



Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Association Suisse des Gestionnaires de fortune | ASG
Associazione Svizzera di Gestori patrimoniali | ASG
Swiss Association of Wealth Managers | SAM

YEARBOOK

20

23





Tobias Straumann:
« Il est important
de ne pas exagérer
en matière de régle-
mentation. »

**Les quatre piliers
de l'ASG: Bilan
et perspectives.**

**Les partenaires de
l'ASG: Leur vision et
analyse.**

4

8

14

Editorial Mot du Président	3
Interview avec le Professeur Tobias Straumann, Historien en économie	4
ASG	
Rapport d'activités 2023 & Perspectives 2024	8
Sociétariat et activités	11
Organisation	13
Principaux membres partenaires	14
Une année mouvementée pour la place financière suisse	28

Impressum
Éditeur: Association Suisse des Gestionnaires
de fortune | ASG
Conception: furrerhugi SA, Berne
Couverture: Eden Mizrahi

Regard sur la gestion fortune 2023

L'année 2023 s'est clôturée sur un bilan positif pour le secteur car l'ensemble des gestionnaires de fortune intéressés à poursuivre leurs activités ont franchi toutes les étapes requises et se sont adaptés aux nouvelles exigences réglementaires. Pour certains d'entre d'eux les contrôles annuels du respect des LEFin, LSFin et LBA sont d'ailleurs déjà en cours.

L'ASG se réjouit de constater que plus des deux-tiers de ses membres bénéficient de l'autorisation FINMA. En fonction des évolutions futures, l'Association continuera par son expertise et ses services à soutenir fortement ses membres et à défendre les intérêts de la profession.

Nous constatons un intérêt grandissant pour les activités et formations de l'ASG qui ont attiré en 2023 plus de 15 000 participations. Notre positionnement dans le domaine, nous a permis de bénéficier d'un réseau d'experts et de partenaires de haut niveau qui ont contribué à la richesse et au succès de nos événements.

Nous nous engageons aussi par notre positionnement à favoriser les relations entre les banques dépositaires et les gestionnaires de fortune en proposant un cadre dynamique d'échanges.

Au travers d'une interview, le Professeur Tobias Straumann de l'Université de Zurich, donne dans ce rapport une perspective historique sur la place financière suisse. Il souligne notamment que cette dernière revêt un caractère diversifié qui lui assure une certaine solidité.

Les défis de différents ordres demeurent actuels pour la profession mais nous sommes convaincus que nos relations dynamiques et nos partenariats nous permettront de proposer des solutions adéquates.

Je vous souhaite une bonne lecture de notre Yearbook 2023 et me réjouis des prochains développements de notre association.

Serge Pavoncello
Président ASG



« Les conditions-cadres pour leur patrimoine sont importantes, mais la qualité de vie élevée, les bonnes écoles, les infrastructures qui fonctionnent et les belles montagnes comptent aussi. »

« Un écosystème varié est beaucoup plus robuste »

La place financière suisse a perdu en importance au niveau international. C'est ce qu'affirme l'historien en économie renommé Tobias Straumann. Le professeur à l'Université de Zurich ne voit pas d'alternative à cette évolution, « Mais on aurait vraiment pu voir plus tôt que le vent tournait ». Tobias Straumann met en garde contre la réglementation croissante et se prononce en faveur de la variété dans la gestion de fortune.

Monsieur Straumann, quelle est l'importance de la place financière suisse pour l'économie du pays ? Comment cette importance a-t-elle évolué d'un point de vue historique et économique ?

La place financière est certes importante, mais elle a très clairement perdu en signification. Cette situation n'est pas sans précédent. Elle représente simplement un retour à la situation d'avant la Première Guerre mondiale, où la Suisse avait certes une place financière internationale, mais où elle jouait seulement en deuxième division en Europe et dans le monde. Pour la place financière suisse, le XXe siècle a été une période extraordinaire, où elle appartenait à la première division. Cette période est révolue.

Pourquoi ? La Suisse a-t-elle fait des erreurs ? Existait-il une alternative à cette évolution ?

Je pense que cela a peu à voir avec la Suisse et beaucoup avec la configuration internationale. Dans cette optique, la « relégation » est inévitable. Mais on aurait vraiment pu voir plus tôt que le vent tournait. Après la fin de la guerre froide, le rôle des États-Unis a notamment considérablement changé. À partir des années 1990, l'Amérique a commencé à avoir moins d'égards pour ses partenaires neutres du camp occidental. On a ensuite observé à de nombreuses reprises que la Suisse et d'autres pays européens ne prenaient pas suffisamment au sérieux la détermination des États-Unis. Nous continuons toujours à sous-estimer le fait que les États-Unis ont leurs propres objectifs.

La Suisse est régulièrement sous pression au niveau international lorsqu'il s'agit de paradis fiscaux ou de secret bancaire d'aujourd'hui ou d'hier. D'autres places financières en profitent alors, notamment les États-Unis.

Nous devrions nous comparer aux places financières de plus petite taille, comme le Luxembourg ou Singapour, qui ont également renforcé leur réglementation sous la pression des États-Unis. Le fait que Singapour ait progressé bien plus que la Suisse, malgré une réglementation comparable, tient principalement à la croissance en Asie et à l'instabilité des pays voisins. Beaucoup d'argent arrive notamment de Chine, où la situation politique s'est détériorée.

La place financière suisse a-t-elle perdu en stabilité ?

Je ne le pense pas. En 15 ans, nous avons certes connu deux sauvetages de grandes banques et la fin du secret bancaire en 2009, mais cela n'a guère impacté la stabilité. La déstabilisation de l'Europe par la Première Guerre mondiale a été déterminante pour l'essor de la place financière suisse. C'est à ce moment que les actifs étrangers sous gestion ont massivement augmenté en Suisse. Le même phénomène s'est reproduit avec la Deuxième Guerre mondiale. Pendant la guerre froide, c'est la peur des expropriations et de l'inflation qui est restée très vive dans les années 1970. Après la chute du mur, l'Europe est devenue plus stable, ce qui a modifié fondamentalement la position de la place financière suisse.

Pendant longtemps, les banques ont été la fierté, l'ADN de la Suisse ? N'est-ce plus le cas aujourd'hui ?

Non, ce n'est plus le cas. Et je ne suis pas non plus convaincu que cela n'ait jamais été le cas. Bien sûr, on savait à l'étranger que la Suisse avait des banques solides et que le secret bancaire existait. Mais cela n'a jamais vraiment défini la Suisse. D'ailleurs, la fin du secret bancaire n'a presque pas fait de bruit, il n'y a eu guère de protestations. Pour la clientèle étrangère, notre démocratie directe, le fédéralisme, le plurilinguisme, les montagnes sont beaucoup plus importants pour l'image de la Suisse que la gestion de fortune.

L'influence anglo-saxonne et la banque d'investissement ont-elles changé l'image de la profession ?

Effectivement, cette image a changé. La banque d'investissement est une activité extrêmement exigeante, qui n'est pas très facile à exercer depuis la Suisse. Les grandes places financières à New York et Londres sont mieux équipées pour cela. Les transactions à court terme ne sont pas dans la tradition suisse, elles relèvent de la culture anglo-saxonne. La Suisse a toujours été performante dans les affaires de crédit et dans la gestion de fortune. Après avoir constaté à deux reprises qu'une grande banque suisse n'avait pas su gérer correctement ses activités internationales, nous devons maintenant trouver un nouvel équilibre.

Les « bankers » redeviennent des banquiers, en quelque sorte ?

Nous ne devons pas idéaliser le passé. Que signifiait autrefois la gestion de fortune pour la clientèle étrangère ? Pas de pression concurrentielle, pas d'attentes élevées en matière de performance, car en tant que client, on profitait déjà assez de l'évasion fiscale. Aujourd'hui, l'activité est devenue significativement plus exigeante, plus volatile, plus difficile. La concurrence règne, les marges sont plus faibles et les énormes avantages réglementaires n'existent plus. Je ne regrette pas cette période et je me félicite de la situation actuelle. Les banquiers et les gestionnaires de fortune suisses ont pu s'établir et affiner leurs profils, mais à un niveau inférieur.

