

## SERVICES FINANCIERS

# Gestion du patrimoine, un segment riche en opportunités

Les banques ont ajouté une nouvelle corde à leur arc, avec la flèche dédiée dirigée vers des millionnaires d'ici et d'ailleurs. Le citoyen lambda patiente dans une succursale. C'est une chose courante. Pour ces clients aisés, l'accueil est personnalisé, les services sont variés et profonds. Les frais associés diffèrent de la normale. Faisons un survol avec les commentaires de la MCB, SBM Bank (Mauritius), AfrAsia et la Mauritius Bankers Association.

KAMLESH BHUCKORY  
kamlesh@defimedia.info

Où commence et où se termine le patrimoine ? Le Chief Executive Officer de la Mauritius Bankers' Association (MBA), Daniel Essoo explique : « Tout le monde possède un patrimoine. Le patrimoine, c'est la somme de tous les biens que l'on a, par exemple : vos comptes bancaires, vos économies, fonds de pension, assurances, biens immobiliers (maisons, terrains), voitures, parts dans une entreprise familiale, actions dans des sociétés, bons du trésor, investissements. Pour certains, cela inclut aussi des bijoux, des œuvres d'art, des objets de collection, des vins rares. Pour les très fortunés, cela peut aussi inclure des biens à l'étranger, des bateaux, des hélicoptères,



La gestion du patrimoine est un service exclusif et haute de gamme, selon Pravish Halkhoree.

## Le pays compte 4 400 millionnaires (en dollars), selon l'AfrAsia Bank Africa Wealth Report.

jets privés, et ainsi de suite. »

Et ces riches, le pays en compte par milliers. Ils sont au nombre de 4 400 millionnaires (en dollars) selon l'AfrAsia Bank Africa Wealth Report. Notre juridiction a enregistré une

croissance de 76 % dans la valeur détenue par les millionnaires et multimillionnaires en 11 ans. Dans les années à venir, le continent africain devrait produire 30 000 nouveaux millionnaires. Et Maurice, centre

financier qui finalise sa sortie réussie des listes de surveillance du Groupe d'action financière et de l'Union européenne, a une belle carte à jouer dans la gestion du patrimoine (voir définition plus loin). À une campagne de

vaccination soutenue s'ajoutent un secteur bancaire et financier robuste, une stabilité politique et sociale, des infrastructures modernes existantes et à venir.

Tout en reconnaissant que ce segment de clientèle demeure un service premium pour un nombre restreint, le Chief Executive Officer de la MBA fait ressortir que la gestion du patrimoine demeure une activité incontournable des banques. D'ailleurs, souligne-t-il, le schéma directeur pour les services financiers a identifié ces activités comme l'un des trois segments porteurs de croissance.

« Ce sera toujours un segment minoritaire – approximativement 6 % de l'activité totale des services financiers à Maurice selon le schéma directeur, mais il existe effectivement des opportunités de croissance dans ce secteur, notamment par rapport aux clients fortunés basés sur le continent africain qui pourraient bénéficier de la stabilité économique de notre secteur bancaire », précise Daniel Essoo.

Et d'ajouter : « (...) ça peut aller du très simple au très complexe et la gestion du patrimoine implique une large gamme de services et de professionnels. Nous avons la chance, à Maurice, d'avoir la plupart de ces compétences réunies dans un écosystème. »

## Définition et description

❶ **Maurice se positionne comme un centre attirant pour la gestion du patrimoine. Pour commencer, quelle est la définition de gestion du patrimoine ? Que doit-on posséder en biens immobiliers et dans des comptes en banque pour être dans cette catégorie ?**

■ **François Desvaux De Marigny** : « La gestion du patrimoine se définit surtout comme un service spécialisé que nous offrons à une catégorie de clients à travers, notamment, des produits financiers novateurs et parfois complexes et ce dans un cadre réglementaire renforcé. Toutefois, l'augmentation de la taille du marché et la diversité des clients, qui sont des Mauriciens mais aussi des étrangers, nécessitent aujourd'hui de mieux segmenter notre portefeuille de clients afin de répondre le plus efficacement possible aux besoins de chacun. »

