

“Marre des commissions”

“Nous en avons assez du private banking classique et de ses systèmes de commissions. C’est également de ceux-ci que sont issus les excès tels qu’on en a connu avec des actifs titrisés comme les CDO”, déclare **Stefan De Beukelaer** d’Accuro. Ce

bureau indépendant situé à Anvers compte à présent sept gestionnaires de patrimoine. “Le client nous verse un pourcentage fixe de son portefeuille, rien d’autre. Si nous recevons une commission sur les produits de placement, nous la déduisons de notre rémunération. Cela fait une grande différence. Cela nous permet d’être plus proches du client et réellement indépendants. Accuro gère exclusivement les patrimoines à partir d’un million d’euros et limite ainsi le nombre de familles à une quarantaine par expert”.

Investir défensivement

Selon le porte-parole d’Accuro, cette approche fournit des choix de produits totalement différents. “Nous pouvons sans problème

placer temporairement un portefeuille à 100% en espèces, ce que par exemple une grande banque ne fera pas si rapidement, car cette approche pèse trop lourdement sur leurs revenus. Et si nous décidons d’investir sur des marchés porteurs, nous pou-

rons rechercher dans l’indépendance la plus totale quels fonds conviennent le mieux à cet égard où que ce soit dans le monde. Pour l’instant, nous investissons clairement de manière plus défensive que la plupart des banques privées. Nous veillons également toujours à ce

que la répartition soit suffisamment étendue. Un autre avantage pour le client est le fait que nous limitons rigoureusement le nombre de transactions pour ne pas accroître inutilement les frais pour le client”.

“Le client nous verse un pourcentage fixe de son portefeuille”

WDB