En exagérant, on peut dire que la place financière suisse a constamment profité des crises et des guerres.

Oui, historiquement, c'est vrai. Ce n'est d'ailleurs qu'après ces événements que les fortunes étrangères ont afflué en plus grand nombre en Suisse. L'effet de choc a été déterminant à moyen terme.

Nous sommes aujourd'hui revenus à une situation géopolitique très tendue.

Tout à fait. Voyons comment elle va évoluer. La combinaison de la stabilité et du secret bancaire a été très avantageuse pour la Suisse. Mais cette combinaison ne reviendra pas. Par ailleurs, beaucoup de personnes fortunées continuent à venir s'installer en Suisse, en provenance d'Allemagne ou désormais de Norvège.

Elles viennent donc en Suisse pour la place financière, pour la gestion de fortune – et pas pour les belles montagnes ?

C'est un ensemble. Les conditions-cadres pour leur patrimoine sont importantes, mais la qualité de vie élevée, les bonnes écoles, les infrastructures qui fonctionnent et, oui, les belles montagnes comptent aussi.

« Les responsables de la réglementation ne sont pas seulement les autorités, mais aussi la population. On élit des partis qui veulent toujours plus d'État. »

« Les banquiers et les gestionnaires de fortune suisses ont pu s'établir et affiner leurs profils, mais à un niveau inférieur. »

Comment évaluez-vous la branche de la gestion de fortune en Suisse ?

Le fait d'avoir un paysage bancaire hétérogène – avec de grandes banques, des banques cantonales, des banques régionales, des caisses d'épargne – a toujours constitué l'une des forces de la Suisse. C'est le cas en particulier dans la gestion de fortune, avec des banques privées, des banques étrangères et des gestionnaires de fortune plus petits. Je trouve cet écosystème excellent, en particulier aussi avec ses entités de plus petite taille. Il est également important de ne pas exagérer en matière de réglementation, afin de ne pas finir par faire disparaître les petits de la scène. Un écosystème varié est beaucoup plus robuste.

La réglementation en matière financière augmente depuis des années.

Il faut faire des distinctions. Les grandes banques ont besoin d'une forte réglementation – et pourtant celle-ci n'a pas suffi. Visiblement, la réglementation a trouvé ici ses limites. L'approche doit être différente par rapport à celle adoptée pour les gestionnaires de fortune. Ce serait bien de pouvoir de nouveau se concentrer sur l'essentiel. Cela ne vaut pas seulement pour la réglementation du marché financier, mais pour tous les domaines de la politique. Je connais ce phénomène dans l'enseignement. Une fois que l'on a commencé à réglementer, on voit toujours de nouvelles lacunes et interfaces qui restent à éliminer. La réglementation augmente ainsi constamment.

Comment sortons-nous de cette spirale de réglementation ?

Je ne vois malheureusement aucun retournement de tendance. Dans l'enseignement, on applique de moins en moins de choses. On ne suit pas certaines règles. Et personne n'en parle.

Dans la branche financière, ce n'est pas possible.

C'est vrai, le contrôle est plus important. De petits prestataires pourraient ainsi disparaître. Or il n'est pas souhaitable qu'il ne reste que des grands conglomerats de gestionnaires de fortune. Cependant, il faut réfléchir à un point : les responsables de la réglementation ne sont pas seulement les autorités, mais aussi la population. On élit des partis qui veulent toujours plus d'État. C'est dans l'air du temps.

Auparavant, il y avait aussi des phases de forte réglementation, suivies par des périodes plus libérales.

Oui, en période de guerre et de crise, de la Première à la Deuxième Guerre mondiale, nous avons connu une réglementation énorme. Celle-ci a aussi apporté de la stabilité. Ensuite, la mondialisation a décollé et les réglementations datant de la guerre ont été en grande partie supprimées. La grande différence aujourd'hui est que beaucoup de règles sont convenues au niveau international. Il en résulte un réseau de réglementations à mailles fines. De plus, comme tous les pays participent, il est difficile de rejeter ou d'abandonner de tels accords.

Selon vous, comment la place financière suisse est-elle positionnée pour l'avenir ?

Quelle est la référence ? S'il s'agit de revenir à une grandeur passée, je le dis clairement : c'est impossible. Mais la Suisse est bien positionnée en tant que place financière de second ordre, avec toujours une importance plus que proportionnelle à la taille du pays et à son produit intérieur brut. Ce qui est déterminant, c'est que la place financière suisse puisse conserver sa diversité. Nous venons d'ailleurs de parler seulement des banques et des gestionnaires de fortune, mais notre place financière compte aussi des assureurs importants. La seule question existentielle est uniquement ce qui va se passer avec l'UBS à moyen et long terme. Mais quelle que soit l'évolution de cette banque, la place financière suisse saura s'en accommoder.

Quels messages envoyez-vous aux gestionnaires de fortune ?

Ils doivent sans cesse montrer qu'ils existent. Les grandes banques, et peut-être encore la Banque cantonale de Zurich, Julius Bär, Vontobel, dominant dans les médias. Il est d'autant plus important d'insister sur l'importance d'une place financière variée. Un nombre impressionnant de personnes – à peu près équivalent aux effectifs d'une grande banque – travaillent chez les gestionnaires de fortune. Cela répond visiblement à un besoin important chez les clients.

« Pour la place financière suisse, le XXe siècle a été une période extraordinaire, où elle appartenait à la première division. Cette période est révolue. »

Rapport d'activités 2023 & Perspectives 2024

Advocacy

Activités 2023

L'ASG a débuté 2023 avec un communiqué intitulé « La gestion de fortune se porte bien ! ».

Les gestionnaires de fortune avaient jusqu'au 31 décembre 2022 pour déposer leur demande d'autorisation auprès de la FINMA et l'heure était au bilan. Ce dernier attestait que les efforts déployés par l'ASG dans l'élaboration et la mise en place des LSFIn et LEFin avaient porté leurs fruits : le nouveau cadre réglementaire s'avérait en effet adapté aux microentreprises.

Ce constat s'est confirmé au fil des mois. Même les plus petites structures obtenaient leur autorisation à des coûts et exigences raisonnables.

L'ASG a évidemment accompagné ce processus en restant en étroit contact avec la FINMA, les organismes de surveillance, les auditeurs... et ses membres.

Dans le domaine de l'autoréglementation, l'association a publié ses « Recommandations professionnelles relatives à la gestion de placements collectifs dans le cadre des seuils "de Minimis" ». Celles-ci précisent le cadre législatif et réglementaire de la gestion de Minimis et en codifient certains principes en tant qu'usage de la profession. Cette autoréglementation vient compléter, pour les gestionnaires concernés, les « Recommandations relatives au contrat de gestion de fortune et à la gestion de fortune discrétionnaire » publiées en 2022.

Au niveau législatif, l'ASG a participé à la consultation relative à la Loi sur la transparence des personnes morales, mais a surtout été active en coulisse, en représentant la profession dans plusieurs groupes de travail des autorités, que ce soit sur le registre de transparence, la prévention de l'écoblanchiment ou encore le projet de circulaire LSFIn.

Perspectives 2024

Certains estimaient qu'avec l'adoption du paquet LSFIn /LEFin, la défense des intérêts de la profession allait perdre en intensité et importance mais 2023 et 2024 nous prouvent le contraire. Le traitement des demandes d'autorisation par la FINMA occupera certainement encore toute cette année avec de nouveaux défis qui émergent, notamment en matière d'audit prudentiel, de risk management, de taxe de surveillance ou encore de clarification en matière de formation.

Plusieurs dossiers qui nous ont occupés ces derniers mois, comme la LBA, la LPCC, la Circulaire LSFIn ou encore l'ESG et Open Finance, devraient également être concrétisés, ou du moins connaître des avancées conséquentes.

Legal Support

Activités 2023

L'ASG s'assure de comprendre les besoins de la profession dans les domaines juridiques et y répond en proposant à ses membres un contenu utile dans des formats variés. L'ASG consulte régulièrement les membres de ses Sounding boards sur les sujets sur lesquels ils souhaitent du support et, depuis 2023, elle a en sus mis en place des Sounding boards juridiques. Grâce à ses échanges directs avec la FINMA et les OS, l'ASG peut transmettre une information actualisée et conforme aux exigences des autorités et de la pratique.

