strategy&

pwc

Strategy&

15.01.2014 – 08:00 Uhr

Des perspectives mitigées quant à la gestion de patrimoine mondial

Zurich (ots) -

La gestion de patrimoine offre de nouvelles opportunités mais pas pour toutes les entreprises / Les bénéfices des instituts suisses sont toujours 50 % en-dessous du niveau d'avant-crise / Les acteurs mondiaux, les gestionnaires de patrimoine indépendants et les plateformes en ligne sont les prochains gagnants / La place financière suisse va continuer de perdre de nouvelles parts de marché et de supprimer des emplois

La gestion de patrimoine privée va rester un marché intéressant sur le long terme - mais pas du tout pour toutes les entreprises actuelles. Les nouvelles règles, la diminution des rendements, la concurrence nouvelle et les exigences plus élevées de la clientèle mettent les gestionnaires de patrimoine du monde entier face à de grands défis. La consolidation va se poursuivre notamment en Suisse, où les bénéfices des gestionnaires de patrimoine ont chuté de 50 % depuis 2007 et où les patrimoines gérés sont encore 20 % en dessous du niveau d'avant-crise. Le pays verra dès lors disparaître d'autres instituts et emplois. Les acteurs qui voudront jouer un rôle moteur dans la gestion de patrimoine à l'avenir devront se concentrer sur leurs points forts, offrir aux clients une plus-value claire, disposer de canaux digitaux performants et maîtriser les coûts.

Tels sont les résultats de l'étude «Perspective sur la gestion de patrimoine mondial à horizon 2014-2015» (Global Wealth Management Outlook 2014-15) réalisée par le cabinet international de conseil en stratégie Booz & Company. Dans le cadre de cette étude, les auteurs ont interrogé plus de 150 cadres supérieurs dans plus de 15 marchés internationaux. Andreas Lenzhofer, co-auteur de l'étude et Partner de Booz & Company à Zurich observe: «dans les années à venir, le bon grain va se séparer de l'ivraie en matière de gestion de patrimoine mondial. En raison du changement de comportement des clients, des exigences plus élevées et des coûts qu'elles entraînent, ce sont les acteurs mondiaux, les gestionnaires de patrimoine indépendants et les plateformes de gestion en ligne qui feront bientôt partie des gagnants. La place financière suisse continuera de jouer un rôle moteur, en se concentrant toutefois sur les grandes entreprises. C'est pourquoi nous nous attendons à une consolidation accélérée en Suisse avec en contrepartie de nouvelles suppressions d'emplois.»

Les rendements restent sous pression en dépit de la hausse des patrimoines

Lors du rétablissement des marchés financiers mondiaux, les valeurs patrimoniales gérées par les banques se sont largement redressées et se situent à nouveau bien au-delà des valeurs de 2007 dans le monde entier. Des différences significatives apparaissent cependant à l'échelle régionale. Si les patrimoines gérés dans tous les autres grands centres financiers ont à nouveau largement dépassé les valeurs de 2007, les valeurs patrimoniales gérées par les banques suisses, elles, restent encore et toujours près de 20 % en dessous du niveau d'avant-crise. Le passage aux patrimoines exclusivement déclarés dans les affaires transfrontalières bat son plein et entraîne des fuites importantes pour les gestionnaires de patrimoine suisses. Il est également la cause de chutes conséquentes en termes de profitabilité. En Suisse, les bénéfices sont encore et toujours 50 % en dessous du niveau d'avant-crise.

«Nous partons aujourd'hui du principe que pour l'ensemble du secteur de la gestion de patrimoine, le pire est derrière nous. Nous nous attendons à une légère amélioration des marges dans les années à venir. Mais pour de nombreux petits instituts, la lutte pour la survie est loin d'être terminée», explique Daniel Diemers, membre de la direction chez Booz & Company à Zurich.

