



Gestion de fortune

Nouveau contexte, nouveaux enjeux

2017

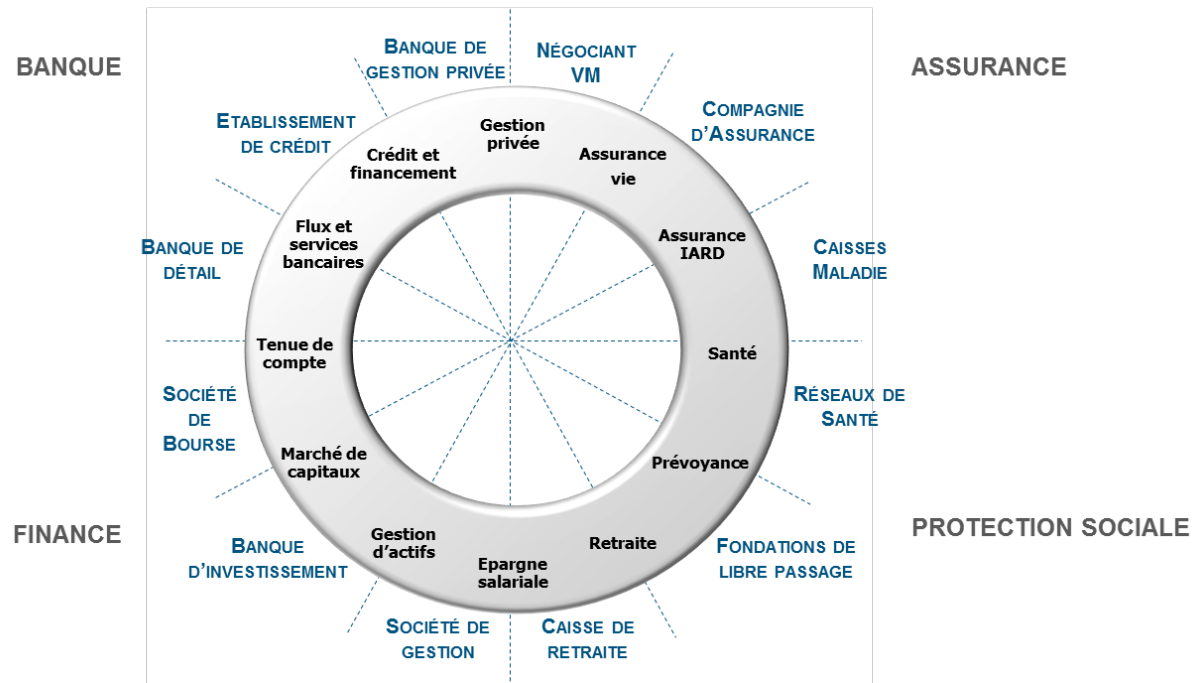
- **Groupe indépendant de conseil**
- **Spécialisé en Banque, Finance, Assurance et Protection Sociale**
- **Missions de conseil : de la réflexion stratégique à la mise en œuvre, en passant par la phase organisationnelle**

■ 4 bureaux

- ▶ Paris
- ▶ Luxembourg
- ▶ Genève
- ▶ Hong-Kong

■ Quelques chiffres

- ▶ + 300 clients
- ▶ + 1 000 missions
- ▶ + 80 consultants
- ▶ + 15 M€ de CA



Résultat opérationnel sur 1 €Milliard d'AUM de clientèle privée (ordre de grandeur)

	2007	2017
ROA (BP)	160 bp	90 bp
Cost/income ratio	60%	85%
EUR/CHF	1.60	1.10
RO (CHF millions)	10	1.5



RO divisé par 6 à 7

➔ L'industrie n'a plus les mêmes drivers



Profitabilité



Investissements

- Les diverses réglementations ont entraîné une diminution de la clientèle
- Les clients comparent plus et sont plus volatils
- L'accès aux marchés est clé
- La capacité d'investissement a diminué
- Les charges réglementaires explosent

➔ Comment faire plus avec moins?

