

NOUVELLES TENDANCES EN MATIÈRE DE GESTION DE PATRIMOINE

Le marché de la gestion de patrimoine personnel est en pleine mutation. Chaque catégorie d'investisseurs bénéficie pour ainsi dire d'une offre de service de plus en plus large. De même, la gestion de patrimoine devient accessible à un plus grand nombre de particuliers. Les seuils d'entrée sont moins élevés que par le passé. Les lois fiscales et la directive européenne sur l'épargne ont des conséquences sur le paysage patrimonial. Il était temps d'organiser une table ronde sur ce sujet. Se sont joints à nous : Serge Soetewey, Administrateur chez Maxel & Oldenhove SA et chargé de cours à l'ICHEC/ICHEC-entreprise en gestion de patrimoine, René Sempels, Private Life & Group Consultant chez Delta Lloyd Life, Annick Bellekens, Concept Coach Private Banking chez Delta Lloyd Bank, Joris Cnockaert, Directeur Private Banking & Gestion de patrimoine chez Delta Lloyd Bank et Jo Rossou, Group Consultant chez Delta Lloyd Life.

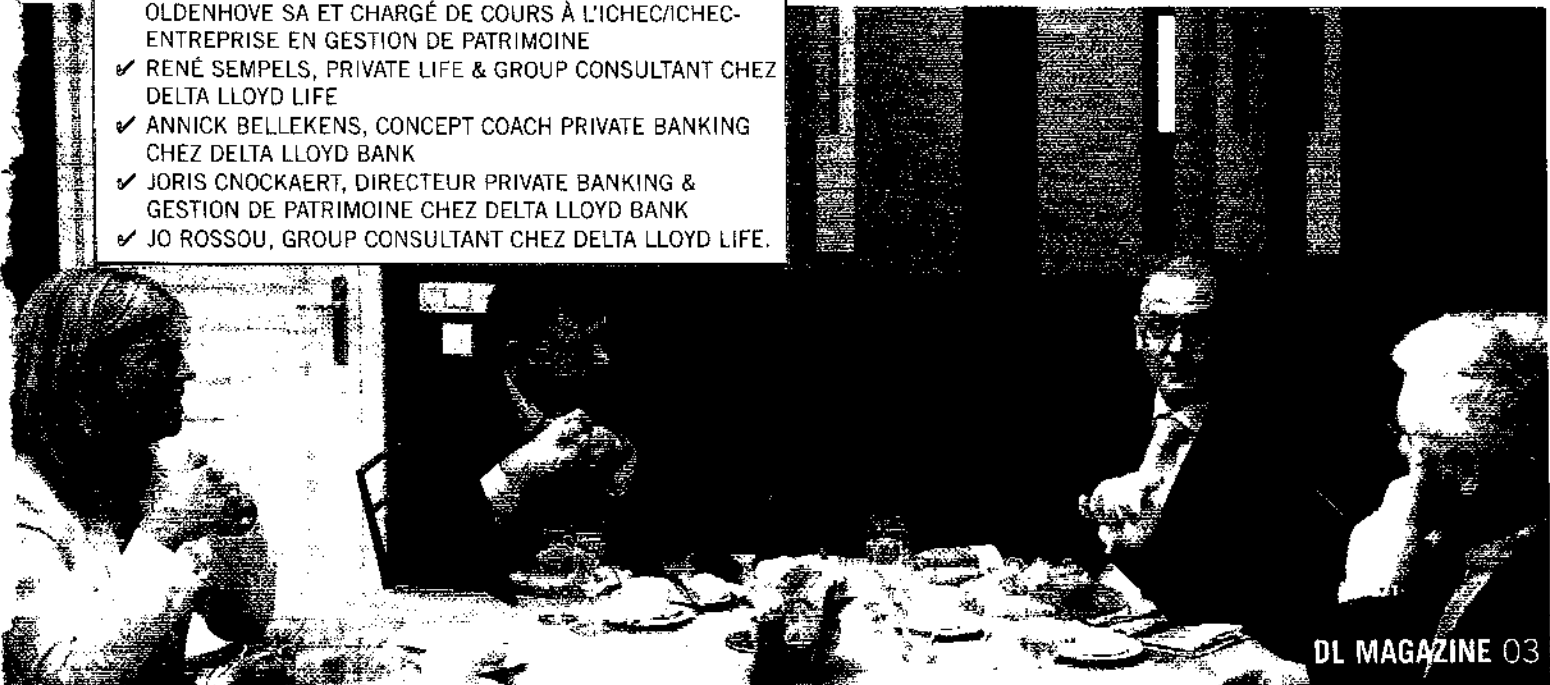
DL MAGAZINE: *Un nombre croissant de professions apparaissent autour de la gestion de patrimoine : private banker, personal banker, personal financial planner, planificateur successoral... En quoi se différencient-elles ?*