■ **Pravish Halkhoree** : « La gestion du patrimoine a pour objectif de gérer les biens des individus fortunés et de les conseiller en matière d'optimisation patrimoniale, c'est-à-dire à réaliser les meilleurs investissements possibles en fonction de la situation patrimoniale de la personne concernée. La SBM Wealth Management cible exclusivement les High Net Worth Individuals ayant en termes d'actifs (en mesure d'investir) un minimum de Rs 20 millions ou l'équivalent en devises. C'est un service exclusif et haut de gamme qui repose essentiellement sur l'élément de confiance. Ce service englobe aussi des services complémentaires tels que la conciergerie de luxe, entre autres. »

■ **Marc-Alexandre Masnin** : « Notre gestion du patrimoine comprend une offre complète de produits d'investissements et de service de gestion de portefeuilles, De bons investissements

reposent sur une approche disciplinée, méthodique et structurée. Nous élaborons des scénarios macro-économiques par rapport à des données de marché et du cycle économique. Nous positionnons nos portefeuilles en fonction de l'actuelle configuration économique tout en intégrant l'éventualité de chocs imprévus. (...) Nous pouvons généralement optimiser nos services en ayant une visibilité sur le patrimoine intégral des clients, qui englobe leurs propriétés et le capital disponible pour les investissements. Les grandes banques internationales exigent généralement un minimum d'un million de dollars (Rs 43 millions) pour leurs services de gestion du patrimoine. Pour que notre offre soit attractive, un patrimoine de départ de 500 000 dollars (Rs 21,5 millions) constitue couramment un montant adéquat pour une bonne diversification d'investissements. »

## Le plus requis

❷ **En quoi les services sont différents d'un compte normal et quels sont les privilèges qui y sont associés ?**

■ **François Desvaux De Marigny** : « Nous offrons des services spécialisés à une clientèle exigeante. Nous nous distinguons par la qualité du contact entre le banquier et son client. Notre clientèle Select bénéficie d'un chargé de clientèle dédié, de facilités de crédit, de l'accès à nos lounges ainsi que d'autres avantages. La création de notre marque « M » répond aussi à cette demande. Selon le montant à investir, les clients « M » bénéficient de services tels que la planification financière, l'exécution d'ordres de bourse, la gestion discrétionnaire et non-discrétionnaire, l'aide à la sélection de fonds et l'accès à certains deals de Private Equity. Je dois souligner que le segment Private Banking & Wealth Management de la MCB capitalise sur les compétences de ses 130 collaborateurs, ainsi que sur l'expertise des autres entités du Groupe en matière de gestion de fonds, courtage

boursier, recherche économique, entre autres. »

■ **Pravish Halkhoree** : « La gestion du patrimoine va au-delà des offres bancaires traditionnelles et vise à être un one-stop-shop pour nos clients HNWI, qui ont des attentes et des exigences spécifiques. La gestion patrimoniale nécessite surtout une maîtrise parfaite de la stratégie d'investissement et des marchés boursiers, mais aussi une connaissance approfondie des réglementations financières et fiscales. Il est aussi important d'être au courant des nouvelles tendances de vie au niveau local et international, afin de mieux satisfaire les exigences du client. Les privilèges qui y sont associés comprennent un gestionnaire de patrimoine qui sera non seulement responsable de la gestion des biens du client, mais qui se chargera également de les faire fructifier. Les autres services qui accompagnent ce type de prestation incluent la planification fiscale, la planification successorale et très prochainement, en ce qui nous concerne, la conciergerie de luxe. »



Daniel Essoo, CEO de la Mauritius Bankers Association.



François Desvaux De Marigny, Head of Private Banking and Wealth Management de la MCB.



Pravish Halkhoree, Wealth Management Lead à la SBM Bank (Mauritius).



Marc-Alexandre Masnin, le directeur des investissements d'AfrAsia Bank.

## Le coût d'être riche

❗ Est-ce que le client dans le segment Wealth est appelé à débours des frais comme c'est le cas pour tout autre transaction ou bien est-ce que le client en question débourse une somme fixe chaque fois ou chaque année ? Au cas contraire, ces frais sont-ils plus élevés ?

