

GPS Conseil

Fabrice SCHOCKMEL

Vous orienter dans la jungle du patrimoine





SOMMAIRE

1 – PRESENTATION ET HISTORIQUE.

2 – LA CRISE DE 2008.

3 – BIEN CHOISIR SON CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE.

4 – ASSURANCE-VIE, ATTENTION A LA CLAUSE BENEFICAIRES.

5 – SCPI, UN MIRROIR AUX ALOUETTES.

6 – NOS PARTENAIRES.

7 – FAQ.



1 – PRESENTATION ET HISTORIQUE

La **Société G.P.S. Conseil**, a été créée en juillet 2002 par Fabrice SCHOCKMEL.

Une expérience bancaire de 1983 à 1992.

Conseiller en gestion de patrimoine depuis 1992, et en totale indépendance depuis 2002.

La longévité du cabinet est directement liée à l'approche non consensuelle de notre environnement et dans un souci permanent de mise en avant des intérêts de nos clients.

Quelques exemples :

- En 2008, nos clients n'ont pas été impactés par la crise boursière, car nous avons sécurisé 95 % des contrats d'assurance vie sur des supports garantis (*le CAC 40 a chuté de 47 % et nombre d'épargnants ont perdu plus de la moitié de leur épargne*).
- Nous proposons une offre immobilière en direct portant sur des opérations sur de petits ensembles (*ex : 4 logements sur des terrains très attractifs sur le bassin d'Arcachon*). Nos prix sont particulièrement adaptés.
- Nous sommes très attentifs à la gestion des patrimoines des professionnels et ne dissociions pas le professionnel du particulier.
Nous recherchons des solutions maîtrisées telles que mises en société, SELARL pour les professions libérales, plutôt que de proposer systématiquement des montages immobiliers supposés défiscalisant.
- Nous invitons nos clients à découvrir les investissements immobiliers participatifs, en évitant les marges dispendieuses.....

Nous sommes en constante vigilance juridique et fiscale et présents sur les marchés.

Nous vous proposons de développer un partenariat efficace dans la gestion de votre patrimoine, quel que soit son volume et son orientation.



COURTAGE EPARGNE PATRIMOINE MMA

ATTESTATION

Je soussigné, Denis CARLETTI, Responsable Développement Commercial Courtage Epargne Patrimoine MMA, atteste par la présente que :

< Fabrice SCHOCKMEL
Gérant du Cabinet GPS CONSEIL
Partenaire du Groupe MMA

a transféré 95% des avoirs en UC de ses clients vers le support à capital garanti entre Juillet 2007 et Janvier 2008.

Ces opérations ont bien sûr été effectuées, et uniquement, sous les ordres de ses clients, suite à ses conseils.

Fait à Bruges, le 10 mars 2009.
Pour servir et valoir ce que de droit.

9 avenue Raymond Manaud – 33520 BRUGES
Tél. 05.57.54.37.63 - Fax 05.57.54.37.64

LA MUTUELLE DU MANS ASSURANCES VIE – Société d'Assurance Mutuelle à cotisations fixes
RCS LE MANS 775 652 118
MMA VIE – Société Anonyme au capital de 141 500 000 euros – RCS 440 042 174
Sièges sociaux : 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon – 72030 LE MANS CEDEX 9
ENTREPRISES REGIES PAR LE CODE DES ASSURANCES



2 – LA CRISE DE 2008

- **1 - Pourquoi avez-vous été un des seuls à protéger vos clients de la crise boursière de 2008 ?(en témoigne l'attestation ci-contre).**

*Parce qu'en vigilance constante avec mon réseau relationnel dans les milieux financiers, nous avons bien compris que la bulle spéculative boursière était portée **par des valeurs virtuelles**.*

- **2 - Pourquoi la grande majorité des autres intermédiaires n'a pas réagi ?**

*Pour une simple raison financière, en effet les intermédiaires **sont rémunérés sur le stock de placements gérés**, et que sécuriser les clients correspondait à accepter d'être rémunéré trois à quatre fois moins.*

- **3 - Et d'une manière générale comment gérez-vous les portefeuilles de vos clients ?**

*D'abord en utilisant mon réseau pour sélectionner les valeurs, ensuite **en pratiquant une gestion d'écrtéage**, à savoir sécuriser systématiquement les plus-values.*

Mon conseil :

Analyser l'acceptation du risque et le quantifier.

J'utilise mon réseau de connaissances au plus haut dans la maîtrise des marchés financiers pour choisir mes valeurs de références, mais aussi pour anticiper les revers potentiels.