SERGE SOETEWY (MAXEL & OLDENHOVE SA) : « Le planificateur financier se doit non seulement de faire l'analyse de l'actif (valeurs mobilières, valeurs immobilières) mais aussi du passif (dettes, crédit hypothécaire, ...) de son client. Il lui appartient également de réaliser une étude prospective de l'évolution du patrimoine afin de définir les grandes orientations à donner pour gérer les problématiques de rentes de fin d'activité, de succession, de donation, Il conseillera enfin son client sur les façons de protéger son patrimoine. Une mission plus étendue que celle du gestionnaire d'actifs ... »

JORIS CNOCKAERT (DELTA LLOYD BANK) : « Les clients veulent jouir d'une vision de plus en plus globale de leur patrimoine, ainsi que de conseils plus étendus. Cette tendance rappelle le métier de régisseur, au Moyen Âge. Le régisseur était une personne de confiance qui aidait le noble à gérer ses finances durant toute sa vie. Jadis, le private banker ne se consacrait qu'à la stratégie de placement, alors que de nos jours, il doit également s'intéresser à la planification successorale, à la structure du patrimoine, à la planification financière... Dans son sillage se sont créées toute une série d'autres professions : conseillers fiscaux, juridico-fiscaux, etc. De nombreux spécialistes foulent donc les mêmes plates-bandes, ce qui rend les chevauchements inévitables. »

ANNICK BELLEKENS (DELTA LLOYD BANK) : « Pour un particulier, il est devenu impossible de suivre cette matière complexe, d'où la nécessité d'un concept total. Le gestionnaire de portefeuille évolue d'une fonction de gestion pure de patrimoine vers celle de private banker et de planificateur financier ▶▶

- ▶ ONT PARTICIPÉ AU DÉBAT
- ✓ SERGE SOETEWY, ADMINISTRATEUR CHEZ MAXEL & OLDENHOVE SA ET CHARGÉ DE COURS À L'ICHEC/ICHEC-ENTREPRISE EN GESTION DE PATRIMOINE
 - ✓ RENÉ SEMPELS, PRIVATE LIFE & GROUP CONSULTANT CHEZ DELTA LLOYD LIFE
 - ✓ ANNICK BELLEKENS, CONCEPT COACH PRIVATE BANKING CHEZ DELTA LLOYD BANK
 - ✓ JORIS CNOCKAERT, DIRECTEUR PRIVATE BANKING & GESTION DE PATRIMOINE CHEZ DELTA LLOYD BANK
 - ✓ JO ROSSOU, GROUP CONSULTANT CHEZ DELTA LLOYD LIFE.



NOUVELLES TENDANCES PRINCIPALES

- ✓ DEMANDE D'UNE VISION GLOBALE GRÂCE À LA PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE
- ✓ LES CONSEILS FINANCIERS PAYANTS S'IMPOSENT TOUT DOUCEMENT
- ✓ ABAISSEMENT DU SEUIL D'ENTRÉE POUR LE PRIVATE BANKING
- ✓ DES PRODUITS 'MAISON' À UNE ARCHITECTURE OUVERTE
- ✓ GLISSEMENT DES PRODUITS À LA SUITE DES MESURES FISCALES



►► qui couvre tous les aspects. »