L'ASG s'appuie également sur des études d'avocats réputées dans les domaines de la gestion et de la finance ainsi que sur des auditeurs expérimentés. Ainsi, le Legal Support et son réseau d'experts proposent de nombreux documents de support et des webinaires juridiques. Ces experts sont également très impliqués dans les séminaires | ASG de formation de base et continue. En 2023, l'ASG a lancé son premier séminaire annuel de veille juridique et réglementaire, en présentiel à Genève. Elle a également organisé plusieurs « foires aux ques-

tions ». Parmi les domaines juridiques couverts, on peut citer par exemple la mise en œuvre des obligations prévues dans le cadre de l'autorisation de gestionnaire de la FINMA, le droit du travail, la fiscalité, l'ESG, la protection des données, la gestion de fonds de Minimis, la LBA et le risk management. L'ASG a également organisé une série de webinaires portant sur le nouvel audit prudentiel.

Son partenariat avec l'organe de médiation OFS Ombud Finance Suisse permet à ses membres de s'y affilier conformément aux exigences de la réglementation.

Perspectives 2024

L'actualité juridique et réglementaire restera la priorité du Legal Support en 2024. L'ASG veillera par conséquent à transmettre une information régulière et vulgarisée à ses membres. Vu le succès du séminaire de veille juridique et réglementaire à Genève, ce séminaire sera également organisé à Zurich et à Lugano. L'ASG prévoit aussi une série de webinaires dans les domaines de la fiscalité. Le Legal Support continuera d'être actif dans l'organisation d'autres événements, comme les fameux Rendez-vous de la profession | ASG.

Training

Le millier d'autorisations octroyées aux gestionnaires de fortune à la fin 2023 a initié une forte dynamique dans la formation continue.

Grâce à son expertise, l'ASG a significativement contribué à la qualification permanente du secteur en offrant un programme de formation au plus près des besoins et intérêts des gestionnaires de fortune. L'association a aussi maintenu un dialogue actif avec les acteurs concernés en vue de clarifier les exigences minimales en matière de formation. Elle publiera en 2024 une version révisée du tableau relatif à ces critères.

La plateforme de formation continue a accueilli près de 1500 participants, qui ont bénéficié d'une offre toujours renouvelée. Près de la moitié des personnes inscrites

ont opté pour un programme proposant un « standard de qualité » pour la branche. Un soutien individualisé et continu a été assuré afin de faciliter la compréhension et les choix des membres en matière de formation.

La série des webinaires, assurée par d'éminents professeurs et experts, a rencontré cette année encore un beau succès. Des échanges fructueux sont ainsi venus enrichir les pratiques et connaissances professionnelles. En 2024, l'ASG va introduire un nouveau format de formation avec des master class régionales.

Le congrès annuel s'est déroulé à Zurich et a accueilli un public enthousiaste autour des questions de la performance et du risque ainsi que de l'innovation dans l'investissement. Cette année, il sera proposé dans deux régions avec un programme concentré sur une demi-journée.

Les formations réglementaires ont atteint un nombre record de 3000 participations. En 2024, la gestion et le pricing seront encore adaptés pour optimiser ce service.

Finalement, le site internet Training a été intégré au site principal pour le rendre plus facilement accessible. Les contenus ont été revus avec l'ajout d'une section dédiée aux questions fréquentes.

L'ASG se réjouit d'accueillir en 2024 un public nombreux dans ses nouvelles formations et événements !

Solutions

Activités 2023

L'objectif de l'ASG dans le domaine « Solutions » est d'offrir à ses membres à la fois des produits et services de qualité mais également de faire en sorte que l'expertise de ces prestataires aide les gestionnaires dans l'accomplissement de leurs tâches quotidiennes.

Avec ses partenaires dans le domaine de compliance et des solutions IT, l'ASG propose des produits et services sur mesure mais aussi le partage d'expérience et de compétences spécifiques sur des thèmes d'actualité comme la gestion des listes de sanctions ou la gestion des informations négatives sur un client, le Crossborder ou encore la « Suitability » des produits.

Afin d'apporter un soutien concret aux gestionnaires dans leur demande d'autorisation, les réviseurs ont partagé leurs expériences.

La gamme de produits d'assurance s'est élargie et comprend désormais la protection contre les cyber-attaques.

Le nombre de partenariats ne cesse de croître et permet aujourd'hui à nos membres de réaliser des économies extrêmement intéressantes dans des domaines de plus en plus variés. Par exemple, près de 150 membres ont déjà bénéficié de rabais de flotte sur leurs véhicules.

Perspectives 2024

Le développement des offres Solutions se poursuit grâce aux inputs de nos membres qui nous aident à identifier leurs attentes et besoins.

Secrétariat de l'association

Lors de l'assemblée générale 2023, deux nouveaux membres représentant le Tessin ont été élus au Conseil : Claudio Mellini et Stefano Fiala.

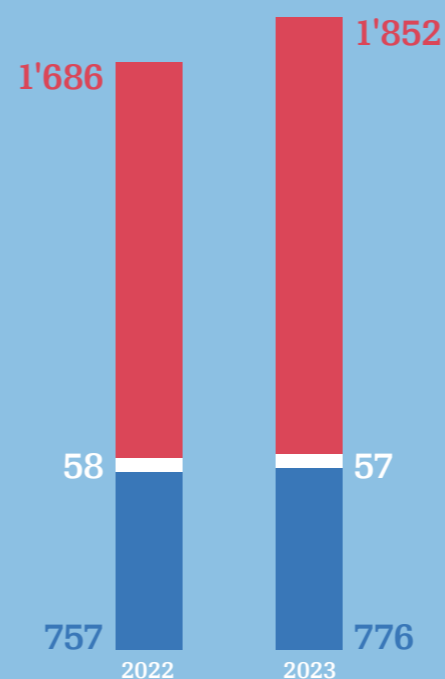
Événements

En 2023, l'Association a organisé plus de 65 événements en ligne et en présentiel. Les Rendez-vous de la profession dans les trois régions ont encore une fois été un grand succès cette année, avec plus de 4000 vues lors des diffusions en direct et en rediffusion. Nous avons même eu le plaisir d'accueillir un public en présentiel à Genève, suivi d'un apéritif Networking. Le congrès annuel à Zurich a été particulièrement réussi, avec de nombreux retours positifs et la participation de 230 personnes. En plus des nombreux webinaires en ligne, l'ASG a également organisé son tournoi de golf, qui a été une journée très appréciée par les membres et les partenaires présents.

Communication

Au cours de la dernière année, l'Association a publié cinq newsletters, élaborées en collaboration avec ses partenaires et des experts. Au total, 35 articles ont été publiés, abordant des questions cruciales pertinentes pour la profession et le secteur financier. Nos envois ont enregistré un taux d'ouverture moyen de 40 %, témoignant ainsi de votre intérêt constant pour nos communications. Par ailleurs, l'Association a maintenu ses activités sur LinkedIn afin de promouvoir ses événements et maintenir le lien avec les membres, les partenaires et les intervenants que nous avons reçus cette année.

Sociétariat et activités



Membres actifs
Les membres actifs sont des personnes physiques et morales ainsi que des sociétés de personnes qui exercent l'activité de gestionnaire de fortune indépendant à titre principal.

En 2023, 59 nouveaux membres ont rejoint l'association.

Membres partenaires
Toute personne physique ou morale (banque dépositaire, cabinet d'avocats, etc.) qui soutient les objectifs de l'ASG et défend les intérêts du secteur des gestionnaires de fortune indépendants peut être admise en qualité de membre partenaire de l'ASG.

Membres individuels
Le nouveau modèle d'affiliation individuelle a été lancé fin 2017. Tout collaborateur d'une société de gestion de fortune indépendante et tout individu ayant exercé comme gestionnaire de fortune indépendant et qui n'est plus actif professionnellement peuvent s'affilier à l'ASG en qualité de membre individuel.

Le secteur financier est un pilier important de l'économie suisse

La moitié de la profession est affiliée à l'ASG et, parmi ces membres, les deux tiers ont déjà été autorisés par la FINMA en tant que gestionnaires de fortune.