Enfin, ma politique d'écrtéage des plus-values, et ma réactivité à sécuriser l'épargne de mes clients en cas de retournement des marchés se font en totale indépendance des marges financières de ma société.

Assurance-vie : de meilleurs conseils ?

FINANCES PERSO Depuis le 1er Janvier, la directive européenne sur la distribution d'assurance (DDA) est intégralement transposée dans notre pays. Décryptage et avertissements par un professionnel.

La directive européenne sur la distribution d'assurance (DDA) impose aux distributeurs de contrats d'assurance-vie de nouvelles obligations envers leurs clients. Les assureurs doivent notamment vérifier l'adéquation de leurs produits aux profils de leurs clients. Un questionnaire est censé déterminer ce profil investisseur. Fondateur de la société GPS Conseil, basée à Andernos (33), Fabrice Schockmel appelle toutefois à la plus grande vigilance avant de signer ce document.

« **Sud Ouest** » Peut-on parler de révolution avec l'entrée en vigueur de cette directive ?

Fabrice Schockmel Le renforcement des obligations relatives au devoir de conseil va apparemment dans le bon sens. Imposée dans le cadre de la directive, une fiche connaissance client doit recenser l'ensemble des besoins de l'épargnant afin de lui vendre exclusivement des produits correspondants parfaitement à son profil d'investisseur. Chaque client sera ainsi conseillé au mieux sans que les professionnels ne se soucient de leurs

« Certains intermédiaires seront tentés d'orienter leurs clients vers les profils d'investisseurs très offensifs »

marges... C'est trop beau pour être vrai. Cette volonté de renforcer la protection des épargnants n'a rien de spontanée. Il a fallu seize ans de travaux pour que la Commission européenne accouche de cette directive. C'est dire la puissance des lobbies d'assureurs. En fait, il y avait urgence pour les intermédiaires financiers nationaux à se mettre en conformité avec la réglementation européenne. Pour résumer, le questionnaire va servir à évaluer votre patrimoine, à tester vos connaissances des produits financiers et à mesurer votre degré d'acceptation des risques.

Pourquoi la signature de ce questionnaire n'est pas un acte anodin ?

Il faut rester prudent avant de signer ce document. Une fois validé, il va engager contractuellement votre conseiller en cas de non-respect des informations fournies, mais il peut également lui permettre de s'exonérer devant un tribunal des conséquences funestes de risques que vous êtes censé avoir acceptés. Le formulaire mentionne des produits dont le fonctionnement nécessite des connaissances approfondies, comme le fonds d'investissement de proximité (FIP), les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ou les trackers. Je doute fort que les particuliers intéressés possèdent l'expertise indispensable pour s'engager en toute connaissance de cause. Il en va de même pour certains conseillers qui ne maîtrisent pas forcément tous ces produits. Ce questionnaire succinct ne permet pas de fournir une information exhaustive sur les risques encourus. Par exemple, s'il est bien fait mention de la possibilité de perdre de l'argent avec une SCPI, le document est plus laconique sur les difficultés pour trouver un acheteur à la revente.



Fabrice Schockmel.

Elle peut prendre plusieurs mois, une contrainte non négligeable pour celui qui veut récupérer rapidement son investissement. Et puis, certains intermédiaires sont tentés d'orienter les réponses de leurs clients afin de les pousser vers les profils d'investisseurs « très offensifs », prêts à prendre des risques importants en contrepartie de rendements présentés comme exceptionnels. Ça leur permet de doper leurs commissions.

Quelles précautions prendre avant de signer ce document ?

Ne signez pas ce questionnaire en vous contentant d'une lecture rapide dans le bureau du conseiller. Prenez le temps nécessaire pour le lire attentivement et le remplir sereinement chez vous, à l'abri de toute pression. Assurez-vous d'avoir bien compris le fonctionnement des produits mentionnés. Surtout, ne commettez pas l'erreur de déclarer une parfaite connaissance des marchés si ce n'est pas vraiment le cas. Et même si vous visez en priorité les rendements importants, ne surestimez pas votre tolérance au risque. Bref, ne transformez pas les nouvelles protections apportées par la DDA en assurance tous risques pour le professionnel. Si, toutefois, vous avez déjà paraphé le document, prenez la peine de le relire (vous devez obligatoirement en conserver un exemplaire). Et n'hésitez pas à le faire rectifier si vous estimez que vos déclarations initiales doivent être nuancées. Posez-vous les bonnes questions : le profil d'investisseur que j'ai déclaré est-il réaliste ou constitue-t-il un blanc-seing pour l'intermédiaire financier ? Au besoin, faites-vous assister par un professionnel indépendant pour vérifier l'adéquation de vos déclarations à l'état réel de vos connaissances.

