



Une nouvelle entité plus forte et une offre complète

KBL Richelieu Banque Privée : KBL France et Richelieu Finance ont fusionné fin août, donnant naissance à KBL Richelieu Banque Privée, une entité proposant à la fois les services d'une banque privée et les compétences d'une société de gestion. Olivier Morlighem, Directeur Régional Rhône-Alpes, évoque cette nouvelle entité et ses réponses face à la crise.

KBL France et Richelieu Finance viennent de fusionner. Quels seront les conséquences pour les clients ?

Nous pouvons désormais offrir à chaque client une palette encore plus complète de services. Sur Lyon, forts d'une très belle base de clientèle issue de la maison Michaux, nous nous développons maintenant auprès du tissu entrepreneurial très important de la région Rhône-Alpes en mettant en avant l'expertise de notre pôle entrepreneurs. En effet de nombreux chefs d'entreprise qui sont en train ou sur le point de passer la main ont besoin d'être accompagnés dans leurs réflexions et nous devrions donc avoir beaucoup de travail dans les années qui viennent.

Quel est le niveau du « ticket d'entrée » chez KBL Richelieu Banque Privée ?

Il n'y a pas à proprement parlé de « ticket d'entrée ». Certes, nous n'avons pas vocation à ouvrir de petits comptes. Mais nous raisonnons davantage sur le potentiel que sur les fonds qu'un client peut apporter en dépôt à un instant « t ».

Concrètement, quels services offrez-vous à vos clients fortunés ?

Au cœur du dispositif se trouve le Banquier privé, véritable généraliste, qui reste toujours l'interlocuteur central du client. En amont, nous nous appuyons sur une ingénierie patrimoniale efficiente et sur l'expertise de notre pôle entrepreneurs. Nous disposons en interne de compétences fortes mais faisons appel ponctuellement à des spécia-

listes sur des sujets très pointus. Nous travaillons également avec les Conseils personnels du client dans un cadre de réflexion globale et d'optimisation au plan familial.

En aval, nous élaborons des solutions de placement personnalisées, qui ne sont d'ailleurs pas uniquement financières. Il peut par exemple s'agir d'investissement immobilier que nous recherchons avec l'appui d'un réseau de partenaires. En matière de gestion financière, une équipe dédiée travaille très étroitement avec le Banquier privé et se rend au besoin disponible pour rencontrer le client.

La crise a-t-elle transformé votre travail ?

Quand une crise survient, il est important d'être encore plus présent. Il n'y a rien de pire pour un client que d'être abandonné. Nous passons en ce moment beaucoup de temps à appeler nos clients pour vérifier avec eux que la configuration globale de leurs actifs financiers est adaptée en termes de degré de risque et d'adéquation à leurs objectifs. En définitive, une crise a des vertus, elle oblige à revenir aux fondamentaux et elle offre également des opportunités.

Cependant, vos clients ont choisi un certain profil d'investissement...

Bien sûr. Mais nous travaillons beaucoup dans le cadre de profils flexibles qui nous donnent plus de souplesse pour adapter la gestion aux évolutions des marchés. Cela nous oblige ainsi à prendre nos responsabilités en matière d'allocation d'actifs et à

ne pas se décharger sur la notion de profil choisi à l'origine par le client.

Quelle analyse apportez-vous à vos clients sur la crise ?

Nous avons connu différentes phases. D'abord est intervenue une crise financière majeure entraînant une quasi-paralysie du marché interbancaire. Cette phase de crise aiguë du système financier se résorbe peu à peu avec les solutions massives apportées sur le plan mondial par les principaux Etats. Ensuite, nous sommes entrés dans une crise économique qui s'annonce profonde et qui ne verra sans doute pas d'amélioration avant fin 2009. Mais les marchés financiers réagissent toujours plus vite que l'économie réelle et nous

refusons de céder au catastrophisme. Nous mettons donc à profit les variations des marchés pour adapter les actifs financiers de nos clients en les positionnant sur les thèmes, fonds et titres qui seront les gagnants de cette crise.



Olivier Morlighem
Directeur Régional Rhône-Alpes

KBL Richelieu Banque Privée : une toute nouvelle entité

KBL Richelieu Banque Privée est née de la fusion en août dernier de KBL France, présente en France depuis plus de dix ans, et de Richelieu Finance, société de gestion emblématique. La nouvelle entité, KBL Richelieu Banque Privée, dispose maintenant de 230 collaborateurs sur deux pôles : banque privée et société de gestion. Elle est présente en Rhône-Alpes avec une équipe de 25 personnes à Lyon et à Chambéry-Annecy. KBL Richelieu Banque Privée est filiale de KBL European Private Banker, l'un des premiers réseaux européens de banques privées, KBL epb appartenant lui-même au grand groupe de bancassurance belge KBC. Le capital de KBC est encore en partie familial. Cette configuration rend KBC très prudente par nature et lui permet d'afficher des ratios financiers parmi les plus solides de la profession.