

Podcast – Au Micro de l'ASG | Épisode 1 avec Philippe Dziurzynski

Memo sur les key points de l'interview

Définition de la NextGen selon Philippe (*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*)

- ✓ La NextGen est un mindset. Il englobe 3C: clients, collaborateurs et communauté.
- ✓ Ce n'est pas une question d'âge. Les gestionnaires de fortune et les clients de la Gen plus senior peuvent aussi adopter ce mindset NextGen.

Attentes des clients de la NextGen

- ✓ Fort besoin d'un service 360° incluant prévoyance, fiscalité, immobilier
- ✓ Mode de communication digital, spontané, régulier et en tout temps
- ✓ Nécessité pour le client de comprendre les placements et la raison de la performance

Que peut faire le gestionnaire pour répondre aux besoins de la NextGen ?

- ✓ Flexibilité et prise de conscience que servir la NextGen prend plus de temps
- ✓ Constitution d'un réseau d'experts pour les demandes sortant de la gestion
- ✓ Learning curve attendue de la part du gestionnaire pour répondre aux demandes variées et connaître les thématiques : ESG, crypto, etc.

Comment attirer la clientèle NextGen ?

- ✓ Compréhension des valeurs de la NextGen, capacité à changer et à ouvrir la discussion avec les clients de la NextGen et aussi avec la Gen plus senior, s'impliquer sincèrement dans leur futur.

La clientèle de la Gen senior est-elle en train de changer et de devenir NextGen ?

- ✓ Oui, de part sa volonté d'ouvrir la discussion et la relation avec son gestionnaire.

La recette pour réussir une association intergénérationnelle de gestionnaires

- ✓ Une vision commune de tous les associés malgré les différences. Des valeurs communes fortes, un projet commun. Ouverture d'esprit et intégration des collaborateurs.

Comment organiser la retraite d'un associé et la pérennisation de la clientèle ?

- ✓ Mise en place d'une binôme dans la relation client avec le gestionnaire sortant et le gestionnaire reprenant pour garantir le lien de confiance avec le client
- ✓ Ouverture aux opportunités et à tous les scénarios : reprise par des associés existants, engagements de collaborateurs NextGen qui deviendront associés, fusion de société, etc.

Forces d'un associé de la Gen plus senior et ce qu'il apporte à un associé NextGen

- ✓ Expériences, sagesse, conseils, soutien dans des domaines variés, gestion des risques.

Forces d'un associé NextGen et ce qu'il apporte à un associé de la Gen plus senior

- ✓ Ouverture d'esprit, innovation, capacité à fédérer, approche humaine.

Comment attirer la NextGen, en particulier de nouveaux associés 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)

- ✓ Adhésion à la vision de l'entreprise et de la clientèle NextGen. Une histoire d'hommes et de femmes qui ont envie de grandir ensemble.