



## SERVICES PATRIMONIAUX

# QU'EST-CE QU'UN «FINANCIAL PLANNER» ?

La faillite d'Optima braque les projecteurs sur une profession financière peu connue du grand public: celle de «financial planner». Mais qu'est-ce que la planification financière au juste ?

Que proposent ces conseillers financiers d'un autre genre et à qui s'adressent-ils ?

«**P**lanifiez votre bonheur financier». C'est avec ce slogan direct qu'Optima et son fondateur Jeroen Piqueur ont fait pendant des années le bonheur de leurs clients... avant de couler! Fondée à Gand en 1991, la société s'est fait connaître au départ du concept assez novateur de planification financière et fiscale. Pendant plus de 25 ans, Optima a conseillé des milliers de Flamands dans la gestion de leurs avoirs privés et professionnels. Jusqu'au 8 juin dernier lorsque ces mêmes clients aisés ont appris que leurs comptes avaient été bloqués par la Banque nationale de Belgique (BNB).

En cause, une inspection de la BNB qui a découvert des irrégularités dans la ges-

tion de la banque. Raison pour laquelle la BNB a décidé ce jour-là de retirer la licence bancaire d'Optima, histoire de traiter tous les déposants sur un même pied et d'éviter que les plus rapides ne récupèrent leurs billes au détriment des retardataires. Optima a depuis été déclarée en faillite. Des curateurs sont à l'œuvre. Et une enquête est ouverte par le par-

## 500

C'est le nombre estimé de «financial planners» en Belgique.

quet de Gand sur la base d'indices de blanchiment d'argent.

### Différents des «private bankers»

L'affaire fait grand bruit en Flandre où elle éclabousse le monde politique. Elle tend également à créer un amalgame entre la planification financière telle que l'a pratiquée Optima et la planification financière au sens propre du terme. N'importe quel professionnel du patrimoine vous le dira, tout le monde était au courant depuis très longtemps de certaines des pratiques commerciales d'Optima. Sous le couvert d'une radiographie soi-disant personnalisée de leur situation financière, la société ne prodiguait en fait à ses clients quasiment aucun conseil taillé sur mesure.

Ces bilans patrimoniaux lui servaient surtout à vendre des produits toujours identiques, répondant à ses intérêts et non pas à ceux de ses clients, principalement des biens immobiliers et des assurances-vie.

Par ailleurs, en marge de cette affaire Optima, il est une autre confusion qu'il semble important de dénouer, selon Bertrand Roland, associé au sein du bureau DRA Group: «Il ne faut pas confondre gestion de fortune et planification financière. Les bureaux de gestion de fortune et les *private bankers* travaillent la fortune acquise: il s'agit de générer des revenus à partir du patrimoine. La planification financière, elle, vise davantage à constituer un patrimoine au départ des revenus professionnels. Ce sont deux métiers totalement différents. D'un côté, on s'adresse aux rentiers. De l'autre, on s'adresse aux personnes qui travaillent et veulent se constituer un capital. La planification financière est un métier qui a une vraie utilité sociétale: une partie croissante d'individus conçoit qu'il faut créer son travail plutôt que de trouver du travail, et que le travail ne doit pas être un labour pour une pitance mais un espace d'épanouissement personnel. Cette évolution amène un nombre exponentiel de travailleurs à choisir le statut d'indépendant. Cette indépendance est une liberté qui implique de maîtriser ses finances, quel que soit le métier qu'on exerce. Et c'est la raison d'être de la planification financière», plaide l'associé de DRA Group.

### Indépendants et professions libérales

Mais à qui, au juste, s'adresse la planification financière? Pour ce conseiller financier indépendant, tout qui possède un peu de capital a intérêt à s'adresser à un *financial planner*: «Cela aide notamment pour s'y retrouver dans le dédale des législations patrimoniales qui prolifèrent et qui sont différentes d'une région à l'autre. Habiter à Woluwe et déménager à Sterrebeek, cela ne fait que cinq kilomètres, mais c'est rentrer dans un tout autre univers législatif. Recourir à un *financial planner*, c'est aussi se donner les moyens et les arguments de négocier avec son banquier ou son assureur.»

