Gestion de Patrimoine : phases et rouages

Publié le : 28/04/2021

Auteur : Olifan Group

Les enjeux de la gestion de patrimoine sont au cœur de ce nouvel interview avec Elodie Humbert et Kiren Hafiz, respectivement Partner et Consultante Ingénierie patrimoniale chez Olifan Group.

Avec elles, nous sommes revenus sur la définition et les enjeux des différentes phases patrimoniales, mais aussi sur les rouages de l'accompagnement patrimonial by Olifan Group.

Quelles sont les différentes phases patrimoniales ?

EH & KH : Les phases patrimoniales, qui sont au nombre de 3, constituent dans le cadre d'un audit global, le fil d'Ariane de notre analyse, pour appréhender les risques et les enjeux de la situation patrimoniale d'un groupe familial, en y intégrant les aspects juridiques, fiscaux, financiers, immobiliers et ceux liés à la protection sociale.

La phase de constitution et le développement du patrimoine

EH & KH : C'est une longue phase, qui s'étend de l'entrée dans la vie active à la cessation d'activité professionnelle, soit, le départ à la retraite, au plus tard.

Cette phase est rythmée par des moments forts, d'un point de vue professionnel (création d'entreprise, reconversion…) aussi bien qu'au niveau personnel (union, désunion, naissance…). Elle se caractérise généralement par des **revenus**

supérieurs aux besoins budgétaires. L'enjeu est de **mettre à profit la capacité d'épargne et d'emprunt** du client, pour l'enrichir, de la manière la plus efficiente possible.

En plus de l'**accompagner dans la sélection d'actifs de qualité**, notre valeur ajoutée **consiste à définir les stratégies** d'acquisition, d'exploitation, de valorisation et de transmission les plus adaptées à sa situation et à ses projets d'avenir.

La phase de consolidation budgétaire

EH & KH : L'entrée dans cette phase est symbolisée par l'approche de l'arrêt de l'activité professionnelle. Les principales préoccupations de nos clients à ce moment-là sont :

- Le **maintien** de leur train de vie dans le temps,
- La **protection** du survivant du couple.

Or, à ce moment-là, le déséquilibre « ressources vs besoin » s'inverse. Les ressources, composées des pensions de retraite, deviennent inférieures aux besoins. Ce déséquilibre doit être comblé grâce au patrimoine constitué pendant la phase précédente. Pour y parvenir, une **réorganisation du patrimoine** s'opère pour assurer des revenus complémentaires. Pour cette phase comme pour les autres, il existe une règle d'or : l'**anticipation** ! Nous accompagnons nos clients dans ce sens.

Pour un Chef d'entreprise, il peut s'agir d'anticiper le moment idéal de cession/transmission de son entreprise pour **optimiser** le produit net après cession et ainsi organiser les revenus de remplacement.

Quant au salarié, il s'agira de projeter ses droits à la retraite et étudier les solutions d'optimisation pour **pérenniser son budget** à la retraite.

La phase de transmission

EH & KH : Là encore l'anticipation prévaut, et elle peut être réfléchie concomitamment aux autres phases. L'objectif est de proposer une stratégie de transmission personnalisée, requise par l'unicité de chaque groupe familial.

Chez Olifan Group, la réflexion débute dès l'audit !

[su_button url="https://olifangroup.com/ingenierie-patrimoniale-et-sociale/" target="blank" background="#8D1D22" size="4" radius="0"]Découvrez notre expertise Ingénierie Patrimoniale [/su_button]

Quels sont les éléments déclencheurs pour qu'un prospect vous contacte ?

EH & KH : La survenance d'un événement émotionnellement marquant est souvent un élément déclencheur, de même que les moments charnières d'une vie professionnelle ou personnelle. Citons la cession ou la création d'une entreprise, un changement de vie de couple, une succession… Ces moments forts engendrent une prise de conscience des enjeux de la gestion de patrimoine et/ou des opportunités manquées.

Des annonces législatives (le prélèvement à la source, la réforme de l'abus de droit fiscal…), sont aussi des moments où nous sentons, plus encore, que nos clients ont besoin d'être informés, accompagnés. Nous savons répondre à ce besoin.

Quels sont les incontournables de l'accompagnement Olifan Group

EH & KH :

 L'audit patrimonial ! Comme nous l'avons déjà dit, cette analyse nous permet de détecter les risques et enjeux de l'environnement patrimonial de notre client et de lui proposer un programme de solutions sur mesure.

 La structure même d'Olifan Group, qui couvre **6 expertises**, nous permet d'être pro actifs sur un large panel de solutions.

 La diversification est aussi un incontournable ; le maître mot en matière de gestion patrimoniale, et ce, qu'elle que soit la phase patrimoniale.

 Enfin, nous devons faire preuve d'une agilité permanente pour nous adapter au contexte.

Avez-vous un client / prospect cible ?

EH & KH : Il faut que notre client / prospect soit face à un enjeu (protéger ses enfants, son conjoint…) et qu'il ait la **volonté émotionnelle** d'y faire face ou tout simplement qu'il souhaite faire un état des lieux de sa situation.