

L'événement

MENSUEL DE L'ART DE VIVRE EN BELGIQUE

+400
IMMOB
À VENDRE ET
5 € N°386 NOVEMBRE

ROME

guide à conserver ♦ adresses insolites
& SÉJOUR À GAGNER EN TOSCANE

EN SUPPLÉ



* d'agrégation P701393



4306 115156 03860

SECRETS DU VATICAN - PRIVATE BANKING - ACCESSOIRES DE MODE - CUISINES



- 1 Bruno du Bus de Warnaffe, Puilaetco Dewaay
- 2 Caroline Boschaert, ABN AMRO
- 3 Didier Debroux, Dexia Private Banking
- 4 David Franeau, Synapsis
- 5 Edouard Davaux, Soyer Mamet
- 6 Pierre Jean Nobécour, ABN AMRO
- 7 Églantine Gérard, Soyer Mamet
- 8 René Van Den Berghe, Private Banking CBC
- 9 Jérôme Otte-Ingelved, Notaire
- 10 Laurent Weerts, Institut de l'entreprise fe
- 11 Thibaut Meurice, Meeschaert Family Offic
- 12 Maître Manoël Dekeys Dekeyser, de Brauwere & associés
- 13 Marc Vrijman, Afer Europe
- 14 Philippe de Halloy, Banque De Groof
- 15 Thierry Charlier, BNP Paribas Fortis Private Banking

Où investir avec profit aujourd'hui?

Jamais, en Belgique, on aura autant thésaurisé. Nombreux parmi nos 78.600 lecteurs sont ceux qui attendent, dubitatifs, car ils ne savent où placer leurs liquidités. À leur intention, nous avons organisé un déjeuner-débat à la Villa Lorraine, avec les meilleurs conseillers du moment.

Voici leurs suggestions...

RÉALISATION FRÉDÉRIC LEJOINT, MONIQUE COOS ET VIOLAINE MUÛLS



Le mouvement vers les Family Offices, est-ce une remise en cause de la gestion patrimoniale globale prônée depuis de nombreuses années par les banques privées traditionnelles?

Maître Manôel Dekeyser
Dekeyser, de Brauwere & associés



Je ne suis pas du monde bancaire, donc j'ai une certaine liberté de parole. Je trouve que les banques doivent aller plus loin que constater que le marché s'assainit. Il y a une remise en question du rôle du banquier, de sa déontologie, et, je n'hésite pas à employer ce terme, de son honnêteté. Est-ce que la banque sert à gérer au mieux les intérêts du client ou ceux de la banque? En tant qu'avocat fiscaliste, je vois que les banques en arrivent à donner des conseils fiscaux, juridiques, comptables, immobiliers. Tout ça pour que le client n'aille pas dans l'auberge d'à côté. Et finalement, les conseils que les clients reçoivent sont basiques et rarement optimaux, mais le banquier a gardé son client.

Thierry Charlier
BNP Paribas Fortis Private Banking



Il y a un peu un amalgame dans ces propos. L'offre du banquier se doit d'être globale, que ce soit en matière patrimoniale, fiscale ou successorale. C'est ce que nous offrons à nos clients, et ils en sont tous très contents. Libre à eux de faire valider nos conseils par un conseiller externe, par son notaire, par son avocat, il n'y a aucune imposition de notre part. Le but est d'arriver à une situation optimale pour notre client, et qu'il soit content du service et de la communication. Nous

ne sommes pas là pour faire de l'argent sur son dos mais nous ne sommes pas philanthropes non plus, comme n'importe qui autour de la table. On ne garde pas un client pieds et poings liés parce qu'on lui propose tout un tas de services. S'il n'est pas content du service ou de la performance, il s'en ira, et je pense que tous le monde a connu ce cas de figure l'année passée. En outre, je ne vois pas de banquier privé qui se présente comme un Family office en tant que tel.

