

- 67 -

IMMOBILIER
Hauts et bas du neuf
PATRIMOINE
Le conseil
de Marc Fiorentino

- 68 -

L'ACTUALITÉ EN
PORTEFEUILLE
Miser sur des
valeurs décotées
Le beau potentiel des sociétés
affichant des décotes injustifiées.

- 69 -

CAC 40
Le consensus sur les valeurs
BANC D'ESSAI
Publicis
Par Joffrey Ouafqa
et Didier Demeestère

Finances *privées*

LE FAMILY OFFICE POUR TOUS

Le sur-mesure des banques privées

Tous les grands réseaux proposent à leur riche clientèle un service haut de gamme. Chacun met donc en avant ses points forts.

Après la vente d'un bien immobilier, d'une entreprise, ou après un héritage, vous voilà à la tête d'une fortune de 3 millions d'euros ou plus. Pour votre banque, vous devenez soudainement important. Assez pour accéder aux services de sa banque privée. Fini, l'agence au décor tristounet : place aux salons ouatés, au cuir et au bois précieux. Fini, la jeune « conseillère » – la troisième en cinq ans –, place à un « banquier privé » aux Berluti rutilantes. Au-delà du changement d'atmosphère, quel intérêt présente cette offre, souvent tarifiée au prix fort ? Petit tour d'horizon dans les salons privés des grands réseaux.

Seuils d'entrée variés

Premier constat : la définition de la banque privée varie d'un établissement à l'autre. A BNP Paribas, on y accède dès 250 000 euros d'avoirs. A HSBC, il faut détenir 3 millions d'euros. Du coup, les banques privées ayant un seuil plus bas que les autres ont créé des départements de gestion de fortune, pour soigner leurs clients « *ultra-high networth* ». Ceux-ci doivent avoir au moins 4 millions d'euros d'avoirs à LCL

Banque privée, et 5 millions à BNP Wealth Management.

Quel que soit le seuil d'entrée, les banques privées affirment faire du sur-mesure. Les conseillers y gèrent un portefeuille de clientèle plus resserré que dans les agences grand public. Si le client le souhaite, ils se déplacent chez lui. « *On accorde une attention particulière à la stabilité de poste des conseillers* », précise Jean-Baptiste Roudillon, responsable marketing de LCL Banque privée.

Autre différence avec la banque lambda, les banques privées affirment écouter les besoins de leur client avant de lui vendre des produits ! La relation démarre par un diagnostic poussé, par des fiscalistes et des experts, de la situation patrimoniale du client et de sa famille dans sa globalité, enfants et conjoint. « *La proposition de placements n'est qu'une conséquence du diagnostic* », explique Jean-Michel Starck, directeur de l'offre de HSBC Private Bank en France. Ces services haut de gamme se paient plus cher qu'au guichet, même si les établissements, excepté Indosuez, rechignent à divulguer leurs tarifs. La tenue de compte est gratuite ►►



DR

TÉMOIGNAGE

Pietro Antonicelli,
chef d'entreprise à la retraite

**“Mal conseillé,
j'ai perdu 50 %
de mon capital”**

Je me suis fait spolier par des conseillers prétentieux, incompetents de la banque privée de ma banque. J'étais suivi depuis des années dans une agence lambda par un conseiller compétent. Mais, en 2006, après avoir vendu une résidence secondaire, j'avais 400 000 euros de liquidités, et le directeur de l'agence m'a présenté à la banque privée du réseau. La conseillère de cette banque m'a montré ses résultats des dernières années : 14% de rentabilité. Je lui ai confié toute mon épargne, la moitié en 2006, le reste l'année suivante, que la banque a investie en fonds actions, via une enveloppe d'assurance-vie. En 2008, des problèmes de santé m'ont empêché de surveiller mes affaires. Je me suis aperçu trop tard que mon capital avait fondu de 50%. Il ne me restait que 203 000 euros. La conseillère m'a reçu entre deux portes en m'assurant que la Bourse allait remonter. Cela n'a pas eu lieu. Aujourd'hui, j'attaque la banque pour avoir manqué à son devoir de sécurisation du capital.

