

# La lettre de Média Santé

SUPPLEMENT PATRIMOINE

Hebdomadaire spécialisé  
de références fiscales,  
sociales, juridiques et  
patrimoniales du médecin

N° P707- 13/03/2008

## Numéro spécial : votre première fois...

**M**on prochain déplacement en région parisienne prévu durant la dernière semaine de mars me permettra de rencontrer plusieurs d'entre vous qui en ont fait la demande. Pour ceux qui hésiteraient à profiter de ma venue, vous trouverez dans ce numéro un aperçu de ce qu'un *Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant* peut vous apporter. Cela devrait lever l'appréhension de la première fois si vous avez toujours traité par l'intermédiaire de votre banquier ou de votre assureur. A l'issue de cette lecture, si vous pensez que je peux vous apporter un réel service de qualité supérieure à ce que vous avez l'habitude d'obtenir de vos interlocuteurs habituels, contactez-moi par mail ou téléphone afin de prendre rendez-vous. Et si vous n'habitez pas en Ile-de-France, ne soyez pas déçu : j'ai de nombreux déplacements prévus en province cette année que j'ajusterai justement en fonction des demandes.

### ■ Qu'est-ce qu'un Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant ? (CGPI)

Vous avez sans doute l'habitude de passer par l'intermédiaire de votre banque pour des placements financiers du type actions, obligations, livrets. Pour la prévoyance, l'assurance décès et l'assurance vie, votre intermédiaire habituel est sans doute votre assureur. Cet ordre assez logique et historique est de plus en plus mélangé par ce type d'intermédiaires. Ainsi, les banquiers se sont mis à faire de l'assurance vie, de l'assurance décès et même de la prévoyance. A l'opposé, les assureurs se sont mis à faire de la banque et peuvent vous délivrer maintenant une carte bleue et vous ouvrir un compte bancaire. Un néologisme a

même été créé : la bancassurance. Si l'on peut comprendre la démarche commerciale de ces protagonistes, sachez que l'on est souvent meilleur dans le cœur de son activité. Autrement dit, vous ne ferez que très rarement un bon choix en prenant une assurance vie chez un banquier et vous n'aurez que très rarement un bon service bancaire chez un assureur. Aussi, **mon premier conseil** sera de vous inciter à vous adresser au spécialiste dont vous avez besoin. Pour un bon contrat d'assurance vie, comme son nom l'indique, allez voir un assureur. Pour un bon partenaire bancaire, allez voir un banquier.

Au-delà de ces produits, si vous voulez investir dans de l'immobilier, vous vous tournerez vers une agence immobilière, un promoteur, etc. Et pour organiser votre succession, vous vous adresserez à votre notaire. Cependant la plupart du temps, aucune de ces personnes n'a une vue globale de votre patrimoine, de vos objectifs. Et dans tous les cas aucune de ces personnes ne vous aide à établir une stratégie patrimoniale de long terme. Votre banquier est un commerçant comme un autre, c'est-à-dire qu'il est payé par la banque pour vous vendre des produits de son entreprise. Comme tout bon commerçant, il a des stocks à écouler, et si certains produits sont mauvais, mon expérience quotidienne me montre qu'il parvient souvent à vous les faire acheter. L'assureur est un commerçant aussi et son premier but est également de vous vendre ses produits. Et si possible, un maximum. Même s'il sait que son assurance habitation est la plus mauvaise du marché, mon expérience quotidienne me montre aussi dans ce domaine qu'il la fait souscrire à un maximum de personnes.

Il ne vous reste donc plus qu'à vous dé-

brouiller seul pour établir un axe de direction et choisir les solutions parmi tous les produits que l'on vous propose. Par expérience, je peux vous dire que peu de personnes ont construit leur patrimoine de façon cartésienne et optimisée. Cela s'est plutôt fait par à-coups en fonction de ce que les différents commerçants rencontrés ont réussi à vendre au moment où la personne a signé (par faiblesse ?).

