

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

SPÉCIAL SOLUTIONS GFI 2019-20

INTERVIEW CHAIRMAN

MARKUS ANGST

DIRECTEUR DES SERVICES BANCAIRES

&

MAX COTTING

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

«**Le modèle
d'Aquila**
est unique
en son genre»



MARTIN SCHWIZER
VEP MANAGEMENT
*Les 10 conseils pour bien
choisir son PMS*



FINMA
*RÉVOLUTION dans
la surveillance*



FORMATION
*La panoplie du gérant
MODERNE*



LSFIN/LEFIN
des gérants REPROFILÉS



CARTE FUSION
*Les FINTECHS dans
la chaîne de valeur*

wize

BY TW

The all-in-one Wealth
& Asset management
Solution

Geneva | Zürich
Singapore | Montreal

www.wize.net



AU REGARD DE LA LOI



1^{er} janvier 2020. La date fatidique ! Une nouvelle décennie s'ouvre pour les gérants indépendants avec un changement de régime en mode majeur. Les voici désormais soumis à deux lois-cadres, LSFIn et LEFin, qui leur apportent dans l'immédiat un semblant de reconnaissance. Ils ne sont plus livrés à eux-mêmes mais à une autorité de tutelle, la FINMA, assistée des organismes de surveillance qu'elle adoubera d'ici juin. Si la profession se retrouve donc un peu plus encadrée, ce n'est pourtant ni la LSFIn ni la LEFin qui vont permettre aux GFI de rayonner dans l'exercice de leur profession. Comme le remarque fort justement Martin Schwizer dans ce numéro, les gérants indépendants sont loin de la configuration optimale. Dans les puzzles qu'ils tentent d'assembler ici et là, il y a encore beaucoup de pièces manquantes et ce n'est pas dans les ordonnances sur les établissements ou les services financiers qu'ils vont pouvoir mettre la main dessus. Les défis auxquels ils sont confrontés aujourd'hui dépassent de loin les seuls aspects réglementai-

res. La volatilité des marchés financiers, l'érosion des rendements obligataires, la percée de nouvelles classes d'actifs, les tendances ESG, le passage de relais entre générations ou encore le digital sont autant de nouveaux paramètres avec lesquels ils doivent aussi apprendre à jongler. Si la LSFIn et la LEFin leur confèrent un certain statut, elles ne décideront pas demain de leur capacité à produire pour leurs clients des services qui justifient d'une réelle valeur ajoutée. Pour cela, il leur faut impérativement revoir leur structure de façon à ce qu'ils puissent se concentrer sur l'essentiel : la gestion des portefeuilles et la relation à la clientèle. Le véritable enjeu réside là et la LSFIn et la LEFin ont au moins le mérite de les obliger à repenser leur mode de fonctionnement. En s'assurant bien évidemment que le client trouve sa place au centre du dispositif.



- Rédaction en chef: **Jérôme Sicard**
- Chef d'édition: **Hans Linge**
- Direction graphique & artistique: **Cyrille Morillon**
- Direction commerciale: **Souad Dous**
- Contributeurs: **Karine Bauzin • Nicolas Georgiadis • Odile Habel**
• **Juerg Kaufmann • Eugénie Rousak • Elena Vedernikova**

- Traductions: **Fastnet Translation**
- Impression: **Petruzzi S.r.l.**
- Éditeur: **SPHERE Sàrl**
Rue de Jargonnant 2 - 1207 Genève

redaction@sphere.swiss



photo de couverture:
Juerg Kaufmann



Tirage : 7'106 exemplaires.
Certification REMP

SOMMAIRE



OPENER PAGE 3

LEADERS PAGE 8

MARKET PULSE PAGE 10

LA CHRONIQUE
SERGE PAVONCELLO PAGE 12

POINTS CLÉS PAGE 14

TIMELINE PAGE 16

INTERVIEW CHAIRMAN PAGE 18
MAX COTTING & MARKUS ANGST
Aquila



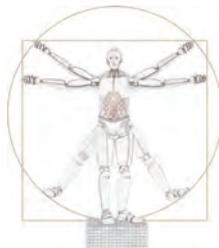
« Le modèle d'Aquila est unique en son genre »

Secondé par le très expérimenté Markus Angst, qui dirige les services bancaires lancés en 2012, Max Cotting a fait d'Aquila une plateforme modèle, un standard à nul autre pareil. Aquila rassemble aujourd'hui 70 sociétés de gestion, avec une offre de services conçue et développée pour que les gérants puissent se consacrer exclusivement à leurs clients et à leurs portefeuilles. D'autant plus appréciable en ces temps où les lourdeurs administratives pèsent chaque jour un peu plus.

FINMA RÉVOLUTION DANS LA SURVEILLANCE

PAR PHILIP HINSEN
Directeur du département des Autorisations Division Asset Management de la FINMA. Les gérants de fortune indépendants suisses sont désormais soumis à une obligation d'autorisation et à la surveillance. La FINMA planche activement sur la mise en œuvre de ces prescriptions légales. Dans cette optique, elle a développé un concept d'autorisation proportionnel. PAGE 26

FORMATION LA PANOPLIE DU GÉRANT MODERNE



BODY OF KNOWLEDGE
INTERVIEW FRÉDÉRIC KOHLER
Institut Supérieur de Formation Bancaire
« Le niveau des connaissances va devenir déterminant »

Dans l'immédiat, les nouvelles réglementations entrant en vigueur n'imposent aux gérants indépendants qu'une simple obligation de formation continue. A terme, il se peut que le corpus de compétences requis pour exercer ce métier soit l'objet d'un système de validation plus exigeant. PAGE 34



INTERVIEW MARTIN SCHWIZER VEP MANAGEMENT « Les gérants sont encore loin de la configuration optimale »

Pour Martin Schwizer, il ne fait aucun doute que les gérants indépendants méritent mieux que les PMS sur lesquels ils moulinent en ce moment. Il va cependant falloir que ce marché s'assainisse pour voir apparaître des solutions plus abouties, plus faciles à exploiter, et moins coûteuses. PAGE 36

SETUP 10 CONSEILS POUR BIEN CHOISIR SON PMS

SURVEILLANCE ET VOICI QUE S'OUVRE L'ÈRE DES OS

PAR EUGÉNIE ROUSAK
Alors que les organismes d'autorégulation resteront encore dans les parages pendant un moment, la nouvelle génération des contrôleurs se prépare dans les coulisses. Les candidats sont aujourd'hui au nombre de quatre, prêts à déposer leur demande d'agrément dès le 1er janvier 2020. Si elle est acceptée, ils deviendront alors les nouveaux organismes de surveillance voulus par la FINMA. PAGE 42 >>>



1969-2019

50 Years since mankind started
exploring the galaxy.

A photograph of an astronaut in a white spacesuit standing on the moon's surface. The astronaut is wearing a helmet with a reflective visor and has an American flag patch on the right shoulder. The background shows the dark, cratered lunar landscape under a black sky. The foreground is a reddish-brown lunar surface. A diagonal line divides the image, with the top half being dark and the bottom half being reddish-brown.

THEY MADE
THE IMPOSSIBLE,
POSSIBLE



>>> UPGRADE

DES GÉRANTS REPROFILÉS

PAR JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE ET EROL BARUH

PricewaterhouseCoopers
La loi sur les établissements financiers entre donc en vigueur le 1er janvier prochain, à l'issue d'un processus législatif qui aura duré près de dix ans. Pour les gestionnaires de fortune externes, cette loi est incontournable. Elle offre un cadre nouveau et une reconnaissance légale à la profession qu'ils sont en mesure d'exploiter à leur avantage.

PAGE 46

CARTE FUSION

LES FINTECHS DANS LA CHAÎNE DE VALEUR

PAR ALESSANDRO MAGRI

PAGE 50



INTERVIEW

NORBERTO BIRCHLER
Association Romande des Intermédiaires Financiers

« Nous avons toujours su nous adapter aux nouvelles réglementations »

Avec Norberto Birchler à sa direction, L'Association Romande des Intermédiaires Financiers s'est déjà organisée pour porter dès janvier la candidature de son organisme de surveillance auprès de la Finma. L'encadrement de la profession est devenue au fil du temps l'un de ses domaines de prédilection.

PAGE 52

SOMMAIRE

INTERVIEW

SIMON WÄLTI
Chief Executive Officer
Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen

« Ces changements représentent plus une opportunité qu'une menace »



A la tête du VQF, Simon Wälti a piloté le rapprochement avec l'ASG qui a conduit à la création de FINcontrol Suisse, l'un des quatre candidats au statut d'organisme de surveillance que la FINMA délivrera d'ici juin prochain. L'occasion de refaire avec lui un tour d'horizon du secteur des gérants indépendants et des perspectives qui se dessinent.

PAGE 56

PROFILS

UNE NOUVELLE VAGUE DE GÉRANTS

PAGE 60

PAQUET CADEAU

LA LISTE DE NOËL DES GFI

À l'approche des fêtes de fin d'année, les gérants indépendants se sont exprimés sur leurs vœux de Noël. Chacun a cité un cadeau qu'il voudrait recevoir des banques, des services de tiers gérants, des régulateurs ou encore des clients.

PAGE 68



KPMG

LA GRANDE QUESTION : VENDRE OU NE PAS VENDRE

PAR CHRISTIAN HINTERMANN
KPMG

Avec l'entrée en vigueur des nouvelles lois sur les établissements et les services financiers, le sujet de la consolidation revient sur les devants de la scène pour les gérants indépendants. Avec les multiples questions que pose une éventuelle cession de l'entreprise. Christian Hintermann passe les plus importantes en revue.

