



Le conseil indépendant nécessite du long terme

Nombre de banques privées promettent un conseil indépendant à leurs clients fortunés. Mais en parallèle les bonus des conseillers sont liés aux objectifs de vente des produits de la banque, **une contradiction**.

Les familles et personnes fortunées posent des exigences claires à leur banque : Structuration du patrimoine au-delà des frontières et des générations, placement avec perspectives à long terme et, avant tout, impartialité au niveau du conseil et du choix du gestionnaires. Conscientes de ces exigences, les banques promettent aussi à leurs clients de pouvoir s'y tenir. La réalité se révèle souvent différente.

Le risque de conflit d'intérêts.

Seul un établissement qui n'est pas tenu de vendre ses propres produits de placement et dont le modèle de rémunération des conseillers n'est lié ni aux objectifs de vente ni aux chiffres d'affaires générés par les transactions peut garantir un conseil impartial. Si tel n'est pas le cas le conseiller bascule rapidement dans un conflit d'intérêt entre l'augmentation personnelle de ses revenus et la recherche de la meilleure solution pour ses clients ce qui se répercute directement sur la qualité du conseil et souvent au détriment du client. Le danger réside dans le remaniement des portefeuilles en vue de générer des commissions sans créer de plus-value pour le client. **Un conseil indépendant est possible uniquement dans la mesure où les conseillers peuvent envisager une perspective à long terme.** Malheureusement, celle-ci passe parfois au second plan en raison des objectifs trimestriels souvent dictés par la Bourse. Une société de gérants indépendant non cotée ne subit pas cette pression. Et encore moins si elle est entre les mains d'une famille ou des gérants qui a elle-même toujours nourri des objectifs à long terme.

Les clients très fortunés ont souvent des rapports familiaux et patrimoniaux fort complexes. Une analyse fondée de la situation globale et un savoir-faire dans les disciplines très différentes sont donc requises. A cet effet, le conseiller doit pouvoir prendre le temps sans subir de pression constant en termes de ventes et de chiffres d'affaires.

En règle générale un conseiller ne doit pas suivre plus de 40 à 50 clients. En outre, la préparation à un entretien avec le client ne doit guère se limiter à l'impression du certificat de patrimoine. Il doit pouvoir s'entretenir avec les meilleurs spécialistes à l'intérieur et à l'extérieur de la banque et chercher des solutions en collaboration avec eux. Précisément dans le cas de patrimoines répartis dans plusieurs pays, de structures familiales complexes régies par un véritable gouvernement familial ou de règlements de successions, cette collaboration joue un rôle clé. Seule une compréhension de la situation globale permet de fournir un conseil optimal. Les bases d'une relation de confiance sont posées lorsque le client se sent compris à tous les niveaux et pas uniquement au niveau purement technique. Bien que ce processus requière du temps, les répercussions positives sont durables. En outre, les conseillers brillants au quotidien ne doivent pas renoncer à une gratification qui se mesure aux objectifs qualitatifs et au nombre des recommandations amenant de nouveaux clients.

En conclusion l'indépendance de la gestion n'est pas une des solutions pour garantir le meilleur résultat pour le client, c'est la seule ! D'autant plus que le client veut un interlocuteur direct connaissant parfaitement l'ensemble de son patrimoine et ses intentions à long terme.

Nous avons des contacts de confiance avec plusieurs sociétés de gestion indépendantes qui ont construits une réputation de savoir faire et de relation. Au quotidien, les gérants connaissent leurs clients et sont de véritables CFO, avocats, analystes et participent d'une manière active à la meilleure protection de votre patrimoine.

06.02.08