

## Communiqué de presse

Zurich, le 22 février 2010

Etude Deloitte : « *Winning in wealth management-Strategies for building profitable business operating models* »

### **Les gestionnaires de fortune suisses sous pression pour adapter leurs Business Operating Models**

**La concentration sur les types de clientèles *Affluent / High Net Worth* et institutionnelle ainsi qu'une présence internationale sont des facteurs déterminants pour la rentabilité des gestionnaires de fortune. C'est ce qui ressort de l'étude Deloitte «*Winning in wealth management-Strategies for building profitable business operating models*» publiée aujourd'hui. Elle montre quels Business Operating Models sont les plus prometteurs.**

L'analyse, menée auprès de 103 gestionnaires de fortune établis en Suisse et portant sur la période 2004 – 2008, révèle qu'il existe dix Business Operating Models dominants dans le secteur de la gestion de fortune. Le plus performant d'entre eux s'est montré particulièrement résistant en 2008, lorsque les marchés ont connu de fortes turbulences. Il présente les caractéristiques suivantes :

- **Présence internationale du gestionnaire de fortune** (activités Onshore et Offshore)
- Concentration sur les types de **clientèles Affluent/High Net Worth** et institutionnelle
- Offres de **conservation**, de **gestion conseillée** et de **services de courtage** ainsi que de **mandats discrétionnaires**
- **Elaboration et offre de produits traditionnels** (fonds « maison », mandats «Absolute Return», «Managed Funds Portfolios»)
- **Externalisation** d'un ou plusieurs **services de back-office**

Plus de la moitié des gestionnaires de fortunes analysés ont de grandes difficultés à générer durablement des profits. Les Business Operating Models de ces acteurs du marché ne sont ni suffisamment résistants, ni suffisamment flexibles face aux exigences du marché actuel.

#### **Les facteurs influençant la rentabilité**

Dans son étude, Deloitte arrive à la conclusion suivante : les gestionnaires de fortune devraient procéder à un examen de leurs Business Operating Models actuels s'ils veulent à nouveau réaliser des profits. Les auteurs de l'étude ont, à travers des analyses statistiques, identifié des leviers ayant une influence directe sur leur rentabilité :

- Une orientation ciblée sur **les clients Affluent / High Net Worth et sur les clients institutionnels** produit un effet positif sur la rentabilité – en situation de marchés baissiers comme de marchés haussiers.
- Dans le contexte d'un durcissement des environnements réglementaires, une **présence internationale** se révèle positive pour la rentabilité.
- L'**élaboration et l'offre de services élargis** deviendront à l'avenir un facteur de différenciation fondamental ; elles constituent en effet l'un des moyens les plus efficaces pour restaurer la confiance dans le secteur.
- L'**externalisation d'un ou de plusieurs services de back-office** peut, si elle est planifiée et mise en œuvre judicieusement, contribuer fortement à augmenter la rentabilité. Elle constitue un indicateur d'«excellence opérationnelle» dans la chaîne de création de valeur.
- L'offre de **produits maison traditionnels** a une rentabilité qui est dépendante de l'état des marchés ; elle doit donc être planifiée et mise en œuvre avec prudence.
- L'offre de fonds indiciels et d'ETF, malgré l'intérêt marqué des clients pour ces produits, ne génère pas d'effet positif sur la rentabilité, notamment en raison d'une volumétrie insuffisante.
- Les **opérations pour compte propre** ont causé des pertes au cours des deux années écoulées.

Pour accéder à l'étude complète, veuillez cliquer [ici](#).

#### **Contacts :**

Daniel Kobler  
 Responsable Conseil stratégique Services Financiers  
 Consulting  
 dkobler@deloitte.ch  
 +41 44 421 68 49

Karen Seifert  
 PR & Communications  
 kaseifert@deloitte.ch  
 +41 44 421 65 06

#### **Note aux rédacteurs**

Dans le présent communiqué de presse, la désignation Deloitte fait référence à Deloitte Consulting SA, une filiale de Deloitte LLP, qui est la société britannique affiliée de Deloitte Touche Tohmatsu (DTT). DTT est une association de droit suisse dont les sociétés affiliées constituent des entités juridiques indépendantes et séparées. Pour une description détaillée de la structure juridique de DTT et de ses sociétés affiliées, veuillez consulter le site [www.deloitte.ch/about](http://www.deloitte.ch/about).

Deloitte LLP et ses filiales font partie des leaders dans le domaine de l'audit, du conseil fiscal, du consulting et des services financiers aux entreprises avec plus de 12 000 collaborateurs de premier plan au Royaume-Uni et en Suisse. Reconnu comme employeur de choix grâce à ses programmes novateurs en matière de ressources humaines, Deloitte LLP met tout en œuvre pour la réussite de ses clients et de ses collaborateurs.

L'information contenue dans le présent communiqué correspond à l'état actuel au moment de sa distribution à la presse.

Vous trouverez de plus amples informations sur notre site Internet: [www.deloitte.ch](http://www.deloitte.ch)