



Des solutions pour externaliser la gestion des portefeuilles

Fonds dédiés, mandats de gestion, FIC, FID ou encore gestion profilée sont autant de manières pour les CGPI de déléguer ou de personnaliser la gestion des allocations d'actifs de leurs clients. Si toutes ces solutions ont leur lot d'avantages, elles ne sont pas exemptes de certains inconvénients...

Si les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) peuvent avoir recours à des *robo-advisors* pour suivre et faire vivre l'allocation de leurs clients, des solutions plus traditionnelles leur permettent de se décharger de cette tâche chronophage qui peut les exposer sur le plan réglementaire.

Un besoin de «délégation» de la gestion qui s'est matérialisé, notamment, par le recours massif aux fonds flexibles qui ont attiré la majeure partie des flux depuis 2008.

«Depuis 2008, les fonds d'allocation se sont fortement développés pour atteindre 1 000 Md€ en Europe (240 Md€ en France), signale Dan Sayag, directeur général délégué et directeur de l'allocation d'actifs d'Amilton AM. Le choc de 2008, "l'effet Carmignac Patrimoine", la largeur de la gamme de produits et leurs divers profils de risques ont permis cette émergence, d'autant que les marchés actions et obligations étaient porteurs. Néanmoins, aujourd'hui les sources de performance doivent évoluer, notamment vers des solutions de performance absolue.»

Toutefois, la sélection des fonds, leur association et leur suivi reste une tâche chronophage pour le CGPI. Diverses autres formules répondent à ce besoin : mandat de gestion, gestion profilée ou OPCVM dédié.

«Pour les CGPI, ces méthodes de gestion sont un moyen de s'assurer que la gestion est en adéquation avec le profil du client, rappelle Waldemar Brun-Theremin, directeur général de Turgot AM. En effet, les indicateurs de rendement/risque et de volatilité peuvent évoluer rapidement sur les fonds proposés et les classes d'actifs, alors qu'avec des enveloppes personnalisées, le CGPI est assuré que le cahier des charges sera respecté, même s'il y a des périodes difficiles.»

Pourquoi externaliser la gestion ?

Pour plusieurs raisons, les solutions de gestion personnalisées ou externalisées ont de l'intérêt pour les CGPI et leurs clients.

Gagner en réactivité et homogénéiser la gestion

Externaliser la gestion de tout ou partie du portefeuille d'un ou de ses clients permet une meilleure efficacité, alors que les cycles boursiers se sont raccourcis. «C'est un atout en termes de réactivité et d'homogénéisation de la gestion des allocations, indique Laurent Durin-Monteillet, directeur général adjoint en charge du développement de Haas Gestion. Il est en effet difficile d'appeler parfois plusieurs centaines de clients pour générer un arbitrage et ensuite gérer les relations avec les différentes compagnies et plateformes. Au final, les ordres ne sont pas passés au même moment.»

Peyman Peymani, président de Gutenberg Finance, société de gestion strasbourgeoise, abonde dans ce sens :



Dan Sayag, directeur général délégué et directeur de l'allocation d'actifs d'Amilton AM.



Waldemar Brun-Theremin, directeur général de Turgot AM.



Laurent Durlin-Montillet, directeur général adjoint en charge du développement de Haas Gestion.



Peyman Peymani, président de Gutenberg Finance.

« Les sociétés de gestion sont plus proches des marchés et plus à même de réaliser les arbitrages nécessaires selon leurs anticipations. Ces opérations sont effectuées de façon plus rapide et plus ajustées, alors que les CGPI sont régulièrement en déplacement. De plus, le conseiller en gestion de patrimoine indépendant ne peut exécuter seul l'arbitrage : il le propose et le client dispose ! D'où une perte de substance et de temps. Par ailleurs, les CGPI ont des difficultés lorsqu'ils doivent générer des propositions d'arbitrages en masse. Entre la proposition d'arbitrage et le moment où l'ordre est

« Le retour de la volatilité sur les marchés nécessite une gestion active, expose Christian Bito, président de CBT Gestion.

D'autant plus qu'il existe une crainte sur l'impact d'une hausse des taux pour les fonds en euros. Tous les acteurs du marché en sont persuadés. Or, le client final n'a pas conscience de ces risques et ne souhaite pas subir les fluctuations de marché. »

Se dégager du temps commercial et des moyens

Ainsi déchargé du suivi des allocations et des opérations d'arbitrage, le CGPI peut se consacrer au développement de son cabinet et allouer des moyens à d'autres activités. Il s'agit également d'anticiper une probable évolution de son business model.

