



Cinq points de vue

Kermony, la valeur ajoutée pour modèle

En 2020, le cabinet de gestion de patrimoine AGH Conseil créé en 2009 par l'avocate fiscaliste **Anna Gozlan** change de nom pour devenir Kermony. Nouveau patronyme en raison de l'arrivée de son associé, **Michaël Sfez**, ancien DG de Russell Investment France. Changement de nom mais pas de modèle basé sur un conseil à forte valeur ajoutée. Aujourd'hui, le cabinet qui gère le patrimoine d'une quarantaine de famille est passé au 100 % honoraires et rétrocède tous les ans au client, les commissions versées par les fournisseurs. « Les clients ont accepté ce passage car ils comprennent que c'est dans leur intérêt afin de suivre objectivement l'orientation de leurs portefeuilles d'actifs », précise Michaël Sfez qui reconnaît que « le modèle honoraire est plus difficile à mettre en œuvre mais quand il est accepté, il crée un confort pour le client ».

(Relire aussi leur « portrait » dans l'édition 319 de décembre 2020)