

au plancher. En revanche, ils demandent d'être autonome.

L'atout d'une banque universelle (voir page 22) est d'avoir une vue d'ensemble sur votre patrimoine, tant sur vos stocks et vos flux que sur votre actif et votre passif. Autre avantage : elles disposent de toute la gamme de produits susceptibles de vous intéresser et peuvent se targuer d'une forte présence locale. En revanche, du fait de leur taille, elles souffrent d'un manque de souplesse et d'originalité.

Les grandes banques privées traditionnelles (voir page 24), où le capital minimum d'entrée est généralement de 1 million d'euros, font du sur-mesure pour gérer les actifs de leurs clients. Pour cela, des conseillers de haut vol (ingénieurs patrimoniaux, fiscalistes...) vous accompagnent. Elles bénéficient en outre d'un savoir-faire historique en gestion financière. Mais peu d'entre elles offrent une vision à 360° du patrimoine. Elles ne constituent ainsi quasiment jamais la principale banque de leur client mais la deuxième, voire la troisième. Parmi ces établissements de renom, Neuflyze OBC fait figure d'exception : c'est l'unique interlocuteur bancaire pour les trois quarts de ses clients.

Enfin, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (voir page 25) ont une grande capacité à sélectionner les meilleurs placements du marché grâce à une indépendance capitaliste et à la flexibilité de leur structure. En outre, compte tenu de l'absence de renouvellement des conseillers, ce qui est souvent reproché aux grands réseaux, ils parviennent à établir une relation de confiance avec leurs clients.

« En période de rendements très bas et de tendance déflationniste, une gestion efficace de votre actif mais aussi de

votre passif est indispensable », souligne Philippe Bruneau, directeur de la clientèle privée et entreprises de la banque Neuflyze OBC.

FUIR LES VENDEURS DE DÉFISCALISATION

Par passif, comprenez l'optimisation de votre fiscalité et de vos crédits. « Et cette approche, seule une banque la réalise correctement », ajoute Philippe Bruneau.

Ne vous laissez pas non plus aveugler par la carotte fiscale d'un placement. « **Et dissociez la défiscalisation de l'optimisation fiscale** », précise l'expert. La première n'est que la conséquence fiscale de la vente d'un produit (financier, immobilier) alors que la seconde est une notion beaucoup plus pertinente visant à optimiser le mode de détention de vos actifs. Par exemple, dois-je privilégier la détention d'un bien immobilier seul ou en indivision ? En direct ou dans une SCI ? En pleine propriété ou en démembrement ? Ces questions demandent un accompagnement qui dépasse largement la seule vente d'un produit. « Un audit patrimonial est d'ailleurs indispensable avant toute préconisation », prévient de son côté Jérémy Aras, associé de l'Institut du patrimoine.

Enfin, "la solidité financière de l'établissement à qui vous confiez votre épargne est essentielle", souligne Diane Deperrois, directrice d'AXA Gestion Privée. C'est encore plus vrai à l'heure où les produits dédiés à la retraite (Perp, Madelin...) se développent. Car ils se caractérisent par une phase de versement puis de rente viagère, qui engage l'assuré et l'assureur dans une relation de très long terme. ■

HENRI RÉAU