Source : ASG

En 2022, le secteur financier en Suisse représentait environ 234'600 emplois (en ETP).

La valeur ajoutée brute du secteur financier suisse s'élevait à 70.9 milliards de francs suisses en 2022, ce qui correspondait à 9.3 % de l'économie nationale.

En 2022, le secteur financier a payé des impôts d'un montant de 7.8 milliards de francs suisses à la Confédération, aux cantons et aux communes (par l'imposition des salariés et des entreprises).

Source : L'importance économique du secteur financier suisse (2023), BAK Economics

67

événements organisés

15'000

participants aux événements

4'000

visiteurs par mois sur le site internet

11'000

visionnages pour les Rendez-vous de la Profession

230

participants au Congrès annuel

5

Newsletters

350

communiqués envoyés

7'000

abonnés à nos envois

40%

de taux d'ouverture moyen sur nos communications

L'ASG est l'association professionnelle et sectorielle des gestionnaires de fortune. L'Association est l'une des plus influentes de la place financière suisse. Elle représente la branche vis-à-vis des autorités, des autres acteurs de la place et des médias.

CONSEIL

Président*	Serge Pavoncello, Wedge Associates SA
Vice-président*	Laurent Genoud, Eagle Invest AG Fabio Poma, Wullschleger Martinenghi, Manzini Gestioni Patrimoni
Membres	Anthony Cagiati, Sound Capital AG Stefano Fiala, Veco Invest SA Marc Hauser, PWM Private Wealth Managers SA Claudio Mellini, Capitalsuite SA Marc Nadas, HBK Investments Advisory SA Jamie Vrijhof-Droese, Weber Hartmann Vrijhof & Partners AG

*Membres du Comité du Conseil

DIRECTION

Directeur	Patrick Dorner
Secrétaire de l'association	Roman Brenn
Global Activities Deutschschweiz	Oliver Maas
Legal Support	Anne Pratolini Delgado
Solutions	Filippo Recalcati
Training	Annick Weizman

COLLABORATEURS

Global Activities Romandie	Suzy Auberson
Global Activities Ticino	Laura Calabresi-Manghera
Marketing	Manon Guiraud
IT	Roman Stofer

BUREAUX

	Genève
	Zurich
	Lugano

L'ASG tient à remercier ses principaux membres partenaires, engagés en faveur de l'Association et de la prospérité de la branche de la gestion de fortune.

Julius Bär



Vanguard

21shares

BancaStato



Invesco



SOCIETE GENERALE
Private Banking

Swissquote



Marcel Suhner
Market Head Intermediaries de Julius Baer en Suisse
alémanique et au Tessin

Julius Bär

Julius Baer : Partenaire engagé des intermédiaires financiers

Julius Baer a une longue tradition de partenariat avec les intermédiaires financiers. Comment voyez-vous l'évolution de ce partenariat et quels sont les ingrédients de sa réussite ?

Ces dernières années, l'activité Intermediaries & Family Offices de Julius Baer n'a cessé de croître, ce qui témoigne de notre engagement stratégique à fournir des services aux intermédiaires financiers et à leurs clients. Ce type de réussite justifie nos investissements constants dans cette activité, qui constitue une pierre angulaire de la stratégie globale de Julius Baer.

Je considère la « croissance » comme le « Saint Graal » de la réussite d'une entreprise. Il ne s'agit pas d'une

croissance à proprement parler, mais d'une croissance ciblée, durable et rentable qui exige une adaptation permanente au changement et une innovation continue.

Les intermédiaires financiers et les family offices sont un secteur florissant, et les dernières évolutions réglementaires en Suisse permettront de renforcer sa compétitivité et d'assurer sa croissance à long terme. Une croissance rentable, en particulier dans un environnement où les coûts augmentent et où l'automatisation et la numérisation sont de plus en plus présentes, sera donc vitale pour ces entreprises.

Julius Baer est fière de proposer depuis plus de 130 ans des services de gestion de fortune et de conseil personnalisés et fiables. Nous considérons naturellement les intermédiaires financiers et les family offices comme nos partenaires et nous nous concentrons sur leurs besoins spécifiques, et ceux de leurs clients, afin de leur fournir la couverture adéquate, une technologie moderne et des solutions d'investissement. Nos investissements permanents dans cette activité nous permettront de continuer à développer les prestations de banque dépositaire, les capacités de la plateforme numérique et les offres d'investissement.

Quels sont les principaux enseignements à tirer pour les intermédiaires financiers qui cherchent à se développer dans le paysage financier dynamique d'aujourd'hui ?

Le paysage actuel se caractérise en effet par son dynamisme. Il est influencé par le renforcement des réglementations, les progrès technologiques, l'évolution des besoins des clients et les transferts de richesse à la nouvelle génération. C'est pourquoi les intermédiaires financiers doivent impérativement se concentrer sur leurs compétences-clés, telles que la gestion de fortune, le conseil financier indépendant, le reporting et la gestion des relations avec les clients. Les aspects secondaires tels que la conformité, l'informatique et la cybersécurité, la gestion des données et d'autres domaines similaires peuvent être externalisés afin d'accroître l'efficacité opérationnelle et l'automatisation. En outre, un usage judicieux de la technologie et des solutions de connectivité peut améliorer l'expérience des clients.

Dans ce contexte, il est d'autant plus important de sélectionner des partenaires bancaires qui offrent des services dédiés pour aider les intermédiaires financiers à concrétiser leurs activités-clés. Tout cela posera les bases d'une croissance rentable et d'une réussite future.

Le 1er avril, Thomas Frauenlob est devenu responsable du département Intermediaries & Family Offices et membre de la Direction Générale de Julius Baer. À quoi les clients peuvent-ils s'attendre ?

Je suis ravi de l'arrivée de Thomas Frauenlob en tant que responsable Intermediaries & Family Offices à l'échelle mondiale. C'est un leader du secteur et il possède

une riche expérience et des connaissances approfondies des intermédiaires financiers et des familles fortunées. Récemment, il a occupé le poste de Head of Global Financial Intermediaries au sein du plus grand groupe de gestion de fortune au monde, et avant cela, il était responsable des activités Global Family Office et UHNWI. Sa nomination à la Direction Générale de Julius Baer témoigne de l'importance de cette activité pour le groupe. Je suis convaincu que, sous sa direction, nous renforcerons encore notre positionnement et notre engagement dans le secteur.

À quels défis vous attendez-vous et comment les intermédiaires financiers peuvent-ils tirer leur épingle du jeu dans ce paysage financier complexe avec Julius Baer ?

Les banques et les intermédiaires financiers vivent une période déterminante car les changements réglementaires et la complexité accrue augmentent les coûts et réduisent la rentabilité. Cela souligne, une fois encore, l'impératif d'efficacité opérationnelle et de maîtrise des coûts.

Les nouvelles réglementations suisses relatives aux intermédiaires financiers devraient entraîner une consolidation, bien que celle-ci puisse s'étaler sur plusieurs années. Si l'on prend en considération aujourd'hui le nombre moyen d'actifs sous gestion par intermédiaire agréé, il est évident que la croissance sera essentielle pour de nombreuses entreprises.

Chez Julius Baer, notre objectif est d'établir des partenariats de confiance avec nos clients intermédiaires financiers. Nous voulons travailler ensemble pour répondre aux besoins de leurs clients. Les services proposés par les intermédiaires financiers et les banques doivent être adaptés à un monde complexe et numérisé et être constamment revus et développés.

« Notre objectif est d'établir des partenariats de confiance avec notre clientèle d'intermédiaires financiers. »

Informations complémentaires





Misant sur la croissance et la continuité dans sa collaboration avec les gestionnaires de fortune suisses, LGT renforce son équipe avec Michel Yigit au poste de responsable des gestionnaires de fortune externes (EAM) Suisse et membre du directoire de LGT Bank (Suisse) SA.

Michel Yigit
Membre de la direction de LGT Banque (Suisse)
Responsable de l'activité des gestionnaires de fortune Suisse.



développer aux côtés de notre clientèle, dans un rôle de partenaire commercial complémentaire.

Lorsque vous parlez de grandes ambitions, est-ce à dire concrètement que la collaboration avec les gestionnaires de fortune doit être développée ?