Le *Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant* n'a pas pour vocation de remplacer votre banquier, votre assureur, votre notaire ou votre agent immobilier, et encore moins votre expert comptable. Au contraire, il vous incitera à aller vers eux. Mais auparavant, il vous aidera, en tout premier, à faire le point actuel de votre situation. Car il ne peut y avoir de bon diagnostic et encore moins de bon traitement, sans une auscultation méticuleuse du patient. Et cette fois-ci, c'est vous qui serez ausculté. Cela se fait lors d'un entretien, soit lors d'un rendez-vous physique, soit lors d'un rendez-vous téléphonique directement ou après avoir répondu à un questionnaire par écrit. Cette partie, assez contraignante, est un passage obligé. Profitez-en par la même occasion pour faire connaissance avec votre conseiller et vous faire une opinion de lui. Car vous n'êtes et ne serez jamais engagé avec lui. Tout comme votre patient peut changer de médecin, vous pourrez changer très facilement de conseiller. En effet, il vous conseille dans votre stratégie, vous aide à trouver les meilleurs produits pour vous permettre d'atteindre vos objectifs, mais il ne détient jamais votre argent. Pour toutes les solutions qu'il peut vous proposer, que ce soit un compte titre, un contrat d'assurance vie, de l'immobilier, etc. il ne sera jamais détenteur de votre argent. Bien sûr, il



## La suggestion de Frédéric Segoura

Conseil indépendant  
en gestion de patrimoine

## Quel prix pour une consultation?

C'est un point important. Peut-être hésitez-vous à faire appel à un Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant car cela pourrait vous coûter cher. Chacun étant libre de facturer les services qu'il propose comme il l'entend, je vous invite à vous renseigner avant plutôt qu'après. Voici comment je fonctionne, en insistant bien sur le fait qu'il ne s'agit que d'une règle générale. En tant qu'abonné à la *Lettre de Média Santé*, vous avez déjà la possibilité de me joindre facilement par mail à l'adresse ci-après. Vous pouvez également me joindre par téléphone l'après-midi au 04-94-46-91-63. Je répondrai avec plaisir à vos questions si elles ne nécessitent pas une réponse très longue. Si ce n'était pas le cas, il nous faudrait prendre rendez-vous, téléphonique ou si vous n'habitez pas dans ma région (PACA) ou physique (possible partout en France lors d'un de mes déplacements).

Le premier rendez-vous est *toujours* offert et sans limite de temps. Il s'agit pour vous comme pour moi d'évaluer si nous pouvons travailler ensemble. Vous m'exposez votre problématique et je vous indique les orientations et solutions qu'il me paraît intéressant d'étudier. A l'issue de ce rendez-vous, vous décidez dans les jours suivants si vous désirez continuer avec moi. Entre temps, je vous aurai indiqué ma tarification qui sera fonction de ce que vous me demandez. Il y aura parfois aucun honoraire car je suis également rémunéré par les placements que vous pourriez être amené à faire par mon intermédiaire. Je peux également obtenir pour vous des frais réduits sur la plupart des placements. Mais soyons clairs : tout comme vous facturez votre consultation, il me faut moi aussi une juste rémunération aux conseils que je fournis. Il n'est donc pas possible d'obtenir une absence de frais sur les produits (financiers et immobiliers) et une absence d'honoraires. Dans tous les cas, vous ne recevrez jamais de facture sans que nous nous soyons mis d'accord avant sur son montant et le travail que je dois vous fournir. Avec le temps, vous vous apercevrez vite que ce n'est pas le montant des frais qui importe le plus, mais le service fourni et les résultats de votre placement.