« Surtout ne commettez pas l'erreur de déclarer une parfaite connaissance des marchés si ce n'est pas le cas »

Recueilli par Thierry Gironde



3 – BIEN CHOISIR SON CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

- **1 - En quoi GPS Conseil se distingue des autres intermédiaires ?**

*Mon expérience m'amène à constater que dans mes découvertes clients, je consacre beaucoup de temps à **faire relire les conditions et contrats que mes clients ont déjà signés**. Et force est de constater que très souvent l'ensemble des caractéristiques des placements n'ont pas été, ni expliquées ni comprises.*

- **2 - Un exemple ?**

*Il est très rare que des épargnants aient été informés lors de la souscription de leurs contrats de **la réelle disponibilité de leur épargne**, de la fiscalité réelle et du calcul de rentabilité.*

- **3 - Pourtant depuis 2019, la législation a fortement progressé pour protéger les épargnants ?**

C'est vrai, mais tout repose sur les informations obligatoires collectées par les intermédiaires, et cela supposerait que ces prises de renseignements soient toujours effectuées en toute liberté et sans influence.

Mon conseil :

Lorsque que j'observe que les contrats d'épargne sont signés avec la mention « lu et approuvé », parfois en méconnaissance totale des réels tenants et aboutissants, je ne peux qu'être sceptique sur la compréhension et la liberté du client de répondre en toute liberté à ces questionnaires.

Il ne faudrait pas qu'un texte visant à protéger les épargnants se transforme en un blanc-seing, déresponsabilisant les intermédiaires !

Assurance-vie : attention à la clause bénéficiaire !

PLACEMENT Il est possible d'échapper totalement aux droits de succession en toute légalité

L'assurance-vie est généralement présentée comme un outil de transmission défiscalisée performant. Encore faut-il rédiger correctement la clause bénéficiaire. Conseiller en gestion de patrimoine et gérant de la société GPS Conseil basée à Andernos, Fabrice Schockmel, évoque quelques pistes pour échapper totalement aux frais de successions en toute légalité.

« **Sud Ouest** » Vous affirmez que la clause bénéficiaire standard est un piège pour le souscripteur et ses héritiers. Pourquoi ?

Fabrice Schockmel Il faut savoir que la plupart des contrats comportent une clause bénéficiaire standard intégrant la fameuse phrase « mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître ». Cette formulation est beaucoup trop imprécise. Bien sûr, en cas de décès, votre conjoint récupérera les sommes versées sur votre contrat en bénéficiant des exonérations prévues dans le cadre de l'assurance-vie. Mais vos enfants paieront bien des droits de succession au décès de votre conjoint, puisque « à défaut mes enfants » ne signifie pas du tout « le conjoint et après les enfants ». Il est alors tentant de désigner les enfants comme bénéficiaires directs des contrats pour éviter la taxation, mais cela se fait au détriment du conjoint.

Quelles pistes suggérez-vous pour éviter les droits de succession ?

Il est possible de bénéficier d'une transmission défiscalisée intergénérationnelle à condition de s'affranchir de la clause bénéficiaire standard. Mais, cela demande un peu de réflexion et une bonne dose de créativité. Sans rentrer dans le détail, on peut notamment recourir à l'arsenal juridique du Code civil pour concocter des clauses permettant d'éviter aux conjoints et aux enfants toute taxation dans le cadre d'une succession. Je citerai plus particulièrement les articles 587 et 790 du Code civil qui évoquent les techniques



Fabrice Schockmel.

du quasi usufruit et de la dette successorale. Prenons l'exemple d'un contrat souscrit avant 70 ans et avant le 13 octobre 1998, pour une valeur de 300 000 euros, concernant un enfant unique. Si la clause standard est appliquée, le conjoint ne paiera pas de droits, tandis que l'enfant devra acquitter au minimum 60 000 euros de droits au titre du prélèvement de 20% applicable dans le cas de figure. En modifiant la clause bénéficiaire et en utilisant les techniques mentionnées ci-dessus, le conjoint et l'enfant ne paieront pas de droits de succession.

Quels conseils pour bien rédiger la clause bénéficiaire ?

