demande de financement.....