■ [patrimoine@media-sante.com](mailto:patrimoine@media-sante.com)

s'occupera de la mise en place des solutions afin de vous faciliter toutes les démarches administratives. Bien souvent, tous les documents nécessaires seront remplis par son secrétariat et il ne vous restera plus qu'à contrôler et à signer. Ensuite, votre conseiller indépendant assurera le suivi de vos placements et vous alertera à chaque fois qu'il jugera opportun un arbitrage par exemple. De votre côté, rien ne vous oblige non plus à suivre ses conseils. Tout comme vous conseillez à votre patient, à travers l'ordonnance, de prendre tel ou tel médicament, vous ne pouvez pas, au-delà de cette préconisation, l'obliger à avaler effectivement son cachet ou à rester hospitalisé. Dans les cas les plus extrêmes, le conseiller peut être amené à vous faire signer une décharge si vous insistez pour effectuer une opération qu'il sait être dangereuse fiscalement par exemple, ou complètement opposée à l'objectif que vous aviez déterminé au début.

En résumé, alors que votre banquier est mandaté par la banque pour vous vendre les produits de son établissement, **voilà votre CGPI est mandaté par vous-même pour vous trouver les meilleurs produits du marché afin d'atteindre vos objectifs**. Soit une démarche complètement personnalisée et opposée à celle de vos habituels interlocuteurs. De plus, la relation s'inscrit dans le temps. Votre conseiller ne sera pas muté dans une autre agence l'année prochaine car, généralement, il travaille pour son propre compte. Vous n'aurez donc pas à raconter tous les ans à une personne différente les détails de votre vie et personne ne viendra défaire ce qui a été mis en place quelques temps auparavant.

### ■ Votre CGPI : qui est-il ? Quelle est sa formation ? Quelle est sa compétence ?

Le métier est assez neuf : environ 20 ans. Son essor date d'il y a environ 5 ans et nous ne sommes donc qu'au début de la structuration de cette activité. Pour autant, les choses évoluent rapidement ces derniers temps. Si, jusqu'en 2006, le métier n'était que très peu réglementé, il le devient de plus en plus. Pour les nouveaux arrivants, il faut maintenant un diplôme de 3<sup>e</sup> cycle approprié. On ne peut pas interdire d'exercer à ceux qui ne l'ont pas alors qu'ils ont plusieurs années d'expérience. Mais on ne pourra plus apprendre le métier « sur le tas ». Le plus gros problème reste encore l'appellation puisque le terme de *Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant* n'est pas protégé comme celui de médecin, notaire ou avocat. Aussi, vous trouverez souvent des vendeurs de défiscalisation peu scrupuleux se présentant comme des CGPI. Certains sont même inscrits à la Chambre des Indépendants du Patrimoine qui est la première chambre syndicale de la profession, regroupant près de 80 % des professionnels. Comme dans toute profession, il y a des conseillers meilleurs que d'autres, plus honnêtes que d'autres, etc. Je vous invite donc à rester vigilant sur le choix de votre conseiller. Tout comme on aime se

sentir en confiance avec un médecin compétent, vous devez, de votre côté, faire attention à travailler avec un conseiller qui saura répondre à votre attente. Vous allez me répondre que vous connaissez des médecins incompetents ayant tout de même réussi à se faire une clientèle et je vous dirai également qu'il en existe en tant que CGPI. Mes articles sont là, entre autres, pour vous aider à détecter le bon grain de l'ivraie.

Quelques chiffres : Les CGPI représentent plus de 10 % de la collecte d'épargne financière en France, ce qui est équivalent à la 4<sup>e</sup> banque française. 70 % des CGPI ont des structures unipersonnelles, au sein desquelles ils exercent seuls ou avec un assistant. 18 % des cabinets ont deux personnes au sein du cabinet en contact avec la clientèle. Il s'agit donc dans la très grande majorité des cas de très petite entreprise, fonctionnant non pas sur une enseigne nationale, mais reposant sur le bouche à oreille et donc la confiance.