JO ROSSOU (DELTA LLOYD LIFE) : « Par ailleurs, on ne trouve plus vraiment de vrais généralistes, justement du fait de cette complexité. Chaque aspect devient un métier en soi : gestionnaire de patrimoine, conseiller fiscal, expert-comptable, conseiller en planification de succession... Or, le client préfère n'être suivi que par une seule personne. Le Belge rechigne encore et toujours à payer pour obtenir des conseils. De plus, un conseiller ne peut donner des conseils pertinents que s'il dispose de toutes les informations. C'est loin d'être toujours le cas, bien que la jeune génération se montre plus ouverte sur ce plan. »

DL MAGAZINE : *Quelle distinction faites-vous entre 'personal banking' et 'private banking' ?*

JORIS CNOCKAERT : « What's in a name ? Chaque banque les définit un peu à sa manière. Une gradation s'observe cependant en fonction de l'ampleur de la fortune : banquier de relation, puis personal banker et enfin private banker. Mais les lignes de démarcation varient d'une banque à l'autre. »

ANNICK BELLEKENS : « Un personal banker s'occupe avant tout de la gestion de portefeuille, tandis qu'un private banker offre également d'autres services, tels que la planification successorale ou fiscale. »

RENÉ SEMPELS (DELTA LLOYD LIFE) : « Le private banking se définit au sens strict par la gestion financière de

patrimoines, qui fait appel à différentes compétences. Ce service est réservé aux grosses fortunes, mais le concept a en grande partie été vidé de son sens. Certains banques parlent déjà de private banking pour des patrimoines de 50.000 ou 100.000 euros, mais soyons sérieux : on ne peut rien faire de cela. En pratique, le client jouit d'un accès privilégié à un site web où il peut suivre la valeur estimée de son portefeuille d'investissement. Il a l'impression de bénéficier d'une gestion personnalisée, alors qu'il s'agit simplement d'une communication personnalisée. La présentation compte plus que le contenu. Pour le reste, je distingue deux grandes tendances sur le marché : l'émergence des *financial planners*, qui adoptent une approche très générale et les *family offices*, qui effectuent de la gestion de patrimoine pour les très grosses fortunes. »

JO ROSSOU : « Le seuil d'entrée au private banking s'élevait dans le passé à 1 million d'euros. Une nombreuse clientèle dotée d'un patrimoine de 250.000 à 1 million d'euros



« Je ne m'attends à aucun impôt sur la fortune car il réactiverait inévitablement la fuite des capitaux. »

Joris Cnockaert

« En matière de gestion, on glisse vers une architecture ouverte, avec donc des fonds d'autres prestataires de services financiers. »

Annick Bellekens

« Le Belge rechigne encore et toujours à payer pour recevoir des conseils financiers. »

Jo Rossou

n'avait par accès à ce service. C'est ce marché qui est maintenant en pleine expansion. »

JORIS CNOCKAERT : « Le private banking était aussi réservé principalement aux clients plus âgés. Aujourd'hui, du fait de l'abaissement des seuils d'entrée et du régime fiscal plus favorable appliqué à la transmission de patrimoine, nous constatons un rajeunissement du public cible. »

DL MAGAZINE : *Quelle distinction fait-on entre 'private banking' et 'personal financial planning' ?*

RENÉ SEMPELS : « La planification financière personnelle n'impose aucun seuil d'entrée. Tout patrimoine mérite une planification financière. C'est une approche très pragmatique. D'autant plus que le planificateur financier ne vend pas des produits, mais des conseils. À ce propos, je remarque une différence culturelle entre le Nord et le Sud du pays. En Flandre, les conseils financiers payants entrent peu à peu dans les mœurs, tandis qu'en Wallonie, on considère toujours qu'ils doivent être gratuits. »

JORIS CNOCKAERT : « La planification financière personnelle est née de la demande du client, qui rechigne encore et toujours à payer pour obtenir des conseils financiers. De ce fait, il s'adresse à son banquier pour toutes ses questions : souvent les aspects fiscaux de différents produits, mais aussi d'autres, comme son contrat de mariage ou les conséquences de la nouvelle loi sur les cohabitants. Le client bénéficie gratuitement de ce service, mais le paie indirectement via les produits et services qu'il achète. Ce dont il a besoin, en fait, c'est d'un généraliste qui adopte une vision globale. »

