



## ***"WEALTH MANAGEMENT": RISQUE OU OPPORTUNITÉ?***



## "WEALTH MANAGEMENT": RISQUE OU OPPORTUNITÉ?

*Cosima F. Barone—Membre du Conseil—GSCGI*

Dans l'article ['Wealth Management Is a Risky Gold Rush for Banks'](#) publié par le Wall Street Journal le 30 mars dernier, l'auteur Jon Sindreu présente une intéressante analyse du secteur qui, certes, offre des rendements élevés et une marge de croissance attrayante, mais ne récompense pas tous les acteurs de la même façon.

Les banques peuvent enfin, grâce à la gestion de patrimoine, nous parler de croissance, sauf que l'attendu succès ne satisfera pas toutes les institutions financières, seulement les plus aguerries.

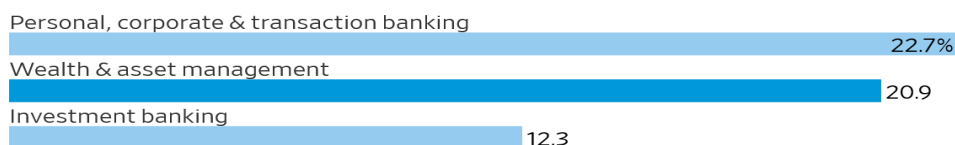
L'auteur mentionne les deux colosses du secteur sur le plan mondial, bien entendu Morgan Stanley et UBS, qui continuent à miser gros sur la gestion

de patrimoine et la banque privée. En effet, servir les ultra-riches est une activité très prisée par les banques et autres sociétés financières dans l'ère post-2008. Comparée à la banque d'investissement, cette activité génère des rendements plus élevés (voir l'infographie en bas de page) tout en nécessitant moins de capital, et permet généralement de conserver les clients pendant des années.

D'autres institutions bancaires, séduites par ce vent de 'croissance' attendue dans la gestion de patrimoines, surfent sur la même vague, notamment Goldman Sachs, BNP-Paribas, HSBC, Lloyds, Barclays et Deutsche Bank, selon l'auteur de l'article qui considère cet intérêt prononcé pour 'les riches' bien rationnel.

### Wealth management has higher returns than investment banking...

Average return on tangible equity of top banks, by line of business

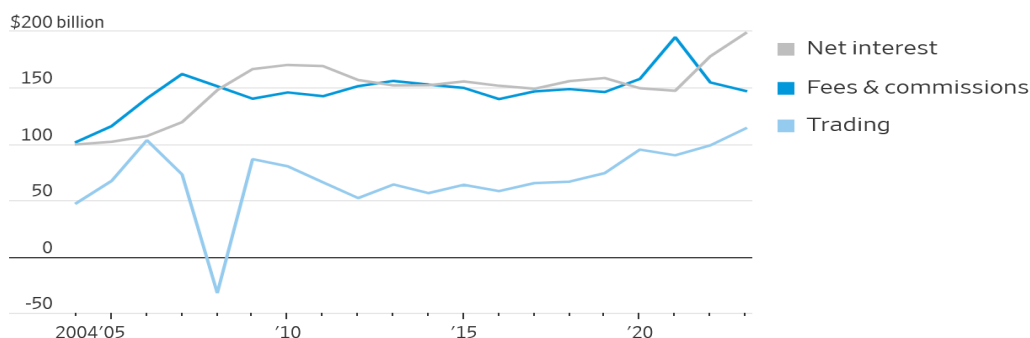


Note: Includes Goldman Sachs (Asset & Wealth Management plus Global Banking & Markets only), Morgan Stanley, JPMorgan, UBS (2022 underlying results) and Deutsche Bank

Source: The companies

### ...and it benefits from less-volatile fee and interest income

Annual income of top U.S. and European banks



Notes: At current exchange rates. Includes Goldman Sachs, Morgan Stanley, JPMorgan, UBS, Credit Suisse, Barclays, HSBC, BNP and Deutsche Bank

