



Comment reconnaître un bilan patrimonial sérieux



Pour prendre les bonnes décisions patrimoniales, il faut faire établir un diagnostic sérieux. - Shutterstock

Votre interlocuteur est-il fiable ? Propose-t-il une analyse approfondie ou un tour d'horizon standardisé ? Les clés pour faire la différence.

Un bon conseiller doit vous écouter au moins une heure, en prenant des notes. Si vous le voyez hocher la tête en cochant mécaniquement des cases sur son ordinateur, ce n'est pas forcément bon signe, surtout si votre situation est compliquée. Certains logiciels automatisent les bilans patrimoniaux : ils constituent une aide utile aux calculs mais ne suffisent pas (ils ne sont de toute façon pas toujours adaptés aux cas particuliers). « *Un bon bilan récapitule votre situation familiale, matrimoniale et professionnelle, avant de faire le point sur votre situation financière en terme de « stock » et de « flux »* », rappelle David Charlet, président de l'Anacofi, association nationale des conseillers financiers. Le document passe par exemple en revue votre capacité d'épargne, l'éventuelle nécessité de créer des revenus complémentaires au moment de la retraite, et comprend aussi une simulation de ce qui se passerait en cas de succession (ou en cas de cession, par exemple, si vous êtes entrepreneur). Si vous avez un profil atypique, vérifiez que le pro connaît votre univers : « *impensable de conseiller un médecin sans maîtriser les formes juridiques sous lesquelles il peut exercer. Ou un chirurgien, sans penser au risque de perte de revenus en cas d'invalidité* », illustre Guillaume Eyssettes, conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) chez Fiducée Gestion Privée, spécialiste des professions de la santé.

Au moins 10 heures de travail

« *Une étude sérieuse nécessite au moins une dizaine d'heures de travail* », estime Raymond Leban, président de l'association de certification CGPC. « *Le mieux étant de l'expliquer ensuite de vive voix, en détaillant*



[Visualiser l'article](#)

les points épineux, lors d'un second rendez-vous », complète Catherine Costa, directeur de l'ingénierie patrimoniale de la Banque Privée 1818. « *Méfiez-vous si le bilan comporte d'emblée une liste nominative de produits* », poursuit Raymond Leban, président des conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC) : mieux vaut d'abord envisager des solutions catégorielles, à mettre en œuvre progressivement (donations, changement de régime matrimonial, assurance-vie, etc). La traduction en produits précis (programme immobilier, contrats d'assurance-vie, gestion sous mandat, etc) viendra ensuite.

Vous n'êtes pas convaincu à 100% ? Ne signez pas : il faudrait des années pour détricoter une mauvaise stratégie. Comme vous le feriez pour une pathologie sévère, faites plutôt établir un second diagnostic, avant de prendre une décision.