« L'enjeu économique pour le CGPI est réel : pour gérer ses portefeuilles, il alloue des ressources, et il s'agit également d'anticiper l'éventuelle fin du système de rétrocession, expose Dan Sayag. Par ailleurs, cela lui permet de parer à l'alourdissement de ses contraintes réglementaires et administratives. Ainsi, les CGPI ont intérêt à faire évoluer tout ou partie de leur business model et leur fonctionnement sur cette activité, ce qui leur permet de se consacrer davantage au suivi

de leurs clients et au développement commercial. »

Par ailleurs, le CGPI circonscrit également son risque réglementaire comme l'observe Laurent Durin-Montillet : « Au niveau réglementaire, les CGP doivent justifier leurs arbitrages » S'agissant de la rémunération, ce dernier ajoute que « les débats autour des rétrocessions ne sont plus d'actualité. La rémunération n'est pas le sujet principal pour les CGPI, c'est la satisfaction du client via la génération de performance qui est leur priorité. »

Faire face à la concurrence

Le directeur général délégué d'Amilton observe également que ces solutions permettent de faire face à « l'uberisation du conseil par les FinTechs et à l'abaissement du seuil d'accès aux banques privées. » Ce d'autant plus que le « CGP bénéficie de la réputation, de la renommée et du professionnalisme de la société de gestion », ajoute Peyman Peymani.

Diverses solutions

Plusieurs solutions existent pour les CGPI : mandat de gestion ou délégation de gestion, fonds dédiés pour un cabinet, un groupement de cabinets ou un client, gestions profilées, ainsi que les FIC et les FID luxembourgeois. →

Externaliser la gestion de tout ou partie du portefeuille d'un ou de ses clients permet une meilleure efficacité.

exécuté il existe un temps incompréhensible, mais aussi variable d'un client à l'autre. Ces derniers ne sont pas toujours joignables ou peuvent passer à côté du conseil du CGP. »

Par ailleurs, le retour de l'agitation sur les marchés milite pour une plus grande maîtrise de la gestion, alors que dans le même temps la faiblesse des rendements nécessite de prendre du risque et qu'une éventuelle hausse des taux suscite un besoin de diversification...



Christian Bito, président de CBT Gestion.



Mathilde de La Servière, directeur de la gestion privée d'Amilton AM.



Grégory Teyssier, directeur général de Financière de l'Arc.



Jean-Baptiste Coulm, responsable de la multigestion de Financière de l'Arc

Le mandat de gestion

Dans le cadre du mandat de gestion, l'allocation d'actifs est réalisée selon le profil d'un client en particulier, même s'il est fréquent que ces mandats soient gérés de manière industrielle. « *La gestion se veut plus haut de gamme et moins industrielle car elle implique l'investisseur pour lequel un cahier des charges précis est défini* », expose Mathilde de La Servière, directeur de la gestion privée d'Amilton AM.

Néanmoins, le coût global de la solution est alourdi dans le cadre assurantiel, comme l'observe Laurent Durin-Montillet : « *Si cette enveloppe offre une*

cifique délivré à une société de gestion fonctionne bien pour les clients haut de gamme : à partir de 2,5 M€. Pour des petits montants, cela est plus difficile car la société de gestion doit réaliser à son tour la connaissance client que le CIF a déjà faite (profil de risque, LAB...). Aussi, il existe un risque que le gérant sous mandat s'approprie le client en mettant le CGPI sur la touche. »

Le fonds dédié

Le fonds dédié peut être abordé de différentes manières : pour un cabinet, pour un groupement de cabinets ou pour un client particulier. Dans tous les cas, et comme pour le mandat de gestion, cela passe par un cahier des charges précis défini avec le client et/ou le cabinet : niveau de risque, volatilité maximale, actifs éligibles, tarification et rémunération des acteurs...

Cette solution peut être posée à la base de la construction des portefeuilles de la majorité des clients d'un ou des cabinets.

