

les Cahiers du Cercle

BNP PARIBAS

La Banque Privée,

un pôle d'excellence
de BNP Paribas

BNP Paribas est l'une des premières banques européennes. En janvier 2006, elle a été élue "meilleure banque privée en France" pour la deuxième année consécutive par le magazine anglo-saxon Euromoney. S'appuyant sur l'étendue des savoir-faire du Groupe BNP Paribas et sur son expérience acquise auprès des clients fortunés et de familles actionnaires, la Banque Privée a développé un modèle qui lui est propre. Cette approche allie de façon originale un large éventail de compétences financières et patrimoniales totalement dédiées à la clientèle privée avec la puissance commerciale d'un grand réseau bancaire.

■ À QUI S'ADRESSENT LES SERVICES DE LA BANQUE PRIVÉE ?

La gestion patrimoniale s'adresse spécifiquement aux particuliers et aux familles qui disposent d'un patrimoine important et souhaitent le gérer de la façon la plus efficace possible. Ce patrimoine peut être constitué de biens très divers – valeurs mobilières, actifs professionnels, participations dans des sociétés, propriétés immobilières et foncières, objets ou collections d'art, etc. –, sachant, bien sûr, que le niveau de revenu est également à prendre en compte. «*Nous considérons que la gestion patrimoniale par une banque privée est destinée à des clients dont les avoirs à investir sont supérieurs à 200 000 €,* indique Marie-Claire Capobianco, directrice de BNP Paribas Banque Privée France. *Nous savons en effet qu'à partir de ce seuil, la situation financière, fiscale, juridique ou patrimoniale de chaque client mérite une approche personnalisée.*»

De fait, qui dit patrimoine et revenus importants, dit choix et décisions hautement stratégiques d'ordre patrimonial et financier.

Ces questions et ces décisions sont justement du ressort de ce que l'on appelle la banque privée (ou *private banking*), activité clairement identifiée dont les équipes, les infrastructures et les méthodologies de travail sont tout particulièrement adaptées aux besoins de ce segment de clientèle. Celle-ci est constituée de détenteurs d'un patrimoine établi de longue date, mais aussi de dirigeants d'entreprise dont certains peuvent être assez jeunes. Au-delà de son niveau de patrimoine et de revenus, cette clientèle se caractérise par des attentes très fortes dans des domaines souvent très variés.

La Banque Privée en France : des équipes dédiées pour une activité à part entière

En France, BNP Paribas Banque Privée accompagne plus de 100 000 clients. Pour leur offrir la plus haute qualité de service en matière de gestion privée, 850 Conseils en Gestion de Patrimoine leur sont entièrement consacrés. Ce sont des professionnels passionnés, avec une capacité d'écoute remarquable et une discrétion absolue. Ils ont en commun un niveau très élevé de compétence technique et une grande capacité d'initiative, mais leurs parcours personnels et professionnels sont très variés. Cette diversité correspond bien aux différents profils de la clientèle suivie, constituée de patrimoines établis de longue date mais aussi de créateurs d'entreprise qui, un jour ou l'autre, souhaiteront céder leurs parts. Pour apporter un appui technique, juridique et fiscal aux équipes de banque privée dans

les Centres de Banque Privée, des pôles de compétence ont été créés au sein des régions avec les Ingénieurs Patrimoniaux pour le domaine juridique et fiscal, des Banquiers Privés dédiés aux dirigeants d'entreprise et actionnaires familiaux, des Conseils en Gestion de Patrimoine Entrepreneurs chargés d'accompagner une clientèle liée au monde de l'entreprise... Une équipe de plus de 135 personnes s'attache exclusivement à la gestion et au suivi des portefeuilles confiés à la Banque Privée : la Gestion Privée sous Mandat. Ces professionnels de la gestion sont dotés de moyens de gestion technologiques performants. Ils mettent en œuvre une organisation rigoureuse et une structuration précise des méthodes de gestion. La qualité de ce dispositif, unique en Europe, a d'ailleurs été

reconnue en recevant la certification ISO 9001, sans réserve, fin décembre 2004. Cette association est fondée sur la complémentarité et le partage des compétences entre le Conseil en Gestion de Patrimoine et le Gérant de Portefeuille. Pour compléter ce dispositif au service de la grande clientèle privée, une équipe de plus de 30 banquiers privés Gestion de Fortune est basée au cœur de la direction de la Banque Privée. Spécialisée pour accompagner les clients disposant d'un patrimoine de plus de 5 millions d'euros, elle a pour mission de résoudre les problématiques les plus pointues. Ces banquiers privés s'appuient sur des Ingénieurs Patrimoniaux et des Gérants de Portefeuilles qui sont dédiés à cette clientèle pour apporter des réponses sur mesure.