Même son de cloche du côté de Bertrand Roland: «Nos clients ont généralement entre 30 et 65 ans. Parfois plus parfois moins. Il n'y a pas de carcan. Il n'y a pas

de catégorisation définitive. Ni dans le profil des clients ni dans les solutions apportées. Les questions de départ que nous posons sont souvent les mêmes: Comment vivez-vous aujourd'hui, quels sont vos revenus et vos dépenses? Quels sont vos projets professionnels et privés? Les réponses sont toujours différentes. C'est ce qui fait la richesse du métier. Et c'est pourquoi les solutions financières que nous créons ne sont jamais exactement les mêmes.»

**Si la planification financière s'adresse quasiment à tous les âges et à tous les profils, les indépendants y trouvent davantage leur compte.**

Si la planification financière s'adresse quasiment à tous les âges et à tous les profils, les indépendants y trouvent plus leur compte. La raison: les leviers d'optimisation sont plus nombreux, notamment sur le plan fiscal. «Les clients qui nous consultent en planification financière, nous explique Bertrand Roland, sont dans la très grande majorité des indépendants quel que soit le métier: dirigeants d'entreprise, professions libérales, consultants, commerçants, artistes, etc. Certains génèrent un chiffre d'affaires de 5.000 euros par mois, d'autres 50.000 euros par mois. Parfois plus parfois moins. Mais ils ont un point commun: c'est d'être aux commandes de leur propre aventure professionnelle. A côté de leur métier, ils doivent apprendre à comprendre et maîtriser leurs finances. Notre rôle est de créer avec eux une stratégie financière globale leur permettant d'atteindre les objectifs professionnels et privés qu'ils se sont fixés.»

### Crédit, immobilier, etc.

Effectivement, les questions sont nombreuses. Mes revenus permettent-ils d'assurer mes dépenses aujourd'hui et demain? Puis-je acheter une maison, pour combien,

quand, comment? Dois-je transférer mon activité professionnelle en société afin d'exonérer mon patrimoine des risques qui y sont liés? Mon édifice privé et professionnel résisterait-il en cas d'invalidité ou de décès soudain? Est-ce que j'utilise toutes les opportunités que le législateur met à ma disposition pour diminuer la pression fiscale sur mes revenus? Et puis, il y a aussi la «mobilité» professionnelle. «De plus en plus, fait remarquer notre conseiller financier indépendant, les gens bougent dans leur carrière. Les cadres de grands groupes changent régulièrement de poste et de pays. Dans un autre registre, mourir en France ou en Belgique, ce n'est pas la même chose d'un point de vue successoral.» Bref, les *financial planners* ne sont pas des banquiers privés en moins bien. Pour apporter une solution à toutes ces problématiques, ils font usage de différents leviers, à commencer par le crédit sous toutes ses formes. A cela s'ajoutent l'assurance-vie ainsi que les systèmes d'épargne fiscalisés du deuxième pilier des pensions (engagement individuel de pension, pension libre complémentaire). Sans oublier bien sûr la brique: beaucoup d'opérations visent en effet l'immobilier ainsi que son mode de financement et de transmission en cas de décès, notamment aussi en raison de la faiblesse actuelle des taux d'intérêt.

### Une profession en plein essor

Conséquence de tout ce qui précède: la profession connaît depuis plusieurs années un bel essor. Selon certaines estimations, il y aurait environ 500 *financial planners* en Belgique. Certains comme DRA Group, Maxel ou Wellfin ont bonne réputation. D'autres beaucoup moins. Raison pour laquelle une loi sur la planification financière est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 2014. Petite révolution dans le monde de la gestion, celle-ci vise à encadrer davantage les conseils qui sont donnés aux clients concernant la planification, l'optimisation fiscale de leur patrimoine et sa transmission. En effet, sous couvert de conseils patrimoniaux, certains intermédiaires n'hésitent pas à l'image d'Optima à vendre des produits qui servent leurs intérêts plutôt que ceux de leurs clients. Bref, «c'est une profession qui a encore besoin de définir son cadre malgré la réglementation et son succès grandissant», conclut Bertrand Roland.

© SÉBASTIEN BURON