« *Il doit s'agir d'un socle d'allocation pour un portefeuille clients dont les allocations sont ensuite sensibilisées ou non au risque selon leur profil par l'ajout d'UC et de fonds en euro*, conseille Waldemar Brun-Theremin. *Cela permet au CGP de déléguer une partie de ses arbi-*

trages. En tant que gérant, nous pouvons réagir rapidement selon les mouvements de marché via des futures ou des ETF, toujours selon le cahier des charges défini avec le CGP. »

Car le fonds dédié permet d'accueillir des outils d'investissement pas toujours éligibles à l'assurance-vie : titres vifs, fonds non référencés, options de couverture...

Néanmoins, les fonds dédiés ont des inconvénients, en particulier la nécessité d'atteindre rapidement un certain niveau d'encours, ce niveau étant variable d'une société à l'autre.

Christian Bito en détecte deux principaux : « *Les actifs sous gestion doivent être d'au moins 15 M€ pour pouvoir absorber les frais de gestion et administratifs et leurs référencements chez les compagnies deviennent de plus en plus difficiles. En revanche, pour une société de gestion et un client, il s'agit d'une excellente solution comptable qui permet une gestion pure et transparente.* »

De plus, le président de CBT Gestion redoute que le fonds dédié cache la valeur ajoutée du CGP et de la société de gestion : « *Les fonds dédiés pour un cabinet et pour l'ensemble de ses clients nécessitent de regrouper ses clients sous un même objectif de gestion... Bien sûr, le niveau de risque pour chaque client peut être dilué via le fonds en euro, mais dans les faits on constate que ce type de solution est difficile à mettre en place. Réduire ses lignes en portefeuille en ayant recours au fonds dédié n'est pas*

Principal inconvénient des fonds dédiés : la nécessité d'atteindre rapidement un certain niveau d'encours.

réelle réactivité et permet une personnalisation des portefeuilles, elle fait supporter au client des frais additionnel au contrat (environ 1%). En revanche, le CGP peut loger tout ou partie de son client au sein du mandat ce qui lui confère une certaine sécurité sur le plan réglementaire. »

Christian Bito abonde dans ce sens : cette solution doit être réservée aux clients haut de gamme. « *Le mandat de gestion ou la délégation de gestion par un compte spé-*

une solution idéale : le client voit de l'immobilisme et la communication est d'autant plus difficile que la composition de l'actif du fonds n'apparaît pas sur son relevé de contrat.»

Pour Grégory Teyssier, directeur général de Financière de l'Arc, cette solution est même contraire à la philosophie du CGP : « nous pensons que la solution des fonds dédiés va un peu à l'encontre de l'indépendance du CGP. Cela reste selon nous anecdotique et peu collectent réellement. Il s'agit d'une réponse partielle aux problématiques du CGP.»

La gestion profilée

Dans le cadre de la gestion profilée, la dimension sur mesure est moins présente. Mais elle dispose d'atouts certains.

Jean-Baptiste Coulm, responsable de la multigestion de Financière de l'Arc, en détecte quatre : « Il s'agit tout d'abord de la pérennité de la gestion : le CGP n'a que peu de temps pour analyser les fonds et construire ses portefeuilles. Ensuite, la sécurité juridique : en déléguant la gestion, le CGP se protège de mauvais choix d'allocation ou de sélection de fonds. Elle procure un gain de temps : en standardisant une partie de sa gestion. Enfin, sur le plan financier, la relation est plus saine : moyennant un coût de gestion supplémentaire (de 0,80 à 1%) sur la partie en UC, tous les arbitrages sont inclus. Pour les assureurs,

ce mode de gestion est un moyen de renforcer la partie UC de leurs actifs. Cela réduit également leur risque par rapport à l'adéquation de l'allocation au profil du client, sujet sur lequel ils sont de plus en plus contrôlés.»

Surtout elle est plus accessible, aussi bien pour le CGPI que pour le client.

Zoom sur l'offre de quelques asset managers

Nombreuses sont les sociétés de gestion proposant des offres de gestion personnalisée : Wisem (et également pour les US Persons, cf. Investissement Conseils n° 786, décembre 2015, page 57, Athymis, Lazard Frères Gestion, Mirabaud AM...).

De son côté, Claesco Finance, société de gestion dont le métier historique est la gestion privée, réfléchit également au développement d'une offre de gestion personnalisée à proposer aux CGPI : « La gestion privée représente 50% de notre activité et nous avons quelques demandes de la part de nos partenaires CGPI, expose Anthony Delpy, son responsable du développement. Nous envisageons de développer une offre sur ce sujet, avec une approche sur-mesure de la gestion du portefeuille du client.»