■ La gestion Suisse

- Une image porteuse
- Un environnement stable (politique, réglementaire)
- Des compétences fortes
- Des services complets
- Des tarifs comparables aux compétiteurs à l'international
- Un stock clientèle et AUM très important (25% de l'offshore)

- \approx 2 500 sociétés
- \approx 7 500 personnes
- \approx 600 milliards sous gestions
- Un marché fragmenté, une grande diversité de tailles et d'organisations
- Des choix fondamentaux à faire : l'indépendance à un prix

Trois challenges essentiels pour la gestion de fortune

Dans un plan stratégique de transformation, trois éléments essentiels à relever

- Maîtriser sa connaissance Client, ses marchés, ses prestations
(prestation = assemblage de produits, de services, de positionnement / qualité, de canaux de distribution)
- Maîtriser ses processus
- Réussir sa transformation

➔ Se positionner en termes d'image et de
marque

- Sa connaissance clients
 - Collecter et organiser les données clients

- Ses marchés
 - Connaissance du contexte fiscal, politique, du climat des affaires, de la langue

- Ses prestations
 - Définir sa gamme, ne pas se limiter à la gestion
 - Faire ou faire faire : production, distribution
 - Repenser sa tarification (pricing des services)

- Réponse à la nouvelle législation (LSFin/LEFin)
- Processus commerciaux
 - Prospection
 - Conservation
- Processus de gestion
 - Asset allocation
 - Stock picking
- Compliance : gagner en autonomie vis à vis des banques
 - KYC , KYT, KYP

- Penser le changement
- Repenser son modèle opérationnel : faire, faire faire, mutualiser
- L'apport de la technologie

- Les marges confortables du passé n'ont pas incité à développer des capacités importantes dans ce domaine
- Dresser un état des forces et faiblesses de l'organisation
- Définir les priorités sous contraintes de budget, de temps, de compétence
- Une vision communiquée, des étapes courtes et des ROI mesurables facilitent le changement

Réussir sa transformation(3)

Adapter son organisation et son modèle opérationnel

■ Faire

- Internaliser des ressources

■ Faire faire

■ Outsourcing

- ✓ Vers le marché
- ✓ Vers la banque dépositaire

■ Partenariat

- ✓ Fiduciaire, fiscaliste, conciergerie,...

■ Mutualiser

- ✓ Entre acteurs
- ✓ Via une organisation faitière

Réussir sa transformation (4)

L'apport de la technologie

■ CRM

- Connaissance Client
- Animation commerciale
- Compliance KYC
- Suitability

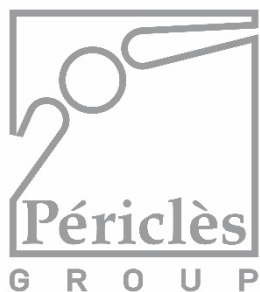
■ PMS

- Consolidation
- Tenue d'une Position de gestion
- Suivi des actes de gestion
- Reporting, analyse de performance
- Compliance KYT

■ MIS

- Profitabilité Client
- Profitabilité Produit

- Les GFI doivent devenir acteurs de leur changement
- Se positionner en termes d'image et de marque : s'appuyer prioritairement sur la relation Client pour étoffer les prestations
- La mutualisation et la coopération entre GFI de la place sont des axes de travail à explorer



Jean Bonnefoy, Partner
+41 78 639 27 99
jbonnefoy@pericles-group.com

Andreas Stricker, Partner
+41 79 416 20 31
astricker@pericles-group.com

France
10 rue Chauchat
75009 Paris

Luxembourg
117 avenue Gaston Diderich
L-1420 Luxembourg

Suisse
Route des Jeunes 4
CH – 1227 Les Acacias
Genève

Hong Kong
12/F The Lee Gardens
33 Hysan Avenue
Causeway Bay
Hong-Kong

contact@pericles-group.com
www.pericles-group.com

