



Présenté par

The **Banker**

PWM
PROFESSIONAL WEALTH MANAGEMENT

MEILLEURE BANQUE PRIVÉE EN EUROPE, EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

EDMOND DE ROTHSCHILD



« Si l'utilisation d'outils de communication numériques s'est considérablement développée, les réunions physiques restent plus efficaces. »

Yvan Vaillant,

Head of Wealth Planning, groupe Edmond de Rothschild

Au cours des deux dernières années, Edmond de Rothschild a mis en place une équipe intégrée d'ingénierie patrimoniale composée de 25 experts répartis dans sept pays européens. De ce fait, le nombre de clients en ingénierie patrimoniale a doublé, tandis que les nouveaux actifs de clients ont triplé. Les cas transfrontaliers ont également augmenté de 500 %.

« La complexité internationale est clairement sous-estimée » déclare Yvan Vaillant, Directeur de l'Ingénierie Patrimoniale chez Edmond de Rothschild. Dans la pratique générale des banques, les ingénieurs patrimoniaux tendent à avoir une perspective trop locale et à manquer de compétences plus étendues, affirme-t-il. En outre, les affaires purement civiles sont souvent mises de côté.

Avec la pandémie qui a sensibilisé le monde au risque de décès prématuré ou d'invalidité inattendue, l'équipe a été proactive en informant ses clients des différents outils juridiques de transfert de patrimoine disponibles en Europe, ce qui a eu un franc succès.

La Banque a également partagé des vidéos sur divers sujets, tels que les différents régimes de faveur et les stratégies pour transmettre une entreprise mais aussi les dispositifs fiscaux applicables aux dons et aux successions en Europe. Elle a également organisé un webinar à l'intention de ses clients sur le transfert international de patrimoine.

Si l'utilisation d'outil de communication numériques s'est considérablement développée, les réunions physiques restent « plus efficaces », estime Yvan Vaillant. Quoi qu'il en soit, l'important pour les ingénieurs patrimoniaux est d'entretenir un bon « relationnel », ce qui leur permet d'aborder ces sujets délicats au bon moment, d'écouter les clients et de comprendre leur situation personnelle.

Les ingénieurs patrimoniaux assistent les banquiers privés lors de réunions avec les clients et veillent à ce que les sujets soient abordés efficacement. Ils ont une vision globale et à long terme des clients avec lesquels ils établissent un « plan d'action » personnalisé, qui est ensuite souvent partagé avec les enfants de ces clients.

La Banque développe une « approche de rupture » autour de la planification successorale, des valeurs et de l'héritage. Par exemple, elle a fait appel à des acteurs de théâtre pour jouer le rôle de clients, afin de déclencher une réaction et de s'attaquer aux tabous sur ces sujets.