D'abord, prenez le temps de la réflexion pour rédiger la clause bénéficiaire sur mesure qui tiendra vraiment compte de votre situation patrimoniale et de vos objectifs prioritaires. Il faut proscrire les formulations ambiguës afin d'éviter d'éventuelles contestations. De plus, une rédaction claire et compréhensible facilitera la mise à disposition des capitaux auprès des bénéficiaires. Pour mener à bien cette démarche, vous avez tout intérêt à recourir aux services d'un conseiller en gestion de patrimoine spécialisé.

Recueilli par Thierry Gironde



4 – ASSURANCE-VIE, ATTENTION A LA CLAUSE BENEFICIAIRE

- **1 - Pourquoi l'ensemble des contrats d'assurance-vie connaîtront des droits de succession ?**

*Parce que la clause bénéficiaire, très majoritairement utilisée est « **le conjoint à défaut les enfants** », et que en bon français, « à défaut » n'a jamais voulu dire ensuite.*

- **2 - Comment bien rédiger une clause bénéficiaire ?**

*Juridiquement, en protégeant et le conjoint, et les enfants, ma connaissance du droit civil et du code des assurances, me permet de gérer les clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie **comme si l'épargne détenue dans l'assurance-vie était en communauté universelle** avec attribution au dernier vivant, et ce bien sûr souvent en toute franchise de droit de succession.*

Mon conseil :

Souscrire un contrat d'assurance-vie ne se résume pas à faire un simple placement en pensant qu'il permettra de **supprimer les droits de succession**.

Souscrire une assurance-vie c'est faire un acte civil fort, qui nécessite une approche juridique très pointue.

Les SCPI, un miroir aux alouettes ?

PLACEMENT Les sociétés civiles de placement immobilier ont la cote. Est-ce réellement justifié ?

Avec un rendement net moyen de 4,44% en 2017, d'après les données de l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF), les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) continuent d'afficher des performances supérieures à celles réalisées par bien d'autres produits financiers. C'est ce qui explique leur succès auprès des épargnants. Ceux-ci ont investi plus de 6 milliards d'euros dans les SCPI l'an passé, un niveau de collecte record depuis la création de ce produit d'épargne, il y a près de cinquante ans. Cet engouement est-il vraiment justifié ? Responsable de la société de gestion GPS Conseil installée à Andernos, Fabrice Schockmel dénonce les idées reçues concernant ce produit.

« **Sud Ouest** » Accessibles, rentables et offrant des revenus réguliers, les SCPI de rendement paraissent réunir tous les avantages d'un placement très avantageux. Est-ce vraiment le cas ?

Fabrice Schockmel Comme pour tout placement, il faut aller au-delà de la communication officielle pour en évaluer la pertinence. L'abondante littérature sur le sujet nous apprend que les épargnants français plébiscitent les SCPI. Je pense plutôt que ce sont les vendeurs qui plébiscitent ces produits pour des raisons assez éloignées de celles de leurs clients. On nous dit que les SCPI sont accessibles, c'est la moindre des choses pour un produit destiné aux particuliers. Et si quelques centaines d'euros suffisent généralement pour acquérir une part, un niveau d'investissement aussi modeste ne vous rapportera pas grand-chose en retour. Les vendeurs vantent aussi la rentabilité exceptionnelle des SCPI. Mais ils se gardent bien d'informer leurs clients de l'existence de frais importants. En règle générale, il faut prévoir 6 à 12 % de frais de souscription, 8 à 10 % de frais de gestion annuels et jusqu'à 8 % de frais de cession. Le montant exact de ces prélèvements qui varient sensiblement d'une SCPI à l'autre, est souvent compliqué à déterminer, ce qui ne facilite pas l'évaluation de la rentabilité réelle.

Autre argument de vente : la sécurité supposée du placement grâce à la diversification des investissements. Il faut savoir que les SCPI ne sont pas à l'abri des fluctuations des marchés de l'immobilier (bureaux, commerces, etc.). La valeur de la part peut ainsi chuter substantiellement. Le risque de la perte en capital est donc bien réel. Par ailleurs, les sociétés proposant ces produits mettent en avant la possibilité d'obtenir des revenus réguliers, mais omettent souvent de signaler que ces revenus ne sont pas garantis. Et puis la revente des parts est loin d'être une formalité.



Fabrice Schockmel.

ARCHIVES THIERRY DAVID/«SUD OUEST»

Si l'on veut être un brin provocateur, on peut dire que les épargnants plébiscitent un placement assorti de frais élevés, dont le rendement n'est pas garanti et qui n'offre aucune assurance sur la récupération à terme du capital initialement investi. Cerise sur le gâteau, les SCPI sont désormais soumises à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). C'est donc loin d'être un produit miracle.

