

# La banque privée, pour

Le private banking recouvre les services bancaires personnalisés, procurés à plusieurs niveaux de fortune. Les formules varient. Coup d'œil sur un secteur aujourd'hui en pleine mutation.

Un dossier de Jean-Christophe de Wasseige

“La banque privée est à la banque de détail ce que le sur-mesure est au prêt-à-porter.” C'est la formule qu'emploie Rodolphe de Pierpont, le porte-parole de Febelfin, la Fédération belge du secteur financier, lorsqu'il s'agit de définir le private banking. "Le principe est le même : proposer au client une approche personnalisée."

Comme dans la haute couture, il faut disposer d'avoirs pour y accéder. Le ticket d'entrée varie toutefois d'un établissement à un autre. "Il n'y a pas de définition légale du private banking, poursuit Rodolphe de Pierpont. Donc pas d'obligation à pratiquer telle ou telle condition en termes d'apport financier. Par contre, les banques privées sont soumises aux mêmes exigences en termes de régulation que les banques classiques."

Un rapide tour d'horizon du marché permet de distinguer plusieurs types d'offres. Ainsi, des organismes proposent déjà des services personnalisés à partir d'un patrimoine mobilier

de 75.000 ou 100.000 euros. C'est ce qu'on appelle le "personal banking". Cela se limite en général à des conseils en investissement ponctuels. L'étape suivante est le "private banking" au sens strict. Ici, les apports minimaux peuvent varier entre 250.000 et 1 million d'euros. À ce stade, le client se voit désigner un banquier de référence, qui va assurer un accompagnement régulier et fournir son aide pour toute décision financière.

Enfin, une dernière catégorie est parfois mise en avant : le "wealth management". Cette offre, la plus exclusive, vaut pour les grosses fortunes. À partir de 2,5 millions, de 5 millions d'euros, voire plus. Ici, le banquier est disponible à toute heure et rend même des visites à domicile.

Tous ces niveaux ne sont pas à considérer comme des plafonds immuables. D'ailleurs, quelque banques privées n'en ont pas ou n'en emploient pas dans leur communication. Un client peut donc être accepté sans atteindre un seuil. C'est le cas,



Une banque privée peut vous accompagner dans la constitution et la gestion de votre patrimoine.

par exemple, si ses affaires tournent bien, si ses avoirs augmentent rapidement. "Dans la banque privée, ce n'est pas uniquement l'angle patrimonial qui entre en considération, confirme Rodolphe de Pierpont. La situation familiale, professionnelle, successorale du client est également regardée, de même que ses envies, ses projets, ses idées d'investissement." Seules certitudes ? Un : il faut avoir un certain "poids". Et deux : plus le patrimoine financier est prépondérant, plus l'encadrement sera complet.

Y a-t-il un profil type de clients ? Non, jurent les banquiers privés. Il y a des grandes familles, des sociétés,

des entrepreneurs. Mais aussi des titulaires de profession libérale, des associés de cabinets d'avocats, des expatriés, des hauts cadres ou encore des institutions.

La gestion du patrimoine constitue évidemment le cœur du métier. Il s'agit de le structurer, le protéger et le faire fructifier. Pour cela, il y a trois cas de figure. Soit la gestion est laissée à la liberté du client ; soit elle passe par des conseils réguliers (c'est la gestion conseil) ; soit elle est prise en charge par la banque après signature d'un mandat (c'est la gestion discrétionnaire).

Au fil du temps, bien d'autres soutiens se sont ajoutés. Comme le

## Un marché globalement saturé

En Europe, le marché du private banking est aujourd'hui globalement saturé. "Les nouvelles fortunes se bâtissent plutôt en Asie et en Amérique, explique Yves Van Laecke, directeur du département private banking de Nagelmackers. Chez nous, le contexte est assez mature. Ainsi, le nombre de nouveaux riches

possédant plus d'un million d'euros n'augmente plus guère. Par contre, la croissance est intense sur le segment de patrimoine compris entre 125.000 et 500.000 euros."

C'est sans doute la preuve d'une certaine démocratisation de l'offre. Il faut dire que de nombreuses banques ont misé sur cette niche

très lucrative et que la concurrence s'est aiguisée. Ceci étant, les disparités semblent grandes entre elles. Certaines affirment connaître des taux de croissance bien au-dessus du marché.

À noter qu'en Belgique, les banquiers privés ont un autre concurrent, inattendu : l'immobilier. En effet, quelle

que soit sa fortune, le Belge est plutôt prudent. Et comme les placements à taux fixe tels que les obligations rapportent peu pour le moment, il investit dans la brique. Or, ici, pas besoin d'un banquier privé...

