

# **La banque privée**

(par Katell Le Cam & Julia Chatel-Gentil, apprenties BTS banque)

## **1. La notion de banque privée**

C'est une banque qui rend des services financiers très personnalisés et sophistiqués, souvent résumés sous l'expression « gestion de fortune », à des particuliers détenant un patrimoine "important". Les banques généralistes ont souvent un département spécialisé, et parfois des agences spécifiques. Quelques groupes préfèrent disposer d'une filiale dédiée à la banque privée.

### **2- La Gestion privée : une offre pour une clientèle aisée**

La gestion privée correspond à la gestion personnalisée des actifs financiers selon des objectifs fixés par le client en fonction de sa situation professionnelle et familiale et de ses projets. La gestion privée est donc une offre dédiée à une clientèle aisée. C'est un métier qui regroupe des activités diverses pour préserver et gérer le patrimoine de ses clients. Elle requiert des compétences spécifiques en finance et économie, droit civil, droit des assurances, droit social et fiscal.

La majorité des établissements impose un seuil minimum d'accès (ticket d'entrée) pour être client. Le ticket d'entrée en termes d'encours confiés varie de façon importante selon les acteurs. Ils sont davantage concentrés sur les clients dont l'enrichissement est issu de l'entrepreneuriat. Ce qui explique que les clients de la gestion privée sont souvent des dirigeants d'entreprise (60 %), avec une moyenne d'âge de 45 à 65 ans, suivis par des professions libérales. On distingue trois types d'offres de gestion :

- **gestion libre** : le client est autonome dans sa politique de sélection d'instruments financiers et gère ses investissements en toute liberté.
- **gestion conseillée** : le client est guidé sur les produits financiers mais il reste maître de ses investissements.
- **gestion sous mandat** : le client délègue entièrement la gestion de ses actifs confiés à une équipe de gérants spécialisés.

De nombreux statuts et métiers composent la gestion privée. Nous y retrouvons de façon traditionnelle les banques, les assureurs, les sociétés de gestion, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), les notaires, les avocats, les experts-comptables...

## **2. La gestion privée vue par les banques de détail**

Les banques de détail avec une offre de gestion patrimoniale définissent la gestion privée comme un ensemble de services dédiés et adaptés aux problématiques de patrimoine pour des associations ou des personnes morales et physiques. Dans la pratique, elles sont des généralistes qui préconisent et offrent une gamme de produits assez réduite, axée principalement sur le Livret A, les PEA et l'assurance-vie. Elles tirent leur avantage par la couverture de la quasi-totalité du territoire français et du fait de disposer d'informations relativement complètes sur leurs clients.

### **3. La gestion privée vue par une banque privée filiale d'une banque universelle**

Comme pour une banque de détail, la couverture géographique concerne l'ensemble du territoire mais cible en priorité des clients du réseau qui ont des besoins d'accompagnement spécifique.

### **4. La gestion privée vue par une banque privée indépendante**

La vision de la gestion privée par une banque indépendante est précise. Il s'agit de s'occuper de familles ayant un patrimoine financier "investissable" supérieur à 1 000 000 euros. Elle offre une palette très large de services pour répondre aux problématiques des clients dans la durée. Elle accompagne chaque client pendant sa vie et après, en intervenant sur la transmission et la succession du patrimoine. La banque privée indépendante revendique un accompagnement des clients sur le long terme.

On peut considérer la banque privée indépendante comme une généraliste "sur mesure". Son cœur de métier se situe autour du conseil. Ce qui lui permet de proposer une approche globale du patrimoine pour des personnes fortunées.

### **5. La gestion privée vue par les CGPI (conseillers en gestion de patrimoine indépendants)**

Chez les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, la gestion privée couvre la gestion de portefeuille et le conseil en gestion de patrimoine pour une clientèle aisée. On peut estimer que les CGPI accompagnent, comme pour les banques, leurs clients dans le développement et la transmission de leur patrimoine en s'appuyant sur des solutions de produits défiscalisés tels que l'immobilier locatif, de produits d'assurance, mais aussi de valeurs mobilières. Ils sont réputés pour disposer d'une gamme très étendue en placements financiers. Le principal produit d'épargne commercialisé par les CGPI est l'assurance-vie. Arrivent ensuite les comptes-titres et PEA.