JO ROSSOU : « Et qui soit indépendant. Une banque ou un assureur peut offrir ce service, mais je crois que, à partir d'un certain niveau, il vaut mieux orienter le client vers un conseiller en planification personnel. Nous devons égale-

ment parler d'éthique et de déontologie de la profession. Heureusement, il existe depuis peu la Belgische Vereniging voor Financiële Planning, qui propose un programme qui répond aux normes internationales, fixées par la European Financial Planning Association. »

RENÉ SEMPELS : « Aussi longtemps que la profession ne fera l'objet d'aucun agrément en Belgique, il ne sera pas évident de devenir conseiller financier en planification. Tout le monde gagnerait à mettre de l'ordre dans la profession, que je compare volontiers à celle d'un architecte. Il écoute son client et élabore des propositions qui répondent au mieux aux besoins de celui-ci. À lui, ensuite, de choisir une solution toute faite ou d'aller faire son marché auprès de différents fournisseurs. Aux États-Unis, où l'on compte 130.000 'planificateurs' financiers, le client a le choix entre cinq solutions valables, dont il retiendra celle qui lui convient le mieux. »

DL MAGAZINE : *Jusqu'à quel point le 'planificateur financier' est-il impartial ?*

JORIS CNOCKAERT : « L'objectivité du planificateur financier est capitale. Chez les grands acteurs du marché, on peut sans doute mettre en question cette objectivité. On remarque qu'ils renvoient parfois aux mêmes produits, aux mêmes agents immobiliers... La déontologie et la réglementation sont donc certainement de mise. »

Un client au profil défensif ne souhaite pas opérer pour des placements en bourse après un mariage.

JO ROSSOU : Certains soi-disant 'planificateurs financiers' réalisent leurs analyses à l'avance et se servent de la planification financière pour vendre des produits, alors que cela devrait être tout le contraire. Il y a cinq ans, quasiment toutes les grandes compagnies d'assurances s'en sont rendues coupables. De nos jours, on trouve en revanche davantage de vrais planificateurs financiers, indépendants, sur le marché. De leur côté, les banques et les assureurs peuvent déjà bien aider les clients en leur donnant quelques conseils. En attirant leur attention, par exemple, sur le fait que la planification successorale n'est plus vraiment indispensable, vu le régime fiscal avantageux. Ou sur l'intérêt d'apporter une petite modification à leur contrat de mariage. De nombreux contrats comportent encore une clause "au dernier vivant, tous les biens" ; cette clause, qui n'est plus nécessaire de nos jours, est fiscalement sanctionnée. En donnant ce >>



DE GAUCHE À DROITE : RENÉ SEMPELS, ANNICK BELLEKENS, JO ROSSOU ET JORIS CNOCKAERT

« Le planificateur financier ne vend pas des produits, mais des conseils. » René Sempels



► type de conseils, vous gagnez des clients à vie. »

DL MAGAZINE : Existe-t-il encore d'autres tendances à signaler en matière de gestion de patrimoine ?

ANNICK BELLEKENS : « Dans cette matière, on glisse vers une architecture ouverte, avec des fonds d'autres prestataires de services financiers. Cela permet également d'abaisser le seuil d'entrée. Delta Lloyd Bank, par exemple, propose du private banking pour les portefeuilles de minimum 250.000 euros. »

JORIS CNOCKAERT : « Le fait de proposer au client les meilleurs fonds du marché n'est pas seulement intellectuellement correct, cela renforce notre crédibilité. L'intérêt d'une architecture ouverte réside dans le choix objectif des meilleurs fonds, tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Ce qui est inacceptable, ce sont les accords conclus d'avance avec des partenaires financiers en vue de la souscription annuelle de certains fonds. »

SERGE SOETWEY : « L'existence d'architecture ouverte, oui. Mais elle doit être liée à différentes analyses (celle de volatilité relative par fonds, celle de volatilité globale sur portefeuille et celle de corrélation entre les fonds) qui contribuent à répondre au profil d'investissement du client, mais aussi à réduire le risque en fonction de l'évolution des marchés. »

DL MAGAZINE : Une banque qui propose ses propres fonds ne fait-elle pas passer ses intérêts avant ceux du client ?

