

Contenu

- Un private banker à vos côtés **05**
- S'appauvrir en épargnant **06**
- Les investissements classiques et moins classiques **08**
- Le client autonome **10**
- La banque privée fortement challengée **11**
- Tirez parti de l'accord budgétaire estival **12**
- 5 façons de protéger votre pouvoir d'achat **18**
- A chacun sa gestion d'actifs **24**
- Le facteur humain **26**
- La transparence totale des coûts **28**
- D'où les banques privées tirent-elles leur rendement ? **30**
- Investir à moindre coût **32**
- De la classe moyenne aux super-riches **40**
- Vue d'ensemble marché belge de Private Banking et gestion patrimoniale **44**

Colophon

TRENDS-TENDANCES GUIDE DE PRIVATE BANKING EST RÉALISÉ SOUS L'ENTÈRE RESPONSABILITÉ DE ROULARTA BRAND STUDIO. INDÉPENDAMMENT DE LA RÉDACTION DE TRENDS-TENDANCES CONCEPT & RÉDACTEUR EN CHEF BEN HERREMANS COORDINATION À L'IMPRIMERIE EYV ALLIET LAY-OUT SOPHIE LEMAITRE (ORANGE DEER) TEXTES SÉBASTIEN BURON, PATRICK CLAERHOUT, PHILIPPE COULÉE, ILSE DE WITTE, JASPER VEKEMAN PHOTOS ISTOCK, FRANKY VERDOCKT IMPRESSION ROULARTA PRINTING ADRESSE DE LA RÉDACTION Z.1. RESEARCHPARK 120, 1731 ZELLIK (BRUSSELS), TÉL. 02 467 56 11 RÉGIE PUBLICITAIRE NATIONALE ROULARTA MEDIA Z.1. RESEARCHPARK 120, 1731 ZELLIK (BRUSSELS), TÉL. 02 467 56 11. WWW.ROULARTAMEDIA.BE DIRECTEUR GÉNÉRAL PHILIPPE BELPAIRE ACCOUNT DIRECTOR NEWS & BUSINESS KARINA JACOBS (KARINA.JACOBUS@ROULARTA.BE) ÉDITEUR RESPONSABLE SOPHIE VAN ISEGHEM

TRENDS-TENDANCES GUIDE DE PRIVATE BANKING

Gestion patrimoniale et bonne fortune

La directive MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) a beau obliger les banques depuis le 3 janvier 2018 à une transparence absolue vis-à-vis de leurs clients, la plupart des acteurs sur le marché du private banking restent assez chiches quant à la publication d'informations. Les chiffres ne sont divulgués qu'avec parcimonie. Une banque privée a même préféré ne donner aucune information, une attitude avec laquelle elle laisse entendre que d'autres ne pratiqueraient pas une communication tout à fait franche. Les Belges avec un patrimoine « disponible » d'au moins 250.000 euros possèdent ensemble plus de 400 milliards d'euros placés. Cet argent est réparti entre de nombreux acteurs et de nombreuses sortes d'acteurs : cela va des grandes banques aux gestionnaires patrimoniaux, en passant par les banques privées. Il est impossible de comparer ce que tous ces acteurs fournissent comme services, sous quelles formules, à quels tarifs et avec quels rendements. Mais en gros, on peut dire qu'il y a deux formats de private banking : en gestion conseil, le client prend encore toujours les décisions, tandis qu'en gestion discrétionnaire, il donne un mandat à sa banque et lui fait donc entièrement confiance.

Un private banker à vos côtés

La plupart des banques belges ont à la disposition des clients fortunés un patrimoine de 250.000 euros ou plus. Un private banker qualifié est en mesure de gérer non seulement leurs investissements, mais aussi leur patrimoine immobilier, leurs placements en entreprises non cotées, leur planification de leur succession.

Qui dit patrimoine complexe dit aussi complexité de la gestion. L'importance de la planification des produits disponibles. L'immobilier d'investissement, le private equity (investissement des entreprises non cotées) sont exigeants des capitaux supérieurs et peuvent s'avérer beaucoup plus rentables. Le private equity est plus risqué et plus difficile à