■ François Desvaux De Marigny : « Comme tout service bancaire, l'accès au Private Banking and Wealth Management supporte des frais qui sont en adéquation avec le niveau de service qui est offert. »

■ Marc-Alexandre Masnin :

« Il n'y a pas de frais fixe à proprement parler pour cette activité multi-objectifs. Le client règle les frais de gestion ou de conseil en investissements en fonction du mandat qu'il a choisi et des sommes confiées. Un mandat non discrétionnaire où le client garde la main sur ses décisions d'investissements tourne généralement autour de 0,5 % par an contre 1 % pour un mandat exclusif tout inclus qui intègre tous les frais de transactions, frais de gestion, frais de conseil et les droits de garde. Cela reste une offre très attractive dans ce contexte de taux bas où les frais sont un sujet d'autant plus sensible (...). »

## Un avenir porteur

❗ Quand on parle de Wealth Management, parle-t-on d'un segment majeur des activités bancaires ? Est-ce un segment majeur en devenir ?

■ François Desvaux De Marigny : « Le segment Private Banking & Wealth Management a pris de l'ampleur ces dernières années. L'économie mauricienne a été l'une des plus performantes de la zone Afrique, ce qui a naturellement contribué à l'augmentation du niveau de richesse par habitant. De plus, une nouvelle clientèle de particuliers fortunés provenant principalement d'Europe et d'Afrique du Sud a été attirée par le cadre fiscal favorable du pays ainsi que par ses programmes fonciers haut de gamme. Le développement de ce segment est aussi favorisé par un environnement de taux d'intérêts bas, ce qui encourage nos clients à chercher des supports d'investissement plus rémunérateurs. »

■ Marc-Alexandre Masnin :

« Le Wealth Management comprend à la fois la gestion mais aussi la transmission et la fiscalité du patrimoine. C'est un sujet central pour le segment des High Net Worth Individuals et donc constitue un segment à forts enjeux pour une banque comme la nôtre qui se distingue par son service de Private Banking de qualité. La crise sanitaire a accéléré cette prise de conscience des investisseurs à réexaminer leurs priorités de vie, leurs plans d'investissement et la manière dont ils interagissent avec la planification de leur patrimoine. Le transfert de patrimoine se poursuit avec la généralisation de l'esprit du millénaire et l'impératif d'un service personnalisé. Un autre sujet central du Wealth Management est le défi lié à la retraite, d'autant plus dans un environnement à faible taux d'intérêt. Malgré l'accès croissant à l'information, l'expertise et la qualité d'analyse de ces données sont primordiales. La gestion du patrimoine devient donc essentielle pour nos clients. »

## Loi et supervision

❗ Est-ce que le Wealth Management est réglementé par la Banque de Maurice ?

■ Daniel Essoo : « L'activité Wealth Management peut comporter plusieurs composantes. La Banque de Maurice supervise toute l'activité des banques. La Banking Act régit le fonctionnement des banques, de même que de nombreuses directives (les Guidelines). Cependant, certaines activités, telles que l'Investment Management, tombent également sous la supervision de la Financial Services Commission (FSC). De manière générale, tout ce qui concerne les actions et les fonds de pension tombera sous l'égide de la FSC. Comme le segment est complexe, les frais varieront en fonction des services offerts. Les banques

ont l'obligation de publier leurs frais et vous trouverez ceux-ci sur leurs sites web respectifs. »

■ Pravish Halkhoree : « Le Wealth Management est un département de la SBM Bank (Mauritius) Ltd. La banque est réglementée par la Banque de Maurice et aussi par la FSC. Il existe un Guideline for banks licensed to carry on private banking business émis par la Banque de Maurice qui avise sur les règles du Private Banking. Il faut souligner que la gestion de fortune est un service pluridisciplinaire qui est soumis à d'autres réglementations visant, par exemple, la lutte contre le blanchiment d'argent et l'évasion fiscale. À la SBM, nous affichons aussi de manière transparente notre grille tarifaire, et de plus, nos clients en sont informés au préalable par nos conseillers. »