Chez Amilton AM

Les fonds dédiés sont une activité historique d'Amilton. Elle concerne une quin-

zaine de produits (quatre sont en cours de lancement) pour 254 M€ d'encours (du très sécurisé au plus dynamique, +30% l'an passé).

« Nous travaillons en totale transparence avec les CGP sur la composition du portefeuille et nous leur fournissons l'ensemble des supports commerciaux et marketing nécessaires, expose Dan Sayag. Le seuil de rentabilité est fixé à 8 M€ d'encours.»

Par ailleurs, la gestion sous mandat a été récemment intégrée à l'offre depuis l'arrivée de Mathilde de La Servière au poste de directeur de la gestion privée (cf. Investissement Conseils n° 783, septembre 2015, page 83). « La gestion sous mandat est chez nous basée sur une relation entre les trois parties : la société de gestion, le CGP et le client privé, indique-t-elle. Ces mandats sont accessibles à partir de 100 000 €, avec l'accès à des titres vifs. Le CGP ne perd pas la relation avec le client car il est impliqué et reçoit toutes les informations en totale transparence. Cette gestion n'est pas fondée sur des portefeuilles modèles et prend en compte l'historique du client, ses contraintes ou encore la date à laquelle a débuté le mandat. Cette activité se rapproche davantage du modèle développé par les family offices.»

Cette offre en plein développement (150 M€ d'encours) est notamment proposée via quelques assureurs en France et au Luxembourg (La Mondiale, Cardif, Generali et Swiss Life notamment). →

« Des résultats très hétérogènes pour les fonds dédiés »



Jérôme Livran,
CFA - directeur
financier de Nortia.

Jérôme Livran, CFA - directeur financier chez Nortia, nous expose son sentiment sur les solutions de gestion pouvant être proposées par les CGPI.

« Les mandats de gestion sont un domaine qui a frémé il y a six ou sept ans, mais il s'agit d'un processus lourd à mettre en place car difficilement uniformisable sur l'ensemble des plates-formes ou compagnies avec lesquels peut collaborer un CGPI. Néanmoins, des mandats dédiés sont mis en place car ils apportent plus de transparence pour le client final. Chez Nortia, nous souhaitons un minimum de 5 millions d'euros. Nous proposons également une gamme de mandats génériques selon trois profils de risque. Nous pensons qu'avec l'évolution du métier de CGPI et de la réglementation, notre solution répondra aux besoins de nos partenaires.

Nous assistons aussi à un essor de la gestion sous mandat ou "gestion à l'actif" sur le modèle des assureurs luxembourgeois.

Quant aux fonds dédiés, beaucoup ont été créés et nous n'en référençons plus que quelques-uns chaque année. Nous nous apercevons que les résultats sont très hétérogènes. Les solutions réunissant plusieurs cabinets autour d'un fonds ont souvent échoué au bout de quelques années en raison d'inévitables divergences.

En revanche, la solution fonctionne bien pour un gros cabinet y arbitrante une partie de ses actifs.»



Anthony Delpy, responsable du développement de Claresco Finance.



Vincent Schmidt, directeur général en charge du développement de Keren Finance.



Benoît Jauvert, président de la Financière de l'Oxer.

La dimension du sur-mesure est moins présente au sein de la gestion profilée, même si elle dispose de certains atouts.

Chez Haas Gestion

Chez Haas Gestion, plusieurs fonds dédiés sont gérés, dont deux le sont en multigestion à 100 %, avec une trentaine d'OPCVM en portefeuille provenant d'une vingtaine de sociétés de gestion différentes. « Pour que la solution soit rentable, il convient d'atteindre 13 M€ d'encours sous dix-huit mois, expose Laurent Durin-Montillet. Les cabinets ayant recours à ce type de solution ont généralement plus de 100 M€ d'encours, mais nous avons également des fonds créés pour des groupes de cabinets. Il peut s'agir de solutions originales comme la gestion d'un fonds regroupant les fonds préférés du CGPI ou un fonds de notre gamme, comme Epargne Patrimoine, géré de manière plus offensive. »

Le mandat de gestion est également proposé à partir de 3 M€ avec une gestion sur mesure. Des profils de gestion sont également disponibles.