Ma fonction au sein du directoire de LGT Bank (Suisse) a été créée à mon arrivée. En nous appuyant sur les nombreux succès passés, nous voulons façonner l'évolution à venir. Parce qu'elle est une entreprise familiale, LGT planifie ses décisions stratégiques à très long terme et les gestionnaires de fortune peuvent donc avoir la certitude que cet engagement est durable.

Cette structure de propriétaire joue-t-elle un rôle supplémentaire ?

Il existe en effet des aspects très importants. Tout d'abord, l'orientation sur le long terme de LGT et de sa propriétaire, la Famille princière de Liechtenstein, est indubitablement une différence considérable et essentielle par rapport à la réflexion trimestrielle de nombreuses autres entreprises. Cela s'observe aussi au niveau de nos initiatives et projets actuels. La Famille a une pensée entrepreneuriale durable et promeut aussi cette philosophie auprès du personnel. Nous disposons ainsi d'une marge de manœuvre dont bénéficient également les gestionnaires de fortune. En termes d'ADN, nous sommes donc très proches de ces derniers.

Nous les traitons avec respect et d'égal à égal. Au travers de notre large éventail de services et de notre longue expérience, nous voulons être un partenaire fiable. Nos voies décisionnelles, également, sont courtes. Pour moi, il est essentiel qu'au-delà des services de base, nous entretenions aussi l'échange sur le plan stratégique, que nous apprenions les uns des autres, afin de développer ensemble l'activité.

Ensuite, la Famille princière est investie pour une grande part dans le portefeuille princier de LGT. Ainsi, les clientes et les clients, mais aussi la famille propriétaire, ont un intérêt originel au succès des placements de l'entreprise. En anglais, on emploie pour cela l'expression « skin in the game ». Je suis très impressionné par la manière dont LGT Capital Partners et Lightrock ont su combiner un savoir-faire de plusieurs décennies en matière de « placements alternatifs et investissement d'impact » avec une performance durablement forte.

Enfin, les membres de la Famille princière s'intéressent aussi beaucoup à notre clientèle et sont régulièrement disposés à rencontrer celle-ci pour échanger sur les thèmes les plus divers, qu'il s'agisse, comme évoqué précédemment, de gouvernance familiale, de planification successorale, de durabilité ou d'entrepreneuriat. Nous saisissons aussi cette opportunité dans notre activité avec les gestionnaires de fortune, en organisant souvent des tables rondes dans toutes les régions de Suisse.

Monsieur Yigit, vous opérez depuis de nombreuses années, à des postes de direction, dans les affaires avec les gestionnaires de fortune. Quelles sont les particularités que vous pouvez proposer à vos clientes et clients ?

C'est une bonne question. Je commence toujours par citer mes collaboratrices et collaborateurs, dont je suis très fier. Ils sont proches de notre clientèle et montrent toujours une grande motivation dans leur travail. Par ailleurs, le fait d'avoir pour propriétaire la Famille princière en arrière-plan nous distingue nettement de la concurrence.

Mais si je peux penser à une autre chose, très concrète, il s'agit alors certainement de la possibilité de pouvoir proposer à nos partenaires gestionnaires de fortune deux Booking Centers: d'une part en Suisse et d'autre part au Liechtenstein, en tant que plateforme EEE. Cette dernière permet aux gestionnaires de fortune suisses de créer avec notre aide des Private Label Funds gérés depuis le Liechtenstein. L'avantage est le suivant: la Principauté, qui est membre de l'Espace économique européen, offre un accès aisé aux marchés européens et le franc suisse peut simultanément être utilisé comme monnaie de fonds. LGT dispose d'une longue expérience dans ce domaine. Les gestionnaires de fortune profitent de notre « guichet unique » interne, grâce auquel une personne coordonne toutes les demandes et où l'ensemble de la relation d'affaires est géré par mon organisation.

Quels sont vos objectifs pour 2024 ?

Les activités de gestion de fortune vont continuer à se développer en Suisse, j'en suis fermement convaincu. En qualité de banque suisse, nous voulons être un partenaire fiable pour notre clientèle et avoir un ancrage toujours plus profond sur le marché. LGT dispose d'une expérience très diversifiée, notamment pour les clientes et clients très fortunés et leurs familles. Nous sommes une banque fiable et sûre, mais aussi un partenaire commercial complémentaire pour nos gestionnaires de fortune. L'adhésion à l'ASG en tant que membre actif est donc pour moi une suite logique. Nous collaborons déjà depuis longtemps de façon fructueuse avec l'ASG. Nous participons également à la formation des gestionnaires de fortune sur des thèmes spécifiques. En bref: le partenariat avec l'ASG doit être profitable pour toutes les parties.

Dans le cadre de nos initiatives, nous nous concentrons d'une part sur un agenda ambitieux dans le domaine de la numérisation. Les processus les plus divers de la collaboration avec les gestionnaires de fortune en profiteront. Il ne s'agit pas uniquement d'un gain de temps substantiel, même si cela est déjà extrêmement important - mais la complexité a elle aussi indéniablement augmenté. La numérisation des processus implique aussi une gestion active des risques, c'est-à-dire une réduction des risques opérationnels.

Chez LGT, nous sommes en mesure de connecter directement le système de gestion de portefeuille (PMS) d'un gestionnaire de fortune à notre système bancaire central et de traiter ainsi de « bout en bout » des transactions sur titres, des fonds d'investissements, des ordres relatifs à des devises, tout comme des options et futures négociés en bourse. Nous nous efforçons également d'automatiser ou de numériser d'autres processus, par exemple par le biais des APIs d'OpenWealth standardisées ou de notre LGT SmartBanking Pro. D'après notre expérience, c'est précisément là que l'on peut gagner en efficacité au quotidien.

D'autre part, nous poursuivons bien sûr nos offres complètes de formation. Elles se sont révélées être un soutien précieux pour nos partenaires des entreprises de gestion de fortune suisses. Ces offres proposent des informations sur nos produits et services qui correspondent exactement aux besoins et centres d'intérêts des partenaires. Comme dans tout partenariat, ce principe est de rigueur: lorsque nous allions les compétences des gestionnaires de fortune et nos aptitudes, tout le monde en sort gagnant.

Informations complémentaires





« La découverte consiste à voir ce que tout le monde a vu, et à penser ce que personne n'a pensé » (Albert Szent-György). En d'autres mots : dans un paysage financier saturé d'informations, la différenciation et l'innovation sont essentielles.

Laurent Pellet
Limited Partner, Global Head of EAM
Banque Lombard Odier & Cie SA



LOMBARD ODIER
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

« Nous percevons la technologie comme un outil visant à « augmenter » l'humain plutôt qu'à le remplacer. »

Lombard Odier redéfinit l'expérience client

Lombard Odier fait office de pionnière dans le microcosme des banques privées suisses. Nous investissons en effet stratégiquement depuis des décennies dans notre technologie financière. Au cœur de cette transformation réside notre engagement à offrir une expérience client haut de gamme et personnalisée, grâce à une palette d'outils numériques avancés.

La plateforme ELUS, que nous avons co-créée, propose par exemple un éventail de produits structurés innovants, adaptés aux objectifs financiers spécifiques de nos clients. En intégrant les dernières avancées technologiques, ELUS offre une flexibilité inégalée et

une expertise pour répondre aux besoins variés de notre clientèle exigeante.

Parallèlement, notre plateforme de banque en ligne offre une expérience fluide et sécurisée, avec la possibilité de signer électroniquement certains documents. Cette fonctionnalité simplifie les processus administratifs pour nos clients, tout en renforçant la confiance dans la sécurité de nos services digitaux.

L'intégration de ces outils numériques avancés a un impact significatif sur l'expérience client et sur l'industrie financière dans son ensemble. Nous repoussons sans cesse les limites et renforçons notre positionnement à l'avant-garde du secteur.

Chez Lombard Odier, l'innovation est au cœur de notre identité. Nous sommes fiers de notre héritage et de notre engagement continu à fournir des solutions numériques de pointe à nos clients. Ensemble, nous façonnons l'avenir de la banque privée, un pas numérique à la fois.

