

+ Quel avenir pour le "private banking"?

 Du Trends-Tendances du 30/05/2019 (/s/r/c/1146791), 04/06/19 à 09:27 Mise à jour à 09:27 Source : Trends-Tendances

Cédric Boitte ([//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/auteurs/cedric-boitte-421.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/auteurs/cedric-boitte-421.html)) Expert

Le secteur de la banque privée connaît un vaste mouvement de consolidation. Les plus petits acteurs devront se spécialiser dans des niches de marché pour survivre, selon Gregory Joos, expert en services financiers de PwC.



© Getty Images

Le secteur de la banque privée connaît un vaste mouvement de consolidation. En Belgique, la meilleure illustration de cette réalité est le rapprochement en 2015 de la Banque Degroof et de la société de Bourse Petercam. Mais c'est loin d'être la seule opération. L'année dernière, Merit Capital a été repris et la branche gestion d'actifs de Weghsteen ont été repris par leur concurrent britannique Duet, Société Générale Private Banking s'est vu racheté par ABN Amro et Weghsteen a été mis en vente. Et depuis ces derniers mois, Banque Degroof Petercam fait l'objet de rumeurs insistantes d'un potentiel rachat, par Belfius, la banque néerlandaise ABN Amro ou le gestionnaire suisse Pictet. Preuve s'il en est que le mouvement de consolidation dépasse largement les frontières de la Belgique. Gregory Joos, associé et expert en services financiers du consultant PwC, nous détaille les raisons de cette tendance.

”

Les banques privées sont de plus en plus confrontées à la concurrence des banques de détail classiques.

” Les banques privées sont de plus en plus confrontées à la concurrence des banques de détail classiques, explique Gregory Joos. Celles-ci recherchent de nouvelles sources de revenus moins intensives en capitaux en raison des pressions sur la rentabilité de leur activité classique. La persistance des taux bas pèse en effet sur leur marge d'intérêts et donc sur leurs revenus, alors que le durcissement de la régulation les oblige à renforcer leurs fonds propres. ”

Il n'est donc guère surprenant que Belfius ou ABN Amro soient cités comme repreneurs potentiels de Banque Degroof Petercam, alors que BNP Paribas Fortis revendique pour sa part la position de leader dans la banque privée en Belgique avec une part de marché de 24%.

Des clients plus exigeants



Gregory Joos, associé et expert en services financiers de PwC © PG

Les marges des banques privées indépendantes sont également sous pression en raison de la hausse des coûts. " Les clients sont de plus en plus exigeants en matière de services et d'offre numérique, poursuit Gregory Joos. Les banques privées, traditionnellement plutôt en retard en matière de développement technologique, doivent ainsi fortement investir. Parallèlement, les clients veulent aussi davantage de transparence et sont plus attentifs aux coûts et à ce qu'ils obtiennent en échange. "

L'un des exemples de cette tendance est la limitation des rétrocessions, soit la partie des frais de gestion qu'un gérant de fonds pouvait reverser à l'intermédiaire qui vous avez vendu le fonds - sans que vous n'en sachiez rien. Elles ne sont désormais plus autorisées si le fonds vous a été conseillé. Enfin, Gregory Joos épingle le durcissement de la régulation. " Il y a de plus en plus de réglementations. Les superviseurs ne se contentent plus d'un respect à minima des normes. Ils imposent des règles de conduite afin de rendre les acteurs plus responsables. Pour les banques privées, cela engendre d'importants coûts. D'autant plus qu'elles ne sont pas uniquement concernées par la régulation bancaire, mais aussi par les réglementations sur la vie privée (comme le RGPD) et la législation fiscale. Les banques privées doivent à chaque fois investir dans la mise aux normes de leurs procédures et leur système informatique, ce qui est d'autant plus coûteux quand la législation change souvent comme dans le cas de la fiscalité. "

Globalement, les exigences des clients et des différentes réglementations augmentent les coûts de structure. Les établissements doivent investir dans leur réseau informatique, dans les ressources humaines avec la nécessité de nommer un gestionnaire des risques, un *compliance officer*, etc. Or, qu'une banque privée ait 10.000 ou 100.000 clients n'a pas de réel impact sur ces charges, explique Gregory Joos.

Dangers pour les tailles moyennes

Dans un contexte de concurrence exacerbée par les banques classiques, c'est donc la course à la taille et aux économies d'échelle parmi les banques privées. Le spécialiste de PwC s'attend ainsi à voir disparaître les acteurs de taille moyenne offrant une palette complète de services. " Cela ne signifie toutefois pas que l'avenir de la banque privée se résume à quelques géants occupant tout le secteur, pointe Gregory Joos. Des acteurs indépendants de plus petite taille pourront certainement prospérer à la condition de se spécialiser dans une niche de marché. " L'expert se montre par contre dubitatif quant à la possibilité de voir émerger une nouvelle génération de gestionnaires indépendants grâce à la fintech : " Ces nouvelles sociétés basées sur les technologies souffrent d'un déficit de confiance qui est crucial dans un secteur comme la banque privée ".



Les clients sont de plus en plus exigeants. Les banques privées, traditionnellement plutôt en retard en matière de développement technologique, doivent fortement investir.