■ LA BANQUE PRIVÉE, UN LARGE CHAMP DE COMPÉTENCES

Au-delà de l'aspect purement financier, le rôle du Conseil en Gestion de Patrimoine de BNP Paribas Banque Privée est de comprendre les besoins de son client et d'organiser avec lui son patrimoine en fonction de ses objectifs. La mise en place d'échanges suivis permet de définir ses priorités – optimisation, développement ou encore transmission des biens – et d'établir le diagnostic de sa situation patrimoniale.

Les équipes basées dans les Centres de Banque Privée fondent donc leur prestation sur une approche globale du patrimoine. Elles réalisent d'abord un diagnostic patrimonial complet pour établir ensuite un projet d'investissement propre à chaque client. C'est grâce à ce diagnostic que la structure du patrimoine recommandée se révélera suffisamment souple pour s'adapter à toutes les évolutions familiales, fiscales, financières, etc. Qu'il s'agisse d'anticiper dans les meilleures conditions possibles un départ à la retraite ou la transmission d'un patrimoine, d'obtenir un complément de revenus ou d'améliorer sa fiscalité, le Conseil en Gestion de Patrimoine est à même de répondre à ces problématiques. Pour apporter ce conseil, il s'appuie sur une très large palette de compétences mises en œuvre au sein de la Banque Privée (Ingénierie Patrimoniale, Ingénierie Financière, conseil en allocation d'actifs, gestion sous mandat, financements sur mesure, diversification patrimoniale, etc.) ou qui existent dans le Groupe BNP Paribas : offre immobilière complète, Corporate Finance, Financements Structurés, etc.

La mission du Conseil en Gestion de Patrimoine est de réaliser en toute confidentialité la synthèse de l'ensemble de ces compétences pour proposer la solution la mieux adaptée.

■ QUELS SONT LES SERVICES OFFERTS PAR LA BANQUE PRIVÉE ?

Pour traduire les attentes des clients en une organisation du patrimoine optimale et cohérente, une Convention Patrimoniale est établie. Elle précise les choix du client en matière de gestion financière et définit les principales modalités de la relation contractuelle entre le client et BNP Paribas Banque Privée. Plusieurs possibilités sont offertes pour la gestion de portefeuille :

- de la gestion sous mandat – les experts de la Banque Privée gèrent les actifs qui leur sont confiés, en accord avec les objectifs fixés par le client...
- ... à la gestion conseillée – où le client garde la pleine autonomie dans ses choix d'investissement tout en bénéficiant d'une assistance personnalisée.

Une fois cette allocation d'actif mise au point avec son ●●●

La Banque Privée dans le monde : une dynamique de croissance

La Banque Privée est présente dans une trentaine de pays et sur les principales places financières européennes et mondiales. Elle peut ainsi accompagner des clients au-delà des frontières.

En Europe, BNP Paribas Banque Privée a mené une stratégie de croissance offensive.

À Monaco, BNP Paribas a intégré la clientèle de deux sociétés spécialisées en gestion privée :

Bank von Ernst (Monaco) et la Société Monégasque de Banque Privée. Selon

la dernière étude *Euromoney*, BNP Paribas est la première banque privée de la Principauté en termes de volume et de qualité de prestations.

La banque a renforcé sa position en Suisse par l'acquisition de deux portefeuilles de clients privés :

reprise de la clientèle de Citigold International Wealth Management (filiale de Citigroup) à Genève et à Zurich et de l'activité de banque privée de Caixa Bank en Suisse.

En Europe du Nord, la banque a restructuré ses opérations en Hongrie pour constituer une base d'action pour l'Europe centrale et a procédé à l'acquisition de la banque Nachenius, Tjeenk & Co., une banque privée néerlandaise renommée qui complète la couverture des marchés domestiques européens à potentiel.