PAGE 76



Adresses utiles

PAGE 82

- BANQUES/DÉPARTEMENTS GFI
- DIRECTIONS DE FONDS
- AUDITEURS
- ORGANISMES D'AUTO-RÉGULATION
- PLATEFORMES GFI
- FINTECHS
- CRYPTO
- ACCÉLÉRATEURS FINTECHS
- PORTFOLIO MANAGEMENT SYSTEMS
- INFORMATIONS FINANCIÈRES
- PLATEFORMES DE TRADING
- AUTRES
- COMMUNICATION FINANCIÈRE
- MÉDIAS FINANCIERS

2009-2019

10 Years since KeeSystem opened the doors
of the wealth management galaxy.

CLIENTS

AUDITS

REGULATORS

BANKS

“ THEY MADE
THE IMPOSSIBLE,
POSSIBLE ”

Family office owner, user of KeeSense

READY TO TAKE OFF TO A NEW GALAXY?

Since 2009, KeeSystem helps independent asset managers and family offices develop their activities with KeeSense, an award-winning solution portfolio management software. KeeSense allows wealth management firms connect and communicate with their strategic ecosystem - custodian banks, regulatory authorities, auditors, and of course, their clients. Besides its unique solution, KeeSystem offers an unparalleled experience, accompanying its client in their conquest of the wealth management galaxy.

www.keesystem.com

 **KeeSystem**
Augmented Wealth Management

Romain Blanc passe chez Cité Gestion

Avocat de formation, Romain Blanc, a rejoint le groupe Cité Gestion en qualité de directeur adjoint du



pôle Legal and Compliance. Fort d'une large expérience dans le domaine de la réglementation bancaire et financière, Romain a débuté sa carrière dans une étude d'avocats américaine avant de rejoindre une société spécialisée dans le conseil Legal & Compliance. L'arrivée de Romain Blanc chez Cité Gestion permet au négociant en valeurs mobilières présent à Genève, Lausanne et Zurich de mieux piloter sa croissance commerciale.

Lionel Pilloud rejoint Credit Suisse

Pour Credit Suisse, Lionel Pilloud a été nommé responsable External Asset Managers en Suisse romande.



A ce poste, il prend la suite de Jean-Christophe Hugon, appelé à de plus hautes fonctions. Avant de rejoindre Credit Suisse, Lionel Pilloud a été responsable Wealth Management Suisse romande et Moyen-Orient ainsi que responsable de la succursale de Genève à la banque Vontobel. De 2001 à 2013, il a dirigé et développé le secteur des produits structurés chez Vontobel à Genève, couvrant les gérants de fortune externes et les clients institutionnels en Suisse romande et au Moyen-Orient.



Daniel Ioannis Zürcher

EFG International nomme un responsable GFI

Pour EFG International, le renforcement de l'activité gérants indépendants figure parmi les priorités édictées dans le cadre du plan stratégique que le groupe bancaire a établi à horizon 2022. Engagée dans une profonde transformation suite à l'intégration de BSI, la direction de l'établissement a choisi de confier cette ligne de métier à un spécialiste de la discipline. C'est ainsi que Daniel Ioannis Zürcher a pris la tête en septembre de l'unité dédiée aux gestionnaires de fortune indépendants, devenue un élément fondamental du dispositif EFG. Dans ses nouvelles fonctions, il répond directement à Franco Polloni, responsable pour la Suisse et l'Italie. A la tête du segment Independent

Asset Managers pour le marché helvétique, Daniel Ioannis Zürcher orientera le développement des affaires et coordonnera les efforts entre les équipes de Lugano, Zurich et Genève.

Agé de 44 ans, Daniel Ioannis Zürcher dispose d'une grande expérience des gérants indépendants puisqu'il a occupé dans le passé plusieurs postes à responsabilité liés à ce secteur, notamment pour Credit Suisse, après un passage par PriceWaterhouseCoopers. Il a effectué ses études en Italie et à l'Université de Saint-Gall. Il a également suivi avec succès les programmes « Executive MBA » de Columbia University et de la London Business School.

• Avec la nomination de **Philip Rickenbacher** au poste de CEO de la banque Julius Baer, c'est à **Nick Dreckmann**, son Chief Operating Officer, de reprendre la direction des services aux tiers gérants.

• **Sédar Piller**, qui avait pris sous sa responsabilité l'an passé le pôle Intermédiaires Financiers de la banque Syz à Zurich, a rejoint cet automne les équipes private banking de Safra Sarasin.

Engagé
pour
l'avenir

Durable
par conviction

L'investissement durable depuis plus de deux décennies

Nous sommes fiers de nos services en tant que propriétaires d'actifs et dans le domaine de l'engagement actionnarial.

Notre équipe d'investissement responsable collabore étroitement avec les entreprises et les conseille pour parvenir à une croissance durable à long terme. À cette fin, en plus de critères d'investissement rigoureux, nous appliquons des critères ESG clairs dans la sélection et la gestion de nos actifs, et menons des dialogues commerciaux réguliers pour atteindre des objectifs mesurables.

Le capital investi est à risque et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant initialement investi.

En savoir plus

Rendez-nous visite sur [bmogam.com](https://www.bmogam.com) ou contactez-nous au **+41 (0)22 5813302**

Les appels téléphoniques peuvent être enregistrés.

 **BMO Global Asset Management (EMEA)**

BMO  **Global Asset Management**

Naissance de **Tiedemann Constantia**

Tiedemann Advisors, conseiller en placement et en patrimoine indépendant américain, et Constantia Partners, société suisse indépendante de conseil en capital, ont



Robert Weeber

annoncé la création de Tiedemann Constantia, à Zurich. La nouvelle entité offrira un ensemble de services d'investissement et de gestion de patrimoine aux particuliers, familles, family offices et fondations sur plusieurs continents. Tiedemann Constantia sera dirigée par Robert Weeber. Une équipe de banquiers privés, Pierre Bose, CIO, et Gareth Maher, Managing Director, se joindront à lui.

Colombo Wealth est lancée

Colombo Wealth Management et Heron Asset Management ont fusionné pour former une entité unique, qui répond désormais à l'appellation de Colombo Wealth



Dario Colombo

et se place sous la surveillance des autorités financières suisses. Basée à Lugano, avec des bureaux à Zurich et Genève, Colombo Wealth partagera ses activités entre wealth management, asset management et services de family office. Dario Colombo en est le CIO et Alberto Tocchi le CIO.

3 QUESTIONS À:

Alain Zell,
pour **Capitalium Advisors**
qui vient d'entrer au capital
de **FinanzLab**, la création
de Gilles Corbel.

Quelle est la logique du partenariat conclu avec Finanzlab, que vous apporte-t-il exactement?

■ Le développement de notre société s'appuie sur un principe très simple : une croissance organique saine. Pour soutenir cet objectif, nous ne nous interdisons pas des prises de participation dans des sociétés dont la complémentarité avec la nôtre est évidente. Elle crée alors un effet de levier sur la proposition de valeur. Finanzlab s'inscrit pleinement dans cette stratégie. Ce partenariat nous permet d'élargir notre offre, de maîtriser la chaîne de valeurs, les coûts et donc in fine la performance pour nos clients. Au-delà de la structuration de produits financiers, Finanzlab sera notre plateforme d'investissement nous permettant d'abriter des opérations de Private Equity, construire des certificats ou encore émettre des fonds.

Quel type d'expertise cherchez-vous encore à intégrer par la suite?

■ Eventuellement des gérants en mesure de développer un portefeuille de clients ou encore des spécialistes au



sein de l'univers du non-côté, qu'il s'agisse de private equity, de crowdfunding ou de dette privée. En parallèle, nous maintenons une veille attentive sur les évolutions technologiques : Blockchain, tokenization d'actifs, crypto currencies ou encore robo advisors.

En matière d'investissement comment voyez-vous évoluer les attentes de vos clients?

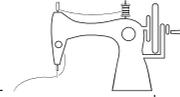
■ Demain, le client composera lui-même son écosystème financier dans un univers d'opportunités toujours plus vaste. Nous devons nous adapter à notre temps et proposer des solutions créatrices de valeur, hors des sentiers boursiers classiques. Le client sera d'accord de rémunérer un prestataire pour des conseils à valeur ajoutée, ou une capacité à lui proposer des opérations, mais plus seulement pour sélectionner des titres du SMI.

• Depuis deux ans qu'il est la tête de Pleion, ex- Plurigestion, **Patrick Héritier** a fait de la croissance de la société sa priorité. Après avoir ouvert un bureau à Monaco en début d'année, Pleion vient en effet de s'installer cet automne à Zurich.

• **Bergos Berenberg** et **R.J.Fleming**, basée au Luxembourg, ont lancé au printemps un nouveau Multi Family Office, installé à Zurich et baptisé Bergos Fleming, qui se concentrera sur les marchés Europe et Middle East.

• Pour renforcer son offre de services aux tiers gérants, **EFG International** a développé une nouvelle plateforme informatique, en partenariat avec la société zougoise AM-One, afin de gérer les relations avec la clientèle et les portefeuilles, ainsi que la conformité et les risques.

