

Dossier Gestion de Patrimoine **Un métier, différentes façons de l'exercer**

La stratège. Elle se concentre sur le conseil patrimonial global.

“ J'exerce ce métier depuis quinze ans et travaille aujourd'hui avec un assistant chargé des tâches administratives. J'ai 250 clients que je rencontre au moins une fois par an. Ce nombre peut paraître important mais ce sont surtout les nouveaux clients qui me prennent beaucoup de temps car il faut apprendre à les connaître, puis réaliser un bilan patrimonial et enfin mettre en place les investissements choisis. Une fois que tout cela est fait, une relation annuelle suffit pour vérifier que la situation du client n'a pas changé, faire le point sur ses placements et voir si d'autres peuvent lui être utiles. Mon rôle est d'élaborer une stratégie d'organisation et de développement du patrimoine. Je délègue à Thésaurus la recherche des solutions financières qui vont répondre aux besoins de cette stratégie. Ce groupe travaille avec vingt cabinets de CGPI dont il détient pour certains une partie du capital. Les produits financiers qu'il nous propose sont sélectionnés par vingt spécialistes. Si un client a envie de réaliser une opération qui n'est pas dans le panel de Thésaurus, je demande à ce dernier de valider le projet. Je lui délègue aussi la gestion des portefeuilles boursiers et celle des biens immobiliers. Ma situation est idéale : je bénéficie de tous les avantages d'un groupe tout en étant indépendante. Si je devais m'occuper moi-même des produits, je n'aurais plus le temps d'assurer ma vraie mission de CGPI, qui est le conseil patrimonial global. ”

«J'ai 250 clients que je rencontre au moins une fois par an.»



Karine Goevaerts,
Consultante HESAURUS