



## 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



Lionel Demiautte,  
Responsable régional Sud-Est

#### Quelles sont les spécificités des agences de Cannes et Nice ?

Concernant les Alpes-Maritimes, la spécificité est que nous avons 2 agences sur le département. Le département étant étiré en

longueur entre mer et montagnes, cela nous permet de rayonner plus efficacement sur l'ensemble du territoire. L'une de nos différences, très appréciée de nos clients, est que nous nous déplaçons à leur domicile ou sur leur lieu de travail afin de leur faire gagner du temps. Aussi, la fidélité des collaborateurs, 15 ans en moyenne dans les agences de Cannes et de Nice, permet de construire une relation pérenne et de confiance avec nos clients, une spécificité qu'ils apprécient.

#### Pourquoi faire confiance à GRESHAM Banque Privée ?

Nous sommes une banque privée à taille humaine, adossée au Groupe APICIL, 3<sup>es</sup>\* groupe de protection sociale français. Ceci permet d'avoir le meilleur des 2 mondes : l'agilité et l'innovation d'une structure réactive, les indispensables d'une gestion patrimoniale de qualité, mais avec l'assise financière d'une entreprise solide. Enfin, quand nos confrères banquiers et assureurs font le choix de diversifier leurs activités afin de multi-équiper leurs clients, nous avons, chez GRESHAM Banque Privée, décidé d'aller à contre-courant en devenant des spécialistes et en ne pratiquant qu'un seul métier.

\* 2023

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