

Interview Olivier Bizon, Septembre 2011

Les évolutions des métiers du Wealth Management face aux pressions sur le monde bancaire

**Interview d'Olivier Bizon,
Managing Partner et Vice-président du Conseil d'administration de 1875 Finance SA,
membre du Comité consultatif du Finance Summit**

Quelles sont les principales pressions auxquelles le gérant de fortune est aujourd'hui confronté ?

Olivier Bizon: La place financière suisse fait face à des pressions croissantes, notamment suite aux accords signés avec les Etats-Unis et la renégociation de conventions de double imposition intégrant l'art. 26 de la convention cadre OCDE. La pression sur le secret bancaire touche au domaine privé. Elle a donc occasionné chez certains clients une perte partielle de confiance et des interrogations sur la préservation future de leurs données personnelles. Recouvrer cette confiance, rassurer le client sur le maintien, à terme, d'une réelle sphère privée font donc partie des défis actuels du gérant de fortune.

A cela s'ajoutent des éléments de pression propres à la plupart des places financières et découlant de la crise. D'une manière générale, les acteurs de la place financière suisse devront revoir leur business modèle, chacun à leur échelle. L'objectif est d'instaurer plus de transparence et une meilleure protection des consommateurs, de faire face aux exigences accrues de la clientèle et du processus d'onshorisation.

Dans le cadre du processus d'onshorisation, les établissements bancaires doivent tout d'abord analyser leur positionnement. Cette phase transitoire engendre beaucoup de restrictions pour le gérant de fortune dans le développement et le relationnel client. Un gérant indépendant aura sans doute un positionnement plus aisé, de par sa plus grande flexibilité en terme de localisation de banques dépositaires ; il pourra ainsi mieux répondre aux attentes diverses de sa clientèle.

Enfin, tous les acteurs de la gestion de fortune doivent faire face à une érosion de leur marge. En effet, les actifs sous gestions diminuent, et la clientèle se replie sur des produits moins complexes et souvent moins rentables. A cela viennent encore s'ajouter les coûts additionnels liés à une pression réglementaire croissante.

Obligation d'adaptation et recherche de compétitivité et de rentabilité pourraient ainsi être des mots clé découlant des pressions mentionnées ci-dessus.

Interview Olivier Bizon, Septembre 2011

Quels sont les impacts probables à court et moyen terme de la (sur)régulation sur le marché du Wealth Management ?

Olivier Bizon: A terme, les principaux impacts se feront sentir aux niveaux de la recherche de la rentabilité, de la qualité de la gestion et de l'adaptation accrue du service offert aux attentes effectives du client.

Comme mentionné, l'érosion des marges découle de plusieurs facteurs : diminution de la masse, repli vers des produits financiers moins complexes et moins rentables, mais également évolution du cadre réglementaire et adaptation des business modèles. Cette adaptation pourrait passer par un renforcement de l'onshore avec la mise en place d'entités dans la zone de résidence de la clientèle ou en accompagnant les mouvements de relocalisation de la clientèle en Suisse. La défense des avantages concurrentiels de la place financière suisse passe également par une gestion de fortune innovante, qui repose sur une politique de frais transparente et privilégie l'analyse des besoins spécifiques de chaque client.

Le défi est de taille car ces efforts s'ajoutent aux exigences croissantes en matière réglementaire. Ils vont entraîner des surcoûts conséquents en matière de sélection, de formation et de suivi du personnel ainsi qu'en termes de gestion et de suivi du risque. Cette pression sur les marges et une réglementation de plus en plus dense vont sans nul doute accélérer les processus de consolidation déjà amorcés dans la branche.

Avec des contraintes de plus en plus importantes quant à la protection de la sphère privée et des données confidentielles des clients, comment optimiser le niveau de confidentialité et de sécurité sans affecter la qualité des services ?

Olivier Bizon: La récente suppression de la distinction entre fraude et évasion fiscale et la renégociation de conventions de double imposition tenant compte de l'art 26 de la convention cadre de l'OCDE ont créé une insécurité chez certains clients, soucieux de la préservation future de leur sphère privée. La reconstruction de ce lien de confiance passe évidemment par un service de qualité mais aussi par la mise en avant d'éléments qui contribuent activement au renforcement de cette sphère privée. La confidentialité de traitement des données dans un cadre réglementaire strict, la qualité de formation et de surveillance du personnel, des mesures de sécurité et de protection des données efficaces et constantes sont autant de facteurs très importants pour une clientèle aisée.

Interview Olivier Bizon, Septembre 2011

Quels effets peut-on véritablement attendre de règles plus strictes en matière de gouvernance et de rémunération ?

Olivier Bizon: La réduction durable des marges des différents acteurs de la gestion de fortune, comme déjà mentionné ; l'obligation de trouver un équilibre, en passant sans doute à court terme par une répercussion partielle des surcoûts du gérant sur la tarification. A terme, il y aura sans doute une uniformisation du mode de rémunération - notamment en relation avec les rétrocessions sur produits financiers - et la situation deviendra plus claire.

Quelles sont les solutions pour sortir de l'équation baisse des marges, augmentation des coûts versus amélioration de la qualité du service ?

Olivier Bizon: Il est sans doute trop tôt pour se prononcer valablement sur ce point car il nous manque encore une vue globale claire sur l'évolution du secteur, principalement en Europe. Sur d'autres marchés (Moyen-Orient, Amérique latine, Asie, ...), les impacts devraient être plus limités et les recherches de solutions moins urgentes.

D'une manière générale, une solution durable passera notamment et nécessairement par l'assurance d'une compétitivité équitable entre les différentes places financières. Cela impliquera de nous assurer que les places financières concurrentes adoptent des standards équivalents et les appliquent avec la même rigueur.

Informations complémentaires

Community Building Company AG
Erik Neumann, Managing Partner Finance Summit
Tél. +41 43 355 22 00
erik.neumann@finance-summit.com

A propos de Community Building Company AG et du Finance Summit

Community Building Company AG, dont le siège se trouve à Duebendorf, est détenue par des actionnaires privés issus de la banque et de l'IT. La société est spécialisée dans l'organisation de Forums dont le Finance Forum, créé en 1990 à Zurich. Le Finance Summit a été lancé en Suisse romande, à Genève, en 2008. Ces plateformes s'adressent aux professionnels de l'industrie financière et de l'IT.

L'organisation du Finance Summit est conduite par un comité consultatif dont les membres sont principalement issus du secteur de la finance et des banques privées. Ces personnalités mettent à disposition des organisateurs leur réseau, leur expérience et leur savoir-faire. L'événement est également activement soutenu par la société mas, management & advisory services ltd représentée par Dominique Freymond, Président du comité consultatif.

Les sociétés AiM Services, Avaloq, ELCA, Finnova, Sungard et Swisscom sont les partenaires officiels du Finance Summit. Le Temps est le partenaire média, mas le partenaire stratégique et gfri le partenaire scientifique.