VOTRE RAPPORT ANNUEL MÉRITE MIEUX QU'UN RAPPORT ANNUEL



ANNUAL REPORT 2018

OUR BUSINESS LINES

S

ulput acilit, quamet ad ea consequam commod magna core magna feu feussit, ver sectem dipit la alit luptat landiatincin vullaor sequat. Conumsa ndreet, se feuis duisl dolor iustrud tio consequatuer iureet, ver adigna feuis alis nibh etue del ut praestie delesto er am, sequis nulla duisim ipis et, susto commy nostis ore velis del in et, commy niam delis nirm iustrud magnim ad eugue duissectate eliquate comulla feugiam consequat duisim ipis et, susto commy nostis cil exero er sum quisl ute dolorer at iriuscilit adipissequis delit, quip exerci blam vent duisim ipis et, susto commy nostis adion henismo dionsendipis adio eum zzrit ex eriore eu faciliqui te et vel iriusciduis dit am, suscili sissequ ipisim quam, quam, vulla accum iuscipsum dit prat. Duisl ulputpat mulputatin tate facilisi.

At. Volor ad tie magniamet vel utetuercil ese modiateturo dolobore facidunt iuscipit luptat, sim eu feum iurem incinim vel el ut lore dolore velit



INFLUENTIAL & CIE

POUR VOS CRÉATIONS PRINT & DIGITAL:

custom publishing by **SPHERE**

contact@sphere.swiss - +41 22 566 17 32

C R E A T I V E • E N G A G I N G • I N N O V A T I V E

FOCUS

La chronique de SERGE PAVONCELLO



LSFIN & LEFIN : PASSONS AU CONCRET

L'année qui s'achève marque la fin d'un long processus de modifications législatives. Dès 2020, la gestion de fortune indépendante aura son statut intégré dans la loi. Pour les sociétés de gestion, une nouvelle phase débute. Elle implique leur réorganisation et/ou restructuration pour certaines ainsi que leur soumission progressive à un organisme de surveillance, le fameux OS. Le travail de toute une industrie pour contribuer à la préparation et l'adoption des lois est donc terminé. Le résultat, comme nous l'avons souligné lors des différents communiqués de ASG-VSV, l'association que je préside, est bon. Il est garant de la continuité désormais reconnue d'un secteur clé de la place financière suisse.

Les rôles de notre association ont été multiples. D'une part, elle a défendu la profession et servi de porte-parole à ses membres.

D'autre part, elle s'est chargée de l'adhésion et de la surveillance de ses affiliés. Elle va désormais continuer à mener de front sa double mission : l'implémentation opérationnelle de l'OS et du processus de transfert de ses membres vers cette entité, ainsi que l'accompagnement de ces mêmes membres en leur apportant le support nécessaire tant au niveau informatif, formatif, réglementaire que logistique.

Mais comme l'a souhaité le législateur, ces activités seront à l'avenir séparées. Elles seront diligentées par deux entités distinctes. Une fois l'OS reconnu par la FINMA, le processus de contrôle va être entièrement assumé par cette entité, alors que la représentativité, le support et la défense des intérêts des membres seront menés par l'association professionnelle. En termes d'organisation, si la mission et le fonctionnement de l'OS sont clai-

rement définis dans la loi, le mode opérationnel de l'association va devoir être repensé. Il dépendra des besoins et attentes de ses membres. Si un certain nombre de fonctions sont évidentes, nous souhaitons continuer le développement d'une institution utile et dédiée à nos membres, qui leur fournisse soutien juridique et informatif, forums de discussions, conseils et accompagnement de la profession. C'est ce que le Conseil de l'ASG-VSV va s'atteler à mettre en place ces prochains mois. Il est clair que le travail ne va pas manquer !



 *Serge Pavoncello a débuté sa carrière professionnelle en 1987 auprès de UBS où il a participé à la création des centres de gestion centralisée. En 1999, il prend la direction de l'unité Private Banking onshore Genève de Credit Suisse. Trois ans plus tard, il devient responsable de l'unité des Ultra High Net Worth Individuals. En juin 2004, il quitte Credit Suisse pour lancer le multi family office Wedge Associates. En parallèle, Serge est entré au Conseil de l'Association Suisse des Gérants de Fortune, l'ASG-VSV, dont il a été nommé président en mai 2017. Détenteur d'une licence en sciences économiques de l'Université de Genève, Serge Pavoncello a effectué deux post-grades en finance pendant son passage chez UBS, ainsi qu'un Executive MBA à l'Université de Darden aux Etats-Unis.*

Devenir
membre :
paraplegie.ch

JEN'Y PEUX RIEN. CLAUDIA

Cela peut arriver à n'importe qui. Une faute d'inattention d'un tiers peut changer radicalement votre vie. Nous aidons les para et tétraplégiques à rebondir. Vous aussi en cas de coup dur.



Fondation
suisse pour
paraplégiques

LE SECTEUR DES GFI EN

Rédigé par Philippe Oster et Dominik Erny, le Vermögensverwalter Guide est publié annuellement par la Hochschule Luzern. Ce guide analyse le marché des gérants indépendants, ainsi que leur relation avec les institutions bancaires, en Suisse et au Liechtenstein. Voici les dix points clés à retenir de l'édition 2019.

1 Actifs sous gestion

Les gérants dont les encours sont inférieurs à 250 millions de francs devraient perdre annuellement 4% de leurs actifs, tandis que les gérants à plus de 750 millions de francs devraient les voir progresser de 2 à 3% par an.

2 Revenus bancaires

Au total, les gérants indépendants représentent 13% des revenus et 16% des actifs sous gestion dans les pôles private banking des banques dépositaires en Suisse et au Liechtenstein. 85% des actifs gérés par les gérants externes, soit 475 Milliards de francs, sont détenus par 8 banques.

3 Anticipation de la LSFIn

L'impact attendu de la LSFIn sur les activités quotidiennes se présente comme suit :

- 42% des GFI s'attendent à des frais généraux considérables
- 30% pensent que leur modèle économique nécessite une adaptation
- 18% sont convaincus que des adaptations informatiques seront nécessaires

4 Développement du marché

D'ici 2025, 25% des officines de gérants devraient disparaître. Ainsi, leur nombre passerait de 2'500 à moins de 1'900. Cette consolidation sera notamment due aux fusions et à l'affiliation des gérants à différentes plateformes.

5 Types de mandats

Les mandats de type Advisory et Discretionnaire sont possibles dans 82.1% des desks GFI, alors que les formes mixtes entre Advisory- Discretionary- Execution-only sont proposées dans 71.4% des cas. Pour les grandes banques, ces taux sont de 100%.

10 POINTS CLÉS

6

Relations bancaires

Pour débiter une collaboration avec un nouveau gérant indépendant, 55.6% des banques exigent un minimum d'actifs sous gestion, qui se situe généralement entre 5 et 30 millions de francs. A l'heure actuelle, 51.9% des desks GFI demandent un montant par client oscillant entre 0.2 millions et 1 millions de francs. Certaines banques ont également d'autres exigences, telles que l'organisation (64.3% des institutions), le processus de compliance (67.9%) ou encore la gestion des risques (35.7%).

7

Prestations financières transfrontalières

En moyenne, 42 pays sont couverts par les services de gestion de fortune des banques suisses et du Liechtenstein, contre 46 en 2018. Les banques ont tendance à limiter leur taux de couverture, qui est passé de 37.4% en 2017 à 34.9%, même si certains pays restent bien couverts. C'est notamment le cas de l'Allemagne avec 89.3%, de l'Autriche avec 78.6% et du Royaume-Uni avec 70.4%.

8

Rétrocessions

Dans certaines circonstances, les banques versent les rétrocessions aux GFI :

- Finder-fees : 57.1%
- Remboursements liés aux transactions : 75.0 %
- Commissions de gestion de portefeuille : 60.7 %

9

Formation continue et recherche bancaire

67.9% des banques organisent régulièrement des séances d'information pour leurs tiers-gérants, portant notamment sur la LBA, les réglementations suisse et européenne, la gestion des risques, la compliance, etc. Seulement 61.1% des desks mettent gratuitement à disposition des gérants indépendants leurs analyses et recommandations de recherche, alors que cet accès était complètement libre jusqu'en 2017.

10

Sentiment général des banques

Les banques estiment que les trois plus grands défis pour les gérants indépendants sont actuellement : la forte intensité de la concurrence, la réglementation et les coûts des employés qualifiés.



LSFIN-LEFIN :

1 janvier 2020

La LSFIN et la LEFIN entrent en vigueur.

Comme pour les banques, les gérants indépendants doivent bénéficier d'une autorisation FINMA. Ils sont soumis à une surveillance prudentielle reconnue.

L'abrogation partielle du code de conduite est immédiatement applicable.

30 juin 2020

C'est la date limite à laquelle les établissements financiers soumis à autorisation de la FINMA dès le 1er janvier 2020 doivent s'annoncer auprès de l'Autorité.

C'est également la date limite d'annonce pour les conseillers à la clientèle auprès de l'organe d'enregistrement pour inscription au registre des conseillers, dans le cadre de l'article 28 de la LSFIN.

31 décembre 2020

C'est le délai d'annonce «immédiate» à la FINMA pour les gérants de fortune et les trustees qui ont commencé leurs activités depuis le 1er janvier 2020.

L'affiliation à un organisme de surveillance et le dépôt d'une demande d'agrément au plus tard un an après l'approbation par la FINMA d'un organisme de surveillance doivent avoir été effectués. Ce point s'applique aussi aux gérants et trustees qui ont commencé leurs activités dans l'année.