Bien entendu, la technologie comporte des risques qu'il faut anticiper et maîtriser. Et bien que les nouvelles technologies permettent d'automatiser de nombreuses tâches, une supervision humaine reste indispensable à nos yeux.

La place de l'humain

L'humain reste central dans la relation client. Nous anticipons une transition du rôle de conseiller vers celui de partenaire stratégique, utilisant les nouvelles technologies pour fournir des conseils personnalisés de haute qualité tout en préservant l'aspect humain de cette fonction. Dans cette évolution, nous percevons la technologie comme un outil visant à « augmenter » l'humain plutôt qu'à le remplacer. La relation client devient une priorité centrale, les conseillers pouvant établir une connexion humaine, compréhensive et empathique. Elle apporte une compréhension approfondie des besoins et objectifs des clients, ce qui permet une sélection d'opportunités alignées sur leurs intérêts à long terme.

Vision à long terme d'un monde de l'investissement en mutation : le rôle des actifs privés

Dans un contexte géopolitique fracturé, les placements alternatifs peuvent jouer un rôle de plus en plus important en matière de diversification des portefeuilles.

Les actifs privés permettent d'élargir le champ des opportunités et de procurer une source supplémentaire de performance et de diversification des portefeuilles. En particulier pour les investisseurs disposant d'un horizon d'investissement approprié et qui sont en mesure de tolérer le risque associé aux actifs illiquides. La recherche suggère que les investissements de private equity ont historiquement surperformé les

marchés publics. Un constat qui se reflète dans nos propres perspectives de rendement à dix ans.

Les actifs non cotés bénéficient également d'effets favorables séculaires, notamment du fait que les banques se retirent de certaines formes de prêts et que les entreprises restent en mains privées plus longtemps. Selon Preqin, plus de la moitié des entreprises américaines dont le revenu dépasse USD 1 milliard sont des entreprises privées. Le fournisseur de données estime que le secteur des actifs non cotés connaîtra une croissance annuelle de 10% au cours des cinq prochaines années. Les capitaux privés représentent encore moins de 5% des marchés financiers mondiaux, ce qui ouvre des perspectives d'évolution significatives. Nous y voyons également des opportunités et conduisons une stratégie d'investissement pluriannuelle dans une large gamme d'actifs non cotés, en nous concentrant sur l'identification et l'accès aux gérants de fonds les plus performants.

Le mot de la fin

En tant que banque dépositaire, il est impératif d'anticiper les évolutions et besoins des gérants de fortune externes. La capacité à se réinventer et à proposer des solutions d'investissement et technologiques novatrices est cruciale pour rester compétitif et répondre efficacement aux demandes du marché. En embrassant ces défis avec agilité et en mettant l'accent sur l'innovation, nous offrons une valeur ajoutée durable à nos partenaires.

« La capacité à se réinventer et à proposer des solutions novatrices est cruciale pour rester compétitif et répondre efficacement aux demandes du marché. En embrassant ces défis avec agilité, nous offrons une valeur ajoutée durable à nos partenaires. »

Informations complémentaires





Andreas Oggier
Head Global Financial Intermediaries
UBS



« L'un de nos principaux objectifs est de fusionner les deux grandes plateformes pour gestionnaires de fortune. »

Monsieur Oggier, vous avez repris la direction générale de l'activité globale UBS FIM avec environ 800 collaboratrices et collaborateurs il y a environ six mois. Comment avez-vous vécu les premiers mois dans votre nouveau rôle et quelles tendances avez-vous constatées dans la gestion de fortune indépendante ?

Ces six mois ont été très intenses et je considère que c'est une chance incroyable de pouvoir contribuer à façonner notre future équipe dans le cadre de l'intégration. Des compétences vraiment remarquables sont réunies ici et je me réjouis du parcours commun qui nous attend.

En ce qui concerne les tendances, nous constatons que le secteur de la gestion de fortune indépendante est en pleine croissance dans le monde entier et qu'un nombre croissant de clientes et clients recherchent un conseil indépendant, en particulier dans les catégories HNW et UHNW. Les progrès de la numérisation constituent une autre caractéristique. Les banques ont besoin de solutions en ligne et d'interfaces de qualité et fiables pour leur clientèle. Nous observons en outre que certaines plateformes onshore, notamment en Asie et aux États-Unis, deviennent de plus en plus importantes. Notre offre multinationale tient compte de cette tendance.

« Le conseil indépendant est un secteur en pleine croissance. »

Quelles sont vos priorités dans vos activités avec les gestionnaires de fortune et comment comptez-vous les mettre en œuvre ?

Nous tenons à être un partenaire sûr et fiable pour notre clientèle. Il est essentiel que nous assurions le bon déroulement des activités quotidiennes de nos gestionnaires de fortune. Pour y parvenir, nous disposons d'une équipe solide, de méthodes de travail et de réflexion axées sur la clientèle, et nous favorisons la numérisation en améliorant l'intégration des plateformes et des solutions en ligne.

En s'appuyant sur ces bases, nos gestionnaires de fortune ont accès à la vaste gamme de services et de produits d'UBS. Tout cela dans le but d'élargir l'offre également pour les clients de nos gestionnaires de fortune et de leur permettre ainsi une croissance à long terme.

Vous évoquez les développements technologiques. Comment se présente votre programme à cet égard ?

L'un de nos principaux objectifs est de fusionner les deux grandes plateformes pour gestionnaires de fortune. Nous investissons beaucoup dans notre plateforme technologique UBS Connect, dans le développement de solutions d'interface conviviales et dans notre écosystème de banque numérique, qui a été distingué à plusieurs reprises.

Nous allons bientôt lancer le Remote Onboarding et l'identification à distance et prévoyons diverses nouveautés dans les domaines Digital Banking et Mobile Banking, telles qu'une nouvelle Asset View, un Investment Dashboard et un nouveau portail CIO.

Où voyez-vous la meilleure opportunité pour votre secteur en Suisse ?

Le conseil indépendant connaît une forte croissance. En Suisse en particulier, la gestion de fortune est un marché très mature et important qui ne cesse de croître. Le secteur enregistre de nombreuses créations d'entreprises, tandis que, dans le même temps, de nombreux conseillers et conseillères à la clientèle quittent les banques pour rejoindre des sociétés de gestion de fortune déjà établies. De plus, l'activité de gestion de fortune connaît globalement une augmentation croissante, par exemple grâce à la stabilité politique et à la sécurité économique de la Suisse, à la réglementation financière stable et transparente, aux conditions fiscales attrayantes pour les entreprises et les particuliers ainsi qu'à la volonté d'innovation de la Suisse en matière de recherche et de développement. Tout cela fait de la place financière suisse un lieu attractif qui attire les investisseurs internationaux.

Comment faites-vous pour exploiter concrètement ce potentiel avec votre clientèle ?

Les partenariats constituent à mon avis la clé de voûte. Voilà pourquoi l'une des missions d'UBS GFIM a pour intitulé « Forming Winning Partnerships ». Qu'est-ce que j'entends par là ? Je tiens tout d'abord à préciser que l'activité avec les gestionnaires de fortune est un segment de croissance stratégique pour UBS. Notre objectif est d'être une banque dépositaire fiable et sûre pour la clientèle finale de nos gestionnaires de fortune. Dans le cadre de notre collaboration avec les FIM, nous visons bien plus que de fournir simplement des prestations de services. Grâce à notre offre large et complète, nous souhaitons établir des partenariats à long terme et aider notre clientèle à atteindre une croissance durable. Nous souhaitons contribuer ensemble au développement futur de ce secteur.

Informations complémentaires





Manon Duez, CFA
Senior Sales Executive, Vanguard



L'objectif de l'enquête VSV-ASG Investment Pulse menée par la Haute École de Lucerne (HSLU) et initiée par Vanguard était de prendre le pouls des gestionnaires de fortune suisses quant à leurs stratégies d'investissement. Plus d'une centaine d'entre eux ont participé à l'enquête de mars 2023, avec le soutien de l'Association Suisse des Gestionnaires de fortune | ASG.

