

# LIFEQUITY

## Une gestion et un service sur-mesure

PARU DANS  
L'EXPRESS

Entreprises et particuliers peuvent accéder à une gestion haut de gamme en recourant à Lifequity. Cette société créée en 2005 capitalise sur la connaissance des marchés financiers de son fondateur et un service d'excellence.



Serge Farra

**A**vant de créer Lifequity, en 2005, Serge Farra a travaillé sur les marchés financiers internationaux. Aujourd'hui, il apporte cette expérience aux nombreux clients de son cabinet. De l'employé au dirigeant, du salarié à l'indépendant, tous veulent constituer un patrimoine, notamment en vue de la retraite. A chacun d'entre eux, Lifequity propose une solution sur mesure.

### Comment concevez-vous votre métier de conseiller en gestion de patrimoine ?

**Serge Farra :** J'ai créé avec mon associé ce cabinet pour résoudre les problèmes de nos clients. Certains n'ont pas les compétences pour gérer leur patrimoine. D'autres manquent de temps pour bien le faire. Nous ne nous contentons pas de nous occuper de leurs placements, nous les conseillons aussi en matière fiscale ou patrimoniale... Pour bien conseiller un client, nous commençons par faire avec lui un audit précis de sa situation financière, mais aussi familiale, en tenant compte de ses projets à court et moyen terme. On ne conseille pas de la même façon un jeune père de famille ou un cadre supérieur qui arrive à la fin de sa carrière.

### Une fois le diagnostic fait, vous gérez à la place du client ?

**Serge Farra :** Nous étudions surtout son aversion par rapport au risque et nous définissons en fonction de cela une stratégie d'investissement. Il ne s'agit pas de décider à sa place, mais de lui donner un conseil sur-mesure pour qu'il puisse profiter de toutes les affaires qui se présentent sur le marché. Notre société propose une approche globale, reposant sur une excellente connaissance des marchés financiers, mais le client reste maître de ses choix.

### Votre taille n'est-elle pas un handicap, par rapport aux sociétés beaucoup plus grosses ?

**Serge Farra :** Nous la considérons comme un avantage. Nous avons beaucoup de clients qui viennent à nous, déçus par leur banque, où ils n'ont pas l'impression que l'on s'occupe d'eux comme ils le méritent. Quand ils l'appellent après 17 heures, ils tombent très souvent sur une plate-forme téléphonique avec un interlocuteur qui n'est pas au courant de leur situation. A l'inverse, mon associé et moi répondons à tout moment... ou presque. Nous connaissons

très bien nos clients et ils ne subissent pas le turn-over des agences bancaires.

En matière de services et de conseil, nous faisons mieux que les banques de réseau car l'approche commerciale y est dominante. Indépendants, nous n'avons pas de produits à placer. De plus, les performances que nous avons obtenues dans le passé sont supérieures à la majorité des produits vendus.

### Quels services rendez-vous à la clientèle internationale ?

**Serge Farra :** Nous travaillons également beaucoup avec des expatriés ou avec des clients vivant hors de France. Ils bénéficient de régimes différents de ceux qui s'imposent aux résidents. Pour cette clientèle qui a des capacités de placement décuplées, il faut une vraie compétence.

### Vous comptez aussi des entreprises parmi vos clients. Quels services leur apportez-vous ?

**Serge Farra :** Nous les assistons pour la gestion de leur trésorerie essentiellement ou pour mettre en place des solutions pour les salariés, comme les P.E.E ou les Perco. Nous sommes aussi présents aux côtés des propriétaires dirigeants. Nous pouvons les aider à transmettre leur entreprise, à la vendre de façon optimale. Nous savons trouver de bons experts pour nos clients, entreprises et particuliers.

LIFEQUITY

Conseil en Investissements

### CONTACT

LIFEQUITY  
Immeuble Louis Vuitton  
101 avenue des Champs Elysées  
75008 PARIS  
Tél. 01 56 52 91 21  
Fax 01 56 52 90 90  
Web : [www.lifequity.fr](http://www.lifequity.fr)  
E-mail : [contact@lifequity.fr](mailto:contact@lifequity.fr)