Les banques privées des six grands réseaux bancaires

Banque privée	Seuil d'accession (avoirs)	Nombre d'implantations	Commentaire
BNP Wealth Management	250 000 euros	230 centres de banque privée	En plus de services spécialisés offerts à tous les clients (immobilier, terres agricoles, philanthropie), les entrepreneurs bénéficient aussi des conseils d'experts intégrés aux 60 « maisons des entrepreneurs ».
BPCE - Banque privée 1818	300 000 euros	1	Adossée au deuxième réseau bancaire français, Banque privée 1818 gère ses propres clients et apporte son expertise aux agences « gestion privée » des Caisses d'épargne et des Banques populaires.
Crédit agricole - Indosuez Private Banking	3 millions d'euros	7 agences	Renommée Indosuez Banque privée depuis l'automne, la banque privée du Crédit agricole propose un service spécialisé en immobilier et abrite sa propre filiale de gestion d'actifs.
HSBC Private Bank	3 millions d'euros	4 (Lyon, Marseille, Bordeaux, Paris)	Très pointue en matière de gestion d'actifs, HSBC propose à sa clientèle, qui compte beaucoup d'entrepreneurs, un large portefeuille de fonds exposés aux pays émergents.
LCL Banque privée	300 000 euros	73 pôles Banque privée	LCL propose une sélection ciblée de fonds et surveille de près la satisfaction de ses clients (entrepreneurs et professions libérales en majorité).
Société générale Private Banking	1 million d'euros	11 centres régionaux	La banque privée adossée à la Société générale intègre une filiale de gestion et une filiale immobilière.

SOURCES : SOCIÉTÉS

►►► à LCL, facturée des centaines d'euros par an ailleurs. S'y ajoute un pourcentage annuel sur le patrimoine géré de 0,5 à 1%. « C'est un service cinq étoiles », se justifie Sofia Merlo, codirectrice générale de BNP Wealth Management. Pour se démarquer, chaque établissement tente de mettre en avant des points forts. Indosuez Private Banking (Crédit agricole) est fier de sa filiale de gestion intégrée. Banque privée 1818 (groupe BPCE) prône sa plateforme d'assurance-vie. HSBC vante la solidité de son bilan, une spécialisation pour les grandes fortunes, et une gestion d'actifs de premier choix dans les pays émergents. BNP Paribas propose les services de sa filiale immobilière, capable de

« Quoi qu'elles disent, les banques privées vendent plus des produits que du service... »

Jean-Pierre Rondeau président de la Compagnie des CGPI.

réaliser en toute sérénité l'achat d'un immeuble haussmannien, et ceux d'une filiale spécialisée dans l'achat de terres agricoles. Elle a été pionnière dans la « philanthropie » et les fondations.

En principe, les banques privées se distinguent de l'agence lambda par un choix plus large et moins dépendant des produits maison. « Comme de nombreuses banques privées, nous proposons, aux côtés de nos fonds extérieurs, des OPVM externes », assure Eric Franc, directeur général de Banque privée 1818. Les superriches ou les clients très avertis peuvent même demander leur propre fonds dédié, c'est-à-dire une sicav rien qu'à eux. Ticket d'entrée : 6 millions à la Société générale.

Les CGPI comme alternative

« Vous payez très cher, mais, en réalité, on vous colle les produits de la banque, prévient Jean-Pierre Rondeau, le président de la Compagnie des CGPI (les conseils en gestion de patrimoine indépendants). Quoi qu'elles disent, les banques privées vendent plus des produits que du service. En analysant bien le portefeuille de leurs clients, on y trouve un nombre affolant d'obligations émises par la banque elle-même. »

C'est le point faible des banques : toutes intègrent une partie de produits maison dans leur offre de pla-

cement. L'alternative, c'est les CGPI ou les *pure players* de la gestion de fortune, tels Pictet, Rothschild, UBS ou Lazard. Se définissant comme l'« Hermès de la banque privée », Pictet explique les mérites du métier unique. « Contrairement aux autres maisons, nos conseillers perçoivent une rémunération fixe, ils ne sont pas rémunérés à la commission, ni à l'objectif », précise Dominique Benoît, responsable du bureau de Paris.

Rester dans le giron de sa banque de réseau présente néanmoins des avantages. Comme celui de profiter, sous un même toit, de tous les services offerts par une banque courante : cartes de crédit, assurance... Et d'accéder au crédit. « Les CGPI ne savent pas faire de crédit », attaque un banquier. Or, souligne Patrick Folléa, directeur adjoint de Société générale Private Banking, « le crédit est un outil de gestion patrimoniale fondamental, notamment dans le domaine de l'immobilier de rendement ». Les conditions de crédit dépendent de la surface financière de l'emprunteur, les taux consentis par les banques privées sont hypercompétitifs. Troisième grand avantage, les filiales des grands réseaux français (voir tableau ci-dessus) sont, à l'inverse des maisons étrangères, bien implantées en France.

Delphine Dechaux

A NE PAS FAIRE

METTRE SES ŒUFS DANS UN SEUL PANIER

► Les conseillers de la banque privée peuvent proposer des produits pointus ou alternatifs qu'on ne trouve pas dans les réseaux. Même si leurs offres sont séduisantes, conservez le bon vieux principe de diversification des avoirs.

FAIRE

ETABLIR UN MANDAT DE GESTION CLAIR

► Être client d'une banque privée n'est pas un privilège, mais l'adhésion à une offre commerciale. Établissez un mandat de gestion très détaillé et surveillez les tarifs.