

GUILLAUME PASSEBECQ

(HEAD OF PRIVATE BANKING AND WEALTH MANAGEMENT, BANK ONE)

«EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT, UNE COMMUNICATION PERSONNALISÉE, TRANSPARENTE ET FRÉQUENTE EST LA CLEF DE VOÛTE...»

Quels sont, selon vous, les principaux facteurs qui stimulent la croissance de la gestion de fortune ?

La gestion de fortune s'est considérablement développée au cours des dix dernières années à Maurice. Sous l'impulsion d'un flux de nouveaux clients fortunés ayant choisi de s'expatrier sur notre île, le marché a évolué rapidement pour être en mesure de proposer une offre de gestion privée similaire à ceux de leur pays d'origine. Cela a été ainsi une opportunité pour les banques d'investir tant au niveau technologique qu'humain. Les banques privées ont dû également s'adapter à la diversité internationale de leurs clients privés et institutionnels. Des Family Offices et des sociétés de gestion se sont également développés pour accompagner cette nouvelle clientèle avec laquelle Bank One collabore déjà pour la majorité. On notera également que la clientèle privée, de manière générale, est mieux informée et plus sophistiquée, grâce à l'accessibilité de l'information financière et est ainsi plus autonome dans la prise de décision.

Comment se compare l'environnement réglementaire de la banque privée en matière de gestion de patrimoine par rapport à celui des autres pays ?

Afin de répondre à la demande des clients sophistiqués, les banques privées ont adapté leurs offres en conséquence. La qualité du service offert se rapproche ainsi des plus grandes places financières. De plus, l'activité de banque privée est encadrée précisément dans le cadre du Banking Act 2004. Cela a



l'avantage de pouvoir sécuriser cette clientèle particulièrement exigeante.

En cette période de reprise économique, quelles sont les tendances émergentes au niveau des banques privées ?

Nous avons mis en place une veille technologique qui permet de suivre l'évolution du secteur et d'investir régulièrement dans nos systèmes afin de répondre aux attentes évolutives d'une clientèle de plus en plus exigeante. Ainsi, nous avons développé à Bank One Private Banking une plateforme Ebanking et une plateforme titres totalement accessibles en ligne et qui permettent aux clients de consulter l'évolution en temps réel de leurs portefeuilles d'investissements. Plus récemment, une nouvelle application de paiement mobile universelle dénommée POP permet de réaliser des transferts et des paiements instantanés et elle continue de se développer avec de nouvelles fonctionnalités pour répondre à la demande du marché.

Quels sont les critères que les clients potentiels doivent prendre en compte lorsqu'ils choisissent

une banque privée pour la gestion de leur patrimoine ?

En matière de Private Banking, la sécurité des actifs confiés à la banque reste bien évidemment la priorité. En tant que Global Custodian avec comme principal dépositaire Euroclear qui bénéficie d'un rating AA par Standard & Poor's, Bank One Private Banking est en mesure de rassurer ses clients privés et institutionnels car les actifs sous gestion sont déposés en dehors du bilan de la banque.

Parlez-nous de votre banque et de vos offres en matière de gestion de patrimoine.

Bank One a fait le choix d'offrir à ses clients une offre d'investissement en architecture ouverte. Ainsi, nous avons sélectionné plusieurs gérants externes tant au niveau local qu'international. Ces gérants externes sélectionnés pour la qualité de leur gestion et leur spécialisation en matière de classes d'actifs apportent une gestion sur mesure avec les standards internationaux en adéquation avec les attentes de notre clientèle.

Notre offre s'adresse à l'en-

semble des investisseurs privés et institutionnels, locaux ou internationaux qui recherchent une banque avec une plateforme titres internationale leur donnant accès à l'ensemble des marchés mondiaux et des classes d'actifs. Notre offre de Private Banking & Securities Services nous a permis de remporter pendant plusieurs années consécutives le titre de « Best Private Bank », décerné par Global Finance Magazine ainsi que le titre de Best Custodian Bank Indian Ocean décerné par Capital Finance International. Nous proposons un service innovant : une offre d'investissement et de gestion en architecture ouverte qui rencontre un succès certain auprès de la clientèle privée.

En outre, Bank One fait partie des banques mauriciennes à rayonner sur le continent africain grâce à ses deux actionnaires Ciel Finance et I&M Group PLC qui ont des présences à Madagascar, Kenya, Tanzanie, Rwanda et plus récemment en Ouganda. Cela nous permet de desservir la clientèle fortunée dans ces marchés en forte progression mais aussi d'accéder facilement aux marchés des valeurs mobilières en Afrique de l'Est.

De quelle manière votre banque privée se différencie-t-elle de ses concurrents ?

Notre concept d'architecture ouverte est notre différenciation mais la personnalisation, l'écoute et l'éthique sont les clefs dans nos métiers. Notre accès privilégié et notre connaissance réelle des marchés africains est aussi un avantage considérable pour ceux qui cherchent à investir dans les marchés émergents.