

ACE FINANCE & CONSEIL

Une devise : « Avec nous rien que pour vous »

Gabriel Eschbach n'est pas un expert de la gestion de patrimoine comme les autres ! Fort de 30 ans d'expérience dans des institutions financières internationales, il a créé ACE Finance & Conseil en 2002, afin d'apporter dans la gestion patrimoniale la vision et l'expertise d'un professionnel de la finance. Il nous explique pourquoi et comment.



Qu'apportez-vous de plus ?

J'accompagne mes clients pour leur permettre de créer de la valeur dans un environnement complexe. Complexe, dans la mesure où il n'existe pas d'investissement totalement sans

Quelle est votre vision du métier ?
Mon approche de la relation client, c'est : « *Avec nous rien que pour vous* ». Car le duo gagnant, c'est l'investisseur avec son conseiller. Je ressens mon rôle comme celui d'un vrai tiers de confiance, pour un accompagnement personnalisé.

Mais cela n'empêche pas, bien au contraire une vision stratégique, globale et spatiale, avec l'ouverture sur l'environnement économique et financier. Car sans elle, les décisions sont prises à courte vue, sans « plan de vol ».

Quel est votre cœur de métier ?

ACE Finance & Conseil propose du conseil en investissements financiers et gestion de patrimoine. Son activité comprend à la fois l'organisation patrimoniale (mise en sociétés) et l'allocation d'actifs (financiers et immobiliers). Ses clients sont donc des entreprises, ainsi que des particuliers.

Mon approche est pragmatique, avec un maître mot : *Investir aujourd'hui pour vivre mieux demain*. ACE Finance & Conseil amène ses clients à mieux se connaître, à faire le point sur leur patrimoine personnel autant que professionnel, puis à prendre en toute confiance les bonnes décisions, en fonction de propositions personnalisées. Des propositions qui visent un accroissement de la rentabilité des actifs et une gestion permanente de la liquidité, de manière à mettre en place des leviers de création de valeur. Et surtout, d'éviter des décisions inadaptées, prises de manière impulsive.

risque. Ma démarche consiste donc à m'intéresser de manière approfondie à chaque investisseur, pour lui proposer une allocation d'actifs en adéquation avec ses objectifs patrimoniaux. En effet, la meilleure protection contre le risque réside dans la qualité de l'investissement.

Comment élaborez-vous vos propositions d'allocations d'actifs ?

Pour chaque profil d'investisseur, je recherche l'investissement à plus fort potentiel. Ce potentiel est différent selon la composition et l'organisation du patrimoine de chacun, ainsi que de ses objectifs à court ou moyen terme (valoriser son capital, percevoir des revenus, transmettre...). Sans oublier spécifiquement la construction d'un projet de préparation de la retraite.

Autre point important, je prends en compte la « personnalité financière » de l'investisseur, qui se traduit notamment par son « profil de risque » : prudent, équilibré ou dynamique. Car les actifs financiers ont des caractéristiques qui sont susceptibles d'évoluer rapidement et de manière imprévue. En fonction de chaque investisseur, il convient donc de bien piloter le portefeuille, de manière à en contrôler la volatilité.

Pour conclure : Le monde est complexe, mais plein d'opportunités. J'aide mes clients à les saisir !