2020

Janvier

50^e Forum économique de Davos



Juin-juillet

Uefa Euro 2020



Octobre

World Expo Dubai

2021

Janvier

Investiture du nouveau président des Etats-Unis à la Maison Blanche



Juillet-août

Jeux Olympiques, Tokyo



Novembre

Elections présidentielles américaines

Cop 26 Glasgow



Mars

Lancement du télescope spatial James Webb



LES DATES CLÉS

La loi sur les services financiers et la loi sur les établissements financiers entrent donc en vigueur le 1er janvier 2020. Premiers concernés, les gérants indépendants ont encore beaucoup de temps pour s'y préparer. Pour aller à l'essentiel, tous ceux qui sont actuellement surveillés par un organisme d'autorégulation ont jusqu'au 31 décembre 2022 pour déposer une demande d'autorisation auprès de la FINMA, afin d'être agréés comme gestionnaire de fortune externe, l'appellation officielle.

31 décembre 2022

Pour les nouveaux établissements financiers, c'est la date limite pour satisfaire aux nouvelles exigences portant sur les établissements financiers et présenter la demande d'agrément.

Les gérants indépendants devront donc s'être affiliés à un organisme de surveillance et avoir déposé leur requête d'autorisation FINMA au plus tard le 31 décembre 2022.

2022

2023



Mai

Elections générales au Royaume-Uni

Novembre-décembre

Coupe du monde de football au Qatar



Août

Fête fédérale de lutte, Bâle





Jérôme Sicard

Juerg Kaufmann



«LE MODÈLE D'AQUILA EST UNIQUE EN SON GENRE»

Secondé par le très expérimenté Markus Angst, qui dirige les services bancaires lancés en 2012, Max Cotting a fait d'Aquila une plateforme modèle, un standard à nul autre pareil. Aquila rassemble aujourd'hui 70 sociétés de gestion, avec une offre de services conçue et développée pour que les gérants puissent se consacrer exclusivement à leurs clients et à leurs portefeuilles. D'autant plus appréciable en ces temps où les lourdeurs administratives pèsent chaque jour un peu plus.

MARKUS ANGST ET MAX COTTING



DIRECTEUR DES SERVICES BANCAIRES

Second de Max Cotting, Markus Angst dirige la division Banking Services & Business Development. Membre du comité exécutif d'Aquila depuis 2013, il est notamment responsable de la division Banking lancée à la mi-2012. Après une formation commerciale, Markus Angst s'est forgé une vaste expérience de 1986 à 2012 tout d'abord comme responsable de différentes unités de back-office chez Bank Leu, puis à partir de 1999, comme responsable des gérants indépendants tout d'abord chez Bank Leu, puis Clariden Leu après la fusion et enfin après l'intégration de Clariden Leu dans le groupe Credit Suisse. Markus Angst est diplômé de l'Université de Lucerne (Executive Master of Business Administration).

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Fondateur et CEO d'Aquila SA, Max Cotting a présidé le comité exécutif de la banque Heusser à Bâle et a été membre du comité exécutif du groupe Clariden Bank à Zurich. De 1987 à 1992, il a dirigé le service de conseil en placement de la Banque cantonale de Soleure, puis a été membre du comité exécutif en charge des opérations boursières et sur devises. De 1975 à 1987, Max Cotting a travaillé pour le Credit Suisse en tant que conseiller en placement à St-Moritz, Bâle, Olten, Zurich et New York.

>>>

INTERVIEW CHAIRMAN



uels sont les chiffres clés qui permettent de se faire une meilleure idée de la dimension prise aujourd'hui par Aquila?

■ **Max Cotting:** J'ai créé Aquila voilà maintenant vingt ans, qui n'était alors qu'une simple société de gestion. Aujourd'hui, Aquila regroupe 76 sociétés qui emploient 300 collaborateurs et qui sont présentes dans 22 villes partout en Suisse. Au total, les encours gérés au sein du groupe s'élèvent à 13 milliards de francs.

Au cours de ces vingt années d'existence, quelles ont été pour Aquila ses réalisations les plus marquantes ?

■ **Max Cotting:** En vingt ans, le plus important que nous ayons accompli est d'avoir réussi à préserver l'indépendance d'Aquila ainsi que son esprit entrepreneurial. Pour ce qui est des moments charnières, je dirais que nous avons su prendre les mesures adéquates pour nous adapter aux évolutions du cadre réglementaire, à commencer par le statut de négociant en valeurs mobilières que nous avons reçu de la Finma en 2005.

■ **Markus Angst:** Ensuite, nous avons obtenu notre licence bancaire en 2012, ce qui nous a donné une dimension supplémentaire, et nous bénéficions depuis cet été d'un nouvel agrément. Les membres

du groupe Aquila n'auront pas à dépendre d'un des organismes de surveillance qui verront le jour à partir de l'année prochaine. Ils pourront répondre directement de leurs activités auprès de la Finma. Pour eux, il s'agit d'un énorme avantage. C'est le premier agrément de la sorte que délivre la Finma. En même temps, il faut bien reconnaître que le modèle d'Aquila est unique en son genre et qu'il méritait un statut particulier.

En 2012, pour ceux qui auraient loupé cet épisode, pourquoi avez-vous souhaité obtenir cette licence bancaire?

■ **Max Cotting:** Nous voulions surtout que nos partenaires puissent déposer leurs

encours en interne et réduire ainsi leur dépendance à l'égard de leurs banques dépositaires. A l'époque, et c'est encore un peu le cas aujourd'hui, la façon dont les banques traitaient les gérants ne s'inscrivait pas forcément dans un esprit de partenariat. Il est arrivé à de nombreuses reprises que les gérants, y compris les nôtres, soient soumis au bon vouloir des banques, à leur changement de stratégie dans le domaine du private banking ou à leurs exigences sur les volumes requis pour ouvrir ou pour garder un compte. Beaucoup de gérants ont vu leur contrat dénoncer du jour au lendemain car leurs avoirs n'atteignaient plus les seuils requis. Avec la licence bancaire, nous voulions éviter pour nos membres ce genre de dérives.



« Les membres du groupe Aquila n'auront pas à dépendre d'un des organismes de surveillance qui verront le jour à partir de l'année prochaine. Ils pourront répondre directement de leurs activités auprès de la Finma. »



« A terme, la plupart des gérants vont devoir réfléchir différemment à leur mode opératoire et songer à se rapprocher de sociétés plus structurées ou de plateformes comme celle que nous avons développée avec Aquila. »

Dans l'idéal, quelles relations les gérants indépendants doivent-ils établir avec leurs banques dépositaires?

■ **Markus Angst:** Dans l'idéal, comme vous dites, les gérants doivent établir avec les banques des relations qui s'apparentent davantage à de vrais partenariats, en l'absence de tout conflit d'intérêt. Chacune des deux parties doit y trouver son compte. Il faut que ce soit une situation gagnant-gagnant. Si les banques veulent continuer à exploiter le segment des gérants indépendants, elles doivent les traiter avec plus d'égard et ne plus les prendre pour des concurrents potentiels ou de simples donneurs d'ordre. Avec la prochaine entrée en vigueur de la LSfin et de la LEFin, les gérants sont beaucoup plus responsabilisés. Ils ne présentent plus les mêmes risques que dans le passé. J'ai plutôt l'impression qu'ils représentent pour les banques un bon relais de croissance.

Ils méritent donc que les banques mettent davantage de moyens à leur disposition. Ce qui commence par un accompagnement assidu avec un service compliance

personnalisé, des circuits de décision rapides et des interfaces d'excellente qualité. C'est le minimum dont les gérants ont besoin pour bien travailler.

A propos de nouvelles réglementations, quel impact auront selon vous la LSFin et la LEFin sur la façon dont les gérants indépendants exercent leur métier ?

■ **Max Cotting:** La charge administrative va forcément s'alourdir, de même que les coûts qui lui sont associés. A terme, la plupart des gérants vont devoir réfléchir différemment à leur mode opératoire et songer à se rapprocher de sociétés plus structurées ou de plateformes comme celle que nous avons développée avec Aquila.

Et au cours de ces dernières années, comment avez-vous vu le métier de gérant se transformer ?

■ **Max Cotting:** D'abord, la concurrence s'est transformée. Avec la fin du secret bancaire fiscal et l'avènement de l'échange automatique d'information, les gérants suisses ne rivalisent plus entre eux sur le marché du offshore. Leurs compétiteurs

sont présents dans les pays mêmes où sont domiciliés leurs clients. Ils peuvent jouer au golf ensemble tous les jours s'ils en ont envie. De plus, toujours avec la fin du secret bancaire fiscal, il est évident que les clients ont beaucoup plus d'exigences en matière de performance et de reporting. Dans l'ensemble, ils veulent un suivi plus régulier.

■ **Markus Angst:** Les gérants se voient donc dans l'obligation de consacrer davantage de temps aux relations qu'ils entretiennent avec leurs clients. Ce n'est malheureusement pas si facile car les gérants doivent consacrer beaucoup plus de temps aux tâches administratives. En réalité, ils sont dans l'incapacité de consacrer à leurs clients le temps qui leur est vraiment nécessaire.

Pour vous, ce sont les deux principales préoccupations ?

■ **Markus Angst:** Essentiellement oui. Car ils se retrouvent pris entre deux feux. D'une part, la nécessité de s'adapter aux nouvelles réglementations. Et, de l'autre, le besoin d'acquérir de nouveaux clients afin d'assurer leur croissance. Je voudrais également mentionner un troisième point, celui du transfert de générations auquel les gérants sont inévitablement confrontés. Dans les prospects qu'ils doivent convaincre, se trouvent aussi les enfants de leurs clients existants puisque le patrimoine constitué leur est destiné.

