

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

MULTINATIONALES : LE JACKPOT
DES AMENDES AMÉRICAINES
BANQUES ET

INVITÉ

OLIVIER
COLLOMBIN

INDEX

ÉDUCATION :
13 ACTEURS
D'INFLUENCE

FINANCE

EXIT LA HAUSSE
DES TAUX

GOVERNANCE

LES ENTREPRISES
FAMILIALES

INVESTIR

2016 SOUS LE SIGNE
DU DOLLAR

MARCHÉ DE L'ART

LE RÉVEIL DU
MARCHÉ CORÉEN

DOSSIER

LA BANQUE PRIVÉE SUISSE : UNE HISTOIRE D'AVENIR



15 CHF



► NICOLAS GONET, ASSOCIÉ CHEZ GONET & CIE



La banque privée suisse a une capacité d'adaptation éprouvée, qui lui permettra de faire face aux nombreux défis qui s'imposent à elle, en changeant certes, mais tout en conservant sa «marque de fabrique» qui la différenciera toujours de ses concurrents.

Focalisation sur les besoins du client, personnalisation, qualité du service et expertise internationale.

Les canaux de connexion et d'information avec ses clients et ses stakeholders seront plus nombreux, en partie digitalisés, ce qui la forcera à être plus réactive autant que proactive.

Une nouvelle clientèle – plus jeune, plus éduquée et impliquée dans la gestion de sa fortune, plus entreprenante et plus cosmopolite – émerge progressivement, ce qui lui commandera d'adapter chaque jour son offre de services pour espérer inscrire la relation dans le long terme.

Les nouvelles normes de transparence, l'encadrement réglementaire toujours plus strict mais aussi l'image écornée de l'industrie bancaire et financière en général l'amèneront à cultiver, encore plus que par le passé, esprit d'ouverture et sens des responsabilités.

► FRÉDÉRIC ROSSET, FONDATEUR ASSOCIÉ ET CEO CHEZ PEAK PARTNERS SA

Les trois changements majeurs qui président à la transformation en cours de la banque privée :

Conséquence de l'importante augmentation des exigences réglementaires, deux types de banques privées vont émerger, les grandes banques, fruits de consolidations, et les boutiques spécialisées sur des niches techniques de compétences ou de clientèle spécifique.



La fin du secret fiscal va changer la donne engendrant une attention plus grande encore sur la qualité des services offerts. Par cette transparence accrue, les activités de banques privées seront moins sujettes aux conflits d'intérêts liés aux rétrocessions et devront proposer avec plus de discernement leurs produits maison à des clients globalement mieux éduqués.

N'oublions pas que face à la concurrence internationale féroce, la Suisse conserve des atouts majeurs.

A commencer par une stabilité politique fortement établie, un historique séculaire comme centre mondial de gestion privée et surtout, son sens du compromis et de la paix sociale qui en font, dans un monde de plus en plus instable, un pays unique lorsqu'il s'agit de mettre ses avoirs en sécurité!

Allègement des structures de supports et de services grâce au développement FINTEC tout en réalisant bien qu'une banque sans banquiers ne marche pas. Cela aura pour conséquence le recyclage d'une bonne partie du personnel existant, à travers de la formation continue ou des licenciements. La Suisse doit engendrer un cercle vertueux en attirant et en générant des nouveaux talents pour relever le challenge de ses clients parmi les plus exigeants et sophistiqués au monde.

▶ FRANÇOIS REYL, CEO, BANQUE REYL & CIE



Dans la révision du modèle d'affaires auquel font face la plupart des banques de gestion privée suisses, soucieuses de préserver marges et compétitivité, plusieurs tendances se dessinent nettement.

Tout d'abord, la nécessité de diversifier au-delà de la seule gestion de portefeuille qui est confrontée à la fois à une érosion des rendements sur actifs gérés et à des demandes de plus en plus consommatrices de ressources de la part des autorités de tutelle ainsi que de la clientèle. Les banques sont ainsi dans la nécessité de travailler sur un registre plus large et de couvrir tous les avoirs qui constituent le patrimoine, depuis les actifs financiers jusqu'aux enveloppes de prévoyance, à l'immobilier et à l'entreprise. Cette diversification obligée les amènera très vraisemblablement à privilégier certains domaines d'expertise.

Ensuite, dans la mesure où elles parviennent à étendre leur gamme au-delà des services traditionnels, les banques de gestion privée vont devoir procéder à une segmentation plus fine de leur clientèle, leur permettant de se spécialiser selon différentes typologies de clients. Le patrimoine d'un architecte en raison individuelle ne se gère pas de la même façon que celui d'un grand investisseur dans le monde de l'entreprise.

Enfin, les banques n'ont pas d'autre choix que de se tourner enfin vers les nouvelles technologies afin de proposer à leurs clients une qualité de service plus élevée, axée sur l'aide à la décision, ainsi que la clarté et la richesse de l'information.