« Les stratégies actives sont préférées aux stratégies passives pour les actions suisses et européennes. Les stratégies indicielles sont en revanche plus répandues dans le domaine des obligations d'État pour la Suisse, l'Europe et les États-Unis »

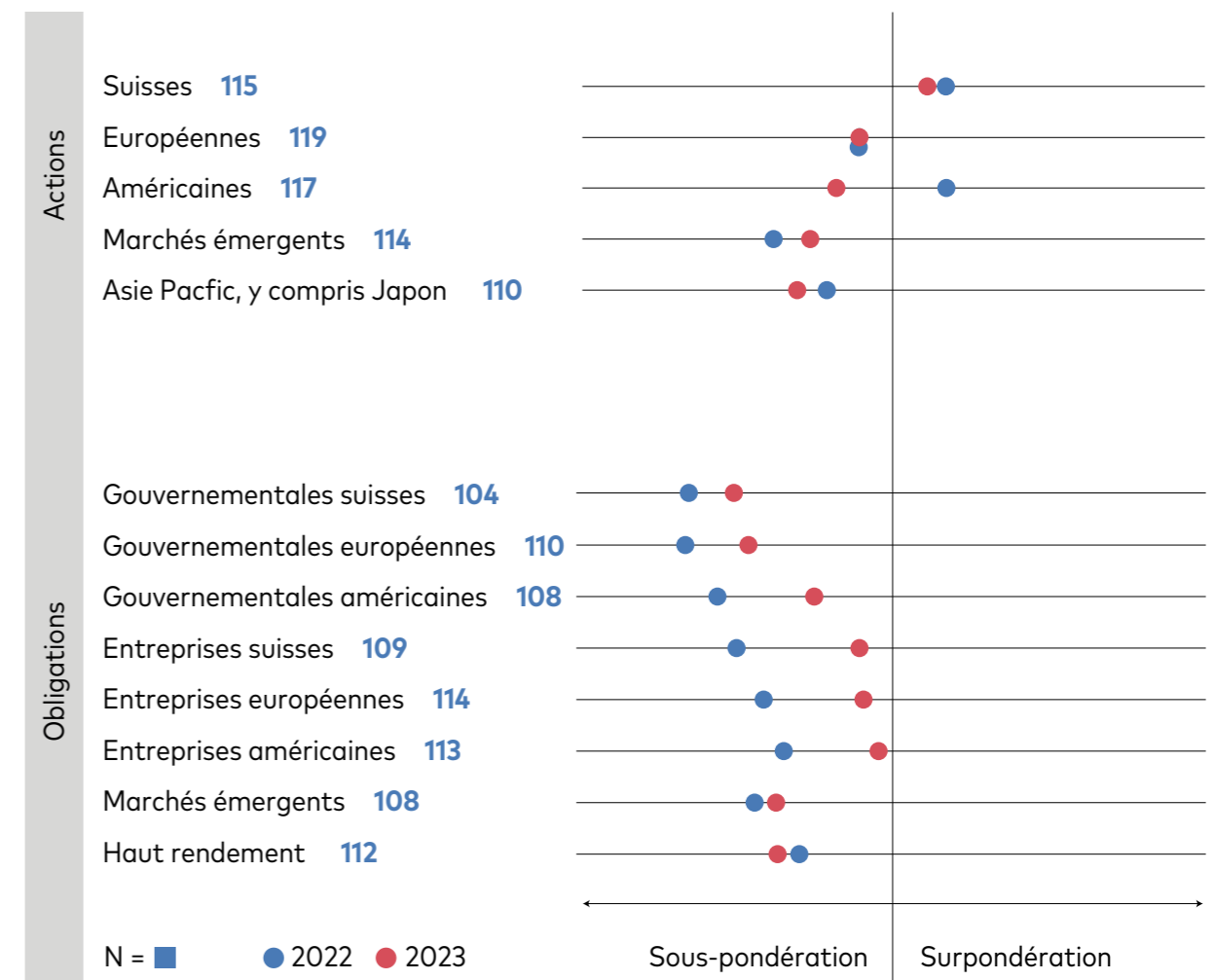
Un fort biais local

Allocation d'actifs : le retour des obligations

La hausse des taux d'intérêt et le ralentissement de l'économie mondiale ont été des facteurs majeurs dans les décisions de gestion au début de l'année 2023. A la question sur les **écarts par rapport à leur allocation d'actifs stratégique**, les gestionnaires de fortune ont répondu de la manière suivante (**illustration 1**):

- A priori, ils continuent de sous-pondérer les actions et les obligations.
- Comme prévu, la hausse des taux d'intérêt a toutefois entraîné une augmentation de l'allocation obligatoire. Au sein de la poche obligataire, les titres souverains et les obligations d'entreprises sont désormais redevenus intéressants. Les obligations des marchés émergents ont quelque peu gagné en popularité, à l'inverse des obligations à haut rendement.
- Au sein de l'univers des actions, on constate clairement une tendance à délaisser les actions américaines par rapport à l'année précédente, tandis que les actions européennes, des marchés émergents et d'Asie-Pacifique restent sous-pondérées. Les actions suisses, qui demeurent surpondérées, constituent l'exception domestique.

Illustration 1 : Comment vous éloignez-vous actuellement de votre allocation stratégique d'actifs équilibrée pour les marchés suivants ?



Investissements directs ou via des fonds

En règle générale, les gestionnaires de fortune continuent de privilégier l'investissement direct sur les marchés les plus proches de leur domicile.

- Ce biais domestique s'applique clairement aux actions et aux obligations suisses.
- Pour les obligations d'émetteurs développés, européens et américains, les investissements directs et les fonds/ETFs font jeu égal.
- Pour les obligations des marchés émergents et à haut rendement, les préférences vont aux fonds/ETFs.

Investir de manière durable : des avis partagés

Cela fait des années que les investissements durables gagnent en importance en Suisse ce qui se traduit par l'augmentation des encours des fonds investis selon des critères ESG. Alors que les grandes sociétés de gestion ont depuis longtemps pris pied dans ce domaine et que leur gamme de produits est par conséquent très fournie, la situation est différente pour les gestionnaires de fortune actifs en Suisse. Selon l'enquête, seul un quart environ des gestionnaires de fortune tient compte des critères ESG dans le processus de gestion alors que près d'un tiers ne le fait pas du tout. 43 % des personnes interrogées ont déclaré n'appliquer les critères ESG que lorsque les clients le demandent. Il est intéressant de noter que, par rapport à l'enquête de l'année dernière, les proportions de « défenseurs » et celle de « sceptiques » ont augmenté.

Deux raisons principales empêchent les gestionnaires de fortune de proposer des stratégies ESG :

