AGAMI.
family office

Communiqué de presse

Résultats de l'étude menée par l'Observatoire du Family Office auprès de 500 professionnels du patrimoine (notaires, avocats et experts-comptables)

Paris, le 30 janvier 2019

1. La grande majorité des professionnels du patrimoine ayant répondu à cette étude estime que l'activité du multi-family office ne peut être exercée que par une structure indépendante et plébiscitent une facturation en honoraires

Selon cette étude, plus de deux tiers des professionnels du patrimoine répondant estiment que l'activité de multi-family office doit être exclusivement exercée par une **structure indépendante** et plébiscitent la **facturation au temps passé** pratiquée seulement par quelques multi-family offices.

►**AGAMI Family Office, à l'avant-garde du conseil indépendant et de la facturation en honoraires** - Acteur majeur du conseil patrimonial indépendant français, AGAMI Family Office se félicite de constater que l'indépendance est prônée par la très grande majorité des spécialistes interrogés. Cette indépendance demeure pour AGAMI une condition *sine qua non* pour exercer son conseil en toute **transparence** et **objectivité**, sans conflits d'intérêts.
AGAMI Family Office se distingue des autres multi-family offices par son mode de rémunération basé sur un **nombre de jours prestés** lié à la nature des problématiques, et **décorrélé du montant du patrimoine financier**. Avec ce positionnement disruptif, AGAMI Family Office a depuis de nombreuses années anticipé les lois de transparence financière aujourd'hui imposées au secteur du conseil patrimonial.

2. Les professionnels du patrimoine considèrent que les services proposés par un multi-family office ne s'adressent pas exclusivement aux plus grosses fortunes

Près de 98% des professionnels du patrimoine ayant répondu à l'enquête ne voient plus le multi-family office comme un service élitiste, le seuil parfois évoqué de 20M€ n'ayant plus lieu d'être. 60% de ces professionnels du patrimoine considèrent d'ailleurs l'utilité de l'accompagnement d'un family office pour un patrimoine d'1M€.

►**AGAMI Family Office, à l'avant-garde de l'accompagnement pour toute typologie de patrimoine -** AGAMI Family Office estime qu'à problématique et temps passé équivalents, rien ne justifie qu'un client s'acquitte d'une facture plus élevée qu'un autre, au seul prétexte qu'il dispose d'un patrimoine financier plus conséquent. Ce positionnement permet à AGAMI Family Office de répondre notamment à la demande croissante des entrepreneurs n'ayant pas encore monétisé et cependant soucieux d'organiser leur outil professionnel à des fins de protection personnelle.

3. 100% des professionnels du patrimoine voient un intérêt à travailler avec un multi-family office

100% des professionnels du patrimoine ayant exprimé leur avis dans cette étude déclarent un intérêt à travailler en partenariat avec un multi-family office. Obtenir une **vision globale du patrimoine** du client et augmenter leur **proactivité** sur les clients existants apparaissent comme les principales raisons invoquées à ce partenariat.
Ils déclarent plébisciter l'intervention des multi-family offices en premier lieu sur des sujets d'**ingénierie patrimoniale** (91%), de **gouvernance familiale** (70%) et de **contrôle des risques** (61%). Le conseil en investissement financier n'apparaît qu'en 7e position (51%). La philanthropie, phénomène assez récent, représente déjà 32%.

►**AGAMI Family Office, chef d'orchestre de l'écosystème patrimonial de ses clients** - AGAMI Family Office constate depuis près de 2 ans un accroissement significatif des **prescriptions** émanant des professionnels du patrimoine. Cette étude confirme cette tendance et dénote ainsi la **bonne compréhension** de notre métier auprès de cet écosystème patrimonial, qui a compris tout le bénéfice d'une relation tripartite entre le client, l'expert et le family office, et considère désormais notre activité comme un **service global et de confort**, et non plus comme un accompagnement exclusivement financier.
Les questions de transmission, de fiscalité et de patrimoine représentent en effet les thématiques très majoritairement traitées par nos services, avec une montée en puissance des questions liées à la philanthropie. **Chef d'orchestre du conseil patrimonial**, AGAMI Family Office anime au quotidien un réseau d'experts essentiels à la vision globale et la bonne compréhension du patrimoine privé et professionnel de ses clients.

AGAMI.
family office

François Simon – Laurent de Swarte
Cofondateurs

Précurseur et visionnaire, AGAMI Family Office est considéré comme le leader en France, et arrive en tête du classement des multi-family offices depuis plusieurs années.

AGAMI Family Office a été fondé en 2006 par François Simon et Laurent de Swarte à la demande de clients suivis en banque privée qui souhaitaient un accompagnement plus global et plus indépendant. La société accompagne des entrepreneurs et des familles dans la structuration, la pérennisation et le développement de leur patrimoine privé sur le long terme, et coordonne les différents experts du patrimoine (banquiers, notaires, avocats, experts-comptables, assureurs…).

Dans un souci d'objectivité et d'intégrité, **AGAMI Family Office est une structure de conseil qui n'est liée capitalistiquement à aucun établissement bancaire ou société de gestion**. A ce titre, nous pratiquons un système de rémunération sous forme d'honoraires définis au préalable dans une lettre de mission, garantissant **une totale transparence et un coût réellement adapté aux services attendus**.

Notre équipe pluridisciplinaire de grande qualité, aux expériences et aux cursus complémentaires, nous permet d'appréhender le patrimoine en une vision dynamique à 360° : ingénierie patrimoniale, conseil en investissement coté et non coté, gouvernance familiale, immobilier, philanthropie…

François et Laurent sont les auteurs de l'ouvrage
« Le Family Office 3.0 - le conseil patrimonial nouvelle génération »
Livre à consulter ici : https://lc.cx/LivreFO (version imprimée sur demande)

CONTACT PRESSE

Lali Dugelay
01 76 74 74 00
06 60 50 53 12

lali.dugelay@agami.com

Étude commandée par AGAMI Family Office et réalisée par l'Observatoire du Family Office du 18 juin au 15 octobre 2018 sous forme de questionnaire en ligne.

Twitter : @agamifo
Facebook : @agamifo
Youtube : Agami TV
LinkedIn : agami-family-office-&-corporate
Site web : agami.com

www.agami.com
154 boulevard Haussmann, 75008 | +33 (0)1 76 74 74 00 — Paris
50 rue de la République, 69002 | +33 (0)4 72 82 30 30 — Lyon
Avenue Louise 54, 1050 | +32 (0)2 895 60 92 — Bruxelles
Avenida da Republica 49, 1050 | +351 (0)300 509 548 — Lisbonne