Quels sont les prérequis aujourd'hui pour créer une société de gestion qui puisse s'installer dans le temps confortablement?

■ **Max Cotting:** Pour établir un modèle pérenne, il faut partir avec des encours qui atteignent au moins 100 millions ou >>>

INTERVIEW CHAIRMAN



« Avec la structure que nous avons mise en place, pour peu qu'ils nous délèguent l'ensemble des fonctions de support, ils économisent facilement 60% de leur agenda, qu'ils peuvent alors dédier à la gestion et à la relation-client. »

>>> qui sont susceptibles de générer des revenus minimaux aux alentours des 600'000 francs annuels. Ensuite, il faut pouvoir employer deux personnes et avoir un environnement informatique qui vous assure une totale conformité avec les nouvelles réglementations.

En termes de services, comment les attentes ou les besoins des gérants ont-ils évolué au cours de ces dernières années?

■ **Max Cotting:** L'informatique et la compliance sont devenues cruciales à leurs yeux, au point d'ailleurs de prendre des proportions exagérées. En ce qui concerne les services informatiques, nous avons développé ces derniers mois un nouvel outil, MyAquilaSystem, qui propose à nos partenaires un portfolio management system, doublé d'un CRM, qui établit de nouvelles normes dans le domaine.

Dans quelle mesure?

■ **Max Cotting:** On peut parler par exemple des interfaces que nous développons avec les banques dépositaires. Nous travaillons avec 70 d'entre elles, pour l'ensemble de nos partenaires. C'est un large réseau qui engendre beaucoup de complexité. Nous

avons donc travaillé sur des interfaces qui permettent aux gestionnaires d'opérer sur une base consolidée, un système unique grâce auquel ils ne sont plus obligés de switcher d'une banque à l'autre pour accéder à leurs comptes. Le PMS gère par ailleurs le transfert des données, leur conversion et il garantit la conformité des investissements de manière automatisée. D'ici la fin 2020, tous les partenaires d'Aquila en seront équipés. À plus long terme, nous voulons que MyAquilaSystem soit également disponible sur plateforme mobile.

■ **Markus Angst:** La digitalisation est un axe de développement primordial pour Aquila. Nous tenons à ce que nos partenaires s'engagent pleinement dans cette voie et nous allons piloter pour eux plusieurs projets. Pour le développement de MyAquilaSystem, nous n'avons pas hésité à investir près de 5 millions de dollars pour nous assurer que nous étions parfaitement équipés sur le plan technologique et que nos membres pouvaient d'autant plus facilement se reposer sur nous. Nous voulons prendre de l'avance et la garder. Nous savons que d'ici deux à trois ans les banques dépositaires finiront par accepter que les gérants d'Aquila passent leurs ordres en dehors de leur système et qu'elles n'aient plus alors qu'à gérer l'information.

Comment aidez-vous concrètement les gérants à gagner en efficacité, à se montrer plus performant?

■ **Max Cotting:** Nous prenons en charge toutes les fonctions de support qui couvrent principalement le technique, le juridique et l'administratif. Nous leur permettons ainsi de dégager davantage de temps pour leurs clients. Avec Aquila, ils peuvent aussi capitaliser sur l'énorme expérience que nous avons acquise au cours de ces vingt dernières années en accompagnant des dizaines de sociétés de gestion et en améliorant constamment nos process. Et puis enfin, de manière plus indirecte, ils profitent de la marque Aquila, de sa réputation sur la place financière et de l'influence qu'elle exerce sur de nombreux acteurs dans le secteur des gérants indépendants.

Quels sont les services qui leur semblent vraiment essentiels?

■ **Markus Angst:** Ce qui leur importe le plus, c'est la formule « All in one », c'est-à-dire l'agrégation de tous ces services. Les gérants présents sur la plateforme Aquila savent qu'ils peuvent se concentrer exclusivement sur leur clientèle et que pour le reste, nous nous occupons de tout.



Comment mesurez-vous les bénéfices que retirent les gérants de leur présence sur la plateforme Aquila, que ce soit en termes de temps ou de budget ?

■ **Markus Angst:** Avec la structure que nous avons mise en place, pour peu qu'ils nous délèguent l'ensemble des fonctions de support, ils économisent facilement 60% de leur agenda, qu'ils peuvent alors dédier à la gestion et à la relation-client. Pour ce qui relève des coûts, notre modèle est parfaitement transparent. Aquila prélève 15% sur les revenus bruts de ses gérants. C'est peu au regard ce qu'il leur faudrait assumer s'ils prenaient eux-mêmes à leur charge tous les postes de coût d'une société

de gestion. D'autant qu'année après année, les marges ont plutôt tendance à s'éroder dans le monde du wealth management.

Quels services souhaitez-vous développer à l'avenir pour étoffer la gamme Aquila ?

■ **Max Cotting:** Dans l'immédiat, nous préférons concentrer nos efforts sur le développement de MyAquilaSystem car il s'agit là d'un outil qui va grandement faciliter le travail de nos partenaires.

De quels leviers de croissance disposez-vous ?

■ **Max Cotting:** Nous voyons l'avenir sereinement. Nous pouvons offrir aux membres

du groupe Aquila une communauté forte au vu des transformations qui se présentent dans le monde de la gestion de fortune. Nos partenaires savent que tout est en place pour l'entrée en vigueur de la LSFIn et de la LEFin au 1er janvier 2020 et que nous préparons déjà les années à suivre.

■

«En 10 ans, la technologie est devenue plus que jamais **un fort centre d'intérêt**»

Depuis 2009, KeeSystem aide les gérants de fortune indépendants et les family offices à développer leurs activités avec KeeSense, un logiciel de gestion de portefeuille. Pierre-Alexandre Rousselot, son fondateur, dresse un bilan des 10 dernières années et des opportunités du marché.



KeeSystem fête ses 10 ans cette année. Avec une décennie de recul, quelles sont selon vous les tendances les plus impactantes sur le marché de la gestion de fortune?

Selon moi, trois grandes tendances caractérisent particulièrement ces dix dernières années. Tout d'abord, on note une augmentation des contrôles des activités financières et des services délivrés, auxquels nos clients doivent s'adapter. Ensuite, la notion de service a pris une part prépondérante dans l'offre. Enfin, l'émergence des fintech est devenue un enjeu majeur pour les gérants. Tous n'ont pas encore complètement adhéré à la technologie, mais c'est un sujet sensible qui éveille l'intérêt et la curiosité, à l'unanimité.

On entend beaucoup parler du retard numérique et de la nécessaire transition digitale des gérants en Suisse notamment. Quelle est votre vision de la situation? Qu'est-ce qui freine l'adoption d'outils numériques?

Je pense que ce retard est dû à deux facteurs. D'une part, étant le berceau de la

+100 banques
dépositaires connectées

0 minute et
budget dépassés

dans les projets de déploiement
en 2019

gestion de fortune, la Suisse est une place financière qui accueille les sociétés de gestion les plus anciennes. Le marché suisse a donc une méthode historique, qui l'oblige à se transformer en profondeur face à l'arrivée du numérique. Au contraire, les nouveaux entrants investissent dans le numérique dès leur création. À noter aussi que beaucoup de nos clients et prospects ont vécu une expérience négative de la digitalisation par le passé, de par sa complexité notamment. Nous devons donc nous mettre dans une position d'évangélistes : avant de vendre nos solutions, nous devons vendre l'intérêt du numérique.

KeeSense, votre logiciel de gestion de portefeuilles, compte des utilisateurs dans les grandes places financières européennes. Qui sont vos utilisateurs? Quel est leur profil?

Nous avons la chance d'avoir une présence internationale et un large spectre d'utilisateurs, du family office de 3 à 4 personnes, jusqu'à la filiale de banques à l'étranger de 30 personnes. Nos utilisateurs sont très opérationnels : 90% d'entre eux utilisent KeeSense tous les jours.

WWW.KEESYSTEM.COM



KEESYSTEM S.A.
Route des Jeunes 5D,
CH - 1227 Genève
contact@keesystem.com

pour les gestionnaires de fortune»



*Pierre-Alexandre Rousselot,
CEO & Founder.*

Vous avez évoqué l'évolution du marché de la gestion de fortune un peu plus tôt. Comment faites-vous pour suivre ces tendances et répondre aux nouveaux besoins de vos utilisateurs?

Le meilleur moyen de suivre les besoins de nos utilisateurs est de les écouter. Nous entretenons une relation de forte proximité avec nos clients. Nous mettons également en place de nombreux rendez-vous de prospection qui nous permettent d'ajuster notre stratégie: besoins fonctionnels, opérationnels, de communication, etc. Enfin, caté-

gorisés comme fintech, nous possédons un écosystème – Monacotech – basé sur l'innovation et les nouvelles technologies qui nous enrichit et nous permet de suivre les nouvelles tendances technologiques.

Il existe aujourd'hui une offre assez large de logiciels et de plateformes destinées aux gérants indépendants et aux family offices. Comment vous différenciez-vous?

Selon moi, nous nous différencions par notre singularité. Notre dixième anniversaire témoigne d'une belle maturité et de

notre expérience dans le domaine de la gestion de fortune. Cependant, cela n'entache pas notre volonté d'innover et de toujours faire preuve de fraîcheur dans notre démarche. De plus, notre ouverture sur l'international, qui est rare pour une entreprise de notre taille, est un véritable point fort. Nous savons nous adapter et répondre aux différents besoins de chaque pays. Enfin, l'accompagnement et l'écoute que nous offrons à nos clients sont un véritable atout. "Digital but human after all..."

