

L Alain Moreau (MeDirect) : “Les frais sur les fonds de placement ne se justifient pas”

La banque en ligne, qui s'est distinguée par des taux plus élevés sur les carnets de dépôt, veut “conscientiser” le grand public sur l'importance des frais d'entrée sur les fonds.



Ariane van Caloen | Journaliste économique à La Libre Belgique



Publié le 27-03-2024 à 18h01

Enregistrer



Alain Moreau, CEO de MeDirect, a calculé que les frais d'entrée dans un fonds d'investissement sont 60 fois plus élevés que ceux demandés dans le cadre d'un prêt hypothécaire. © 2023 ARTHURS-H, all rights reserved.



L'année 2023 aura répondu à toutes les attentes pour la banque en ligne belge MeDirect, filiale du groupe maltais éponyme. En perte de 5,6 millions en 2022, elle est dorénavant dans le vert et affiche un bénéfice net de 7,8 millions d'euros en 2023. “Je suis très heureux. C'est la meilleure année de notre histoire”, souligne le CEO, Alain Moreau. Grâce notamment à des taux attractifs sur les carnets de dépôts réglementés (2,8 % pour un montant maximum de 25 000 euros), elle enregistre une hausse de 25 % de clients pour atteindre la barre des 100 000. “Nos dépôts réglementés augmentent de 48 % de 1,36 à 2,02 milliards alors que le marché affiche une baisse de 10 %”, poursuit Alain Moreau.

Suppression de la prime de fidélité

Dans le débat sur le livret d'épargne, Alain Moreau prend clairement le contrepied des grandes banques. Il plaide pour la suppression complète de la prime de fidélité. “De plus en plus, le livret d'épargne ressemble à un produit structuré alors que cela devrait être le produit d'épargne le plus simple. La prime de fidélité contribue à cette complexité au détriment de la transparence. Si on veut plus de compétition, il faut supprimer la prime de fidélité.”, souligne-t-il. Ce qui l'amène à commenter le protocole signé entre le secteur bancaire (à part notamment Deutsche Bank Belgique) et le gouvernement, qui limite à quatre le nombre de catégories de livrets. “Ce protocole est une belle avancée, mais quatre catégories de livrets cela reste beaucoup trop. Et si en plus, on ajoute un livret sans prime de fidélité, cela va engendrer encore plus de complexité”.

La banque en ligne s'était aussi positionnée sur le dernier bon d'État à un an en proposant une prime de 0,20 % aux personnes qui l'achèteraient via sa plateforme. Une offre qui lui a permis de voir affluer 20 millions d'euros et de décrocher une part de marché 10 % des 200 millions de bons d'État vendus via le réseau bancaire. Lors de la première émission en septembre dernier, Alain Moreau avait dit tout le bien qu'il pensait de cette opération dans la mesure où elle avait le mérite de relancer la concurrence.

"Offre hyperlimitée"

Newsletter Libre Eco

Les toutes dernières infos économiques vous intéressent ? Inscrivez-vous à la newsletter

bert@ammco.be

Après avoir fait "le gros push sur l'épargne", la banque en ligne veut maintenant être "plus active" sur le front des produits d'investissement car "là aussi on a un gros problème". Et le CEO de pointer du doigt "l'offre hyper limitée" des banques qui se cantonnent à vendre "leurs fonds maison. On ne propose jamais aux clients des ETF (produits liés aux indices dont les frais sont en général très peu élevés, Ndlr). Aux États-Unis, les ETF représentent 50 % du marché. En Belgique, c'est marginal car ce n'est pas rentable pour les banques", assène Alain Moreau. "On va être actifs sur les fonds. On voudrait conscientiser le grand public sur l'importance des frais d'entrée.", poursuit-il. Et de faire référence à une étude de la FSMA (le régulateur des marchés financiers) sortie il y a quelque temps, qui évaluait à 2,2 % les frais d'entrée.

Alain Moreau voudrait "lancer un appel à la suppression des frais" car ceux-ci "ne se justifient pas dans la mesure où les banques encaissent normalement déjà des frais de gestion". Il fait aussi le parallélisme avec les prêts hypothécaires pour lesquels les frais de dossier représentent à peine 15 à 20 centimes. "Quand on prépare une épargne pour sa retraite, cela représente 60 fois plus de frais d'entrée que les frais pour financer l'achat de son logement. Rien ne justifie un tel écart. De tels frais d'entrée empêchent la gestion dynamique du portefeuille" de l'investisseur, martèle le CEO de MeDirect.