

GUILLAUME PASSEBECQ

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

«Nous nous engageons à répondre aux besoins de nos clients, quel que soit leur âge»

GUILLAUME PASSEBECQ, HEAD OF PRIVATE BANKING AND WEALTH MANAGEMENT DE BANK ONE, SOULIGNE QUE L'ÎLE MAURICE EST DEVENUE UN HUB INTERNATIONAL RECONNU EN MATIÈRE DE BANQUE PRIVÉE ET D'INVESTISSEMENT GRÂCE AUX INVESTISSEMENTS RÉALISÉS DANS LA MODERNISATION DE SES INFRASTRUCTURES BANCAIRES CES DERNIÈRES ANNÉES.



Quelle place occupe la banque privée dans vos activités ?

La banque privée et l'accès à une gamme diversifiée d'investissements dans toutes les classes d'actifs, y compris les actions, les obligations et les fonds d'investissement, de toutes devises et de tous pays, constituent un élément clé de notre offre, tant pour les clients privés que pour les clients institutionnels.

À Bank One, est-il proposé à chaque client une stratégie sur mesure dédiée et adaptée à son exigence ?

Quel que soit la stratégie de nos clients, nous leur proposons des solutions sur mesure avec l'aide de certains partenaires que nous avons sélectionnés dans le cadre de gestion de portefeuille.

La concurrence dans le segment de la gestion privée dépasse, depuis longtemps déjà, le marché local. Avec la mondialisation et la digitalisation, les clients Private Banking sont partout dans le monde. Quelle est la stratégie mise en place par Bank One pour attirer et retenir cette clientèle ?

Nous avons mis en place une plateforme numérique permettant

aux clients d'accéder à la visualisation de leurs comptes bancaires et de leur portefeuille d'investissement, le cas échéant. De plus, un banquier attitré est joignable en permanence sur le canal de communication préféré de nos clients.

Comment Bank One entend-elle répondre aux attentes de la nouvelle génération de clients fortunés ?

Le monde de la finance évolue sans cesse et nous nous engageons à répondre aux besoins de nos clients, quel que soit leur âge.

Le marché de la gestion des actifs et de patrimoine représente un énorme potentiel. Notre centre financier international a-t-il les atouts pour se positionner avec succès sur ce marché de niche dans le cadre de sa stratégie africaine ?

L'île Maurice est reconnue comme un centre financier international de premier plan grâce à plusieurs atouts clés. Maurice bénéficie d'une stabilité politique et économique qui est essentielle pour attirer les investisseurs internationaux. Son cadre juridique et réglementaire est solide, transparent et conforme aux normes internationales, ce qui renforce la confiance des investisseurs. La Financial Services Commission (FSC) de Maurice régule le secteur financier de manière rigoureuse, assurant la protection des investisseurs et la conformité aux standards mondiaux. L'île offre une fiscalité attrayante et des accords de non-double imposition avec de nombreux pays. Cette fiscalité avantageuse, combinée à des incitations fiscales pour les entreprises, fait de Maurice un lieu

attractif pour les fonds d'investissement et les multinationales.

Enfin, Maurice est stratégiquement situé pour servir de passerelle vers les marchés africains et asiatiques. Grâce à ses accords commerciaux et ses relations diplomatiques solides avec de nombreux pays de ces régions, les entreprises basées à Maurice peuvent accéder plus facilement à ces marchés en pleine croissance.

Comment le pays peut être une destination idéale pour les HNWI et les family offices qui cherchent à diversifier leur portefeuille ?

Maurice est de plus en plus perçue comme une destination privilégiée pour les individus fortunés (HNWI) et les family offices. Le pays offre un cadre fiscal avantageux, des services de gestion de patrimoine de haute qualité, et un environnement de vie agréable et sécurisé. De plus, les structures juridiques disponibles permettent une gestion efficace et sécurisée des actifs familiaux.

Face à l'afflux de particuliers fortunés et leurs attentes en matière d'orientation personnalisée, comment la gestion de patrimoine locale et les family offices arriveront-ils à se démarquer ?

Lorsque l'on aborde le cas de la clientèle expatriée résidant à l'île Maurice, la proximité devient l'élément clé qui permet de se distinguer des Family offices ou des banques étrangères. Cette proximité permet aux acteurs locaux de fournir des services personnalisés et adaptés à cette clientèle expatriée, allant au-delà des simples aspects financiers dans un contexte local.