Comment voyez-vous le développement de KeeSystem? Et quels seront les prochains grands challenges pour vous?

Nous n'avons jamais autant investi en R&D qu'en 2019. Un de nos principaux challenges à venir est de maintenir notre architecture technologique à haut niveau, tout en continuant d'innover. Le prochain grand challenge est l'ouverture. Pour cela, nous souhaitons créer des partenariats avec d'autres sociétés pour présenter une offre toujours plus complète et adaptée aux besoins de nos utilisateurs, tel que l'ajout de services et de fonctions, en garantissant un haut niveau de sécurité. ■

RÉVOLUTION DANS LA SURVEILLANCE

Les gérants de fortune indépendants suisses sont désormais soumis à une obligation d'autorisation et à la surveillance. La FINMA planche activement sur la mise en œuvre de ces prescriptions légales. Dans cette optique, elle a développé un concept d'autorisation proportionnel.

 **PHILIP HINSEN**

DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT DES AUTORISATIONS
DIVISION ASSET MANAGEMENT DE LA FINMA.

Jusqu'à présent, la gestion de fortune individuelle n'était pas soumise à autorisation en Suisse. Seuls les banques, négociants en valeurs mobilières, directions de fonds et gestionnaires de fonds de placements collectifs de capitaux, qui peuvent également opérer dans la gestion de fortune et le conseil en placement, étaient assujettis à une obligation d'autorisation et à la surveillance de la FINMA. Or, les gérants de fortune étaient déjà soumis à la LBA, la loi sur le blanchiment d'argent, en tant qu'intermédiaires financiers.

Le 15 juin 2018, le Parlement adoptait la loi sur les services financiers, la LSFIn, et la loi sur les établissements financiers, la LEFin. Les deux textes entreront en vigueur le 1er janvier 2020. La LSFIn régit la prestation de

services financiers et l'offre d'instruments financiers. Elle définit notamment les règles de conduite au point de vente ainsi que les obligations en matière de prospectus. Quant à la LEFin, elle uniformise pour l'essentiel la réglementation des autorisations pour certains établissements financiers. En particulier, elle assujettit à une surveillance les trustees ainsi que les gérants de fortune indépendants qui administrent les valeurs patrimoniales pour le compte de clients individuels. Par ailleurs, les gérants qui administrent les valeurs patrimoniales d'institutions de prévoyance autorisés par la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle seront désormais placés sous la surveillance de la FINMA. Le législateur justifie la surveillance >>>



>>> des gérants de fortune par l'amélioration de la protection des clients sur la place financière suisse, le soutien de la compétitivité de la place financière suisse, l'égalité de traitement des prestataires - le fameux level playing field - et l'harmonisation avec les normes internationales.

Cela fait déjà plusieurs années que le secteur financier et le milieu politique se penchent sur la question de savoir si et comment les gérants de fortune ainsi que les règles de conduite au point de vente doivent être réglementés et surveillés. En 2012, le Conseil fédéral avait ordonné l'élaboration d'une réglementation intersectorielle sur les produits financiers et les prestations de services financiers ainsi que sur leur distribution. L'objectif était d'aligner la Suisse sur les normes internationales telles que la directive MiFID II, la directive sur les prospectus ainsi que le règlement PRIIPs tout en créant un régime équivalent aux bases correspondantes. Cela devait permettre aux prestataires de services financiers suisses d'accéder au marché européen. Les deux nouvelles lois adoptées par le Parlement créent une nouvelle architecture des marchés financiers qui prévoit la réglementation intersectorielle

des règles de conduite ainsi que l'uniformisation des critères d'autorisation pour certains établissements financiers. La FINMA salue les objectifs des deux lois, à savoir le renforcement de la protection des clients et la promotion d'un code d'éthique professionnelle.

L'assujettissement des gérants de fortune à une autorisation et à une surveillance représente l'une des principales nouveautés. La FINMA est en charge des autorisations, sachant toutefois qu'un ou plusieurs organismes de surveillance – les OS - surveillent les gérants de fortune autorisés concernant les risques de gouvernance et de réputation, de placement et de blanchiment d'argent. La FINMA autorise et surveille ces organismes de surveillance, elle a compétence pour les actes administratifs auprès des gérants de fortune, tels que les sanctions d'abus ou les mesures d'enforcement. Les organismes de surveillance attribuent à chaque gérant de fortune une note qui détermine entre autres la périodicité de révision de l'établissement. Afin que tous ces organismes appliquent les mêmes critères, la FINMA établit des prescriptions pour le système de notation, la procédure



de révision et les exigences en matière d'autorisation. Le nouveau concept de surveillance tient ainsi compte des risques spécifiques aux gérants de fortune et de la taille de chaque établissement. Toutefois, il convient de noter que cette architecture de surveillance est complexe et peut entraîner des surcoûts compte tenu de l'apparition de nouvelles interfaces.

Les gérants de fortune qui souhaitent demander une autorisation à la FINMA doivent s'affilier à un OS avant d'entamer le processus auprès de la FINMA. Afin de respecter les réquisits légaux, tous les gérants de fortune doivent se doter d'une réglementation interne adéquate et s'organiser de manière à pouvoir remplir leurs obligations légales. Plus précisément, ils définissent leur organisation dans leurs principes organisationnels et y présentent de manière précise leur champ d'activité et son rayon géographique. La gestion des risques doit couvrir l'ensemble des activités et être organisée de façon à ce que les risques principaux puis-

« Afin de respecter les réquisits légaux, tous les gérants de fortune doivent se doter d'une réglementation interne adéquate et s'organiser de manière à pouvoir remplir leurs obligations légales. »

PHILIP HINSEN

DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT DES AUTORISATIONS
DIVISION ASSET MANAGEMENT, FINMA

 Philip Hinsen est directeur du département des Autorisations au sein de la division Asset Management de la FINMA. Il est en charge de ce département depuis 2014. A ce titre, il est responsable, entre autres, des autorisations attribuées par la FINMA dans le domaine de la gestion d'actifs, des homologations de

produits et de la coordination avec les projets réglementaires nationaux et internationaux, ainsi que de la collaboration avec les associations professionnelles. Auparavant, il a exercé la fonction de juriste dans un cabinet d'avocats à Zurich et a occupé divers postes à responsabilités au sein de la FINMA.

sent être détectés, évalués, suivis et surveillés. En outre, les personnes chargées de l'administration et de la gestion doivent présenter toutes les garanties d'une activité irréprochable et les conditions relatives aux garanties financières doivent être remplies. Très hétérogène, le secteur de la gestion de fortune se caractérise par un grand nombre de petites entreprises. Par conséquent, les différences en termes de taille de l'organisation et de risque des modèles d'affaires doivent être prises en compte lors de l'octroi des autorisations. Le concept d'autorisation de la FINMA poursuit une approche orientée sur les risques et une collaboration étroite avec les OS. Ainsi, des petits gérants de fortune ne se composant que d'une personne qualifiée et ne présentant pas de caractéristiques de risques accrus remplissent les conditions préalables d'autorisation si, au-delà des exigences générales en matière d'autorisation, ils présentent une expérience professionnelle et une formation appropriée dans la gestion de fortune et que la poursuite de l'activité est garantie. En revanche, les établissements de grande taille ou plus risqués doivent satisfaire à des exigences accrues et garantir une haute surveillance appropriée. A cet égard, la FINMA peut exiger dans certaines conditions que les membres du conseil d'administration ne soient pas simultanément membres de l'organe responsable de la gestion. En outre, la gestion

des risques doit être indépendante des activités génératrices de revenus. Les différentes conditions préalables à l'autorisation sont fixées dans la loi et l'ordonnance du Conseil fédéral. Mais le Conseil fédéral a donné compétence à la FINMA pour certaines dispositions d'exécution techniques. Celle-ci soumettra à discussion ses propositions réglementaires dans le cadre d'une consultation publique. Dans l'optique de garantir une transition harmonieuse vers l'autorisation et la surveillance, les gérants de fortune nouvellement soumis à une obligation d'autorisation doivent s'annoncer auprès de la FINMA avant le 30 juin 2020. Ils ont jusqu'à la fin 2022 au plus tard pour s'affilier à un organisme de surveillance et déposer une demande d'autorisation. Ils peuvent poursuivre leur activité en attendant la décision, à condition d'être affiliés à un organisme d'autorégulation pour la surveillance dans le domaine de la prévention du blanchiment d'argent. En sont exclus les intermédiaires financiers directement soumis (IFDS) qui s'affilient auprès d'un OS et déposent une demande d'autorisation auprès de la FINMA dans l'année. Pour la FINMA, il est extrêmement important que les gérants de fortune se penchent suffisamment tôt sur les nouvelles dispositions et qu'ils vérifient s'ils doivent déposer une demande d'autorisation et entreprendre des démarches le cas échéant.

Dans le cadre de l'autorisation des gérants de fortune, la transparence, et la mise en place de processus standardisés et efficaces sont des éléments particulièrement importants aux yeux de la FINMA. En conséquence, cette dernière insérera la procédure de demande sur sa plateforme électronique. En novembre 2019, elle organise dans les trois principales régions linguistiques de Suisse des séances d'information à l'attention des gérants de fortune et des trustees prochainement soumis à autorisation au cours desquelles elle présentera la procédure d'autorisation et ses attentes en la matière. L'objectif est d'informer suffisamment tôt les gérants de fortune sur les modalités du processus d'autorisation et de leur permettre d'échanger avec la FINMA sur le nouveau système de surveillance.