Source: The companies

## "WEALTH MANAGEMENT": RISQUE OU OPPORTUNITÉ?

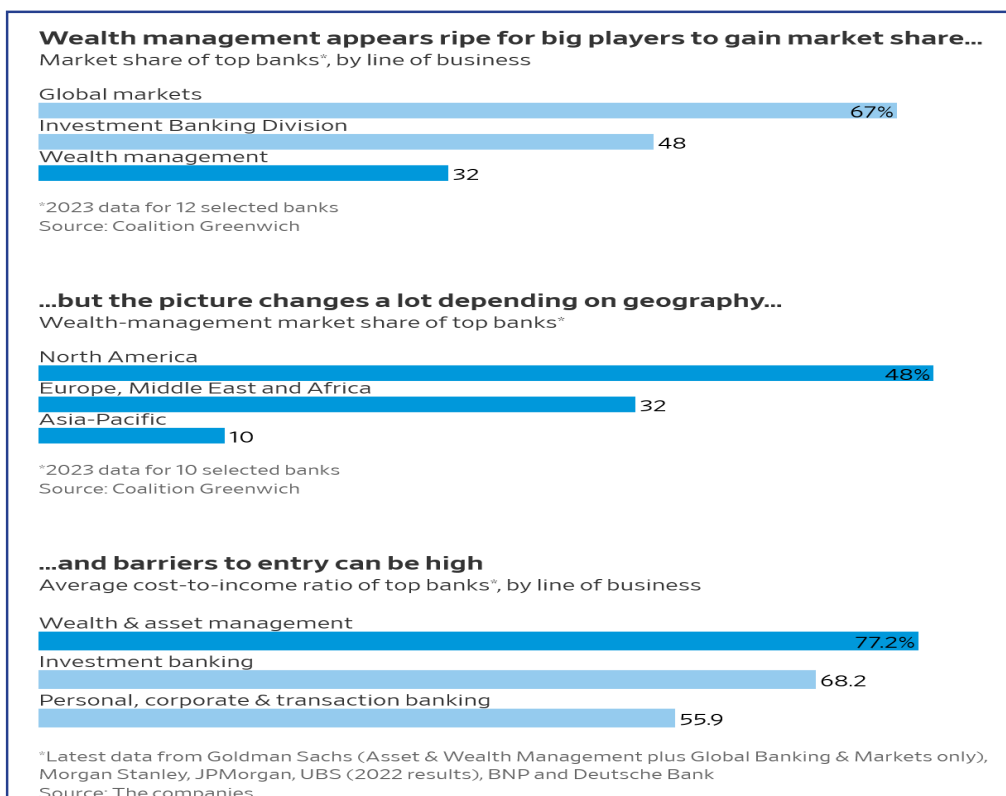
*Cosima F. Barone—Membre du Conseil—GSCGI*

Cependant, Morgan Stanley domine sur le continent américain et UBS a tous les atouts en main pour s'élever à la seconde place sur le plan global et être considérée comme une rivale de Morgan Stanley. Sergio Ermotti, le CEO d'UBS qui veille à l'intégration de Credit Suisse, promet que la banque va croître à nouveau. Si Morgan Stanley est le modèle à suivre, clairement UBS va focaliser son activité sur le '*wealth management*', alors que l'*'investment banking*' a été notoirement un grand problème pour Credit Suisse. Certes, Sergio Ermotti, s'efforçant de réduire la voilure de la banque tout en se développant dans les segments privilégiés, devra faire preuve d'un exercice d'équilibriste plutôt compliqué.

Le récent [Global Wealth Report 2023](#) encourage la narration de 'croissance' estimée de la richesse mondiale à l'horizon de 2027 (USD 629 trillion), et ce

malgré la baisse de 2.4% à USD 454.4 trillion à la fin de 2022 à cause essentiellement des taux d'intérêt élevés, de l'inflation et de la fermeté du Dollar américain. Rappelons-nous que PWC, prédisant une forte accélération de la consolidation du secteur financier mondial, nous indiquait déjà en juillet 2023 ([FT article: One in six asset management groups to disappear by 2027, says PwC](#)) qu'un un groupe de gestion d'actifs sur six disparaîtrait d'ici 2027!

Il est intéressant de noter que, selon les auteurs de ce Global Wealth Report, la richesse a diminué aux USA, Japon, Chine, Canada et Australie, alors que la Russie, Mexique, Inde et Brésil ont enregistré la plus forte croissance. Le nombre de millionnaires est également attendu à la hausse et pourrait atteindre 86 millions, et le nombre de particuliers très fortunés (UHNWI) devrait passer à 372 000. De plus, par



## "WEALTH MANAGEMENT": RISQUE OU OPPORTUNITÉ?

*Cosima F. Barone—Membre du Conseil—GSCGI*

adulte, la Norvège, Singapour et les Émirats Arabes Unis se distinguent par des augmentations plus importantes du patrimoine privé moyen.