Les exigences plus fortes des régulateurs et des clients donnent l'avantage aux grands instituts

Le secteur financier doit actuellement faire face à une pluie de nouvelles directives. Selon l'étude de Booz & Company, ce sont les gestionnaires de patrimoine en Europe qui seraient les plus touchés. En revanche, il en résulte une augmentation des barrières à l'entrée sur le marché, ce qui devrait aider à stabiliser les marges à l'avenir. Le nombre de défis n'est pas près de diminuer dans les années à venir: le FATCA, la MiFID II ou encore la demande de transparence fiscale totale formulée par l'OCDE et attendue par le secteur, combinés avec l'échange automatique d'informations, exigent la mise en place de nouveaux modèles économiques et transformeront le secteur durablement.

Outre les exigences bien plus élevées des régulateurs, la révolution digitale transforme également le secteur de la gestion de patrimoine. Les clients veulent avoir accès aux informations, poser des questions ou prendre des décisions à tout moment et via différents canaux. Les exigences de plus en plus élevées des régulateurs et des clients génèrent des coûts importants. Les grands instituts peuvent mieux absorber ces coûts.

Daniel Diemers explique: «Les grands instituts se sont mieux développés au cours de ces dernières années que leurs homologues moyens et petits. C'est pourquoi nous nous attendons à ce que la consolidation s'accélère. À cela s'ajoute le fait que les besoins des clients, en pleine mutation, offrent de nouvelles possibilités aux gestionnaires de patrimoine indépendants ainsi qu'à de nouvelles entreprises, telles que Online-Broker, qui complètent leur offre avec des prestations de service de gestion de fortune.»

Comment les gestionnaires de patrimoine peuvent tirer profit de l'essor économique

Pour que les gestionnaires de patrimoine puissent profiter de ce redressement économique global dans les années à venir, les experts de Booz ont identifié quatre domaines à réformer d'urgence:

- Assainir le portefeuille et se concentrer sur ses propres points forts: à l'avenir, même les grands instituts n'arriveront plus à offrir tout et partout. Afin de réaliser des économies d'échelle et de minimiser les risques de réputation, les gestionnaires de patrimoine devraient se concentrer beaucoup plus sur les marchés sur lesquels ils disposent d'un avantage concurrentiel ou peuvent en acquérir un.

- Adapter l'offre: les offres doivent être adaptées aux nouvelles exigences réglementaires et aux nouveaux besoins des clients. Les prix doivent être transparents et compréhensibles. Le rendement qui compte plus que jamais ici est le rendement par coûts dégagé. C'est pourquoi les gestionnaires de patrimoine doivent nettement améliorer les processus de conseils et la gestion des investissements.

- Renforcer les compétences digitales: conseils personnalisés, fidélisation des clients, qualité des services, efficacité - les compétences numériques constituent de nos jours une condition fondamentale dans de nombreux cas. C'est pourquoi un agenda numérique clair est nécessaire.

- Adapter les coûts au potentiel de rendement futur: la pression des coûts persistera malgré la croissance. Seule une approche stratégique avec des critères bien définis et des décisions cohérentes tout au long de l'ensemble de la chaîne de création de valeur permettra aux gestionnaires de patrimoine d'augmenter le potentiel de rendement tout en diminuant les coûts.

Andreas Lenzhofer: «En dépit des défis actuels, la gestion de patrimoine reste un marché intéressant. Le nombre de particuliers fortunés augmente de façon spectaculaire dans de nombreuses régions du monde. Celui qui se prépare à temps et correctement à cette nouvelle réalité pourra tirer profit de cette évolution.»

À propos de Booz & Company:

Booz & Company (booz.com) compte parmi les leaders mondiaux des entreprises de conseil en stratégie. Nous développons des solutions sur-mesure aux problèmes de nos clients et façonnons les programmes des groupes leaders mondiaux dans leurs domaines. Pour cela, nous nous appuyons sur la connaissance sectorielle et l'expertise de plus de 3000 collaborateurs dans 57 bureaux dans le monde. Nous accompagnons nos clients dans le cadre d'une étroite collaboration sous le signe de la confiance et travaillons avec eux sur leurs compétences spécifiques, de manière à ce qu'ils puissent se positionner avec succès sur le marché.

Kontakt:

Karla Schulze Osthoff
Marketing & Communications Suisse
Tel : +41-43-268 21 37
Fax : +41-43-268 21 22
Courriel: karla.schulzeosthoff@booz.com

Internet: www.booz.ch

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001952/100749772 abgerufen werden.