Thibaut Meurice
Meeschaert Family Office



Je ne connais effectivement pas de banquier qui va afficher son intention d'agir comme un Family office. Mais il faut voir ce qui se passe derrière la notion d'accompagnement global que défendent toutes les banques privées. Le but d'un banquier est d'avoir des actifs sous gestion qui soient les plus rentables possibles. Dès lors, il rend un maximum de services, gagne des actifs, et rend son client le plus captif possible en l'entourant correctement. Je pense, qu'à l'heure actuelle, les clients souhaitent une certaine liberté: avoir la possibilité de rencontrer les spécialistes de la banque, mais avoir également leur avocat, leur notaire à leurs côtés pour les assister afin de pouvoir critiquer librement et positivement et d'arriver à une meilleure solution. J'explique à mes clients qu'on va chez un banquier non pour de la plani-

fication successorale, mais pour trouver quelqu'un qui va gérer convenablement son argent. Si à côté de cela, ils ont des services capables de comprendre la structure que nous mettons en place autour du patrimoine du client, c'est parfait.

René Van Den Berghe
Private Banking CBC



Je pense que vous confondez deux choses. Il y a les gestionnaires de fonds, et les banquiers, et la nature de ces derniers est d'avoir une vision globale du patrimoine. Si vous voulez réduire le rôle du banquier

à celui d'asset manager, c'est une confusion dans votre esprit.

Maître Manôel Dekeyser
Dekeyser, de Brauwere & associés



Hier, je lisais un arrêt de la Cour de Cassation d'octobre 1978 sur le secret bancaire. Le banquier n'a pas une fonction qui implique la confidentialité, sa fonction est de gérer les actifs de son client pour son compte, et non de détenir des secrets relatifs à son patrimoine. Les choses évoluent, mais je reste toujours assez prudent. Il vaudrait mieux que les banquiers se repositionnent sur leur métier de base.

Le Family Office, est-ce une tendance de fond?

Non, mais une tendance grandissante, dit Pierre Jean Nobécourt (ABN AMRO). Il se doit d'être indépendant des banquiers. Nos clients, à partir du moment où ils ont une certaine fortune, ont besoin d'un avis extérieur, de disponibilité et de recherche d'informations, et ce, dans une totale indépendance.

Le Family office doit son succès, précise Thibaut Meurice (Meeschaert Family Office) à son rôle de conseiller de confiance indépendant, une indépendance appréciée pour pouvoir investir en toute sécurité. C'est un nouveau métier en Belgique, même si ce type d'activité existe depuis plus longtemps aux États-Unis ou en France. Il n'y a pas de définition officielle. Disons qu'un Family Office est une structure indépendante, dédiée aux familles dont le patrimoine complexe nécessite un accompagnement sur mesure. Ses prestations débutent par la réalisation d'un audit des services offerts par les partenaires habituels de la famille. Elles peuvent éventuellement se prolonger par le biais d'appels d'offres permettant la mise en concurrence de différentes institutions financières. Une surveillance permanente au moyen d'outils technologiques de pointe et une analyse a priori de nouvelles solutions permettent ensuite à tous les membres de la famille de comprendre en toute transparence l'organisation du patrimoine, d'anticiper et d'optimiser les décisions. Avec un objectif ultime: la préservation de l'harmonie familiale. C'est donc un rôle de coordinateur de réseaux, afin de trouver les bons prestataires pour un client. Le Family Office est à côté de son client dans une démarche d'acheteur auprès des intermédiaires financiers, et pas dans une démarche de vendeur. Nous n'avons pas de produits à vendre et nous n'avons pas d'accord avec les gérants pour pousser certains services.

Comment avez-vous traversé la crise de ces derniers mois et quel fut son impact sur les relations avec vos clients?

Thierry Charlier

BNP Paribas Fortis Private Banking



Comme beaucoup de gens autour de la table, je n'ai pas vu arriver la crise. Les gens qui avaient investi en

Bourse l'année passée ont perdu beaucoup d'argent. Ils ont donc remis en cause les modèles de gestion et la façon de gérer leur épargne, et sont passés de placements risqués vers des placements obligataires ou monétaires, en réduisant très fortement le risque de leur portefeuille. À l'avenir, il faudra aller vers un partenariat beaucoup plus proche avec le client, et même en gestion discrétionnaire, le client aura davantage son mot à dire. Nous avons fait table rase des stratégies d'investissement dans les fonds spéculatifs, qui furent un de nos plus grands problèmes l'année dernière quand nous avons commencé à avoir des difficultés pour les revendre.