Des perspectives plus favorables pour la richesse mondiale apparaissent car, selon les projections détaillées dans ledit rapport, la richesse mondiale augmenterait de 38% au cours des cinq prochaines années, pour atteindre USD 629 trillions en 2027, avec la contribution en particulier des pays dont la classe moyenne continue à se développer et à atteindre le niveau dit des '*mass-affluent*' qui ont entre 250 000 et 1 million de dollars d'actifs à investir.

En conclusion, les banques en général se focaliseront sur les UHNWIs (*ultra-high net-worth individuals*/non-endettés) et les HNWIs (*high net-worth individuals*) qui ont plus d'un million de dollars à investir. Pour la catégorie des '*mass-affluent*', certaines banques feront probablement le pas de s'équiper—forte dépense réduisant sensiblement leurs marges bénéficiaires—de systèmes de '*robo-advising*' et des plateformes digitales, tant les avancées de technologie digitale et d'intelligence artificielle seront séduisantes à leurs yeux.

Au-delà des différences géographiques (indiquées dans l'infographie de la page précédente), indéniablement aujourd'hui la gestion de patrimoine est à la fois basée sur des investissements technologiques importants et sur les 'relations'! Très justement, les relations!

Dans cette mer immense, sur le plan global, de grandes banques et d'autres importantes institutions financières, qui se préoccupe réellement des intérêts du 'client individuel', soit-il UHNWI, HNW ou '*mass-affluent*', en le regardant droit dans les yeux?

Les gestionnaires de fortune indépendants! Et les conseillers financiers indépendants! Etc.

Nous l'avons affirmé d'innombrables fois dans notre WealthGram mensuel et considérons important de le répéter encore une fois ici.

Le GSCGI, dont le rôle efficace de représentation et de défense des professions de ses Membres n'est plus à démontrer, a activement milité pour la reconnaissance légale des Gestionnaires de fortune (GFI), des Conseillers en placement et des Trustees, pendant les trois dernières décennies. Bien entendu, cela n'a été possible que grâce au soutien fidèle de ses Membres.

Les professionnels indépendants de la place financière suisse, ayant obtenu enfin la reconnaissance légale dans les lois suisses de finance LSFIn/LEFin—c'est historique!—mettent toujours au cœur de leur activité professionnelle les intérêts de leurs clients. Leur activité, réglementée de manière appropriée et conforme, contribue à consolider la confiance et la fidélité des clients qui voudrons une alternative aux services déployés par leurs banques dépositaires.

Pour les GFIs et les autres professions indépendantes de la place financière suisse, avoir obtenu l'autorisation-FINMA et être Membre du 'Groupement' est un atout majeur de marketing, véhiculant ainsi l'image d'une entreprise sérieuse, consciencieuse, professionnelle et réglementée.

Le GSCGI rappelle à tous ces professionnels financiers combien il est important d'être représentés—par un Groupement totalement indépendant de l'organe de surveillance FINMA et des organismes d'autorégulation: OS et OAR—auprès des autorités législatives, de régulation et de surveillance afin de protéger et de pérenniser leur modèle d'affaires.

N'hésitez pas à contacter notre Secrétariat! Lilian Nordet, notre Directrice, se tient à votre disposition.

## GROUPEMENT SUISSE DES CONSEILS EN GESTION INDÉPENDANTS

### GROUPEMENT SUISSE DES CONSEILS EN GESTION INDÉPENDANTS G S C G I

A GROUP OF SWISS IFAs  
CARING ABOUT PRINCIPLED PROFESSIONALISM  
AND  
UNBIASED DEDICATION TO CUSTOMERS' NEEDS

### GROUPEMENT SUISSE DES CONSEILS EN GESTION INDÉPENDANTS

*secretariat@gscgi.ch—www.gscgi.ch—wealthgram@gscgi.ch*

7, rue François Versonnex—1207 Genève—Tel. +41 (0) 22 736 18 22

All you need  
to know, about  
investing and  
the regulatory  
environment,  
brought to you  
monthly by...  
“The IFA's  
WEALTHGRAM”

