

Un nouveau souffle dans la gestion de patrimoine

Entretien avec Raphaël Regensberg, co-fondateur de Platineos, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine qui a le vent en poupe. Approche sur-mesure, produits exclusifs, conseil patrimonial : tous les ingrédients sont réunis pour séduire la clientèle privée.

Votre associée et vous-même avez un profil assez élitiste et atypique, pouvez-vous nous rappeler votre parcours ?

Raphaël Regensberg : Nous sommes issus du monde des salles de marché londoniennes : j'ai fait mes armes chez Goldman Sachs après un 3^e cycle en finance à Dauphine en 2005 tandis que mon associée Samantha Rouach a évolué chez JP Morgan à sa sortie d'HEC. Notre profil est effectivement encore peu répandu au sein de la profession, mais j'espère que nous ouvrons la voie à une nouvelle génération car une solide expérience des marchés financiers me semble indispensable avant de conseiller un particulier sur ses placements. Par ailleurs, nous sommes diplômés d'un 3^e cycle en gestion de patrimoine et en droit du patrimoine du chef d'entreprise, ce qui nous permet d'accompagner les clients de manière transversale sur l'ensemble de leurs problématiques.

Quel est le positionnement de Platineos ?

R. R. : Platineos est né en 2013 du constat que les clients disposant de 500 000 à 5 millions d'euros d'avoirs financiers étaient totalement délaissés, tant par les



Raphaël Regensberg, co-fondateur de Platineos

banques de réseau que par les départements de gestion de fortune. Nous avons donc décidé de nous adresser à ce segment avec pour cheval de bataille les deux piliers essentiels du métier : la performance et le conseil. De même, nous privilégions des stratégies sur-mesure pour nos clients plutôt que de déployer à grande échelle des produits standardisés comme c'est souvent le cas dans le secteur. Par ailleurs, nous concevons des solutions financières innovantes dédiées exclusivement à notre clientèle. Grâce à cette approche, la satisfaction client est au rendez-vous et notre taux de recommandation est très élevé.

Quel est le profil type de vos clients ?

R. R. : Notre clientèle est très diversifiée, du retraité au cadre dirigeant, même si, de par notre expertise en la matière, nous avons développé une vraie franchise auprès des chefs d'entreprise et professions libérales. Nous comptons également parmi nos clients de nombreux professionnels de la finance qui sont conscients des limites des établissements au sein desquels ils exercent et préfèrent investir par notre intermédiaire.

Qu'est-ce que les clients viennent chercher chez Platineos ?

R. R. : Tout ce qu'ils ne trouvent pas en banque privée ! Une structure à taille humaine avec laquelle ils entretiennent une relation de confiance pour aborder des problématiques aux enjeux majeurs : développement et structuration du patrimoine, réduction de la fiscalité, préparation de la retraite, transmission du patrimoine, etc. Une disponibilité permanente avec une réactivité à l'anglo-saxonne : le banquier injoignable et les horaires strictes de rdv... ce n'est pas notre conception du métier ! Les clients sont également séduits par la polyvalence de nos compétences pour les aider à décoder l'information financière et fiscale et prendre les bonnes décisions patrimoniales. Nos analyses sont toujours menées avec rigueur et sérieux et c'est précisément ce qu'ils apprécient. Enfin, ils recherchent évidemment de la performance pour leur patrimoine : les clients comprennent désormais que tous les produits ne se valent pas et qu'il est précieux d'être systématiquement positionnés sur les meilleurs placements du marché.

Platineos

Conseil en gestion de patrimoine

2 rue de Franqueville - 75116 Paris

Tél. +33 (0)1 45 20 13 68

contact@platineos.com

www.platineos.com