

L'innovation au service de l'ingénierie patrimoniale

07 May 2024 - 07:00

| Yvan Vaillant, Edmond de Rothschild

3 minutes de lecture

L'accompagnement patrimonial doit s'adapter à l'accélération des grandes tendances et réinventer des outils efficients basés sur l'expertise et l'expérience client.



LES TROIS GRANDES TENDANCES QUI REDESSINENT LE CONSEIL PATRIMONIAL

Tout d'abord, l'internationalisation des patrimoines et des familles qui implique que la diversification ne s'effectue plus seulement par classe d'actifs mais par géographie. Ceci concerne en particulier les investissements à sous-jacents immobiliers ou non côtés en private equity.

Nous assistons également à une relocalisation des sujets fiscaux et des stratégies patrimoniales de part l'entrée en vigueur de directives européennes visant à lutter contre les montages fictifs ou les optimisations fiscales trop agressives. C'est évidemment une bonne chose pour les recettes des Etats mais aussi pour réfléchir plus sereinement avec les clients à des stratégies innovantes et prudentes. Parfois certaines personnes écoutaient les sirènes de certains conseils imprudents. Or notre rôle est de conseiller de façon réaliste sans jamais faire passer l'économie fiscale avant les enjeux juridiques de protection, de transmission, de gestion de la gouvernance des sociétés, de la préservation contre une invalidité ou de vocations plus philanthropique. De ce fait, nous avons organisé chez Edmond de Rothschild un réseau d'experts internes dans sept pays européens à même d'être mobilisés à tout moment afin de gérer la complexité de ces situations. C'est à la fois une organisation unique en son genre au sein des banques privées et un gage de sécurité compte tenu des réglementations mouvantes par pays et des directives européennes de plus en plus contraignantes.

«La simplification des sujets techniques et l'accompagnement sur mesure sur la durée sont devenus la plus-value essentielle retenue par la clientèle. Il s'agit d'un marqueur de luxe...»

Le troisième phénomène est lié à l'ultra-connexion via les divers outils modernes de communication, le souhait de digitaliser certains échanges tout en libérant du temps pour un échange personnalisé et qui capitalise sur l'humain. La simplification des sujets techniques et l'accompagnement sur mesure sur la durée sont devenus la plus-value essentielle retenue par la clientèle. Il s'agit d'un marqueur de luxe car le temps de réflexion et de service dédié à la structuration d'un patrimoine et la gestion de son évolution sont une forme de service que peu d'établissements prennent le temps de dispenser sur la durée.

DES OUTILS INNOVANTS AU SERVICES DES PARCOURS PATRIMONIAUX

La pédagogie est fondamentale dans la démarche mais aussi la façon d'envisager le conseil patrimonial dans les années à venir. Ce modèle va fortement changer pour s'adapter aux nouvelles générations de clients et à leurs objectifs davantage liés à l'impact, à la transformation environnementale souhaitée ainsi qu'au sens qu'ils souhaitent donner à leur argent.

En 2023, nous avons obtenu le prix The Banker de meilleure équipe européenne de wealth planning au titre de l'accompagnement de nos clients et plus spécifiquement de l'expérience client en la matière. Auparavant le métier n'était pas pensé sous un angle d'expérience mais d'avantage d'expertise alors que les deux doivent se rejoindre pour être réellement efficientes. Nous avons développé des outils d'échange, de synthèse à chaque étape de la relation afin d'accompagner au mieux nos clients dans leurs choix patrimoniaux.

Ce travail est parti d'un constat simple, la plupart du temps les échanges patrimoniaux étaient extrêmement complets et techniques mais avaient deux écueils. Dans un monde connecté et parfois surinformé, la multiplicité des informations reçues génère une difficulté de tri de la part d'un client privé entre ces diverses priorités. La conséquence concrète peut être une inertie dans la gestion effective et la résolution des sujets patrimoniaux.

La rapidité des prises de décisions s'en trouve impactée alors même que toutes les thématiques patrimoniales n'ont pas à être abordée au même moment.

Auparavant le métier n'était pas pensé sous un angle d'expérience mais d'avantage d'expertise alors que les deux doivent se rejoindre pour être réellement efficientes.

La plus-value de l'ingénieur patrimonial se trouve dans la structuration temporelle du conseil. Le fait de revenir vers nos clients de manière proactive au moment pertinent où un sujet se doit d'être traité est essentiel. Mais pour monitorer une gestion dans le temps de l'organisation patrimoniale, il nous fallait des outils adaptés.

Ceci passe par des comptes rendus structurés par thème et échéance à tenir de notre part sur une page unique après chaque rendez-vous. Nous avons par ailleurs créé un outil papier et digital permettant d'accéder à un univers d'informations pédagogiques sur de multiples thèmes sur 10 pays européennes. Il offre des interactions pédagogiques sous forme de fiches synthétiques, interventions dans la presse de nos experts et vidéos courtes par thématique. Des supports visuels permettent de simplifier au maximum en rendez-vous l'explication de concepts techniques, afin de permettre à notre clientèle de comprendre rapidement les enjeux sans avoir à parcourir une documentation de plusieurs pages.

Enfin le parcours patrimonial est quant à lui un document de quelques pages, évolutif en fonction des rendez-vous et des évènements de la vie. Il permet de monitorer le suivi des différentes améliorations patrimoniales nécessaires. Ce fil directeur dans la relation permet de dresser un plan d'action afin de résoudre un à un les sujets par ordre de priorité tout en assurant une cohérence et tout en étant extrêmement concret et clair sur les rôles de chacun entre avocat, notaire, trustee, ingénieur patrimonial.

La complexité internationale des sujets transfrontaliers, qui ont augmenté de 500% ces quatre dernières années, renforce ce besoin de traiter les sujets sous forme de fil rouge, apportant sécurité juridique, cohérence et efficience, dans un monde législatif et réglementaire en transformation permanente.



Yvan Vaillant
Directeur groupe de l'ingénierie patrimoniale

Yvan Vaillant, Head of Wealth Planning for Edmond de Rothschild Group, a rejoint EdR il y a 25 ans. En 2014, il est promu directeur français et développe une équipe axée sur la complémentarité des experts et leur proximité avec le client. En 2019, il crée le poste de direction groupe et constitue un réseau de 30 experts à travers 9 pays. L'activité croît de 15% par an. L'équipe remporte le prix The Banker (FT) en 2021 au titre de cette structuration puis en 2023 au titre des outils créés pour optimiser l'expérience client.



Maison d'investissement de convictions fondée sur l'idée que la richesse doit servir à construire demain, Edmond de Rothschild est spécialisé dans la banque privée et la gestion d'actifs. Au service d'une clientèle internationale de familles, d'entrepreneurs et d'investisseurs institutionnels, le groupe est également présent dans les métiers de Corporate Finance, de Private Equity, de l'Immobilier et de Fund Services. Créé en 1953, le groupe comptait plus de 163 milliards de francs d'actifs sous gestion au 31 décembre 2023, 2600 collaborateurs et 28 implantations dans le monde.

