



CONCURRENCE

Et si l'on changeait de banque !

Tout incite à rester chez son banquier. C'est tellement plus facile. Mais ce n'est pas forcément la meilleure solution. Démonstration !

PAR LAURENCE BOCCARA

En France, une personne sur trois est titulaire de plusieurs comptes en banque. Une multiplication qui se produit souvent à l'occasion d'une acquisition immobilière : pour bénéficier du prêt le plus avantageux, on choisit de se domicilier dans un nouvel établissement. On rapatrie alors ses revenus dans la nouvelle banque, en conservant dans l'ancienne son compte-chèques et même quelques produits. « Si ce comportement de mise en concurrence est entré dans les mœurs lors de la recherche d'un financement immobilier, il est moins systématique pour le choix d'un produit financier. Pourtant, cette stratégie s'avère payante », affirme Pierre Arraou, conseiller en gestion de patrimoine.

La confiance de votre banquier et l'ancienneté dans votre agence ne doivent pas vous empêcher d'être curieux et d'aller voir ailleurs si les conditions sont meilleures. Il existe désormais des établissements qui se spécialisent uniquement dans l'offre de placements. « Une seule banque ne peut pas être efficace sur tous les fronts », résume André Coisne, PDG de ING Direct. Difficile, en effet, pour un établissement généraliste de proposer les meilleurs produits de la place dans tous les types de gestion. « C'est comme si on demandait à un champion du monde de décathlon d'égaliser chaque spécialiste de la discipline. Il est forcément moins bon », commente Eric Le Berre, responsable de l'offre épargne à la BPE, une banque qui a pour particularité de préconiser pour sa clientèle des fonds actions autres que les seuls produits de son groupe (Arkéa).

Diversifier les gestionnaires pour vos sicav ou fonds communs de placement, voici donc une première stratégie à suivre pour optimiser vos placements. Com-

ment ? Tout simplement en demandant à votre banque d'investir dans des produits extérieurs, c'est-à-dire d'autres fonds que ceux qu'elle gère. La première attitude de la banque consistera à proposer des produits maison présentés comme similaires. Insistez ! Il sera parfois possible d'acheter par son intermédiaire le fonds vedette de Carmignac Gestion, Tocqueville Finance ou de la Financière de l'Échiquier. Mais sachez que ces emplettes réalisées à l'extérieur du pré carré de la banque se paient au prix fort. L'établissement facture des commissions de transaction, des droits de garde qui pénalisent l'achat de ces produits gérés par des sociétés concurrentes. « Il faut parfois un an de rentabilité pour retrouver sa mise initiale », souligne-t-on chez Symphonis. Autant de ponctions qui freinent les ardeurs des plus motivés. Une meilleure solution ? Frapper à la porte d'un établissement dont le métier consiste notamment à sélectionner dans la galaxie des placements les grands champions pour séduire des clients aisés et avisés

qui ne veulent que la crème ! Avec la création de structures baptisées « banque privée », tous les grands réseaux bancaires ont ainsi conçu une offre de produits sur mesure. En plus des placements maison, la banque facilite l'accès aux produits les plus performants de la place. La banque privée de la Société générale comme celle de BNP Paribas ont aussi intégré dans leur offre une centaine d'OPCVM de droit luxembourgeois. Trois contrats d'assurance-vie « extérieurs » sont accessibles à la Compagnie 1818 (l'enseigne chic des Caisses d'épargne) et cinq à la Société générale Gestion privée. Ces offres sont certes alléchantes, mais les clients sont triés sur le volet. Le ticket d'entrée de la banque privée n'est jamais inférieur à 100 000 euros (pour les seuls placements financiers). Dans certains établissements, la barre se situe au-dessus de 150 000 euros (Caisse d'épargne Ile-de-France, Société générale), 200 000 euros (BNP Paribas), 250 000 euros (BPE) et même 300 000 euros (BRED).

Mais gare encore aux offres en trompe-



Hier sur Internet j'en ai trouvé un parfait sous tous rapports, avec un taux énorme. Je crois que je vais faire des infidélités à mon banquier.



l'œil. « Si les fonds maison et extérieurs sont proposés à égalité, les frais d'entrée sont parfois à deux vitesses. Les plus chargés sont bien sûr les produits tiers », souligne David Langlois, directeur marketing et produit de Boursorama. « Pour jauger la réelle ouverture de l'établissement vers l'extérieur et sa pratique de la multigestion, mieux vaut laisser le professionnel aborder lui-même le sujet. Ensuite, interrogez-le sur le nombre de fonds référencés, les nouveaux entrants et les frais », conseille Pierre Oiknine, directeur commercial de la banque Robeco.

Vous n'êtes pas assez fortuné pour prétendre aux services de la banque privée? Les voies qui mènent à la multigestion ne sont pas impénétrables. Il vous suffit de conserver dans votre banque principale un ou plusieurs comptes-chèques, d'utiliser les produits financiers réglementés (PEL, Code*, livrets, etc.) ou une ancienne assurance-vie mise en veilleuse, tout en allant placer malin ailleurs. « Pour investir de façon dynamique, il faut faire des infidélités à son banquier, s'obliger à sortir des sentiers battus et jouer la carte des plates-formes Internet, des courtiers en ligne et des conseillers en gestion de patrimoine indépendants », affirme un professionnel de la finance.