Philippe de Halloy

Banque Degroof



Je peux concevoir que des clients en gestion privée se posent des questions en voyant les titres alarmistes dans

la presse concernant les banques qui ont été mises sous perfusion par les États. Et qu'ils aient pu en arriver à se demander si leur par-

tenaire était quelqu'un de crédible. Si la manière dont la banque avait géré son bilan avait été dupliquée dans la gestion de leur patrimoine. Les banques ont voulu surfer sur un phénomène de mode et se sont lancées à corps perdu dans les subprimes, et se sont finalement fait rattraper par la vague. C'est ce modèle de recherche excessive de rendement qui a été mis en cause, pas le modèle de la banque privée en elle-même.

Edouard Davaux

Maison de la Finance - Soyer Mamet



Le plus important, c'est le respect du profil de risque du client. Si un client a perdu 30% l'année dernière,

cela veut dire qu'il avait investi à 60% en actions, et le reste en obligations. Un des révélateurs de la crise de 2008, c'est que bon nombre de clients avaient un profil de risque qui n'était absolument pas respecté. Mais si nous sommes dans une optique de gestion dynamique à long terme, d'ici 5 à 10 ans, on regardera la crise de l'année passée en souriant.

Bruno du Bus de Warnaffe

Puilaetco Dewaay



Il faut aussi tenir compte de la modification assez rapide du profil de risque par le client lui-même. Certains

changeaient d'avis en fonction de ce qu'ils lisaient dans les journaux. D'autres s'endettent à l'heure actuelle pour 3 ans à des taux très bas, en espérant que les marchés boursiers gagnent 5 à 10% dans l'intervalle afin de se refaire. C'est un peu le problème des marchés boursiers. On a tendance à regarder dans le rétroviseur, alors qu'il faudrait plutôt regarder en terme de visibilité dans les 12 à 18 mois à venir.

Thibaut Meurice

Meeschaert Family Office



Je suis tout à fait d'accord avec votre analyse. C'est le problème du *fear and greed*

(crainte et avare). Quand les marchés sont porteurs, les clients ont un appât du gain énorme, et quand ils se retournent, ils ne veulent plus prendre le moindre risque. Peu de gens suivent l'évolution de leur patrimoine de manière régulière, et ont une vision claire de ce qu'une baisse de marché peut avoir pour conséquence au niveau de leur patrimoine pris dans son ensemble. Il y a un besoin d'accompagnement sur le long terme, et d'avoir un profil de risque qui colle à celui de son patrimoine sur le long terme.

Didier Debroux

Dexia Private Banking



Il faut très clairement dire au client ce qui est réalisable ou pas en fonction de ses moyens et de ses objectifs. Nous nous sommes peut-être trop souvent écartés de cette ligne de conduite. Au cœur de la crise, les institutions qui sont

restées proches de ces valeurs sont également celles qui sont parvenues à limiter au mieux l'attrition de clients. Il y a maintenant une grande demande des clients de revenir à un niveau éthique élevé chez leurs interlocuteurs financiers.

Laurent Weerts

Institut des Entreprises familiales



L'année passée, si vous disiez à un client qu'il fallait sortir du marché, vous le perdiez. Je pense qu'il y

avait aussi un certain manque de volonté de ne pas voir les dysfonctionnements du système. Les entrepreneurs que je connais ont encore beaucoup de liquidités à l'heure actuelle. Ils attendent, ne savent pas trop quoi en faire. Ils se posent beaucoup de questions sur des placements alternatifs comme l'immobilier en Belgique et à l'étranger, le vin, ou les œuvres d'art.

Maître Manöel Dekeyser

Dekeyser, de Brauwere & associés



Certains clients ou familles ont perdu plusieurs millions d'euros. Ils ont donc traversé la crise d'une manière

assez négative, mais ils sont généralement prêts aujourd'hui à repartir et à rechercher des solutions pour leur épargne. Dans ce cadre, j'ai recommandé à l'un ou l'autre de travailler désormais avec un Family office, un organisme qui se destinera exclusivement à superviser leur gestion et qui s'adressera à deux ou trois intermédiaires financiers pour assurer la gestion financière de leur patrimoine.