

STELLIUM

Clairement investi

Finances personnelles...

Accompagnement pédagogique : mission 1ère des Consultants patrimoniaux en temps de crise

Avis d'expert de Philippe Lauzeral, Directeur Général Délégué de Stellium



Un an après la fin du 1^{er} confinement et au sortir du 3^{ème}, quel bilan peut-on tirer ? La pandémie a-t-elle eu un impact négatif sur l'activité des consultants patrimoniaux ?

La réponse est non. Cette période très particulière a été l'occasion pour les consultants patrimoniaux de resserrer les liens avec leurs clients, en leur rappelant le cœur d'activité de leur métier : l'accompagnement pédagogique.

Dans une période anxiogène comme celle que nous venons de vivre, les clients attendent de leur consultant patrimonial une présence constante et « rassurante », et un accompagnement pédagogique pour les aider à prendre les bonnes décisions, avec le recul suffisant. Ce sont les fondamentaux du métier.

Certes, les clients souhaitent également un conseil en matière de choix de produits. Mais la plus-value d'un professionnel du patrimoine reste sa capacité à analyser en permanence le contexte personnel de son client pour le guider, à long terme, dans sa constitution ou l'optimisation de son épargne.

Cette mission « d'éducation financière » par un professionnel, ayant le recul suffisant pour aider à prendre les bonnes décisions, a pris tout son sens au cours des derniers mois.

1. La panique, toujours mauvaise conseillère en matière de patrimoine

La chute des marchés, au printemps 2020, a été brutale et inquiétante pour de nombreux investisseurs. Des CGP se sont retrouvés face à des clients très inquiets, souhaitant « vendre au plus vite leurs actifs financiers ». Si une telle décision peut être prise dans certaines situations qui l'exigent (besoin de trésorerie), elle doit être déconseillée, la plupart du temps. Le discours du consultant doit replacer

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel – Marlène Brisset - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

l'investissement dans son contexte de souscription, mettant en perspective sa durée de détention ou l'objectif poursuivi.

- ***Pourquoi s'affoler devant un effondrement des marchés alors que l'on épargne sur une durée longue pour se constituer un capital ?*** Tant que les actifs ne sont pas vendus, la moins-value n'est qu'hypothétique. Les garder est la chose à faire (le marché se redressera, comme toujours), et la meilleure stratégie consiste même à acheter de nouveaux titres pour profiter de prix avantageux !
- ***Pourquoi remettre en question ou retarder un projet d'investissement immobilier locatif, par exemple, alors que les conditions de financement sont au plus bas et que nous bénéficions d'une loi fiscale avantageuse ?*** Prendre date, aujourd'hui, est judicieux puisque l'objectif de cet investissement est de générer des compléments de revenus pour préparer sa retraite... dans de nombreuses années. Il n'y a aucune raison logique pour que la Covid empêche d'investir aujourd'hui pour un mieux-être demain !
- ***Pourquoi croire sur parole des prédictions, alors qu'on ne connaît pas les réels changements à venir ?***
Autre exemple parlant, montrant l'importance de la prise de recul du Consultant patrimonial dans un contexte d'explosion d'informations... Dès le début de la crise sanitaire, certaines personnes prédisaient la mort des bureaux, due au télétravail généralisé, et donc, la chute de rendement des SCPI tertiaires. Si le télétravail est apprécié par une partie des salariés, la majorité (qui a souffert de solitude) souhaite que la formule ne devienne pas la norme. Le monde économique aura toujours besoin de bureaux.
Par ailleurs, les derniers chiffres ont montré la résilience remarquable des SCPI : le rendement moyen s'est établi à 4,18 % en moyenne, en 2020 !
Gardons en tête les fondamentaux de cette classe d'actifs diversifiée et particulièrement résiliente dans un marché où les actifs peu risqués ne rapportent plus rien. Le discours rassurant des consultants patrimoniaux s'est révélé fondé.

Le rôle du consultant patrimonial a pris toute son importance, au cours de ces derniers mois. S'il n'est pas question, pour lui, de minimiser les impacts financiers éventuels de certains événements, il est de son devoir de rappeler les tenants et aboutissants des investissements afin que chaque décision soit raisonnée, et non pas prise sous le coup d'une « panique irréfléchie ». Au plus près de leurs clients, ils ont su, depuis un an, les rassurer pour leur rappeler les objectifs poursuivis derrière chaque investissement.

2. Faire de « l'éducation financière » pour optimiser les opportunités de marché

Aider les clients à développer des pratiques gagnantes, c'est l'expertise même des consultants patrimoniaux. Pour y parvenir, doucement mais sûrement les Consultants Patrimoniaux font « l'éducation financière » de leurs clients dans le but de les faire profiter de toutes les « ficelles » du secteur patrimonial.

On peut résumer ces dernières en 4 points :

- ***utiliser l'effet de levier du financement.*** Les taux sont au plus bas ; c'est le moment de s'endetter pour se constituer un capital, tout en protégeant sa famille grâce au système de prévoyance que représente l'assurance décès-invalidité ;

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel – Marlène Brisset - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

- **diversifier ses investissements.** Actifs financiers et immobiliers doivent cohabiter, mais la diversification va plus loin. Dans chaque classe d'actifs, la multiplication des produits lisse le risque, tout en permettant à l'épargnant de profiter - au moins pour une petite partie de son patrimoine - de produits plus rémunérateurs que d'autres. Un contrat d'assurance vie a intérêt, aujourd'hui, à intégrer en fonction du profil de risque de l'investisseur une part de fond en euros, des actifs immobiliers, un produit structuré et des OPCVM diversifiées ;
- **investir progressivement.** Qu'il s'agisse de versements programmés ou d'une dynamisation progressive de son investissement, c'est en rentrant progressivement sur les marchés que l'on peut créer de la valeur et lisser les baisses tout en profitant des hausses.
- **Ne jamais oublier l'objectif poursuivi.** Chaque investissement a été choisi pour une raison précise et a un horizon de détention. Une vente programmée dans 15 ans relativise les soubresauts de marché !

