

Pourquoi la NextGen a (toujours) besoin d'un wealth manager ?

À l'ère de l'intelligence artificielle et des plateformes d'investissement instantanées, la nouvelle génération d'investisseurs a tout, ou presque, au bout des doigts.

Données en temps réel, portefeuilles indexés, robots-conseillers, tutos YouTube et influenceurs autoproclamés : jamais l'investissement n'a paru aussi simple.

Alors pourquoi, dans ce monde hyperconnecté, le rôle du wealth manager reste-t-il essentiel ?

Séparer le bruit du signal

Nous vivons dans une ère de surinformation. Les marchés bruissent d'opinions contradictoires et de prévisions instantanées.

Mais savoir où chercher, quoi retenir et comment agir exige de l'expérience, du recul et une vraie méthode. Le rôle du wealth manager n'est plus de "trouver les bons titres" : c'est d'aider à voir clair dans le chaos, de transformer la donnée brute en décisions éclairées et durables.

Une relation qui dépasse les chiffres

La performance ne suffit pas. La gestion de patrimoine, c'est avant tout une histoire de confiance et de compréhension mutuelle. Le bon conseiller apprend à connaître la personne derrière l'investisseur : ses valeurs, ses ambitions, ses peurs, ses rêves.

C'est cette proximité qui permet de construire une stratégie financière ancrée dans une « vision de vie », pas seulement dans un tableau Excel.

Un garde-fou face aux émotions

Même avec les meilleures données, l'humain reste... humain.

Quand les marchés montent, c'est l'euphorie ; quand ils baissent, c'est la panique.

Le wealth manager agit comme un stabilisateur émotionnel, capable d'éviter les erreurs de timing et de maintenir le cap dans la tempête.

Dans un monde d'instantanéité, la constance devient un luxe.

Donner du sens à la complexité

Durabilité, succession, fiscalité, diversification mondiale : gérer son patrimoine n'a jamais été aussi complexe. Le rôle du conseiller, c'est de simplifier l'essentiel, de traduire cette complexité en décisions cohérentes avec les valeurs du client.

Autrement dit : donner du sens à l'argent, plutôt que de le laisser se diluer dans la volatilité du monde.



Conclusion

La technologie a démocratisé l'investissement, y compris auprès des jeunes.

Mais elle n'a pas remplacé et ne remplacera sans doute jamais, le discernement, la confiance et l'accompagnement humain.

Le wealth manager d'aujourd'hui n'est plus un simple sélectionneur de fonds.

Il est un guide, un pédagogue et un partenaire de long terme ; une vision que Selvi & Cie s'efforce d'incarner au quotidien.

Parce que dans un monde saturé d'outils, ce dont on a le plus besoin, c'est d'un cap.



Edouard Selvi
Gestion & Marchés
Selvi & Cie SA