

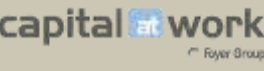




















OFFRE PRIVATE BANKING EN BELGIQUE	MONTANTS MINIMUMS POUR UNE GESTION PERSONNALISÉE?	PRINCIPAUX SERVICES	GESTION PRIVILEGIÉE: DISCRÉTIONNAIRE OU CONSEIL?	LE CLIENT PEUT-IL INTERVENIR DANS LA GESTION DISCRÉTIONNAIRE?	QUELS TYPES D'ACTIFS PRIVILÉGIEZ-VOUS?	PRATIQUEZ-VOUS L'ARCHITECTURE OUVERTE ? SI OUI, JUSQU'À QUEL POURCENTAGE ?	LE CLIENT A-T-IL UN GESTIONNAIRE PERSONNEL?	FRÉQUENCE DES RENCONTRES PERSONNELLES? (1)	SERVICE JURIDIQUE GRATUIT?	DROITS DE GARDE? (2)
	Gestion discrétionnaire à partir de 150.000 euros. Gestion conseil à partir de 250.000 euros. Conseils placement: pas de seuil	Gestion conseil et patrimoniale au sens large du terme.	Les deux. Le client choisit ce qui lui convient.	En principe, non, mais adaptations possibles.	Surtout des « lignes » individuelles.	Oui, mais préférence pour les « lignes » individuelles.	Oui.	Gestion discrétionnaire: au moins une fois par an, mais varie selon les souhaits du client. Gestion conseil : au moins deux fois par an.	Oui.	Non.
	A partir de 250.000 euros.	Gestion de patrimoine + estate planning + sur mesure (VIP).	Seulement la gestion discrétionnaire.	Non. Purs mandats en gestion discrétionnaire. Pour clients en gestion sur mesure, possibilité de discuter sur le timing.	Actions, obligations, cash, placements alternatifs (fonds + lignes individuelles).	100% d'architecture ouverte dans les portefeuilles est le point de départ.	Chaque client a son propre banquier privé/estate planner.	Entre 2 et 4 entretiens par an (en fonction des souhaits du client).	Service 'estate planning' est gratuit et 'core business' dans notre offre.	Oui.
	A partir de 250.000 euros	Gestion de patrimoine + estate planning.	Gestion discrétionnaire : conseil à titre exceptionnel.	Non, mais il y a des entretiens préalables et la communication est fréquente sur la gestion.	Valeurs cotées traditionnelles : actions, obligations, cash. En toute transparence et pas de spéculation.	Seulement de manière limitée, si un produit de tiers offre une réelle plus-value par rapport à notre offre.	Un gestionnaire fixe et un manager assistant en relation clientèle.	Régulièrement, selon les souhaits du client.	Oui, au-delà des 500.000 euros.	Oui.
	A partir de 250.000 euros.	Gestion discrétionnaire, gestion patrimoniale, planification financière.	Les deux.	Certaines formules de gestion autorisent une gestion active. Concertation avec le client, suivant ce qui est attendu en termes de risque/rendement.	Portefeuilles diversifiés où l'allocation des actifs dépend du profil de risque.	Peu de fonds propres, mais bien des fonds d'acteurs du monde entier. Architecture ouverte à 100%.	Un private banker et un conseiller en gestionnaire/conseiller en gestion (patrimoniale). Travail en équipe.	En gestion conseil: tous les jours, chaque semaine, suivant desiderata du client. En gestion patrimoniale: le client détermine le temps de rencontre souhaité.	Oui, via l'Institut pour la planification financière.	Non.
	500.000 euros.	Gestion patrimoniale au sens large.	Aucune. En fonction des désirs et contraintes du client.	Non. De rares exceptions cohérentes sont possibles.	Architecture ouverte, Gestion active flexible et protection de capital.	Oui. Pourcentage dépend du type de gestion (100 % possible).	Oui.	Au moins quatre fois par an.	Oui.	Oui, si pas compris dans commission de gestion.
