

19.03.2025 – 07:00 Uhr

Gestion de fortune : Henry 2.0, les femmes et les investisseurs axés sur le style de vie – la clientèle se diversifie et devient plus exigeante

Gestion de fortune : Henry 2.0, les femmes et les investisseurs axés sur le style de vie – la clientèle se diversifie et devient plus exigeante

- Pour rester compétitives, les banques doivent mieux comprendre les nouvelles générations de clients
- Dans les prochaines années, des patrimoines d'une ampleur inédite seront transmis par héritage
- Le Private Equity prend de plus en plus d'importance et les cryptomonnaies rattrapent leur retard

Zurich, le 19 mars 2025 – Les évolutions démographiques de la clientèle et les rapides progrès technologiques imposent aux gestionnaires de fortune suisses une transformation en profondeur. Pour mieux répondre aux besoins complexes des générations d'investisseurs d'aujourd'hui, les banques doivent repenser leurs modèles traditionnels et offrir des services plus sophistiqués, portés par la technologie et personnalisés. En effet, les attentes des investisseurs évoluent.

Au cours des 20 prochaines années, une énorme transmission de fortune sera effectuée aux jeunes générations. Selon une enquête mondiale menée auprès de gestionnaires de fortune, ce transfert de richesse des baby-boomers vers les jeunes générations constitue actuellement le plus grand défi du secteur, plus encore que la pression réglementaire et la transformation numérique ou la révolution de l'IA. La Suisse connaît d'ores et déjà un niveau de transmission de patrimoine sans précédent.

« Les gestionnaires de fortune doivent fidéliser leur clientèle à travers les générations, utiliser les défis réglementaires comme catalyseur de l'innovation et se différencier grâce à l'IA et aux services numériques. Un accompagnement personnalisé est crucial, en particulier face aux concurrents FinTech », explique Patrick Akiki, associé et responsable des services financiers chez PwC Suisse.

La clientèle bancaire du futur – les offres numériques traditionnelles

Les nouvelles générations de clients exigent des offres numériques transparentes, des stratégies d'investissement basées sur la valeur et des solutions d'investissement transfrontalières adaptées individuellement à leurs besoins financiers. Répondre à ces demandes est crucial pour le secteur. À cette fin, les gestionnaires de fortune travaillent de plus en plus avec des « personas » : ils créent des profils psychographiques pour mieux comprendre leurs clients, alignent leurs stratégies d'investissement sur les valeurs et les objectifs de ceux-ci, et personnalisent leurs offres. Pour l'essentiel, cinq nouveaux profils de clients émergent :

- **HENRY 2.0** (High Earner Not Rich Yet) : la deuxième version de ce segment de clients est composée de personnes à haut revenu orientées vers le numérique et férues de technologie. Elles recherchent des solutions d'investissement transparentes et technologiques, utilisant à la fois des investissements traditionnels et alternatifs tels que les cryptomonnaies et le capital-risque pour créer de la richesse et une sécurité financière à long terme.

- **Les femmes, des investisseuses conscientes**: des femmes qui ont réussi professionnellement qui souhaitent assurer leur indépendance financière grâce à des investissements basés sur la valeur et équilibrer la croissance de leur patrimoine personnel, l'engagement social et la planification successorale familiale.

- **Les stratèges en gestion de fortune**: des professionnels et cadres à haut revenu, mobiles à l'international, qui ont besoin de stratégies sophistiquées de gestion de fortune transfrontalières pour optimiser leur charge fiscale, diversifier leurs portefeuilles dans différentes devises et investir à l'échelle mondiale.

- **Les investisseurs durables**: ils accordent de l'importance aux stratégies ESG, à l'Impact Investing et à la philanthropie. Ils recherchent des rendements stables, alignés sur leurs valeurs, tout en générant un impact sociétal durable.

- **Les investisseurs axés sur le style de vie**: ils s'efforcent d'atteindre des objectifs personnels tels que la retraite anticipée, l'entrepreneuriat ou la conciliation du travail et de la vie de famille, en attachant de l'importance à une planification financière individuelle et flexible qui correspond à leur style de vie et vise à faire fructifier leur

patrimoine.

Le Private Equity se popularise, les cryptomonnaies atteignent un niveau record

Les investissements sur le marché privé gagnent en importance. Deux tiers des gestionnaires de fortune interrogés considèrent que le Private Equity sera l'une des formes d'investissement les plus importantes au cours des deux à trois prochaines années. Le Private Debt reste également demandé, car il peut également générer des rendements stables dans des conditions de marché incertaines. Suivent ensuite les investissements dans les infrastructures en raison de leur stabilité, en particulier en période de forte inflation.

Par ailleurs, les cryptomonnaies redeviennent de plus en plus populaires dans les portefeuilles des investisseurs. Avec une capitalisation boursière totale de plus de 3600 milliards de dollars cette année, contre 1700 milliards de dollars en 2024, les cryptomonnaies constitueront à l'avenir un sujet majeur pour les gestionnaires de fortune.

À propos de ce rapport

La quatrième édition du [rapport « Wealth Management Insights »](#) examine les tendances déterminantes de la gestion de fortune en 2025. Basé sur les résultats des éditions précédentes et une enquête mondiale menée auprès de 500 conseillers de particuliers très fortunés, le rapport identifie des pistes d'action pour le secteur.

Melanie Loos
PwC | External Communications
Office: +41 58 792 47 66
Email: melanie.loos@pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG
Birchstrasse 160 | Postfach | CH-8050 Zürich
<http://www.pwc.ch>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100929727> abgerufen werden.