Pour autant, rien ne dit que la fintech n'apportera pas sa contribution à l'amélioration de la gestion de patrimoine, qu'il s'agisse de meilleurs services ou d'une plus grande transparence. Mais elle pourrait prendre davantage la forme de partenariats plutôt que d'une concurrence. On épinglera ainsi notamment la collaboration entre BNP Paribas Fortis et GuiSquare, fintech qui a développé la plateforme d'aide à la gestion patrimoniale PaxFamilia. Ou le recours aux robots conseillers par plusieurs banques ou courtiers en ligne comme Keytrade.

Actuellement, la FSMA, le gendarme belge du secteur, recense une trentaine de sociétés de Bourse et sociétés de gestion de portefeuille et de conseil en investissements, de nombreuses entreprises d'investissement d'un autre Etat de l'Union européenne actives via la libre prestation de services, ainsi qu'une vingtaine d'intermédiaires en services bancaires et en services d'investissement indépendants. Parmi ces derniers, on retrouve des courtiers offrant des solutions de gestion basées sur des contrats d'assurance. Un secteur où l'on assiste également à un mouvement de consolidation à l'image du rachat de OneLife, assureur luxembourgeois leader en Belgique, par Apicil. Le groupe français de protection sociale vise ainsi à augmenter sa taille et diversifier ses activités, une logique de consolidation assez similaire à ce que l'on rencontre dans le secteur bancaire.



La fintech, sans doute pas le principal danger pour les banques privées. © BELGAIMAGE

Spécialisation

Les autres acteurs du marché se recentrent. Beaucoup délaissent la gestion conseillée, un type de mandat qui permet au client de garder les rênes, tout en profitant des recommandations et avis de son conseiller. Ou réservent ce type de mandat aux clients importants avec un portefeuille de plusieurs millions. La mise en place de MiFid II en 2018 a en effet rendu ce type de gestion beaucoup plus complexe et coûteux.

Les " petites banques privées " privilégient ainsi la gestion discrétionnaire, où le client confie à son banquier la gestion de son portefeuille, notamment via des fonds de placement ou sicav. Elles cherchent aussi à se démarquer. TreeTop Asset Management se profile ainsi comme un spécialiste des investissements dans les Bourses mondiales. Orcadia, cofondée par Etienne de Callataj, met l'accent sur le développement durable. DDEL promeut la gestion passive, c'est-à-dire à travers des fonds indiciels aux frais réduits.

Vous pouvez lire 3 articles⁺ gratuits ce mois-ci

Ou prenez un **abonnement** et bénéficiez d'un accès illimité à tous les articles⁺ du Trends-Tendances.

Je veux continuer à tout lire ([//trends.levif.be/info/abonnements/?funnel=pluszone](https://trends.levif.be/info/abonnements/?funnel=pluszone))

[Je suis déjà abonné](#)



[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/fiscalite/que-le-nouveau-ronald-reagan-se-leve/article-opinion-1112107.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/fiscalite/que-le-nouveau-ronald-reagan-se-leve/article-opinion-1112107.html)

” ⁺ **Que le nouveau Ronald Reagan se lève**
[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/fiscalite/que-le-nouveau-ronald-reagan-se-leve/article-opinion-1112107.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/fiscalite/que-le-nouveau-ronald-reagan-se-leve/article-opinion-1112107.html)
 - **Marc De Vos**

Les plus lus sur MoneyTalk.be

[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/gestion-d-actifs-la-verite-sur-les-couts/article-normal-1153987.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/gestion-d-actifs-la-verite-sur-les-couts/article-normal-1153987.html) ⁺ Gestion d'actifs: la vérité sur les coûts (1 387.html)

[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/les-fonds-flexibles-restent-attentistes/article-normal-1152969.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/les-fonds-flexibles-restent-attentistes/article-normal-1152969.html) ⁺ Les fonds flexibles restent attentistes (2 369.html)

[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/l-euro-plebiscite-pour-les-exportations-le-dollar-pour-les-importations-dans-l-eu/article-normal-1140543.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/l-euro-plebiscite-pour-les-exportations-le-dollar-pour-les-importations-dans-l-eu/article-normal-1140543.html) L'euro plébiscité pour les exportations, le dollar pour les importations dans l'EU (3 343.html)

[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/l-investissement-durable-plait-et-donc-rapporte/article-normal-1155117.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/investir/l-investissement-durable-plait-et-donc-rapporte/article-normal-1155117.html) ⁺ L'investissement durable plaît et donc rapporte (4 311.html)

[//moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/le-bio-n-est-pas-a-la-portee-de-tous-95-des-consommateurs-ne-sont-pas-prets-a-payer-plus-cher/article-normal-1152037.html](https://moneytalk.levif.be/finance-et-bourse/le-bio-n-est-pas-a-la-portee-de-tous-95-des-consommateurs-ne-sont-pas-prets-a-payer-plus-cher/article-normal-1152037.html) ⁺ Le bio n'est pas à la portée de tous : "95% des consommateurs ne sont pas prêts à payer plus cher" (5 337.html)

Publié par [self-booking.ligatus.com](https://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=text&utm_campaign=branding) (http://self-booking.ligatus.com/?utm_source=ligatus-de&utm_medium=placement&utm_content=logo&utm_campaign=branding)