GRAND ANGLE

SUD OUEST
www.sudouest.com

Le **lanceur d'alerte** qui bouleverse les codes de la gestion de patrimoine

GPS Conseil déclare orienter les épargnants dans la Jungle du patrimoine. Pourquoi insistez-vous sur votre différence ?
En véritable lanceur d'alerte - pour tout ce qui concerne l'offre d'épargne, l'investissement et les montages juridiques -
Je pense qu'il est essentiel de s'éloigner de la seule offre marketing et de laisser les épargnants se réapproprier leur patrimoine.

Quels exemples pouvez-vous donner à votre positionnement pour le moins non consensuel ?
Pourquoi les contrat d'assurance-vie sont-ils dangereux en matière successorale, notamment en raison de la généralisation de la clause standard, bénéficiaire mon conjoint, à défaut mes enfants ?
En quoi le mandat de protection future est-il un atout déterminant en cas de tutelle ou curatelle ?
Doit-on croire aux cadeaux fiscaux alors que la dette publique dépasse les 2300 milliards d'euros ?
Comment gérer efficacement son patrimoine (juridique, marchés, familial...) ?

On vous dit lanceur d'alertes, est-ce le cas ?

L'une des premières missions que je réalise lorsqu'on me mandate est la relecture des contrats signés par les épargnants. Très souvent, c'est une réelle surprise tant sont différenciées l'offre commerciale et la réalité contractuelle...
Au-delà du discours et de la présentation marketing, il est très difficile de trouver un intermédiaire qui privilégie ses clients.
En plus d'orienter les épargnants dans la jungle du patrimoine, je dénonce certaines pratiques totalement ubuesques. C'est ainsi que depuis 20 ans, je suis lanceur d'alertes.

Comment vos conseils font-ils la différence ?

J'ai passé 17 ans comme cadre bancaire. J'ai fait plusieurs structures afin de comprendre leurs fonctionnements, leurs atouts. En 2002, j'ai décidé de créer mon cabinet, GPS Conseil. Il me garantit une totale liberté de conseil et m'évite de subir la moindre pression commerciale. La longévité et la notoriété de mon cabinet sont directement liés à mon approche non consensuelle de l'environnement écocomique et à un refus des pratiques de commercialisation de produits ne garantissant pas les intérêts de mes clients. De nombreux produits ou montages financiers sont ainsi simplement écartés de l'offre GPS Conseil... (comme par exemple les SCPI pourtant largement difusées...)

Quelle gestion de patrimoine proposez-vous ?

Tout d'abord, une réelle découverte du patrimoine de nos clients, pas seulement financier ; nous analysons les statuts de sociétés civiles ou commerciales et anticipons les évènements à risque.
Nous accompagnons chacun dans son projet immobilier participatif et nous entourons de partenaires partageant la même éthique que notre cabinet.
Ensuite, nous élaborons des schémas de gestion, en faisant abstraction de notre propre rémunération.
Dans notre activité de conseil, nous proposons, par exemple, de modifier les clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie existants afin de les adapter à chaque cas.
Cela permet d'exonérer aux droits de succession le conjoint et les enfants. Concernant l'immobilier classique ou les SCPI, c'est la même chose.
Nous décortiquons les discours préconçus pour revenir à la source même du concept et en tirer le meilleur avantage pour nos clients.
Notre « fait d'arme » le plus retentissant est d'avoir sécurisé la totalité de l'épargne de nos clients pendant le second semestre 2007 : veille d'un crash boursier historique (2008 moins 50%)

Comment mettre en place une épargne rémunératrice en toute sécurité ?

Il faut anticiper. Je vous accompagne pour préparer une alternative au futur problème des fonds en euros. Comme tout cela est sur-mesure le mieux est encore de se rencontrer pour échanger à ce sujet.

Comment facturez-vous vos services ?

Nous effectuons un devis après chaque première rencontre en tête à tête. Nous n'avons pas de cible et intervenons quel que soit le montant du patrimoine ou des revenus, pour les particuliers, les professions libérales ou les professionnels. Nous sommes très « abordables ». Pour nous, le prix à payer le plus lourd est malheureusement celui payé en découvrant les effets non annoncés de certains placements ou financements !

Un ultime conseil ?

GPS Conseil est souvent à contre-courant mais toujours dans le bon sens. Privilégiez tout le temps la disponibilité de votre patrimoine, pour vous prévenir des changements juridiques, de marchés... ou tout simplement, vous libérer de vos intermédiaires !