

GRESHAM BANQUE PRIVÉE, L'EXIGENCE AU SERVICE DES PLUS GRANDS PATRIMOINES

Être client d'une banque privée, c'est bénéficier d'un accompagnement personnalisé, global et dans la durée pour développer son patrimoine. Certes, mais encore ? Chez GRESHAM Banque Privée, nous avons la conviction qu'une banque privée doit se différencier sur trois aspects cruciaux.

UNE OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES HAUT DE GAMME ET SUR-MESURE

Nous sommes en mesure de proposer toute une palette de solutions d'investissement répondant aux différents besoins de nos clients. Notre agilité nous permet de proposer de façon très réactive des produits adaptés au contexte économique. Cela est notamment possible grâce à notre société de gestion interne, APICIL ASSET MANAGEMENT, qui offre un large éventail d'expertises sur toutes les classes d'actifs. Lorsque nous choisissons d'élargir notre gamme pour offrir à nos clients de nouvelles solutions de diversification, nous privilégions les solutions « maison » puis, si une expertise particulière s'avère nécessaire, nous sélectionnons avec rigueur nos partenaires et choisissons nos offres en fonction de critères très précis. L'innovation se traduit également dans nos enveloppes, et dès 2019, nous étions l'un des premiers établissements à proposer un Plan d'Épargne Retraite individuel (PERin), devenu aujourd'hui le produit phare de l'épargne en France. En parallèle, nos clients bénéficient des services de notre ingénierie patrimoniale lorsque des sujets patrimoniaux complexes le nécessitent, liés, par exemple, à la protection du conjoint ou à la retraite. Toutes ces expertises ont un seul objectif : aider nos clients à construire et développer leur patrimoine.

LE MEILLEUR DE L'INNOVATION AU SERVICE DE L'HUMAIN

Accompagner nos clients c'est également leur donner les clés pour suivre l'évolution de leur patrimoine et faire leurs propres choix. Le digital est aujourd'hui indispensable et nous avons élaboré des outils afin que nos clients puissent suivre leurs contrats en ligne et réaliser leurs opérations en toute autonomie. Nous avons aussi développé la signature à distance pour gagner en réactivité. Mais l'humain et l'expertise restent le cœur de la relation. Ainsi, nos conseillers suivent leurs clients dans le temps, et souvent sur plusieurs générations. Cet accompagnement nous semble indispensable pour mieux appréhender leurs besoins et leurs objectifs, mais également ceux de leur famille.

PROXIMITÉ ET CONFIANCE POUR CRÉER DE LA VALEUR ET AGIR DURABLEMENT

Afin d'être au plus près de nos 39 000 clients, nos agences GRESHAM Banque Privée sont présentes sur tout le territoire français. Dans le suivi de la relation, nous nous adaptons aux contraintes de nos clients en leur proposant notamment de les rencontrer à leur domicile ou sur leur lieu de travail. Nous organisons régulièrement des web-conférences sur des thématiques financières, fiscales ou patrimoniales afin d'apporter à nos clients des clés de lecture dans un environnement en perpétuelle évolution. Nous apprécions également aller à la rencontre de nos clients lors d'événements qui permettent de nouer des liens dans des environnements privilégiés et sur des sites remarquables.

L'INTERVIEW



Alexis Dieudonne,
Responsable agence Paris 7^{ème}

Comment accompagnez-vous vos clients ?

Notre agence est composée de 8 conseillers patrimoniaux et d'une assistante commerciale. Pour favoriser la confiance et la proximité de la relation, nous privilégions des contacts réguliers et une approche personnalisée à la situation. Nous privilégions les entretiens en face à face mais nous nous adaptons aux autres moyens de communication pour nous aligner au rythme de vie de notre clientèle parisienne. La ligne directrice, au sein de notre agence est de pouvoir échanger avec chacun de nos clients et que ces derniers puissent nous contacter facilement en ayant un interlocuteur dédié et fidèle dans le temps. Notre assistante et notre équipe de conseillers s'engagent à être les plus réactifs possibles, avec une réponse aux demandes dans les 24h mais sont également proactifs pour informer et adapter nos préconisations aux projets de nos clients ou à une situation particulière lorsque les marchés financiers sont en mouvement.



Hervé Saada,
Responsable agence Paris 17^{ème}

Quelles sont les spécificités de votre agence parisienne ?

La région parisienne concentre une forte population de chefs d'entreprises, de professions libérales et de cadres supérieurs dont le patrimoine mérite une attention particulière et un suivi personnalisé. Ils sont particulièrement sollicités et généralement difficiles d'accès. Mais un grand nombre de nos nouveaux clients sont issus de recommandations. C'est pour nous un très bon baromètre de satisfaction, gage de qualité de nos conseils et du suivi de ceux qui nous accordent leur confiance depuis tant d'années. Nos conseillers organisent régulièrement des événements, comme des soirées culturelles ou des tournois sportifs afin d'y convier leurs clients. Tout le monde peut ainsi apprécier de sortir du cadre classique d'un rendez-vous patrimonial et découvrir une toute autre manière d'échanger.

*Les plus beaux patrimoines
se façonnent dans l'exigence*