

Rogers Capital

Service de gestion de fortune aux banques en marque blanche

ROGERS CAPITAL - Financial Services se positionne sur le marché de la gestion patrimoniale. Ses services et produits dans ce créneau sont structurés comme suit : la planification de la fortune, le conseil en investissement, la gestion de placements, l'accès à des produits d'investissement globaux et les services de gestion patrimoniale aux banques en marque blanche. Autrement dit, elles pourront utiliser les services de gestion d'investissement de Rogers Capital - Financial Services. Cette offre est unique. La société se démarque ainsi de ses concurrents qui ciblent directement les individus fortunés.

Les clients de Rogers Capital - Financial Services sont des banques qui proposent le *Private banking* mais sans un comptoir dédié à ce service, les individus touchant des revenus élevés et les riches étrangers. Ses cibles immédiates sont l'Afrique du

Sud, les pays de l'Afrique de l'Est et de l'Ouest.

«Rogers Capital - Financial Services offre des solutions spécialisées en gestion de placements et en conseil aux investisseurs institutionnels globaux, offices familiaux et clients privés. Nous utilisons une combinaison de différents produits d'investissement par le biais de différentes classes d'actifs comme les titres à revenu fixe, les actions et l'immobilier. Aux clients qui gèrent leurs propres portefeuilles, nous leur permettons d'avoir accès à des produits d'investissement globaux à travers notre plateforme d'investissement. Nous assistons aussi les fonds globaux sur les questions de mise en conformité liées aux investissements sur les bourses indiennes», souligne Marc Ah Ching, *Managing Partner.*

L'une des compétences clés de Rogers Capital - Financial Services est sa prestation de conseil



Marc Ah Ching (Managing Partner - Financial Services)

en investissement qui ajoute de la valeur à son offre de service. «À travers notre connaissance du marché et nos conseils avisés, nous créons une relation bidirectionnelle avec notre client. À un plus haut échelon, nous offrons une

proposition de valeur unique à nos clients. Notre modèle organisationnel repose sur trois services clés qui se complètent : les services financiers, les services technologiques et les services aux entreprises», ajoute Marc Ah Ching.