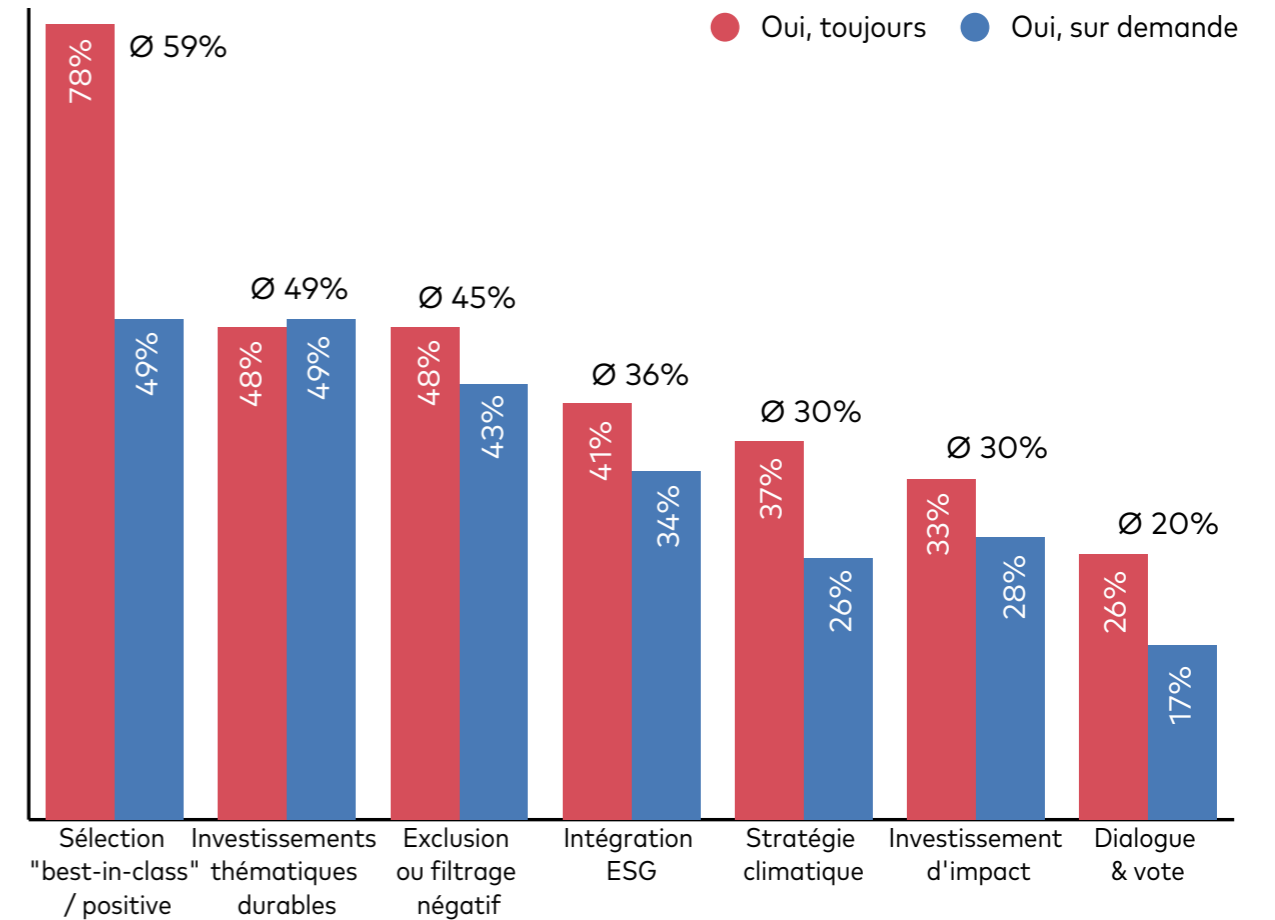
- **Premièrement :** L'absence de données et de normes ESG fiables et uniformes dans l'ensemble du secteur.
- **Deuxièmement :** L'opinion selon laquelle les investissements durables ne pourraient pas offrir un profil risque/rendement optimal. Il est intéressant de noter que ce point de vue est surtout répandu parmi les gestionnaires de fortune qui n'investissent pas du tout selon des critères ESG.

Parmi les stratégies ESG suivies, une ressort particulièrement, à savoir la sélection positive selon le principe **best-in-class** (illustration 2). Elle consiste à comparer les entreprises d'un même secteur entre elles en fonction de leur prise en compte respective des critères ESG. Les critères pris en compte sont par exemple l'efficacité de la consommation d'énergie, l'encadrement du système de gestion environnementale, les programmes de formation pour les collaborateurs ou l'indépendance du conseil d'administration.

[Plus d'informations sur l'enquête VSV-ASG Investment Pulse 2023](#)



Illustration 2 : Quelles stratégies d'investissement durable (stratégies ESG) suivez-vous ?



Exemple d'interprétation : 78 % de tous les gestionnaires qui intègrent toujours les critères ESG utilisent la sélection « Best-in-Class » / positive comme stratégie ESG, alors que 49 % de tous les gestionnaires qui intègrent les critères ESG sur demande utilisent cette stratégie.

En résumé, on constate que les gestionnaires de fortune suisses augmentent à nouveau la part des obligations dans leur allocation d'actifs, qu'ils privilégient les investissements directs dans le domaine des actions et des obligations suisses et qu'ils investissent de plus en plus dans des stratégies durables, même si de nombreux obstacles persistent pour beaucoup dans ce domaine.

Quelles stratégies d'investissement les gestionnaires de fortune suisses suivront-ils en 2024, quelles seront leurs préférences ? Découvrez-le lors du webinar VSV-ASG « Investment Pulse 2024 » du 15 mai 2024, à partir de 9h00.

[Inscrivez-vous dès maintenant :](#)



Une année mouvementée pour la place financière suisse

Dans sa dernière année en tant que conseiller fédéral, le ministre de l'Intérieur Alain Berset succède au ministre des Affaires étrangères Ignazio Cassis à la présidence de la Confédération.

Le 19 mars, le président de la Confédération Alain Berset et la ministre des Finances Karin Keller-Sutter annoncent le rachat de Crédit Suisse par UBS. Dix jours plus tard, on apprend le remplacement du CEO d'UBS Ralph Hamers par Sergio Ermotti, qui mettra en œuvre l'intégration du CS.

L'ASG organise la première série des Rendez-vous de la profession de l'année, suscitant un grand intérêt dans les trois régions et rassemblant un public en présentiel à Lugano. Le 6 mai, Charles III et son épouse Camilla sont couronnés roi et reine du Royaume-Uni à Westminster.

Saison record : les vacanciers étrangers sont de retour ! Avec près de 24 millions de nuitées entre mai et octobre, la saison d'été 2023 est la plus réussie dans l'histoire de l'hôtellerie suisse.

L'ASG lance la première session de son séminaire de veille juridique à Genève, où divers sujets ont été présentés par ses études d'avocats partenaires.

Le 12 septembre, le Conseil fédéral, le Parlement et la population fêtent les 175 ans de la Constitution fédérale, et donc les 175 ans de la Suisse moderne.

L'ASG organise son Congrès annuel à Zurich, axé sur la performance et la gestion des risques.

Dans le classement des villes les plus chères du monde en 2023, établi par l'Economist Intelligence Unit (EIU), Zurich se trouve désormais en tête, à égalité avec Singapour. Genève suit à la troisième place.

Janvier

Mars

Mai

Juillet

Septembre

Novembre

Février

Avril

Juin

Août

Octobre

Décembre

Un terrible tremblement de terre de magnitude 7,8 dans le sud-est de la Turquie et le nord de la Syrie fait plus de 60 000 morts et 125 000 blessés. En Suisse, la Chaîne du Bonheur récolte 32 millions de francs pour l'aide d'urgence et la reconstruction.

L'ASG a publié ses « Recommandations professionnelles relatives à la gestion de placements collectifs dans le cadre des seuils 'de Minimis' »

L'ASG tient son Assemblée Générale au cours de laquelle deux nouveaux membres du conseil ont été nommés. Le 22 juin, la Banque nationale suisse annonce une dernière hausse provisoire de son taux directeur à 1,75 % afin de contrer les pressions inflationnistes.

Le 10 août, un train de marchandises de DB Cargo et CFF Cargo déraile dans le tunnel de base du Saint-Gothard. En raison de dégâts importants, le tunnel doit être totalement ou partiellement fermé. L'exploitation normale ne reprendra qu'à partir de l'automne 2024.

L'ASG organise la deuxième session de ses Rendez-vous de la profession, incluant une session hybride à Genève où Didier Défago a été accueilli pour un panel disruptif.

Le 22 octobre, le peuple suisse élit les membres du Conseil national et du Conseil des États. Au Conseil national, l'UDC et le PS progressent, tandis que les Verts, les Vert'libéraux et le PLR perdent du terrain. Au Conseil des États, le Centre reste le parti le plus important.

L'ASG clôture l'année avec la publication de sa 15ème édition de la Newsletter.

Beat Jans (PS, BS) est élu au Conseil fédéral avec 134 voix. Il remplace Alain Berset, qui quitte le Conseil fédéral, et reprend le département fédéral de Justice et Police de sa collègue de parti Elisabeth Baume-Schneider.

2023

**Association Suisse des
Gestionnaires de fortune | ASG**

Rue de Chantepoulet 12
1201 Genève
T 022 347 62 40
geneve@vsv-asg.ch

**Verband Schweizerischer
Vermögensverwalter | VSV**

Höschgasse 30
8008 Zürich
T 044 228 70 10
zuerich@vsv-asg.ch

**Associazione Svizzera di
Gestori di patrimoniali | ASG**

Via Morosini 1
6943 Vezia
T 091 922 51 50
lugano@vsv-asg.ch

Plus d'informations:
www.vsv-asg.ch