■

Être responsables. Dans notre nature depuis toujours.

Asset Management
Wealth Management
Asset Services



Genève Lausanne Zurich Bâle Luxembourg Londres
Amsterdam Bruxelles Paris Stuttgart Francfort Munich
Madrid Barcelone Turin Milan Vérone Rome Tel Aviv Dubaï
Nassau Montréal Hong Kong Singapour Taipei Osaka Tokyo
independentassetmanagers.pictet



Building Responsible Partnerships

PICTET ASSET SERVICES

Fondé à Genève, en 1805, le groupe Pictet compte aujourd'hui parmi les principaux acteurs indépendants de la gestion de fortune et de la gestion d'actifs en Europe, avec des fonds sous gestion et en dépôt supérieurs à CHF 556 milliards au 30 septembre 2019.

Le groupe Pictet est dirigé par sept associés, perpétuant ainsi un mode de détention et de transmission resté inchangé depuis la création de Pictet.

Avec plus de 4700 employés, le groupe Pictet possède 27 bureaux dans le monde et investit dans plus de 80 pays pour le compte de ses clients.

UNE STRUCTURE QUI S'ADAPTE À VOS BESOINS

En l'espace de 40 ans, Pictet s'est imposé comme le partenaire privilégié des gérants indépendants. Le groupe auquel nous appartenons ne proposant pas de services de banque d'affaires, nous pouvons exercer nos activités en toute indépendance, à l'abri des conflits d'intérêts.

Spécialement créée dans les années 1990 pour assurer le suivi des gérants indépendants, notre unité offre ses services à Genève, Luxembourg, Madrid, Paris, Londres et Zurich.

Notre offre, qui couvre toute la chaîne de valeur de l'*asset servicing*, vous permet de vous concentrer sur la génération de performance. En 40 ans, ce sont plus de 450 gérants indépendants, en Suisse et à l'étranger, qui nous ont choisis comme partenaire.

NOS ATOUTS

- > Notre réputation
- > Un accès aisé aux membres de la direction
- > Un processus de décision souple et rapide
- > Une palette complète de services personnalisés pour chaque client
- > Un faible taux de rotation du personnel
- > La plateforme en ligne Pictet Connect

Les gérants indépendants ont accès à l'ensemble des services de Pictet Asset Services. Si vous avez des questions sur nos services, n'hésitez pas à contacter notre équipe. independentassetmanagers.pictet

CONTACTS



Ivan Peruffo
Responsable des gérants
indépendants Genève
iperuffo@pictet.com
+41 58 323 1175



Philippe Conrad
Business Developer
pconrad@pictet.com
+41 58 323 2276



LA PANOPLIE DU GÉRANT

Qu'ils souhaitent le faire valider ou non par une certification, les gestionnaires de minimum de compétences pour exercer leur profession en conformité avec la LSFIn, la directive européenne sur les services financiers. Pour Frédéric Kohler, les gérants doivent donc connaître dans leur ensemble les mécanismes de performance et de risque qu'ils conseillent. Ils doivent également disposer des compétences nécessaires pour être adéquat du produit pour le client et de la compréhension par le client de ce qu'il propose. Voici en quinze points la table des matières du programme de certification CWM par pôles de compétences spécifiques au wealth management.

CLASSES D'ACTIFS

- Titres de créances
- Actions
- Classes d'actifs non traditionnels

MARCHÉS FINANCIERS, ÉCONOMIE ET OPÉRATIONS DE CHANGE

- Marchés financiers
- Économie
- Opérations de change

GESTION DE PORTEFEUILLE

- Efficience du marché et processus d'investissement
- Risque et rendement
- Construction et suivi de portefeuille
- Portefeuilles efficients et sélection de portefeuilles
- Mesure de la performance

FONDS D'INVESTISSEMENT

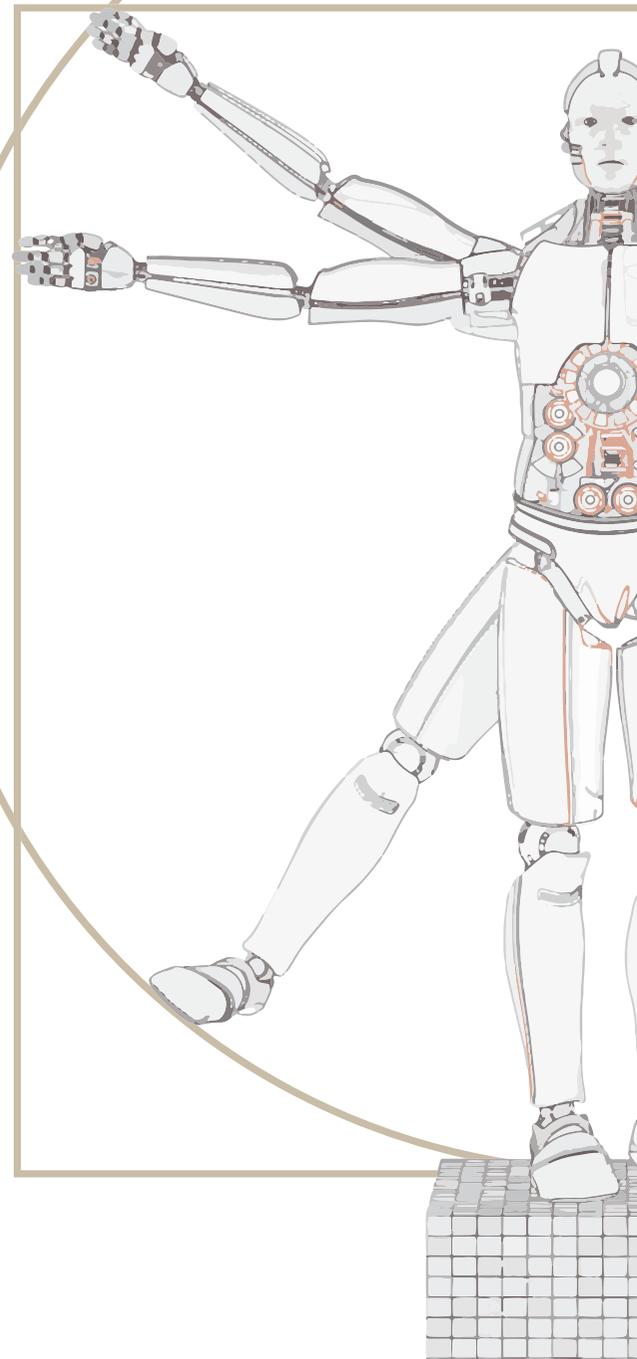
- Loi sur les fonds de placement
- Gamme des produits des fonds d'investissement
- Conseils à la clientèle

SOLUTIONS D'INVESTISSEMENT

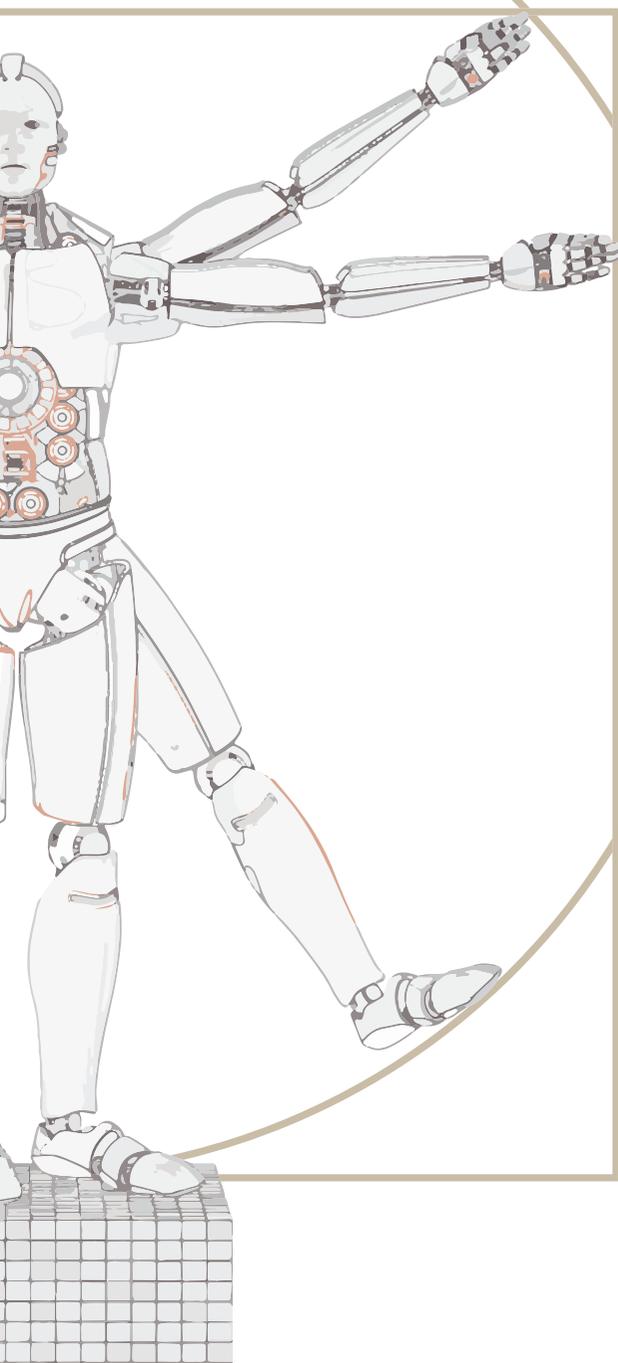
- Mandats discrétionnaires
- Mandats consultatifs
- Investissements alternatifs
- Solutions de liquidités
- Solutions d'investissements divers