Chez Turgot AM

« Nous diffusons des fonds dédiés depuis 2011, en multigestion uniquement, et cela fonctionne bien avec une quinzaine de fonds, dont trois pour le réseau de franchisés Fiducée Gestion Privée (la gamme de fonds Ekité) pour un total de 120 M€ d'encours. Les CGPI sont régulièrement informés des mouvements opérés. Pour que cela soit efficace, il convient d'atteindre au moins 5 M€ lors du premier exercice, avec un développement qui se poursuit ensuite (à

4,5 M€, nous couvrons nos frais fixes) », expose Waldemar Brun-Theremin.

Le mandat de gestion est ouvert à partir de 50 000 € pour un PEA ou un compte-titres pour y accéder. Selon les encours confiés, la gestion sera plus ou moins harmonisée : 100 % en OPCVM en architecture ouverte dès 50 000 €, la gestion titres est possible dès 70 000 € dans un PEA et 250 000 € dans un compte-titres ou personnalisée (gestion sur mesure à partir de 300 000 €). Pour les comptes-titres, quatre profils de gestion sont disponibles : prudent, équilibré, dynamique et opportuniste.

Ces mandats et ces profils peuvent être mis en œuvre sur des FID au sein des contrats luxembourgeois (via Crédit agricole Lux, Skandia Life, Swiss Life et La Mondiale Europartner). L'enveloppe doit être d'au moins 300 000 €. Dans le cadre du PEA, les partenaires sont Oddo et B Capital.

La gestion profilée et la gestion sous mandat représentent 50 M€ d'encours chez Turgot. « Dans toutes nos offres, le CGP garde l'intégralité de la relation avec le client. Turgot AM reste bien évidemment à sa disposition », précise Waldemar Brun-Theremin.

Chez Gutenberg Finance

Gutenberg Finance propose des mandats de gestion pour des PEA ou compte-titre. « Pour nous, être à Strasbourg est un avantage puisque nous commençons à être bien connus dans la région, observe Peyman Peymani. De plus, notre taille nous permet d'être réactifs

et plus proches des CGPI, alors que la gestion sous mandat est une activité chronophage pour les grandes maisons. » La gestion sous mandat est possible à partir de 50 000 €.

« La création d'un fonds de fonds pour un ou plusieurs cabinets peut être envisagée si les encours gérés sont suffisants car les allocations ne peuvent pas être réduites à ce seul fonds. Cette solution peut être aussi envisagée pour un regroupement de cabinets, mais attention, ces derniers doivent partager la même philosophie de gestion. Dans ces fonds, nous limitons la partie allouée à nos propres fonds à 30 % maximum. Nous avons conçu un package et un modèle économiquement viable à partir de 5 M€ d'encours. »

Chez CBT Gestion

La société de gestion propose les profils SRRI sur les contrats d'assurance-vie de Swiss Life, Axa Théma et depuis peu chez Generali Patrimoine. Cette offre a reçu la pyramide de l'Innovation dans la catégorie gestion collective, lors de l'édition 2015 des Pyramides de la gestion de patrimoine organisées par notre magazine.

Cinq profils de gestion SRRI sont proposés (50 M€ d'encours à fin janvier 2016). « Nous sommes conseil en gestion profilée pour le compte de l'assureur, explique Christian Bito. Cette solution est simple et rentable pour chaque intervenant. Le client ne signe qu'avec l'assureur qui propose des options d'arbitrage au client sur la base

de nos conseils. Ainsi, nous nous concentrons sur le suivi du niveau de risque des portefeuilles et le CIF sur le suivi de son client par rapport à ses objectifs. Cela permet au CGP de disposer d'une gestion collective, sans être détaché de la gestion. De plus, il n'existe pas de seuil minimum de souscription.»

Les profils sont gérés selon le respect d'un profil de risque de trois à six sur l'échelle de risque SRRI recommandée par l'AMF, avec deux profils de niveau 3 sérénité et modéré. « Pour les niveaux inférieurs (1 et 2), il est préférable de recourir au fonds en euros », note Christian Bito.

Chez Keren Finance

« La gestion privée est notre premier métier, affirme Vincent Schmidt, directeur général en charge du développement. Notre philosophie est dans la continuité de celle des agents de change, celle du service. Nous accompagnons les clients grâce à une sélection de titres, en ayant parfois recours à des fonds externes. »

La société propose trois typologies de produits :

- la gestion sous mandat sur comptes titres ou PEA ou la délégation de gestion sur des contrats d'assurance-vie de droit français ;
- les fonds dédiés pour une famille ou un cabinet ;
- et la gestion de FID ou de FIC dans le cadre de contrat luxembourgeois (avec La Mondiale Europartner, Generali Lux, AXA Lux, La Bâloise, PEL, le Foyer, etc.).

