



GÉRANTS DE FORTUNE/ MULTI FAMILY OFFICE : UN CHAMP D'INTERVENTION QUI SE DIVERSIFIE

Cédric Cazes,
Head of EAM/MFO,
CMB Monaco





Cédric Cazes,
Head of EAM/MFO,
CMB Monaco

De par leurs relations privilégiées, les gérants de fortune ont une connaissance granulaire de plus en plus importante de leurs clients. Bien souvent ils les accompagnent depuis de nombreuses années dans la gestion de leurs actifs financiers, mais pas uniquement. Grâce à cette qualité de relation, les gérants sont à même d'avoir une vision à 360° de leurs clients.

Se pose alors un dilemme sur le champ d'intervention du gérant. Doit-il uniquement se focaliser sur la gestion d'actifs financiers, et faire abstraction des autres problématiques, besoins ou encore projets de son client, au risque de ne pas pouvoir le satisfaire et de ne pas pleinement répondre à ses besoins ? Cette posture comporte également le risque que le client demande un accompagnement à un autre gérant ou intermédiaire financier pour mieux répondre à ses besoins.

L'autre option est de faire « le grand saut », c'est-à-dire d'élargir son périmètre de services complémentaires sans nécessairement avoir à priori l'expertise et le savoir-faire dans ces nouveaux domaines.

Il y a aussi, la nécessité de se différencier au sein d'un segment ultra concurrentiel, mais aussi de faire évoluer son modèle d'affaires par la proposition de services complémentaires générateurs de revenus.

Nous pouvons ainsi noter une tendance forte, chez les Gérants les plus performants, de vouloir étendre leurs champs d'actions, par la mise en place d'une offre de service Multi family Office, afin d'accompagner le client d'une manière plus globale et dans différentes localisations.

A ce titre, Monaco peut constituer une opportunité pour les gérants suisses. Une clientèle internationale ayant des centres d'intérêts en Principauté ainsi que sur la côte d'azur, nécessite d'avoir dans son écosystème des interlocuteurs spécialisés.

Monaco et la Suisse ont toujours eu des liens de par leur clientèle mais aussi par leurs approches de clients fortunés. Plus de 30% des résidents sont millionnaires ; sur 2 km² cela offre un certain potentiel. De plus, la prise de résidence ainsi que l'immobilier sur la Côte d'Azur prennent une importance croissante dans la gestion d'actifs.

C'est également pour cette raison qu'il y a des synergies croissantes entre la Suisse et Monaco, où de plus en plus de sociétés de gestion suisses et des Multi Family Offices viennent s'installer à Monaco afin d'être au plus près des besoins de leurs clients.

Pour un établissement financier, il est capital d'adapter son offre et les services dédiés aux Gérants de Fortune pour toujours mieux les accompagner dans leur développement afin de servir leurs clients.

Le développement de l'activité de Multi family office a un impact important dans l'évolution de ce marché, qui se développe notamment en Suisse et à Monaco.

Cela démontre le fort dynamisme de ce segment toujours en évolution. La volonté de mieux guider, conseiller et accompagner son client dans ces projets prend tout son sens aujourd'hui.