Nolli Conseil, une autre idée du conseil en patrimoine

En matière de gestion de patrimoine, beaucoup parlent d'accompagnement sur mesure, mais peu poussent réellement la logique jusqu'au bout. Après quinze ans en banque d'affaires, c'est pourtant le chemin qu'a choisi de suivre Romain Nolli en fondant Nolli Conseil en 2019. Une organisation agile, une architecture ouverte assumée, la proximité comme levier de performance : avec plus de 40 millions d'euros sous gestion, les valeurs de l'entreprise n'ont d'égales que ses résultats.

La gestion de patrimoine sur mesure : bien plus qu'une posture

Pour se soigner, il est bienvenu de faire appel à des experts. Pour administrer son patrimoine de même. Un bon gestionnaire exerce tel un bon médecin. Généraliste au premier rendez-vous, il écoute, contextualise et comprend. Au deuxième, spécialiste, il creuse et éclaircit les objectifs du client. Enfin, tel un pharmacien, il propose la solution la plus efficace, et la plus appropriée.

Le champ d'intervention de Nolli Conseil est délibérément large : gestion d'actifs (assurance-vie, PER, PEA), investissement immobilier, défiscalisation, courtage en crédit, optimisations d'assurances emprunteur… Une polyvalence qui évite aux clients, particuliers et entreprises, de multiplier les interlocuteurs. Chaque opération, petite ou grande, est vue comme un moyen de gagner en compétence et en crédibilité.

Une architecture ouverte… réellement ouverte

L'architecture ouverte, dans la gestion de patrimoine, est souvent un argument de vente. Les grands réseaux s'en réclament, sans l'appliquer vraiment. Nolli Conseil n'est adossé à aucun groupe. Ses partenaires sont choisis pour leur pertinence, pas pour des accords commerciaux captifs.

Au-delà des supports de placement, le cabinet a tissé un réseau fiable de relations complémentaires : avocats, notaires, experts-comptables. Pas de prise d'intérêt, mais de la confiance et de la réciprocité, au bénéfice du client.



Romain Nolli - Fondateur

Cette liberté de manœuvre lui permet aussi d'ouvrir de nouveaux champs rapidement. La preuve : un pôle dédié à l'Asie a récemment vu le jour, porté par un collaborateur sinophone. Une prochaine expansion vers les clientèles arabophones et nord-africaines est en réflexion.

La confiance est mère de la fidélisation

En 20 ans de carrière, le nombre de clients mécontents de Romain Nolli se compte tout au plus sur les doigts d'une main. Cette statistique hors normes se doit à sa vision de long terme et à sa philosophie du « gagnant-gagnant ».

L'efficacité prime : l'équipe de Nolli Conseil est à taille humaine, mais chaque membre produit, vraiment. Pas de hiérarchies régionales ou de reporting à rallonge : juste des professionnels qui travaillent directement pour leurs clients.

La croissance, du cabinet et des patrimoines, reste l'objectif en vue, mais jamais au détriment du respect mutuel et de la confiance. Nolli Conseil le montre jour après jour, client après client : la gestion privée est un travail d'orfèvre, et pas de volume.