	Wealth Management pour une clientèle de plus de 250.000€, Sans engagement ni minimum formel de départ.	Planification Financière et Successorale et Gestion de Patrimoine.	Le client détermine son niveau de risque et nous suggérons une répartition d'actifs. Sécurisation automatique & journalière.	Oui, chaque portefeuille peut être personnalisé mais reste sous contrôle journalier.	Indépendance totale et architecture ouverte. Prises de profit et sécurisation des capitaux, au quotidien !	100% Architecture ouverte	Oui, mais surtout une équipe au service d'une clientèle aisée.	3 à 4 fois par an, reporting mensuel possible et accès on-line au portefeuille.	Oui, implicite dans les solutions suggérées.	Non
	Pas de minimum formel.	Gestion d'actifs et structuration patrimoniale.	Gestion discrétionnaire car permet davantage de réactivité.	Les idées de nos clients sont discutées. Si elles s'écartent trop des objectifs, les positions particulières sont isolées sur un compte distinct.	Pas de préférence. Varie selon clients, catégories d'actifs et opportunités.	Oui depuis de nombreuses années. En moyenne, le pourcentage de fonds de tiers avoisine 85%. Jusqu'à 100%.	Deux: un private banker et un gestionnaire d'actifs.	Une fois par trimestre ou selon désirs du client.	Oui.	Oui.
	Pas de minimum. Gestion sicavisée en-dessous de 250.000 euros.	Gestion discrétionnaire, conseils en placement, fiscaux et patrimoniaux.	Gestion discrétionnaire car réactivité plus grande.	Oui pour définir limites et orientations du portefeuille.	Les fonds car ils permettent une meilleure diversification que les lignes individuelles. Utilisation limitée de hedge funds/produits dérivés.	Oui. Cette approche permet d'être présent sur tous les segments de marché et de profiter des compétences de spécialistes externes.	Un gestionnaire attiré.	Au moins une fois par an, mais varie selon désirs du client.	Oui en gestion discrétionnaire.	Oui.
	250.000 euros.	Gestion patrimoniale (Wealth Management), plus large que la gestion de portefeuille.	Aucune. Gestion discrétionnaire toutefois préférée par les clients.	A priori non. Si le client souhaite intervenir, mieux vaut opter pour un autre type de gestion.	Pas de préférence particulière.	Oui. Par le biais de «managements accounts» (mandats de gestion pour marché de niche) et par une sélection de fonds (limitée pour en vérifier la qualité).	Jusqu'à trois: chargé de relation, gestionnaire et assistant.	Très variable selon désirs du client.	Oui.	Oui.
	1 million d'euros (voire moins à titre exceptionnel).	Gestion discrétionnaire et gestion conseil.	Aucune. Varie selon le client.	Certaines adaptations sont possibles.	Analyse approfondie de l'offre disponible sur le marché.	Oui. Plus de 2/3 tiers des fonds sont de tiers (100% possible).	Un gestionnaire et un assistant.	Quatre fois par an au minimum.	Oui.	Oui.
	Private banking: de 100.000 à 4 millions d'euros. Wealth Management: plus de 4 millions.	Gestion discrétionnaire et gestion conseil.	Aucune. Varie selon le client.	Oui, dans le segment «Wealth» à partir de 2 millions d'euros.	Instruments traditionnels associés à des produits structurés et à des investissements alternatifs.	Oui. Equipe d'experts en fonds (FundQuest).	Un gestionnaire dédié à partir d'un million d'euros.	Dépend du segment de clientèle. Au maximum 4 fois par an.	Oui.	Oui.
	Personal banking: de 125.000 à 1 million d'euros. Private banking: 1 million.	Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien.	Aucune. Varie selon le client.	Oui, en optant pour la formule de gestion discrétionnaire personnalisée.	Lignes individuelles, fonds ING et de tiers, trackers, produits structurés... et selon desiderata.	Oui pour certaines classes d'actifs, si les fonds de tiers sont plus performants que nos produits ou complètent notre gamme. En ce moment, 6,4% des fonds sont de tiers.	Un private banker + un deuxième contact en cas de contrat de gestion.	Rapport de gestion 4 fois par an + 2 visites personnelles.	Oui. Service décentralisé.	Oui.
