

# AGAMI : FO « NEW GENERATION »

Par Emmanuelle Félicité 23 Février 2017

---

A l'instar de **CPR AM qui casse les codes** avec le lancement du fonds CPR Invest Global Disruptive Opportunities, **Agami**, multi family office œuvrant sur la place de Paris, se montre également novateur.

Ainsi, Laurent de Swarte, co-fondateur de la maison, assure qu'il n'est pas nécessaire de posséder un patrimoine financier conséquent (1) pour espérer être géré par un family officer. « *Le métier du family office ne peut plus être exclusivement réservé à une élite* », précise-t-il.

A titre de comparaison, les familles bénéficiant des prestations du family office chez Degroof Petercam doivent disposer d'un patrimoine valorisé *a minima* à 15 millions d'euros. (**voir notre article**)

La position d'Agami paraît évidente : chacun se retrouve confronté au cours de sa vie à certaines problématiques d'ordre successorales, fiscales ou encore matrimoniales. Qui ne désire pas lisser sa transmission ou réduire la pression fiscale ? Quel entrepreneur n'a pas besoin de conseils afin de gérer au mieux son patrimoine professionnel ? Le plus jeune client est ainsi un entrepreneur âgé de seulement 28 ans confie le dirigeant.

D'ailleurs, la volonté de la maison de communiquer via les réseaux sociaux démontre que cette dernière souhaite toucher une cible plus jeune disposant généralement d'un patrimoine moindre.

Enfin, concernant le mode de rémunération, la maison facture des honoraires. « *Nous ne sommes pas vendeurs de produits mais vendeur de conseils. A ce titre, la transparence est de mise pour éviter les biais de préconisation* » ajoute Laurent de Swarte.

**Ceci n'est donc pas sans rappeler ce CGP qui revendique également le postulat suivant** : « le conseil ne se fait payer...que pour ses conseils ».

EF/EV