Agressifs en termes de tarifs de courtage boursier, les acteurs de l'Internet ont depuis élargi leur offre. De Vég@ctif à Symphonis en passant par Cortal Consors ou SicavOnline, tous commercialisent des fonds, des contrats d'assurance-vie, des plans d'épargne en actions, des SCPI. Depuis un an, tous se sont lancés dans la gestion sous mandat par laquelle l'épargnant délègue à un professionnel le soin de faire fructifier ses placements en valeurs mobilières. Grâce au rachat de CaixaBank, Boursorama a lancé le 7 novembre des comptes rémunérés associés à des moyens de paiement et une panoplie de crédits.

L'atout majeur de ces « supermarchés de l'épargne » et autres banques en ligne réside dans leur offre éclectique capable de rassembler les centaines de fonds disponibles. « L'architecture ouverte est pour le particulier accessible à partir de

500 euros de mise de fonds en assurance-vie et 1 000 euros pour un compte-titres ou un PEA », indique-on chez Symphonis. Ce ticket d'entrée est du même ordre chez les autres.

La force de ces acteurs à distance réside aussi dans leurs prix cassés. « Les droits d'entrée sont généralement moitié moins chers que dans une banque traditionnelle, car les structures de fonctionnement sont plus légères. Il n'y a pas un réseau d'agences à entretenir », explique Cyril Lureau, PDG de SicavOnline. Certaines enseignes de la Toile font même cadeau des frais d'entrée sur une sélection de leurs fonds à l'occasion d'une « promotion », ou s'ils sont souscrits dans une assurance-vie. Attention, cette absence de tarification des fonds dits « no load » (sans frais de chargement) n'est pas un gage de performance. « Un contrat sans frais d'entrée ne donne aucune garantie sur la qualité des actifs et de leur gestion, encore moins sur leur rendement à venir », prévient un banquier.



Bernard Paran (Thesaurus)

« NOTRE CONNAISSANCE DU MARCHÉ NOUS PERMET DE FAIRE LE TRI. »

A partir de 50 000 euros. Une autre solution pour jouer la multigestion « sur pilote automatique » consiste à se faire assister par un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI). « La multigestion ou la multidistribution est une bonne chose, mais mieux vaut être aidé par un chef d'orchestre », déclare Bernard Paran, responsable du pôle financier du cabinet Thesaurus. Opinion partagée par Eric Le Berre, de la BPE : « Accéder à tous les fonds du marché, c'est bien, mais si on n'est pas capable de les sélectionner et de procéder aux arbitrages nécessaires, cette offre pléthorique ne sert à rien. Il faut savoir qu'en une année moins de 1 % des contrats d'assurance font l'objet d'un arbitrage. » D'où l'intérêt d'être conseillé par un CGPI. Il n'existe pas de seuil d'épargne minimal pour s'offrir les services de ce professionnel. Toutefois, disposer d'un patrimoine de 50 000 euros semble un minimum. Contrairement au conseiller en gestion de patrimoine d'un réseau bancaire qui ne pioche que dans la palette des produits maison, le CGPI dispose d'une offre plus variée, qu'il a parfois élaborée lui-même. « Sollicités en

permanence par les sociétés de gestion, nous disposons d'une connaissance du marché qui nous permet de faire le tri et de faire évoluer l'éventail des solutions », explique Bernard Paran. Reste que la relation commerciale existant entre le CGPI et les différentes sociétés de gestion peut aussi influencer sur le contenu de son offre, certains fonds ou contrats rapportant davantage aux professionnels du conseil...

Une bonne raison pour s'intéresser aux sites Internet qui proposent tous les fonds existants. Les courtiers en ligne ont ces dernières années réalisé des efforts considérables pour le conseil. Certains, comme Cortal, Symphonis, ING Direct, n'ont pas hésité à ouvrir des agences pour recevoir et rassurer une nouvelle frange de clientèle en quête d'une relation de confiance et de conseil ■

L'ASSURANCE-VIE SUPERMARCHÉ

Pour avoir accès à tous les fonds de toutes les sociétés de gestion sans changer de banque, il existe une solution toute simple : ouvrir un contrat d'assurance-vie en ligne, multisupports et multigérants. Les versements sur les unités de compte de ces contrats permettent d'acheter ainsi des centaines de sicav et FCP correspondant à toutes les catégories : actions de toutes zones géographiques, obligations, thématiques, etc. Beaucoup sont accessibles sans frais d'entrée. Exemple avec Symphonis Vie pour 70 unités de compte correspondant à des fonds très recherchés comme Sélection France de SPGP, Fidelity Europe ou encore Agressor de la Financière de l'Echiquier. Toujours en version « droits d'entrée 0 % », Boursorama Vie donne accès à 122 fonds ; le record revient à Alta Profits avec 233 fonds. L'assurance-vie sur la Toile devient un véritable « supermarché de fonds » ! En témoigne le leader de l'épargne en ligne, Cortal Consors, qui a lancé Majeur Plus, un nouveau contrat proposant 400 supports et des portefeuilles types : la gamme Open ■ s. f.