	150.000 euros: gestion centralisée sur base de fonds en architecture ouverte.	Personal Banking, gestion discrétionnaire, estate planning.	Gestion discrétionnaire: la performance est meilleure et plus consistante.	Oui dans la gestion personnalisée si stratégie d'AXA PM respectée et si le fond demandé/proposé fait partie de l'univers prédéfini.	Diversification axée sur des fonds.	Oui à 100 %.	A partir de 500.000 euros si le client le demande.	Au minimum 2 fois par an, et plus si demandé.	Oui.	Non.
	Gestion discrétionnaire à p.de 250.000 euros. Gestion conseil personnalisée à p.de 1 million d'euros.	Private banking + banque au quotidien.	Gestion discrétionnaire de type «risque asymétrique» pour réduire l'impact de la volatilité des marchés.	A priori non, même si un client peut évidemment toujours disposer de ses avoirs.	Toutes les classes d'actifs, y compris produits structurés. Intérêt particulier pour les fonds, sicav et trackers.	Oui. En fonction du mandat, part plus ou moins significative investie en fonds externes.	Un chargé de relation individuel.	Selon désirs du client.	Oui, via un private advisor.	Non si mandat de gestion. Sinon oui.
	Gestion discrétionnaire: 250.000 euros. Gestion conseil: 500.000 euros.	Gestion de fortune et ingénierie patrimoniale.	Aucune. Varie selon le client.	Non. Possible cependant en «gestion plus» à partir de 500.000 euros.	Aucune préférence. Varie selon le client.	Oui. Le centre SG Funds Research (Guernsey) est exclusivement dédié à l'activité private banking du Groupe SG.	Oui en cas de «gestion plus».	Au moins deux fois par an.	Oui au-delà de 500.000 euros.	Oui.
	1 million d'euros.	Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien.	Aucune. Varie selon le client.	Normalement non.	Titres individuels en majorité, complété par des fonds/trackers.	Oui. Jusqu'à 100%.	Oui.	Oui. Gestion discrétionnaire: varie selon client.	Oui.	Non.
	1 million d'euros. Gestion «Core satellite» à partir de 2,5 millions d'euros.	Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien.	La majorité des clients optent pour la gestion conseil.	Non.	Volume plus élevé ces derniers mois en actions, obligations et produits structurés avec protection du capital.	Oui.	Oui.	Au moins quatre fois par an.	Oui pour clients Private banking.	Oui.
	Pas de minimum pour la gestion discrétionnaire. Gestion conseil à partir de 2,5 millions d'euros.	Gestion patrimoniale au sens large (crédit y compris).	80% des clients optent pour la gestion discrétionnaire.	Non, même si le client peut exprimer des pistes avec son gestionnaire.	Préférence pour valeurs individuelles. Fonds extérieurs spécialisés (Asie, etc.).	Uniquement dans un cadre limité. Maximum 5% actuellement.	Un gestionnaire de portefeuille en équipe avec un alter ego et un conseiller patrimonial.	Une fois par trimestre.	Oui.	Oui.
	250.000 euros.	Gestion patrimoniale au sens large.	Les deux. Mais la gestion discrétionnaire offre de nombreux avantages.	Suggestions possibles, mais décision finale du ressort de la banque.	Tout instrument transparent qui amène valeur ajoutée dans le cadre du risque fixé.	Oui. Sélection d'une centaine de fonds de tiers, dont 40 recommandés. Entre 20 et 40%.	Un banquier privé.	Selon désirs du client. Accessibilité 7/7 lorsque la situation le justifie.	Oui.	Oui.
	50.000 euros.	Gestion discrétionnaire et gestion conseil.	Aucune. Varie selon client.	Non. S'il le souhaite, ouverture d'un second compte «conseil ponctuel».	Préférence pour les titres individuels, mais autres produits aussi traités.	Oui. Peut aller jusqu'à 100%.	Un chargé de clientèle dédié.	Une fois par trimestre.	Oui.	Non.
	Pas de minimum.	Gestion conseil uniquement.	Selon désirs du client.		Lignes directes + fonds sélectionnés. Très peu de produits structurés.	Oui. Peut aller jusqu'à 100%.	Oui.	Au moins quatre fois par an.	/	Oui.