

votreargent

# LA GESTION DE FORTUNE rattrape son retard

*Même pour placer son argent, Internet devient un canal privilégié, ne serait-ce que pour visualiser ses avoirs à tout moment et réagir à distance dès que les conditions de marché le réclament.*

**L**a gestion de fortune est-elle le parent pauvre du digital ? C'est en substance l'avis de Sébastien Verdeaux, président et cofondateur de Letus Private Office, un jeune cabinet d'experts en gestion de patrimoine lancé en 2016 avec une forte conviction. « Pour prendre les bonnes décisions, le client d'une banque privée a besoin d'une vision consolidée et en temps réel de son patrimoine incluant comptes titres et contrats d'assurance-vie ! Or, les relevés de situation envoyés une dizaine de jours après la fin de mois qui s'empilent sans être ouverts reste la norme dans nombre d'établissements qui en sont encore à l'ère du papier », constate-t-il. En réponse à ce besoin, Letus Private Office met la dernière main à une application mobile destinée à donner une vision complète du patrimoine de ses clients, financier et non financier, des comptes bancaires aux œuvres d'art en passant par l'assurance-vie. Face à cette nouvelle concurrence et aux exigences de leur clientèle fortunée, les banques privées mettent aujourd'hui les bouchées doubles pour s'adapter. « Agrégation de comptes externes, gestion conseillée à distance... La plupart ont des projets en cours mais, d'une manière générale, les transformations ne sont pas encore visibles. Elles devraient l'être à partir de cette année », estime

Séverine Le Vaillant, associée du cabinet en organisation et management Ailancy.

## UN COMPLÉMENT AU BANQUIER PRIVÉ

Certains établissements privés vont jusqu'à intégrer leurs clients dans leur démarche d'innovation. C'est notamment le cas de BNP Paribas Wealth Management qui lance cette année une salve de dix nouveautés, dont myBioPass, une solution d'accès aux services bancaires en ligne via trois types d'identifications : empreintes digitales, reconnaissances faciale et vocale. Dans un autre registre, The Leaders' Connection, une plateforme sur Smartphone et tablette, permet à BNP Paribas Wealth Management de connecter entre eux et à l'échelle mondiale des clients disposant de plus de 100 millions d'euros de patrimoine à la recherche de co-investisseurs. « Le digital contribue à rendre plus simple la vie du client et à enrichir la qualité d'une relation dans laquelle l'expertise est primordiale. Le banquier privé reste le pivot de la relation entre la banque et son client », estime Vincent Lecomte, codirecteur général de BNP Paribas Wealth Management. ■



## Avis d'expert

« RENSEIGNEZ-VOUS SUR VOTRE INTERMÉDIAIRE »

**PASCALE MICOLEAU-MARCEL**  
Déléguée générale de  
lafinancepourtous.com

Paris Match. Que faut-il vérifier avant de souscrire un placement sur Internet ?

**Pascale Micoleau-Marcel.** Un courtier doit être enregistré à l'Orias (organisme pour le registre des intermédiaires en assurance) ; une société de gestion, agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), et une entreprise d'investissement par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

**Et dans le cas d'un distributeur d'assurance-vie en ligne ?**

Vérifier qui est l'assureur en charge de la gestion et de la garantie des dépôts.

**Un néophyte peut-il y trouver son compte ?**

Si vous n'y connaissez rien, gérer votre épargne risque d'être compliqué, surtout si vos versements ne sont pas tous placés sur un fonds en euros à capital garanti. Opter pour un mandat en vue de déléguer les décisions de gestion est une solution envisageable, mais cela va augmenter vos frais, même si la tarification des contrats vendus en ligne est plus attractive que les réseaux de vente traditionnels.

## 3 services en ligne

### 1. GRISBEE : coach financier en ligne

Pour remplacer les fichiers Excel de suivi de patrimoine, statiques et rébarbatifs à suivre, Grisbee présente une vision globale de vos avoirs. Des données qui permettent de générer un diagnostic de votre santé financière, à partir duquel ce coach émet des recommandations personnalisées. Pour approfondir, des conseillers financiers prennent le relais. Quatre formules sur abonnement (de 0 à 49,90 € par mois).

### 2. YOMONI : gestion d'épargne clé en main

C'est une solution d'épargne en ligne qui permet de déléguer la gestion de vos placements au travers d'un contrat d'assurance-vie (Yomoni-Vie), d'un plan d'épargne en actions (PEA) et/ou d'un compte titres. La proposition d'investissement est personnalisée en fonction de votre situation personnelle, de vos projets et de votre appétence au risque. Les dix profils de gestion de Yomoni-Vie ont affiché des performances nettes de 2,3% à 7,1% sur l'année 2016. Accessible à partir de 1000 €, frais de gestion annuels : maximum de 1,6%.

### 3. MONIWAN : l'immobilier d'entreprise sans intermédiaire

En alliant pédagogie, exemples concrets et souscription entièrement dématérialisée, Moniwan facilite l'investissement dans les SCPI (immobilier de bureau, commerces...) pour les épargnants souhaitant agir sans conseiller. Quelques avantages en prime : la perception de revenus dès le mois suivant la souscription (suppression du « délai de jouissance ») et une garantie de rendement pendant cinq ans. Accessible à partir de 252 €.

(Suite page 114)