On compte près de 3 500 CGPI en France, regroupés en un peu moins de 2 000 cabinets. On estime qu'ils détiennent près de 10% du marché de la gestion de patrimoine en France.

#### **Les modes de facturation chez les banques**

#### **Les caractéristiques des différents statuts et métiers qui composent la gestion privée**

Types de banques	Principales sources de revenu	Services bancaires	Gestion sous mandat ou conseillée	Bilan patrimonial
<b>Banque de détail</b>	Crédit, assurance-vie, services bancaires	Forfait annuel	Facturation des commissions de mouvement	Inclus uniquement en cas de gestion sous mandat
<b>Banque privée filiale d'une banque universelle</b>	Assurance-vie et commissions de mouvement	Forfait annuel	Facturation des commissions de mouvement	Non facturé
<b>Banque privée indépendante</b>	Gestion sous mandat et commission sur frais de gestion des contrats d'assurance-vie	Compte bancaire non facturé	Honoraires et commissions sur les encours et les mouvements	Non facturé
<b>CGPI</b>	Gestion sous mandat et commission sur les frais de gestion des contrats d'assurance-vie	Compte bancaire facturé ou non	Honoraires et commissions sur les encours et les mouvements	Facturé
	<b>Offre</b>	<b>Couverture géographique</b>	<b>Clientèle</b>	<b>Nombre de clients</b>
<b>Banque de détail</b>	Généraliste. Gamme réduite (PEA, assurance-vie...)	Très importante	Clientèle principalement comprise entre 150 000 et 300 000 euros	Très importante : dispose d'informations complètes
<b>Banque privée filiale d'une banque universelle</b>	Généraliste : offre de la banque de détail repackagée	Importante	Clientèle comprise entre 300 000 euros et 1.5 millions d'euros	Très importante : en provenance principalement de la banque de détail
<b>Banque privée indépendante</b>	Généraliste « sur mesure » : le cœur de métier est le conseil	Réduite à Paris et parfois quelques grandes villes	Clientèle principalement comprise entre 1.5 et 15 millions d'euros	Limité aux clients ayant un patrimoine financier important
<b>CGPI</b>	Généraliste : principalement assurance-vie ou produits de défiscalisation	limitée	Clientèle principalement comprise entre 300 000 euros et 1.5 millions d'euros	Limité aux capacités du cabinet

La structure de tarification est également différente selon l'acteur. De manière générale, les droits d'entrée sont revus à la baisse, voire complètement supprimés. La quasi-totalité des établissements interrogés reconnaissent que toutes les commissions sont négociables. On constate que la pression sur les marges est plus forte aujourd'hui en période de crise. Les clients sont plus sensibles aux coûts des services, compte tenu du niveau des performances.

Les banques de détail avec un dispositif en gestion de patrimoine s'adressent prioritairement aux personnes avec un patrimoine financier inférieur ou égal à 300 000 euros. Les banques privées filiales d'une banque universelle ou d'une compagnie d'assurance préfèrent accueillir des clients disposant d'un patrimoine financier compris entre 300 000 et 1 500 000 euros. Quant aux banques privées indépendantes, elles privilégient les clients dont le patrimoine financier est compris entre 1 500 000 et 15 000 000 euros. Chaque banque se différencie par des caractéristiques propres liées à son champ de compétence. Les spécialistes ont une taille réduite en termes d'effectifs, d'implantation (limitée à Paris) et de clientèle fortunée. Les généralistes ont au contraire une taille importante en termes d'effectifs, une couverture géographique large sur l'ensemble de la métropole et une clientèle aisée mais pas excessivement fortunée.