



Début août 2019, Carat Capital s'est rapproché du cabinet ASG Finances afin de renforcer ses équipes et ses expertises pour faire face à un monde où les contraintes s'accumulent, défavorisant, voire sacrifiant à court terme les intérêts des clients de moyenne et petite taille.

Dans de nombreux domaines, la contrainte de la transparence à tout prix devient la norme et oblige les professionnels à mettre en avant l'envers du décor : respect de l'environnement, communication sur les marges financières, les normes d'hygiène, etc... L'objectif recherché est bien sur positif : rassurer les consommateurs, veiller à un bon respect des normes ou des bonnes pratiques.

A cela s'ajoute, dans notre métier, une surprotection de nos clients, puisque nous devons, en tant que professionnels, nous assurer de la bonne adéquation des leurs choix financiers avec leur situation et leur capacité à tolérer le risque.

On demande à la Finance ce que l'on n'accepterait pas dans un autre secteur. Qui accepterait lorsqu'il commande une côte de bœuf à son boucher que ce dernier lui demande, avant de le servir, son âge, son poids, et ses dernières analyses sanguines. Cela pour le protéger et s'assurer que son alimentation est adaptée à sa santé ?

Ces évolutions règlementaires contraignent les conseillers en gestion de patrimoine à s'investir fortement sur ces sujets de suivi, d'adéquation et d'informations auprès des clients. Ceci au détriment du temps passé avec eux sur leur dossier car nombre de ces cabinets de conseil n'ont pas une équipe ou des moyens suffisants pour faire face à ces contraintes. Alors que nous savons que l'accompagnement représente la principale attente de nos clients.

Depuis plusieurs années, on constate **2 phénomènes** :

- La concentration des cabinets de gestion de patrimoine qui doivent atteindre une taille critique leur permettant à la fois un suivi de qualité et des moyens pour faire face à ces contraintes réglementaires.
- L'abandon des « petits clients » jugés peu rentables. En effet, si le suivi demandé est le même pour un client disposant de 30 000 euros ou de 2 millions d'euros d'épargne financière, les revenus générés par ces clients ne sont pas du tout les mêmes. Beaucoup d'intervenants, banquiers ou conseillers, s'interrogent et décident de ne plus suivre ces clients ou de ne leur proposer qu'une offre simplifiée, afin de minimiser le coût pour leur structure.

On peut s'interroger sur le bien-fondé d'une évolution qui, certes, apporte de la transparence et un travail bien fait, mais qui, par la forme imposée, amène à laisser sur le bord du chemin la grande majorité des clients qui n'auront plus accès à un large choix dans leurs placements financiers.

C'est un intérêt majeur pour nos clients, lorsqu'ils nous confient la gestion de leur patrimoine, de savoir que nous travaillerons librement, avec de nombreux partenaires, et en recherchant pour eux les solutions financières les plus pertinentes et efficaces.

J'aimerais me dire que nous pourrions continuer à faire ce métier, en apportant ce service à tous ceux qui en ont besoin, et non pas uniquement à une clientèle particulièrement fortunée.

C'est dans cet état d'esprit que Carat Capital s'est rapproché à l'été 2019 du cabinet ASG Finance, afin d'étoffer les équipes, et de nous doter de moyens suffisants pour faire face à ces contraintes de plus en plus présentes.

Nous souhaitons en effet rester libres. Libres d'accompagner dans un univers complexe tous les clients, sans contraintes de montants de placement. Libres de les faire accéder à l'ensemble des solutions financières existantes. Libres enfin de leur proposer des solutions sur mesure.

Et tout cela bien sûr, dans le respect de la réglementation et de la volonté de

transparence sur les coûts.