

## Le partenariat

Home > Le partenariat

## Le deal gagnant/gagnant

Le cabinet se démarque par un positionnement résolument novateur en matière de rémunération, selon lequel il n'est pas un simple prestataire de service qui commercialise des produits d'investissement, mais un partenaire en tout point de ses clients pour leur placement, qui est investi financièrement et ne se rémunère que sur les performances.

### Prise en charge des frais

Le cabinet prend intégralement en charge les frais opérationnels et opérations de marché, sans rétrocession ni minima de transaction.

### Personnel dédié

Le cabinet met à la disposition du client un gestionnaire de compte en charge de l'intégralité des problématiques de gestion de son compte, sans frais.

### Partage de revenus

Le cabinet ne perçoit pour seul et unique rémunération qu'une commission de performance sur les plus-values réalisées sur le compte client.

## Les raisons d'une recette gagnante

Le modèle économique du cabinet n'est pas la traduction que d'une velléité commerciale, c'est aussi la recette d'un type de fonctionnement qui a maintes fois démontré son efficacité.



### ENGAGEMENT Personnel investi

À l'image du cabinet, nos effectifs en front office ont un intérêt pécuniaire direct à la réussite de leur mission, d'où un engagement maximal.



### SERENITE Communauté d'intérêts

Le cabinet et le client partagent strictement le même intérêt, ce qui permet au gestionnaire d'exercer dans la plus absolue neutralité.



### AUTONOMIE Indépendance absolue

Le fait pour le cabinet de ne percevoir absolument aucune forme de rémunération tierce lui permet la plus stricte objectivité.



### SOLIDITE Relation robuste

Dans ce climat de transparence et de partage, la relation client se veut plus solide et sereine, à l'épreuve de tous les rebondissements possible.

## Notre historique

Considérant le modèle de rémunération assez singulier du cabinet, ce dernier n'aurait pas survécu tant d'années sans être en mesure de maintenir une certaine linéarité dans ses performances. La croissance exponentielle qu'a connu l'entreprise est donc un témoignage solide de son aptitude à exercer sa mission de gestion avec succès.

### JAN 2011

Après une riche et intense carrière en gestion de fonds et de family offices, Paul Besses crée Amiral au Luxembourg, avec pour ambition de "dépasser" l'industrie de la gestion de patrimoine privé.

### FEV 2012

Le cabinet lance ce qui deviendra son service phare : le compte DMA, service marché permettant un accès direct aux marchés boursiers, via une interface dédiée et accessible depuis n'importe quel appareil connecté à tout moment.

### MAR 2015

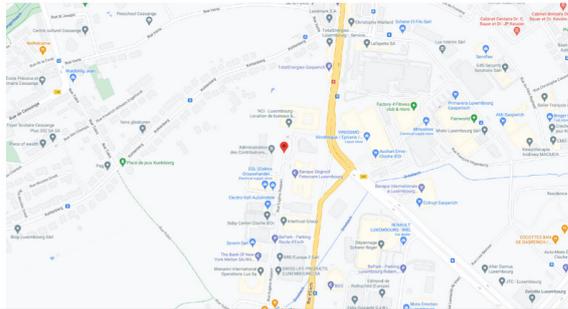
Le cabinet devient opérateur de fonds commun et lance ses premiers fonds au Luxembourg, en gestion alternative, avec un rating qui progressera au fil des ans pour atteindre le AA+ (2022 - scoring LPL).

### AVR 2018

Fort d'un réseau de contreparties bancaires solides et étendu, le cabinet devient distributeurs de produits de placement bancaires et lance un département dédié de représentation et de commercialisation.

## Nous **contacter**

Le service client se tient à votre disposition pour tout renseignement complémentaire



☎ Consultation téléphonique  
**Gratuite**

✉ [info@amiral-patrimoine.com](mailto:info@amiral-patrimoine.com)

📍 29 rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg

🕒 Lundi - Vendredi : 9h - 18h  
Samedi - Dimanche : fermé



• Accueil

• Contact

• Carrières

• L'entreprise

• Sécurité des capitaux

• Investir au Luxembourg

• Modèle de rémunération

• Produits & services