Si l'on souhaite investir, quelles SCPI préférer ?

Il vaut mieux privilégier les SCPI bénéficiant d'une certaine antériorité, c'est-à-dire celles qui ont déjà plusieurs années d'existence. Cela permet d'avoir une idée précise des performances obtenues et d'évaluer de manière réaliste le potentiel de développement du produit. Méfiez-vous des SCPI neuves, qui proposent des rémunérations mirobolantes. Rappelez-vous que tout est bon pour attirer le chaland. De plus rien ne garantit que le rendement affiché sera atteint.

Quels paramètres vérifier avant de s'engager ?

Posez-vous les bonnes questions : à quel prix vais-je acheter la part ? Combien vaut-elle une fois déduits les frais ? Combien vais-je la vendre ? Et sous quel délai ? Vous obtiendrez toutes les réponses en consultant le dernier bulletin d'activité de la SCPI pressentie, qui mentionne le prix de souscription, mais aussi sa valeur de réalisation (ou valeur « vénale »), le prix de cession moyen observé, le nombre de parts en attente de retraits et le nombre de parts effectivement vendues au cours des douze derniers mois. Avec ces chiffres, vous aurez une bonne idée des performances réelles de la SCPI qui vous intéresse.

Recueilli par Thierry Gironde



5 – SCPI, UN MIRROIR AUX ALOUETTES

- **1 - Pourquoi ce placement très fortement médiatisé, est-il dangereux ?**

Parce qu'il repose sur des caractéristiques très souvent mal expliquées aux épargnants. Les SCPI sont souvent présentées comme offrant une bonne rentabilité, une sécurité, et une liquidité. Il en est tout autrement, et pour s'en convaincre, il suffit de lire les conditions générales de ces produits.

- **2 - Par exemple ?**

Les frais à la souscription, sont en moyenne de 15 à 25 %.

***Le capital** est très rarement garanti.*

Les intérêts ne sont pas garantis.

La disponibilité est très souvent aléatoire, voire inexistante.

Mon conseil :

Dans mon cabinet c'est très simple, nous refusons de souscrire des SCPI.

Toutefois, si vous souhaitez réaliser un placement, avec 20% de frais initiaux, aucune garantie de capital et d'intérêts, ainsi qu'un fort risque de ne pas récupérer votre épargne, nous répondrons favorablement à votre demande, au grand bonheur de notre marge commerciale.

6 – NOS PARTENAIRES



Mutuelles du Mans Assurances

Vie plus

Partenaire et tellement plus



AG2R LA MONDIALE



LA FRANÇAISE

investing together



PHAR Conseils

(Nos experts en financements)



Cette liste est non exhaustive, et nous pouvons vous transmettre la liste complète de nos partenaires sur simple demande.

Notre totale indépendance nous autorise à choisir de nouveaux partenaires en fonction des opportunités s'offrant à nous.



7 -FAQ

- **1 - Comment se déroule une entrée en relation ?**

Nous faisons toujours un premier entretien non facturé, qui permet de comprendre vos besoins, afin de pouvoir vous proposer une stratégie patrimoniale.

- **2 - Quel est le coût de vos interventions ?**

A l'issue du premier entretien nous vous proposons une lettre de mission, accompagnée d'un devis.

- **3 - Quel est votre secteur géographique d'intervention ?**

Nous intervenons sur l'ensemble du territoire et ponctuellement à l'étranger.

Lieu :

[illegible]

GPS Conseil

Vous orienter dans la jungle du patrimoine



| | |
|-------------|--------|
| 189,134,341 | 4,094 |
| 1,385,853 | 1,637 |
| 911,500 | 2,086 |
| 412,000 | 16,017 |
| 9,780,806 | |
| 33,400 | |
| 60,664,640 | |

www.gps-conseil.net

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a blue rounded rectangular border.



Mr Fabrice SCHOCKMEL

06 10 67 89 54

schocpro@wanadoo.fr

www.gps-conseil.net – gpsconseil@orange.fr

SARL Gestion Patrimoine Schockmel Conseil - Capital Social 50 000,00€

Siège Social - 14 rue des Fauvettes - 33980 AUDENGE

RCS BORDEAUX 488 125 584 – ORIAS 07005411 – TVA Intracommunautaire FR6548812558400018

Carte Professionnelle n° CPI 3301 2018 000 029 264 CCI BORDEAUX – RCP AMELIN n° 2004PCA033 – Code APE 6622Z
