

La banque privée belge séduit

Le nom de Deutsche Bank, la première banque allemande, n'a plus rien d'ésotérique pour le consommateur belge, habitué à ses campagnes publicitaires agressives sur le créneau de la banque de détail. Son grand rival d'outre-Rhin, Commerzbank, se prépare à son tour à renforcer sensiblement sa présence dans notre pays. Mais pas sur le même créneau. Présent depuis plus de 30 ans en banque d'entreprise, il vient en effet d'élargir son éventail d'activités en se lançant dans la banque privée.

UN MARCHÉ MATURE

Le groupe basé à Francfort ne manque pas d'ambitions. D'ici quatre ans, il entend bien rallier à sa cause 2.000 nouveaux clients sur le marché belge. Un chiffre qui n'a rien de négligeable quand on sait qu'au total, Commerzbank compte, en banque privée, quelque 25.000 clients et gère 28 milliards d'euros d'actifs. Les responsables de la branche belge de Commerzbank se disent sûrs de leur coup. *«La Belgique est un marché très mature qui connaît, en banque privée, une progression surprenante puisqu'elle a atteint l'an dernier 18%, contre 14% par exemple en Allemagne ou 10% en France»*, explique Falk Fischer, qui gère les activités européennes de banque privée du groupe.

A court terme, les faits semblent lui donner raison. Commerzbank utilise en effet, depuis janvier, son socle de clientèle «corporate» - essentiellement des entreprises de taille moyenne - pour attirer ses patrons les plus fortunés. *«Grâce à la synergie avec la division corporate, nous avons déjà pu décrocher 80 nouveaux clients depuis le début de l'année»*, précise Frank Bruynseels, responsable des activités de banque privée de Commerzbank en

Belgique. L'irruption de la banque allemande sur ce créneau n'est-elle pas un peu tardive ? Pas du tout, assure Falk Fischer. *«Le marché de la banque privée est très mouvant en Belgique. Il y a quelques années, le premier critère de choix était le prix. Aujourd'hui, les clients s'inquiètent avant tout de la santé financière du groupe. Le fait que la banque privée soit intégrée au sein d'un grand groupe bancaire et la notoriété dont jouit déjà Commerzbank au sein des entreprises belges doivent contribuer à notre essor»*, dit-il.

LE PROFIL AVANT LA FORTUNE

Commerzbank mise aussi sur l'éventail très large de son offre, qui lui permet d'attirer des clients dont la fortune n'atteint «que» 300.000 euros (contre un million pour la plupart de ses concurrents). *«Pour nous, ce n'est pas la somme apportée par le client qui est prépondérante, mais son profil»*, affirme Frank Bruynseels. Sur le plan opérationnel, Commerzbank prévoit d'engager une vingtaine de banquiers privés, tous belges, répartis équitablement dans ses sièges de Bruxelles et d'Anvers. En tout, le banquier d'outre-Rhin comptera donc, en Belgique, un peu plus de 70 collaborateurs.

L'extension des activités de Commerzbank en Belgique nécessite aussi une relocalisation. Les responsables de la banque recherchent, à Bruxelles comme à Anvers, un nouveau site pouvant accueillir les clients privés dans de bonnes conditions. A Bruxelles, où sont pris en charge les clients bruxellois et wallons, cela ne devrait pas poser de problème. A Anvers, où est gérée la clientèle flamande, cela risque d'être plus compliqué, le marché immobilier y étant moins favorable. ◇