« Les fonds dédiés sont le plus souvent créés pour un cabinet, tout comme les FIC. Ici, l'objectif est une recherche de rendement. A l'inverse, dans le cadre de la gestion sous mandat, l'objectif est d'amortir la volatilité et de construire la performance du portefeuille sur le long terme. La manière de bâtir celle-ci n'est donc pas la même qu'au sein d'un fonds. Keren Finance gère davantage de mandats de type obligatoire, un marché difficile d'accès », observe Vincent Schmidt.

La gestion privée dans son ensemble représente 400 M€ d'encours sur un

total de 900 M€. « Si cette activité est moins rémunératrice pour nous, elle confère de la récurrence et de la stabilité à notre chiffre d'affaires, observe Vincent Schmidt. Notre philosophie vise à encadrer le risque avec le client : il doit comprendre ce qu'on lui propose. Nous sommes attachés à cela car l'épargne que nous gérons n'est pas la nôtre. Cela nécessite de bien personnaliser la gestion et non pas de la profiler. »

Pour un OPCVM dédié, l'encours doit rapidement atteindre un minimum de 10 M€ pour être rentable. Les FID sont accessibles à partir de 125 000 € en OPCVM et 500 000 € pour une gestion en titres vifs. La gestion sous mandat débute à partir de 125 000 €.

Chez Financière de l'Arc

La société développe une offre de gestion profilée depuis quatre ans, laquelle est proposée chez toutes les principales plates-formes du marché (100 M€ d'encours sur les 350 de la société). « Nous sommes issus du monde des CGPI et

Le fonds dédié permet d'accueillir des outils d'investissement pas toujours éligibles à l'assurance-vie.

nous avons décidé de nous orienter vers la gestion pour amener des solutions aux professionnels face à la faible réactivité dont ils disposent pour agir sur les marchés, expose Grégory Teyssier. Ces mandats profilés ont été revisités au sein des contrats d'assurance-vie. Il s'agit ici de proposer une offre réactive, très diversifiée, multigestionnaires (20 % maximum de nos fonds) et réellement multiclassés d'actifs. »

Cette offre est accessible parfois dès 25 000 € avec généralement quatre profils disponibles : prudent, patrimonial, offensif et PEA.

« Du côté de la communication, nous adressons des notes et commentaires sur

tous les mouvements réalisés, avec envoi des fiches sur les fonds intégrés, ajoute Jean-Baptiste Coulm. Nous pouvons également accompagner le CGP sur le plan commercial, notamment pour mieux appréhender le profil du client. Ce lien avec le CGPI est essentiel. »

Parmi les autres solutions disponibles, la société propose également sa gestion via des FID pour un client, avec une gestion associant titres vifs et fonds.

La gestion sous mandat est également proposée sur compte-titres et PEA, avec une gestion spécifique possible selon les clients.

Chez Financière de l'Oxer

La société présidée par Benoît Jauvert, compte 53 M€ d'encours sur la gestion personnalisée. « Nous ne collaborons qu'avec une dizaine de cabinets qui sont, en quelque sorte, nos meilleurs relais dédiés par zone pour faire la promotion de notre gestion sur PEA ou compte-titres, expose-t-il. Ces comptes sont déposés chez notre partenaire CM CIC Market Solutions et il doit s'agir de portefeuilles à partir de

30 000 à 45 000 € et la gestion passe par le recours à des fonds ou des titres vifs. Notre gestion se veut plutôt personnalisée puisque nous disposons de six profils de gestion déclinés en quatre sous-profils, soit un total de vingt-quatre typologies

de mandat. Ces derniers peuvent être gérés en OPCVM et/ou titres vifs, et nous pouvons respecter certaines contraintes, comme des secteurs à exclure ou des titres à détenir. »

En assurance-vie, la délégation de mandat de gestion est possible. Le montant minimum du mandat dépend de l'assureur à partir de 120 000 € chez CNP, 360 000 € chez Neuflyze Vie.

« Nous proposons également la gestion profilée dans des contrats SwissLife et Ageas, ajoute Benoît Jauvert. Ici nous agissons en tant que conseil selon les trois profils classiques : prudent, équilibré et dynamique. »

■ Benoît Descamps