Image not found or type unknown

Comment changer de conseiller en gestion de patrimoine?

Fiche pratique publié le **08/03/2017**, vu **9314 fois**, Auteur : Isabelle Gauthier BG2C finances

S'il est facile d'ouvrir un contrat chez un conseiller en gestion de patrimoine, il est nettement moins facile d'en changer, lorsque l'on n'est pas satisfait de sa gestion, ou qu'il est défaillant. Comment faire pour en changer?

Depuis le début de l'année, pas moins de 5 clients ont franchi notre porte car, pour des motifs divers, ils avaient à se plaindre des prestations de leur conseiller en gestion de patrimoine:

détérioration de la relation avec le conseiller, mauvaises performances sur long terme, absence totale de conseil, défaut de gestion, voire, dernièrement, liquidation judiciaire du cabinet, nombreux sont les motifs qui peuvent conduire un client à vouloir changer de conseiller en gestion de patrimoine.

Mais cette démarche, simple de prime abord, est plus délicate qu'il n'y paraît. Reprenons schématiquement les étapes d'un "divorce" réussi:

1) Prendre rendez-vous avec votre conseiller: c'est la 1ère démarche, qui est en principe précisée dans la "lettre de mission", le contrat qui vous unit avec votre conseiller. Nos chambres syndicales (l'équivalent d'un ordre professionnel pour des notaires ou des experts-comptables) le précisent: il faut privilégier la discussion, qui peut lever certains malentendus et permettre de repartir sur de bonnes bases.

2) Si la mésentente persiste, ou si vous n'avez pas réussi à obtenir de rendez-vous, vous pouvez alors résilier le mandat qui vous unit au conseiller en gestion de patrimoine, en d'autres termes, dénoncer la lettre de mission, de préférence par lettre recommandée avec accusé de réception.

Et ensuite? La suite dépend des liens financiers qui vous unissaient à votre ancien interlocuteur: si vous ne lui aviez pas confié d'actifs financiers à gérer, aucun problème.

Mais dans la majorité des cas, votre conseiller vous avait amené à ouvrir des contrats par son intermédiaire: assurances vie, PEA, contrats de capitalisation, etc. Parmi ces contrats, certains ont sans doute une belle antériorité fiscale, et de surcroît, vous avez déjà réglé des droits d'entrée au moment de leur ouverture, que vous ne souhaitez pas forcément réitérer.

C'est là que le bât blesse: le conseiller en gestion de patrimoine (ou le courtier en assurance) qui vous a amené à ouvrir ces contrats perçoit une partie des frais de gestion prélevés par la compagnie d'assurance ou l'établissement bancaire auprès duquel sont placés les fonds. Il ne sera pas forcément ravi de se passer d'une source de revenus au profit d'un confrère mais néanmoins concurrent. Et de son côté, le nouveau conseiller que vous aurez choisi pour gérer vos fonds ne sera pas ravi de travailler sans aucune rémunération.

Quelles sont les issues possibles:

- certaines compagnies d'assurance/ établissements financiers, lorsque les clients les contactent directement par courrier pour changer de conseiller, leur en proposent d'autres à proximité de leur domicile. Vous pouvez également leur suggérer le nom d'un conseiller en gestion de patrimoine, pourvu qu'il soit dûment référencé chez eux (qu'il ait signé une convention de partenariat avec eux). Le changement se fait généralement sans heurt, et les commissions sont versées au nouvel interlocuteur.

- D'autres compagnies/établissements financiers n'ont pas ce pouvoir d'entremise, car la convention qui les unit au conseiller en gestion de patrimoine ne les y autorise pas.

C'est la situation la plus pénalisante, à la fois pour les clients et pour le nouveau conseiller, car il doit non seulement redonner confiance à des clients déçus, mais en plus, se passer des commissions qu'il devrait normalement percevoir à ce titre.

L'issue passe dans ce cas par un "tri": soit les anciens contrats présentent réellement un intérêt majeur (parce que souscrits sous un régime fiscal spécifique ou autre), soit il peut être pertinent de repartir sur de nouveaux contrats, qui pourront éventuellement donner accès à des options de gestion et des gammes de supports financiers nettement plus fournies. Le coût du changement n'est pas forcément rédhibitoire, car en général, ces contrats non gérés ou mal gérés sont en moins-value. Ils ne subissent donc pas de fiscalité, et les gains financiers générés par une gestion plus active permettront de redresser la barre.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés