



AGH Conseil demande aux assureurs de poursuivre leurs efforts en faveur de la transparence

16.05.17



En pleine mutation sur son image et sa communication, AGH Conseil souhaite renforcer sa clientèle existante et poursuivre son développement à l'aide d'acquisitions de cabinets de CGP. Sa fondatrice, Anna Gozlan, expose pour la rédaction de Distrib Invest le fonctionnement de son cabinet et sa vision du marché des CGP. Elle appelle notamment de ses vœux à une vraie transparence de la part des plateformes d'assurance, condition sine qua non pour permettre aux CGP de faire face aux réglementations à venir.

Cabinet de gestion de patrimoine immatriculé depuis 2009, AGH Conseil est une EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) détenue par sa fondatrice Anna Gozlan. Avocate fiscaliste de formation, cette dernière a bâti son activité sur son expertise fiscale et sur l'immobilier avant de s'élargir au conseil et à la gestion financière. « Notre objectif est d'équilibrer les revenus de nos trois activités et nous sommes proches d'y parvenir », indique-t-elle. En 2016, les revenus d'AGH Conseil sur la partie financière étaient légèrement supérieurs à ceux de l'immobilier et du conseil fiscal.

Préférant se définir comme un family office, compte tenu de la proximité avec ses clients et de son approche totale, AGH Conseil compte une clientèle d'un peu plus d'une cinquantaine de familles pour un portefeuille moyen compris entre 500.000 et 1 millions d'euros. « Nous allons toujours plus loin que le simple conseil financier, immobilier et fiscal et avons une relation très proche avec chacun d'entre eux », insiste Anna Gozlan. Composée aussi bien de cadres supérieurs que de professions libérales ou de retraités, la clientèle du cabinet s'est construite exclusivement grâce au bouche à oreille et aux recommandations. Pour renforcer ce cercle vertueux, le cabinet a décidé de renforcer sa stratégie de

communication avec un nouveau logo et surtout l'instauration d'une newsletter et de nouveaux bureaux inaugurés en janvier dernier. « Notre métier consiste finalement à aider nos clients, à comprendre tout cet écosystème autour de leur « arbre de vie » (au centre de notre logo) et qui peut avoir un impact sur la réalisation de leurs projets, explique Anna Gozlan Nous souhaitons créer un environnement où nos clients sont pleinement informés et impliqués dans toute prise de décision pour leur patrimoine. A cet effet, nous organisons des conférences régulières avec nos clients. Nous avons construit le cabinet autour de cette proximité et c'est ce que nous mettons en avant pour aller à la conquête de nouveaux clients ». Ainsi, La dernière conférence en date du 30 mars a traité de la loi de finance 2017 ainsi que de la diversification en immobilier à l'étranger avec un focus sur les États-Unis, le Canada et Israël.

À la recherche de CGP

Le développement du cabinet devrait également passer par une croissance externe avec l'acquisition de cabinets de CGP. AGH Conseil est ainsi actuellement à la recherche d'opportunités de rachat d'un ou plusieurs cabinets indépendants. Le critère le plus important ? La typologie de la clientèle. « Nous recherchons des cabinets ayant une clientèle qui ressemble à la nôtre afin de pouvoir continuer à développer notre méthode, souligne la fondatrice d'AGH Conseil. Nous n'avons pas d'objectif d'encours ni de cible particulière à l'heure actuelle, nous souhaitons prendre notre temps pour ne pas nous tromper. » La capacité du cabinet à absorber d'autres sociétés dépendra également du recrutement en interne, notamment sur la partie back office. Actuellement, l'équipe se compose de deux collaborateurs, en plus de sa fondatrice, et de deux agents commerciaux indépendants.

« Jusqu'à présent, le reporting des assureurs n'était pas à la hauteur »

Côté rémunération, outre les commissions traditionnelles sur l'immobilier et la facturation d'honoraires de conseil, AGH Conseil a enclenché une vraie réflexion sur la partie financière qui inclut aujourd'hui des frais d'entrée et les rétrocessions des assureurs. A l'aube de la MIF, Anna Gozlan se veut avant tout offensive. « Le vrai enjeu est celui de la transparence, résume-t-elle. Nous cherchons à mettre en place une rémunération en total alignement avec l'intérêt du client. Un des challenges est lié à notre connaissance du montant exact rapporté par chaque client. En effet, jusqu'à présent, le reporting des assureurs n'était pas à la hauteur sur ce sujet. Mais depuis peu, certains assureurs, comme Generali, semblent avoir pris la mesure de la chose en refondant totalement leurs bordereaux de commissions.» Un problème récurrent qui touche la totalité des indépendants de la profession et qui a poussé Anna Gozlan à modifier son discours il y a quelques années en évoquant la situation avec ses clients. En effet, la fondatrice d'AGH Conseil cherche à généraliser son approche globale par la facturation d'un abonnement annuel à tous ses clients.

Bien que son conseil financier démarre par l'établissement du profil financier des clients, de manière classique, Anna Gozlan critique vivement ce processus, estimant que les profils homologués par les autorités ne correspondent pas à la réalité des clients et sont souvent obsolètes. « Nous utilisons le logiciel BIG puis nous réfléchissons désormais de plus en plus par projets. » Pour permettre à ses clients

de réaliser leurs projets, le cabinet effectue un état des lieux des avoirs présents et futurs destinés à financer le projet spécifique, anticipe un rendement cible nécessaire et évalue la faisabilité du projet. La construction du portefeuille se concentre ensuite sur la maîtrise des risques

« Nous ne suivons pas les effets de mode »

Pour construire ses portefeuilles, le cabinet s'est doté, entre autres, d'outils comme Quantalys. « C'est un outil qui nous permet de facilement identifier l'univers des fonds référencés dans les contrats de nos clients. » La sélection de fonds débute ainsi par l'application de filtres SRRI dans l'univers des fonds communs à nos contrats soit une sélection sur un univers de plus de 1200 fonds.

« Nous ne faisons pas de filtres quantitatifs particuliers car nous sommes conscients que les performances passées ne sont pas des critères fiables de sélection, précise Anna Gozlan. Nous étudions plutôt sur cet univers les comportements de chacun afin de retenir les fonds qui ont un comportement recherché en fonction du cycle de marché. » Actuellement, la gestion du cabinet est plus défensive car l'équipe est méfiante des niveaux de valorisation atteints. Elle recherche donc des fonds qui se comportent mieux dans leur catégorie dans ce type d'environnement. « Récemment, nous avons ainsi privilégié les grandes valeurs par rapport aux petites valeurs, détaille la fondatrice d'AGH Conseil. Parmi les fonds que nous utilisons, nous sommes positionnés sur des maisons connues comme H2O Asset Management ou Sycomore AM. Cependant, nous ne faisons pas uniquement appel aux grandes structures ou à des fonds « stars ». Nous restons libres et indépendants dans notre sélection et nous ne suivons pas les effets de mode. » Il arrive ainsi souvent que le cabinet n'investisse pas dans des fonds largement utilisés dans la profession pour des raisons de lisibilité sur les stratégies d'investissement. AGH Conseil n'a par exemple jamais investi dans certains fonds très populaires comme Nordea-1 Stable Return ou JPM Global Macro Opportunities. Au quatrième trimestre 2016, le cabinet a ainsi investi sur la stratégie d'Invesco Euro Equity, EDR Global Value et Quadridge. Des fonds qui ont réalisé depuis des performances solides. Aujourd'hui, l'équipe s'est positionnée sur des OPCVM comme Alken Fund European Opportunities ou encore Gemequity sur les marchés émergents.

Le cabinet recherche avant tout la régularité de la performance dans ses portefeuilles, en adéquation avec sa philosophie de gestion à long terme. « Nos clients ne viennent pas chez nous pour boursicoter, affirme Anna Gozlan. C'est l'une des premières choses que nous leur expliquons. Nous estimons qu'il y a plus de gain dans l'optimisation patrimoniale et la prévention de décisions malheureuses que dans la recherche d'un alpha de 1% ou 2%. »

Sur le même sujet

Anna Gozlan : de la poésie espagnole à l'impressionnisme français en passant par les rivages de Tanger

A l'heure actuelle, la gestion du cabinet se veut prudente avec une sous-exposition sur la partie actions, notamment aux actions américaines que l'équipe estime très fortement valorisées, une augmentation substantielle des actifs défensifs et une augmentation des actifs tangibles tels que l'immobilier côté et l'infrastructure.