Par ailleurs, en Asie, la banque privée a complété son dispositif *on shore* en ouvrant une activité de Wealth Management à Taiwan, et en renforçant sa présence en Inde où elle apparaît désormais comme un opérateur majeur. Elle confirme ainsi son solide positionnement dans le Top 10 des meilleures banques privées dans une région en très forte croissance.

La banque est également entrée sur de nouveaux territoires et notamment au Moyen-Orient en adaptant son modèle de partenariat à un marché très prometteur. Elle a d'ores et déjà été reconnue première banque *off shore* à Dubaï.

... Conseil en Gestion de Patrimoine, le client a accès à une offre sécurisée, ouverte à l'expertise des meilleurs et différenciée par le choix des solutions financières préconisées. Ensemble, ils sélectionnent les supports d'investissement les mieux adaptés : gestion collective, quantitative, indicielle, alternative, multigestion, etc. Ces investissements peuvent être réalisés via des instruments financiers simples ou logés dans des contrats d'assurance vie ou de capitalisation dédiés à la clientèle Banque Privée.

BNP Paribas Banque Privée se distingue également des banques privées traditionnelles en proposant, partout en France, les services quotidiens d'une grande banque de réseau. Pris en

charge au sein des Centres de Banque Privée par les assistants commerciaux des Conseils en Gestion de Patrimoine, les clients peuvent trouver réponses à toutes leurs demandes : assurer leurs biens immobiliers, leurs voitures, choisir des moyens de paiement adaptés à leur train de vie... en ayant la garantie d'un service de qualité, personnalisé.

Un autre point qui permet à BNP Paribas d'asseoir sa position de leader est sa capacité à faire du crédit sous toute forme. Les clients peuvent trouver auprès de leur Conseil la solution de financement adaptée à leur situation et le conseil de structuration optimale : des prêts amortissables, *in fine*, à taux fixes, variables, avec ou sans garanties.

CONCLUSION

« Le patrimoine de nos clients est une matière précieuse que nous façonnons au fil du temps, avec minutie et considération », déclare Marie-Claire Capobianco. Ce sont cette combinaison

de compétences et cet accompagnement dans la durée qu'illustre l'image d'orfèvre, signature de la Banque Privée : "BNP Paribas Banque Privée, Orfèvre de votre patrimoine".

La diversification de patrimoine : des équipes à votre service

Conseil Investissement Art

- Nous assistons à la fois les vendeurs et les acheteurs dans la recherche, la sélection, l'authentification, l'estimation et la négociation d'œuvres d'art, cela en toute confidentialité.
- Nous vous aidons à construire et à gérer vos collections, et nous vous accompagnons aux manifestations artistiques majeures.
- Nos domaines d'expertise :

peintures, dessins et sculptures, de la Renaissance à l'Art moderne.

Conseil Immobilier pour un bien de prestige – "Bureau d'Études et de Transactions Immobilières"

- Nous pouvons rechercher, sélectionner, estimer, acheter ou vendre, et vous conseiller financièrement pour vos propriétés résidentielles ou commerciales, vos résidences secondaires, vos biens locatifs, etc.

• Nos domaines d'expertise : Paris et la Côte d'Azur, la Bourgogne, la Vallée du Rhône, plus largement l'Europe.

Conseil en patrimoine foncier – "Agri France"

- Nous pouvons rechercher, estimer, acheter ou vendre, vous conseiller financièrement et gérer vos vignobles, forêts, terrains agricoles, propriétés de campagne et de chasse, etc.
- Nos domaines d'expertise : la France, l'Italie et l'Espagne.



BNP PARIBAS Les Cahiers du Cercle BNP PARIBAS est un supplément de **La Lettre du Cercle** éditée par BNP PARIBAS/FDG -

16, bd des Italiens, 75450 Paris Cedex 09. Directeur de la publication : Philippe Bordenave. Responsable d'édition : Patrice Ménard.

Responsable de la fabrication : Patrick Fleury. Responsable de l'information financière : Philippe Aguignier. Conception et réalisation :

L'« G E N C E » - Responsable d'édition : Marc Renoult. Maquettiste : Sabine Bouffelle. Secrétaire de rédaction : Frédérique Pelletier.

Impression : Imprimerie nouvelle de Viarmes. Dépôt légal : à parution.