

04.02.2026 – 11:20 Uhr

Comparaison entre la Suisse et l'Allemagne : les points clés que les wealth managers doivent considérer lors d'une expansion transfrontalière

Comparaison entre la Suisse et l'Allemagne : les points clés que les wealth managers doivent considérer lors d'une expansion transfrontalière

Zurich / Munich, 4 février 2026 – L'expansion transfrontalière s'impose de plus en plus comme une nécessité stratégique pour les wealth managers en Europe. QPLIX collabore au quotidien avec des gestionnaires de fortune sur les deux marchés et observe à quel point les cadres réglementaires et opérationnels en Suisse et en Allemagne demeurent fondamentalement différents. L'environnement politique, la réglementation et les logiques fiscales façonnent les modèles économiques et les pratiques de conseil bien plus profondément qu'il n'y paraît au premier abord.

Les conditions d'exercice des wealth managers en Europe ont sensiblement évolué au cours des dernières années. D'une part, la gestion de fortune devient plus exigeante ; d'autre part, les gestionnaires de fortune étendent de plus en plus leurs activités vers les pays européens voisins afin d'accéder à de nouveaux segments de clientèle. Selon EY, les wealth managers qui renforcent leur présence locale et développent des partenariats ciblés peuvent consolider leur position concurrentielle dans un environnement de marché toujours plus exigeant. Pour les acteurs présents en Allemagne ou en Suisse et envisageant l'ouverture d'un bureau sur l'un de ces deux marchés, une analyse approfondie des spécificités nationales s'avère indispensable.

La stabilité suisse face à la profondeur de la régulation allemande

Alors que l'Allemagne se caractérise par une forte densité réglementaire et une intégration européenne marquée, la Suisse apparaît plus stable sur le plan de la politique économique et mieux positionnée à l'international. Les wealth managers allemands évoluent dans un environnement marqué par d'importantes obligations de documentation et de reporting, garantes de confiance, mais exigeant une discipline opérationnelle élevée. En revanche, la Suisse adopte une approche réglementaire sélective, intégrant les normes internationales sans renoncer à sa propre autonomie réglementaire.

Réglementation : pilier de confiance ou contrainte opérationnelle ?

Avec l'entrée en vigueur de la loi sur les établissements financiers (FinIA) et de la loi sur les services financiers (FinSA), de nombreux gestionnaires de patrimoine ont dû renouveler leur agrément, renforcer leur organisation interne (gouvernance, gestion des risques, conformité) et appliquer des règles de conduite à destination des clients, notamment en matière de transparence. Néanmoins, le système demeure globalement plus orienté vers le marché qu'en Allemagne. La réglementation suisse s'est nettement renforcée au cours des dernières années. Dans le même temps, de nombreux acteurs du marché la perçoivent comme relativement claire dans sa structure et pragmatique dans sa mise en œuvre, même si les exigences peuvent varier sensiblement selon le modèle d'activité et son organisation.

« La Suisse et l'Allemagne convergent de plus en plus sur le plan réglementaire, ce qui facilite également l'entrée sur le marché suisse pour les gestionnaires de patrimoine allemands », explique Christoph Wendel. Le directeur régional Sener Arslan ajoute : « En Suisse, la réglementation est de plus en plus perçue comme un label de qualité, avec toutefois la volonté de rester pragmatique dans son application. Il s'agit d'un exercice d'équilibre particulièrement important pour les gestionnaires de patrimoine opérant à l'international ».

Fiscalité : des logiques distinctes, des leviers de pilotage différents

Les systèmes diffèrent également de manière significative sur le plan fiscal. En Suisse, l'impôt sur la fortune et l'impôt anticipé influencent fortement la structuration des portefeuilles ainsi que les pratiques de conseil. En Allemagne, en revanche, ce sont les revenus des placements financiers qui occupent une place centrale, induisant des logiques de pilotage différentes en gestion de portefeuille.

Suisse et Allemagne : des objectifs similaires, mais des trajectoires différentes

Pour les gestionnaires de fortune, cela signifie que les modèles économiques, les processus et les approches de

conseil ne sont pas directement transposables d'un marché à l'autre. Les acteurs souhaitant opérer sur les deux marchés doivent intégrer activement ces différences structurelles.

La version détaillée de ce communiqué de presse est jointe en PDF. Si vous êtes intéressé, nous nous ferons un plaisir d'organiser un entretien avec Sener Arslan.

Service de presse QPLIX Suisse

Brand Affairs AG

Mischa Keller

mischa.keller@brandaffairs.ch

Plus de matériel à télécharger

image: [25127_QPLIX_Sales-4629_Edit.jpg](#)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100102652/100938273> abgerufen werden.