### ■ Pourquoi Média-Santé et moi ?

Sans doute est-il temps de mieux présenter ma structure (Provence Patrimoine Conseil) et les relations avec Média-Santé afin que vous sachiez à qui vous avez affaire. Il n'y a aucun lien capitalistique entre Média-Santé et Provence Patrimoine Conseil. Nous sommes deux entités totalement indépendantes. Média-Santé est éditeur du seul hebdomadaire français indépendant et spécialisé de références fiscales, sociales, juridiques du médecin. Ma contribution ajoute une corde à son arc avec le volet patrimonial. Si Provence Patrimoine Conseil existe depuis 1996, j'exerce ce métier depuis l'an 2000. La plupart de mes confrères viennent de la banque ou de l'assurance. Mon parcours est beaucoup plus atypique, puisque j'ai quitté le lycée à 17 ans (terminale D) pour m'engager dans la Marine Nationale. J'ai été embarqué sur un chasseur de mines jusqu'en 1989 à Cherbourg et chargé de la détection de ces dangereux engins. De 1989 à 1991, à la recherche de sensations plus fortes, j'ai rejoint les forces sous-marines à Lorient pour embarquer sur le sous-marin Ouessant, avec toujours un poste dans le service de la détection sous-marine. J'ai ensuite fini ma carrière (1991 à 2000) comme analyste plus connu sous le terme d'Oreille d'Or. Cette spécialisation, chargée d'identifier les contacts (grâce au son en particulier) et de conseiller le commandement dans la tactique vis-à-vis de l'adversaire, m'a fait naviguer sur à peu près tous les sous-marins français et quelques frégates en fonction des missions et conflits survenus pendant cette période. L'âge de la retraite arrivant très tôt dans ce métier, j'ai transformé mon hobby (la gestion de patrimoine) en métier. D'abord autodidacte, j'ai ensuite passé mon diplôme de 3<sup>e</sup> cycle en 2005 et racheté 50 % du cabinet dans lequel je travaillais. Mon associé partant à la retraite à la fin du mois, je serai ensuite seul à bord en tant que dirigeant, mais assisté de quatre personnes pour vous offrir le meilleur service possible. ■

Publication hebdomadaire. 50 numéros par an. Edité et imprimé par : Média-Santé SA, 13 Place des Arts, 74200 Thonon-les-Bains. Directeur de la publication : Pascal Lamperti. Prix de vente au numéro : 5 €. Abonnement annuel : 195 €. Tarif réduit médecins remplaçants : 140 €. N° CPPAP : 0912 1 87099

Attention : les textes ci-dessus sont protégés par un copyright

# Etes-vous pour le photoco... pillage ?

**Ami lecteur.** Notre *Lettre* spécialisée est largement photocopiée et dupliquée. D'un côté, cela montre à quel point sa qualité est appréciée et son utilité reconnue. Rien d'étonnant à cela : c'est la seule publication spécialisée réellement indépendante destinée aux médecins dans ce domaine. C'est-à-dire sans aucun recours à la manne publicitaire directe, ou plus insidieuse, indirecte.

Et d'un autre côté, la duplication *sans autorisation* de notre *Lettre*, outre qu'elle est illégale, nous prive des ressources financières correspondantes et, au final, vous prive d'informations décisives en matière de

gestion. **Notre indépendance et la qualité de cette Lettre reposent sur nos seuls lecteurs abonnés.** C'est-à-dire sur ceux qui sont prêts à mettre le prix dans de l'information de qualité, hautement rentable. Pour les autres, opportunistes et adeptes du photoco-pillage, voici quelques rappels utiles, afin de leur éviter la surprise d'une citation en justice au titre du Code de la propriété intellectuelle par notre service juridique...

• **Lecteurs individuels** : la reproduction de tout ou partie de la présente *Lettre* n'est autorisée qu'en vue d'un usage exclusivement personnel et individuel. La dupli-

tion par mailing-liste est notamment strictement interdite.

• **Lecteurs institutionnels** (Ordres des médecins, Syndicats, Associations professionnelles, Enseignants du 3ème cycle, etc.) et sociétés commerciales (presse médicale, sites Internet, etc.) : les contenus de la présente *Lettre* sont protégés : il est interdit de les reproduire intégralement ou partiellement sur quelque support que ce soit, y compris les sites Internet, *sans autorisation expresse de Média-Santé* (art. L 122-4, L 122-5 et L 335-3 du Code de la propriété intellectuelle – Ce délit est puni de 3 ans de prison et 300 000 € d'amende. ■