Aujourd'hui comme hier, les Consultants Patrimoniaux vont continuer leur mission d'éducation financière en épaulant leurs clients dans la constitution d'un patrimoine. La crise sanitaire n'a en rien résolu les incertitudes dans le domaine de la préparation de la retraite. Au contraire, elle a même mis en exergue la nécessité de préparer son avenir et celui de ses proches, face aux aléas de la vie.

C'est la mission des consultants patrimoniaux en temps de crise comme en période plus calme !

À propos de Stellium

Spécialisée depuis 1992 dans l'investissement immobilier locatif et dans les solutions patrimoniales, Stellium, au travers de ses trois entités Stellium Placement, Stellium Immobilier et Stellium Financement, distribue son offre via son réseau exclusif de 1600 consultants indépendants Prodémial.

En 2020 Stellium a assuré la commercialisation de **1105 logements actés sur tout le territoire** et a collecté **401 millions d'euros en placement financiers, en progression de 45%** pour un encours total d'**1,2 milliard d'€**.

Stellium Placement sélectionne en toute indépendance une offre globale de solutions innovantes en architecture ouverte.

- **Solutions d'épargne financière** : une offre haut de gamme totalement digitalisée en assurance-vie ultra accessible des 50 €, une offre retraite (PER & Madelin), une offre en épargne salariale (PEI, PERCOI) sont à disposition pour répondre à tous les objectifs patrimoniaux d'une clientèle de particuliers et d'entreprises. Une offre négociée auprès de signatures référentes sur le marché (Apicil, VIE Plus et Oddo BHF, Primonial) et plus de 50 sociétés de gestion en valeurs mobilières.
- **Solutions d'épargne immobilière** : les SCPI les plus compétitives du marché auprès de 7 sociétés de gestions sont sélectionnées, donnant accès à l'ensemble des segments de l'immobilier tertiaire (bureaux, commerces, entrepôts...) en France comme à l'étranger.
- **Solutions fiscales** : tous les dispositifs en placement permettant aux investisseurs d'optimiser leur fiscalité : SCPI fiscales, Girardin industriel ou FIP FCPI
- **Solutions de diversification** : supports d'investissement non-côtés dans l'immobilier ou en capital investissement

Stellium Immobilier s'est diversifié, au fil du temps, pour devenir l'une des premières plateformes indépendantes de distribution de solutions immobilières en France. En 25 ans, Stellium a commercialisé 38.000 logements sur tout le territoire, aux côtés de plus de 100 partenaires promoteurs nationaux et régionaux. La gamme proposée est vaste : Pinel, Pinel outre-mer, Malraux, Monuments Historiques, résidences avec services, nue-propriété...

Stellium Financement créé en février 2019, apporte aux consultants Prodémial des solutions de financement en immobilier locatif ou résidentiel mais aussi en SCPI et en restructuration de prêts négociés auprès de partenaires bancaires sur tout le territoire.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel – Marlène Brisset - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À propos de Prodémial Business School :

Créée en 2012, Prodémial Business School forme tous les consultants Prodémial exclusifs des sociétés Stellium dans le double but :

- De leur permettre d'acquérir les capacités professionnelles indispensables à l'obtention des habilitations règlementaires (liées à la loi ALUR, aux contraintes exigées par l'AMF, l'ORIAS) ;
- Mais aussi de porter leurs compétences au plus haut niveau.

Certifiée ISO 9001, Prodémial Business School a délivré plus de 1.500 habilitations professionnelles en 2020. Les consultants sont particulièrement formés à 3 secteurs d'investissement : l'immobilier locatif, le financement, l'assurance-vie et les placements financiers.

A noter que Prodémial Business School a l'ambition, dès 2021, d'être l'une des premières écoles du secteur à obtenir la certification unique, Qualiopi, qui régira toutes les offres de formation. Cette certification démontrera encore un peu plus **l'engagement de délivrer une formation certifiante de la plus haute qualité, faisant des consultants Prodémial des experts rigoureux et responsables dans tous les métiers de la gestion de patrimoine.**

11 avenue Parmentier – CS 70 117 – 31201 Toulouse Cedex 2 – Tél. 05 67 73 30 00

Stellium Immobilier SAS – Société au capital social de 150 000 euros – RCS Toulouse 384 850 095 – Carte Professionnelle N°CPI 3101 2015 000 001 813 délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » sans détention de fonds.

Stellium Courtage SAS – Société de courtage d'assurance au capital social de 350 000 euros – RCS Toulouse 421 956 509 – N°ORIAS : 07 006 919 (www.orias.fr) – Responsabilité civile professionnelle conformes au code des assurances – Activité exercée sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR – 4 place de Budapest, 75 009 Paris, <https://acpr.banque-france.fr/>)

Stellium Invest SAS – Société au capital social de 950 000 euros – RCS Toulouse 538 449 612 – Entreprise d'investissement agréée par l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR – 4 place de Budapest, 75 009 Paris, <https://acpr.banque-france.fr/>) – sous le n°10963 N

Stellium Financement SAS – Société au capital social de 100 000 euros – RCS Toulouse 842 612 707 – N°ORIAS : 18 006 415 (www.orias.fr) – Courtier en opération de banque et en services de paiement – Sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR – 4 place de Budapest, 75 009 Paris, <https://acpr.banque-france.fr/>)

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel – Marlène Brisset - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>