Podcast – Au Micro de l'ASG | Épisode 5 avec Sabrina Reymond, Responsable Wealth Planning Suisse, et Yvan Vaillant, Responsable Wealth Planning Groupe, au sein de la Banque Edmond de Rothschild (« EdR »)
Memo sur les *key points* de l'interview

Définition de la NextGen selon Sabrina et Yvan *(Note : il s'agit d'une question commune à tous les podcasts dans le but de fournir une compréhension globale de ce qu'est la NextGen)*

- ✓ Génération montante dans les décisions patrimoniales familiales
- ✓ Génération connectée, en quête de solutions digitales mais aussi de contacts humains percutants
- ✓ Génération qui cherche du sens et un alignement à ses valeurs

Rattachement chez EdR de la thématique NextGen au Département Wealth Planning

- ✓ Participation du Wealth Planning EdR avec les RM dès l'on-boarding des clients
- ✓ Réseau international entre les départements Wealth Planning du Groupe EdR localisés dans 8 juridictions et couverture internationale dans plus de 40 pays, travail d'équipe dans l'entité et entre entités du groupe
- ✓ Interaction et interventions transverses du Wealth Planning avec tous les départements de la banque

Ecosystème créé par le groupe Edmond de Rothschild (EdR)

- ✓ Méthodologie et outils propriétaires EdR avec nombreux parcours par thématique
- ✓ Monitoring par EdR des étapes clés du client dans la transmission patrimoniale ou/et d'entreprise, hiérarchisation des étapes dans le temps, relances proactives aux bons moments (contre l'inertie)
- ✓ Réseaux d'experts internes et externes, création d'un « team » autour du client
- ✓ Compréhension psychologique et émotionnelle de la transmission des parents et des enfants

Attentes de la FirstGen (génération des parents)

- ✓ Adaptation à chaque famille : transparence totale, culture du secret, informations progressives, etc.
- ✓ Identification des besoins de transmission patrimoniaux et de valeurs familiales
- ✓ Anticipation et accompagnement sur les thématiques essentielles : gouvernance, philanthropie, etc.
- ✓ Implémentation de solutions flexibles et réversibles (si changement de lois, de domicile, etc.)
- ✓ Préservation d'une paix familiale (malgré les différences d'intérêts et d'implications entre les enfants)
- ✓ Relais familial et anticipation de problèmes et de solutions

Attentes de la NextGen et enjeux pour répondre à la FirstGen

- ✓ Besoin à ce que toutes les générations de clients soient adressées (des adolescents aux grands-parents), avec une offre de services adaptée et individualisée à chaque tranche d'âge
- ✓ Co-construction de solutions avec les clients et illustrations par des simulations
- ✓ Rassemblement familial sur des sujets communs concernant toutes les générations, quête de sens
- ✓ Création de nouveaux services : retour d'expériences, storytelling de semblables, partage de réseaux
- ✓ Networking et apprentissage

Synergie du Wealth Planning EdR avec les gestionnaires de fortune (GF)

- ✓ Porte d'entrée via le Département des gestionnaires de fortune indépendants d'EdR
- ✓ Qui peut bénéficier des services du Wealth Planning EdR ? : 1) les clients des gestionnaires de fortune, et 2) les gestionnaires de fortune eux-mêmes pour la transmission de leur propre entreprise

Comment attirer la clientèle NextGen ? *(Note : il s'agit d'une question commune à tous les podcasts dans le but de fournir une compréhension globale des possibilités d'attraction des associés ou des clients NextGen)*

- ✓ Ne pas caricaturer la NextGen sur le fait qu'elle ne serait intéressée que par le digital et le networking
- ✓ L'humain reste essentiel pour la NextGen, besoins de dialoguer et de créer une vraie relation avec le GF