# qui et comment ?



## Vers un big bang du secteur ?

Le 3 janvier 2018 entrera en vigueur une nouvelle directive européenne visant à rendre plus transparents les marchés financiers et à mieux protéger les investisseurs. Son nom ? La Mifid 2. Mifid pour "market in financial instruments directive", et 2 parce que ce texte remplace une première réglementation de 2007.

Pour les acteurs du private banking, cette directive signifie plus d'obligations. Ils devront, de manière plus formelle et plus précise qu'avant, dresser le profil du client et fixer sa stratégie d'investissement. Mais aussi : mieux informer sur leurs tarifs, rétrocéder les commissions qu'ils reçoivent des gestionnaires de fonds d'investissement, alerter si un patrimoine placé baisse de plus de 10 %, etc. Le client sera le premier gagnant. L'attention développée par les banquiers va être naturel-

lement renforcée. Les comparaisons vont aussi devenir plus aisées entre les offres. Selon Bruno Colmant, économiste chez Degroof Petercam, l'impact sur le secteur va être considérable. "Cela va apporter plus de transparence sur les tarifs, les commissions, les services, etc. Le résultat va permettre aux vrais banquiers privés – ceux dont c'est le métier depuis toujours – de se distinguer. Plus qu'avant, ils pourront être jugés sur la qualité de leurs services."

Une analyse que partage Yves Van Laecke, directeur private banking chez Nagelmackers. "Les adaptations à la directive Mifid 2 coûtent cher et tous les joueurs sur le marché ne sont pas prêts. Certains pourraient se retirer dans les deux ou trois années à venir. Le secteur se trouve donc aujourd'hui en pleine période de transition."

financement de projets, la transmission d'entreprise, la planification de la pension, l'établissement d'une succession, l'optimisation fiscale, etc. Cela peut même aller jusqu'à l'éducation des enfants du client à

la finance ou aux actions en matière de philanthropie... Avec le vieillissement de la population, de gros efforts ont été accomplis sur les services en matière de pensions et de successions.

### ► PANORAMA DES INSTITUTIONS

Une trentaine d'établissements proposent des services de private banking en Belgique. Plusieurs d'entre eux (21 pour être précis) se sont rassemblés en une fédération : la Private Bankers Association - Belgium (PBA-B). Les premiers acteurs dans ce métier sont les banques privées pures. Il s'agit souvent d'anciennes maisons de change qui ont grandi, ont acquis le statut de banques, puis plus récemment, ont commencé à fusionner. On peut citer ainsi : Degroof Petercam (1871), le n° 1 de ce segment, mais aussi Delen (1936), Puilaetco Dewaay (1868), Nagelmackers (1747), Van Lanschot (1737) ou encore J. Van Breda & Co (1930).

À côté, les grands groupes bancaires ont développé des départements private banking. Chez nous, les quatre principales banques de détail en dis-

posent : BNP Paribas Fortis, KBC/CBC, Belfius et ING. BNP Paribas Fortis est targe du plus gros portefeuille d'actifs sous gestion.

Des banques étrangères sont également présentes avec des filiales spécifiques. Comme les françaises Société Générale (huit agences), Crédit agricole (avec Indosuez Wealth Management) ou Rothschild. C'est sans doute lié à la présence d'entrepreneurs français en exil fiscal à Bruxelles. C'est aussi le cas de la Banque de Luxembourg, de la Deutsche Bank, d'ABN Amro, du suisse Lombard Odier, etc.

Enfin existe une dernière catégorie : les sociétés de bourse et les gestionnaires de fortune. Ceux-ci, généralement sans licence bancaire, ne peuvent toutefois pas accepter de dépôts.



**DAP**  
Patrimoine

Passion - Performance - Protection



Jean-François PAPPENS

Spécialiste en  
Gestion de Patrimoine



Bernard DEGAUQUIER

Courtier en  
Assurances



Samy SAMAILLE

Spécialiste en  
Optimisation Fiscale

*Nous vous accompagnons avec dévouement  
de la constitution à la transmission de votre patrimoine*

www.dappatrimoine.be  
contact@dappatrimoine.be  
+32 69 600 217

DAP PATRIMOINE SPRL - FSMA 0679.730.567  
Rue du Bergeant 10 - 7900 Leuze en Hainaut | Av. Adolphe Demeur 23 - 1060 Bruxelles