

A.M.K. PATRIMOINE

klein X finance

KLEIN IMMOBILIER

la référence **afer**
CORRESPONDANT

1923
40 ANS DE SUCCÈS
MERCI
À NOS 700 000 ADHÉRENTS

L'Avenir
c'est AFER

PLACEMENT

Avec le cabinet Klein, votre patrimoine est entre de bonnes mains

Depuis plus de trente-cinq ans, Klein Finance conseille ses clients dans la gestion de leur patrimoine. Le cabinet grenoblois a également développé, depuis 2009, une activité de transactions immobilières.

par Caroline Falque-Vert

Fort de son savoir-faire en matière de conseil en placement, depuis sa création dans les années quatre-vingt, le cabinet Klein Finance compte aujourd'hui environ 2 000 clients.

« Nous restons un cabinet généraliste : nous recevons les clients, nous réalisons un bilan de leur patrimoine financier et immobilier, nous essayons de bien comprendre leurs objectifs, puis nous leur proposons des solutions de placement, affirme la directrice Agnès KLEIN, qui a repris il y a cinq ans cette structure créée par son père, après avoir travaillé pendant une vingtaine d'années à ses côtés. Nous sommes totalement indépendants, c'est-à-dire que nous avons le choix de nos fournisseurs de produits. C'est un métier où il y a à la fois de la technicité, mais avant tout, c'est un métier de relations humaines : il faut écouter les clients et bien comprendre leurs problématiques familiales et autres ».

Le produit phare qui est en majorité souscrit par les clients de Klein Finance, c'est l'assurance-vie. « Très souple, c'est l'un des produits financiers qui n'a pas été trop abîmé ces dernières années par des modifications de loi ou un durcissement de la fiscalité, explique Agnès KLEIN. Il permet de résoudre beaucoup de problématiques, notamment par rapport à des enfants handicapés. Et aujourd'hui, tout le monde a conscience que le système de retraite par répartition va être compliqué à terme. Il y a donc cette volonté de se constituer un patrimoine via un système de retraite par capitalisation ». Parmi ses fournisseurs de produits d'assurance-vie, Klein Finance travaille beaucoup avec l'Afer, via son contrat d'assurance-vie multisupport, qui permet de bénéficier d'une garantie intégrale du capital investi.

Parallèlement à cette activité de gestion du patrimoine, une deuxième structure a été créée en 2009, Klein Immobilier. « Cela nous paraissait complémentaire et c'était aussi une demande de certains de nos clients qui avaient des problématiques immobilières et qui voulaient qu'on leur apporte le même service en immobilier qu'on pouvait le faire en gestion de patrimoine », assure Agnès KLEIN. Klein Immobilier, qui est géré par son mari Michael VAN DEN ACKER, est essentiellement dédié au marché haut de gamme, uniquement en ce qui concerne les transactions. « Nous avons également créé Klein Immobilier Mer et Montagne en 2014, parce que nous avions une forte demande sur les stations de ski, et en particulier sur l'Alpe d'Huez, Auris-en-Oisans, les 2 Alpes et le Vercors. C'est notre collaborateur Romain REVERBEL qui s'en occupe », ajoute-t-il. Ces trois structures, qui réalisent un chiffre d'affaires d'environ un million d'euros, comptent au total cinq collaborateurs.

Que ce soit en immobilier ou en gestion de patrimoine, le cabinet Klein travaille avec tous types de clientèle. « Nous tournons en moyenne avec un portefeuille de 150 à 170 biens à la vente. Notre moyenne des ventes s'élève à 480 000 euros hors taxes, précise Michael VAN DEN ACKER. Nous essayons d'avoir une certaine rigueur sur les biens que nous prenons à la vente. Nous avons aussi des biens de moindre importance, mais nous nous faisons un devoir d'amener la même qualité de service à quelqu'un qui vend un petit appartement de deux pièces, qu'à une personne qui vend une grosse propriété sur Saint-Ismier ou Corenc. Nous nous différencions par notre approche marketing – nous travaillons beaucoup l'esthétique et la mise en avant des biens, avec toujours

L'équipe
du Cabinet
Klein.

des emplacements de premier ordre sur des supports publicitaires de qualité – et par notre disponibilité, en proposant des visites le samedi et même exceptionnellement le dimanche ». Et à Agnès KLEIN d'ajouter : « C'est exactement la même chose en gestion de patrimoine. On est encore dans un pays où la plupart des gens pensent qu'il faut avoir beaucoup d'argent pour aller voir un gestionnaire de patrimoine. Or, nous avons des solutions de placement qui s'adaptent aussi à des jeunes qui sont en train de commencer à se constituer un patrimoine ».

En cette période de conjoncture économique morose, Agnès KLEIN et Michael VAN DEN ACKER restent vigilants. « Historiquement, les années présidentielles sont toujours des années compliquées, pendant lesquelles l'activité n'est jamais très importante, à cause des incertitudes qui pèsent sur le dispositif fiscal. 2017 va être une année attentiste et assez charnière ». Parmi les pistes de développement, Agnès KLEIN aimerait renforcer sa clientèle d'expatriés. ■

© Dournand

LES AFFICHES DE GRENOBLE ET DU DAUPHINÉ