ANNICK BELLEKENS : « Cette banque ne vend pas seulement ses fonds par ses propres canaux, mais essaie aussi de le faire par le biais de concurrents. Cela encourage d'autant plus à créer des fonds de qualité. »

JO ROSSOU : « Les petites banques ont ici obtenu gain de cause. Les grands acteurs ont longtemps tenté de s'opposer à l'architecture ouverte. Elles n'étaient partantes que si leurs propres fonds s'y retrouvaient. Les petites banques voulaient également s'associer aux grands gestionnaires de patrimoine, qui restaient sinon hors de portée des particuliers. L'architecture ouverte a permis de le faire. »

RENÉ SEMPELS : « À cet égard, la crédibilité joue un rôle très important. Si vous travaillez avec "le produit du mois" – et les objectifs de vente qui vont de pair – vous ne causez que déception chez le client. Il s'agit d'une vision à court terme. Une chaîne n'offre que la résistance de son maillon le plus

faible. Pour être crédible, vous devez être ouvert à la concurrence. »

DL MAGAZINE : Que peut faire un client s'il a été mal conseillé ?

ANNICK BELLEKENS : « Encore faut-il savoir ce que l'on entend par "mal conseillé"... Cela commence parfois par une erreur de profil. Une personne avec un profil conservateur, qui veut suivre la meute, et investit malgré tout en actions. En cas de chute boursière, elle dira qu'elle a été mal conseillée. »

JORIS CNOCKAERT : « Une réglementation plus stricte entrera bientôt en application concernant le profil de risque. Si une banque vend à un client des produits qui ne correspondent pas à son profil d'investisseur, elle devra en répondre. »

JO ROSSOU : « Le profil de risque peut évoluer et c'est là tout le problème. Un client au profil défensif peut soudain opter pour des placements en bourse après un héritage. »

DL MAGAZINE : La disparition des titres au porteur présage-t-elle un impôt sur la fortune ?

JORIS CNOCKAERT : « La dématérialisation des titres cadre dans une tendance internationale vers plus de transparence, de respect de la législation et de lutte contre le blanchiment. Du fait du caractère instable, complexe et parfois contradictoire du cadre fiscal en Belgique, certains y voient l'amorce d'un impôt sur la fortune, mais cela n'a rien à voir. Je ne m'attends à aucun impôt sur la fortune car il réactiverait inévitablement la fuite des capitaux. »

ANNICK BELLEKENS : « On constate à l'étranger que l'enregistrement de toutes les fortunes coûte souvent plus cher que ce que rapporte un impôt sur la fortune. »

JO ROSSOU : « Si nous devions y arriver, cela se passerait à l'échelle européenne. Mais à ce niveau, j'entrevois d'autres formes d'imposition. Ainsi, la directive européenne sur l'épargne de 2005 ne vise que les intérêts. Les produits de la branche 23 ne sont pas concernés. Conséquence : une fuite vers ce type de produits. La directive prévoit toutefois explicitement qu'elle peut être révisée tous les trois ans... Nous savons donc ce qui nous attend. »

JORIS CNOCKAERT : « Nous devons en effet tenir compte des nouvelles taxes sur les produits de placement qui restaient jusqu'ici hors de visée. C'est aussi là que réside la valeur ajoutée du banquier : informer à temps les clients sur ce que réserve l'avenir et proposer des alternatives. »

CHOISISSEZ LE SUJET SUIVANT !

Quel sujet passionnant mérite, selon vous, d'être débattu en profondeur au cours de votre prochain déjeuner-débat ?

- Épargne-temps, hypothèque de crédit rechargeable... : le temps des nouveaux produits est-il venu ?
- Les desiderata qu'exprime le secteur financier au nouveau gouvernement
- Hausse des taux d'intérêt : conséquences et autres attentes