PLANIFICATION PATRIMONIALE NATIONALE ET INTERNATIONALE

- Planification de la succession
- Prévoyance suisse
- Fiscalité suisse
- Planification patrimoniale internationale



MODERNE



PRODUITS DÉRIVÉS

- Négociation de produits dérivés
- Contrats de gré à gré et contrats à terme
- Cours des options
- Stratégies d'investissement avec les options classiques
- Options exotiques

PRODUITS STRUCTURÉS

- Culture générale
- Gamme des produits structurés
- Conseil à la clientèle

FINANCE COMPORTEMENTALE

- Théorie des perspectives
- Types de comportement
- Conseil à la clientèle

SOLUTIONS DE CRÉDITS

- Crédit Lombard
- Conseil à la clientèle

HYPOTHÈQUES

- Gamme des produits
- Conseil à la clientèle

RISQUE, AFFAIRES JURIDIQUES ET COMPLIANCE

- Lutte contre le blanchiment d'argent/KYC
- Sanctions
- Lutte contre la corruption et la subornation
- Sensibilisation à la fraude
- Comportement du marché
- Code de conduite et supervision
- Sécurité de l'information
- Activités transfrontalières
- Ressortissants américains et FATCA

LE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE (INDUSTRIE ET RÔLE)

- Conseil et solutions d'investissement

CONSEIL ET VENTE

- Prospection et acquisition
- Entretien avec le client
- Conseil global

>>>



FRÉDÉRIC KOHLER

INSTITUT SUPÉRIEUR DE FORMATION BANCAIRE

 Frédéric Kohler est **directeur de l'Institut Supérieur de Formation Bancaire**. Également Président de la HES Kalaidos Banque & Finance pour la Romandie et intervenant à la HEG de Genève, il est un

expert du développement des compétences. Après 20 ans passés comme responsable formation de plusieurs banques de la place, il se passionne pour la conduite du changement et l'accompagnement des phases de transition.

Au bénéfice de deux licences universitaires en Droit public et en Sciences de l'éducation, il intervient régulièrement dans les conférences et les médias sur le thème de la gestion des compétences et des carrières.

«LE NIVEAU DES CONNAISSANCES VA DEVENIR DÉTERMINANT»

Dans l'immédiat, les nouvelles réglementations entrant en vigueur n'imposent aux gérants indépendants qu'une simple obligation de formation continue. A terme, il se peut que le corpus de compétences requis pour exercer ce métier soit l'objet d'un système de validation plus exigeant.



Hans Linge

En l'absence de recommandations claires de la part des autorités de tutelle, quel est à votre avis le corpus de compétences dont doivent se prévaloir désormais les gérants indépendants?

■ **Frédéric Kohler:** Le dernier classement GFCI des classes financières mondiales se conclut sur un bilan plutôt contrasté pour les centres suisses. Zurich perd 6 places et finit au 14^e rang. Genève en revanche gagne deux places et se retrouve au 26^e. Cela n'a rien de particulièrement réjouissant. D'autant qu'une lecture approfondie du rapport montre que, pour la première fois, les compétences professionnelles ne sont plus citées, ni pour Genève ni pour Zurich, comme un avantage compétitif. Je reprends une phrase mise en exergue dans

le rapport. « Sans professionnels qualifiés et flexibles, il est difficile de créer un environnement concurrentiel ».

J'en déduis qu'il est grand temps pour les gérants indépendants suisses comme pour les chargés de relations des banques de développer leurs compétences et notamment leurs compétences techniques. La FINMA et l'ASB ne s'y sont pas trompées en recommandant un corpus de compétences minimales relevant essentiellement des techniques de gestion de fortune même si le volet de la conformité reste important. Rien d'étonnant puisque le régulateur impose désormais aux GFI qu'ils puissent garantir l'adéquation de leurs conseils d'investissement au client et sa situation. Or comment apporter cette garantie sans une parfaite maîtrise des techniques de gestion.



« L'acteur qui pourrait vouloir durcir la législation en cas de non atteinte des objectifs par l'autorégulation est le Conseil Fédéral qui s'est prononcé plusieurs fois en ce sens durant tout le processus législatif LFin/LSFin. »

Sur le plan de la formation continue, quelles sont les matières qui vous paraissent les plus importantes, ou qui vont le devenir à terme?

■ Le niveau des connaissances en matière d'instruments financiers, classiques ou alternatifs, en technique de gestion de portefeuille va devenir déterminant. La fiscalité, la planification financière et successorale également. Mais des thématiques nouvelles comme la finance comportementale ou les législations étrangères vont devenir rapidement incontournables. Enfin, même si cela peut paraître curieux, des compétences commerciales et comportementales vont devoir faire l'objet de développement massif pour faire face au renouvellement générationnel de la clientèle.

Vous attendez-vous à ce que la Finma se décide dans un avenir proche à relever les minima requis en matière de formation pour les gérants indépendants, ou à imposer des cursus?

■ La Finma a toujours un discours un peu paradoxal. D'une part, elle souhaite clairement un relèvement des standards suisses comme on l'a vu depuis 2012 avec le projet de loi LFin mais, d'autre part, elle se repose sur le législateur ou les organismes d'autorégulation pour fixer ceux-ci sans

jamais prendre vraiment position ni imposer quoique ce soit. L'acteur qui pourrait vouloir durcir la législation en cas de non atteinte des objectifs par l'autorégulation est le Conseil Fédéral qui s'est prononcé plusieurs fois en ce sens durant tout le processus législatif LFin/LSFin. Il pourrait alors rendre par exemple une certification obligatoire ou fixer des minima de compétences et de formation continue pour l'exercice de la profession.

Qu'est-ce qui vous paraît fondamental dans la façon dont les gérants indépendants doivent approcher aujourd'hui la formation continue?

■ Pour moi, il n'existe pas vraiment de spécificité en ce qui concerne les GFI. D'ailleurs le législateur les nomme désormais des gestionnaires de fortune externes, montrant que pour lui le statut juridique importe peu et que les nouvelles exigences concernant la relation avec son client sont les mêmes que celles s'appliquant à un banquier.

À partir de là, le gestionnaire de fortune doit tout d'abord intégrer l'obligation de formation continue comme une opportunité et non comme une contrainte. Le monde de la finance se complexifie de plus en plus et les compétences qui ont permis d'entrer dans ce métier il y a 10 ans ou plus ne suffisent

pas à y rester. Si, comme il aime à le répéter, le client est au cœur de ses préoccupations, le gestionnaire de fortune aura alors à cœur de lui offrir le meilleur service possible et cela ne pourra se faire sans une formation continue solide et conséquente.

Combien de temps faut-il en moyenne à un gérant pour boucler le CWMA? En général, sur quelle période l'étalent-ils?

■ Un petit nombre de gestionnaires de fortune ont fait le choix de la certification CWMA. D'autres ont opté pour des modules de formation préparatoires sans pour autant vouloir passer cette certification. La loi laisse cette option ouverte et les deux approches ont leurs avantages et inconvénients. J'estime pour ma part que si la formation continue peut, dans un second temps, se chiffrer aux environs des 15 à 20 heures par an, l'effort initial de mise à niveau de CWMA, que ce soit avec ou sans certification, peut lui s'estimer à environ une cinquantaine d'heures réparties sur 10-12 mois.

■



**MARTIN SCHWIZER**

CONSULTANT SENIOR, VEP MANAGEMENT



Martin Schwizer est un observateur avisé autant du secteur des gérants indépendants que de celui des éditeurs de PMS. Au début de son parcours professionnel, il a travaillé pour la banque Julius Baer puis pour la société de gestion

Infidar. Il a ensuite créé Portfolio Net en 1992 pour développer son propre PMS. Il a dirigé l'entreprise pendant vingt ans avant de la revendre en 2012. Depuis, il conseille différentes institutions financières, banques et gérants indépendants, sur les thèmes du

wealth management et des systèmes informatiques. Il siège entre autres au conseil d'administration d'Avalor, de swisspartners et de Fred Financial Data.

«LES GÉRANTS SONT ENCORE LOIN DE LA CONFIGURATION OPTIMALE»

Pour Martin Schwizer, il ne fait aucun doute que les gérants indépendants méritent mieux que les PMS sur lesquels ils moulinent en ce moment. Il va cependant falloir que ce marché s'assainisse pour voir apparaître des solutions plus abouties, plus faciles à exploiter, et moins coûteuses.



Jérôme Sicard

Quel regard portez-vous sur le marché suisse des portfolio management systems?

■ **Martin Schwizer:** Selon moi, cela fait deux ou trois ans que la plupart des acteurs présents sur ce marché s'attendaient à des changements importants provoqués par la transformation du cadre réglementaire. Finalement, ce fut beaucoup de bruit pour rien. Il ne s'est pas passé grand-chose. Je vois deux raisons à cela, qui tiennent pour l'une à la demande, et pour l'autre à l'offre. En ce qui

concerne la demande, les gérants sont parvenus à une analyse plus réaliste de l'impact qu'auraient la LSFIn et la LEFin sur leurs activités et ils ont légèrement revu à la baisse le périmètre des solutions requises. Du côté de l'offre, et c'est peut-être le point le plus important, nous n'avons guère vu apparaître sur le marché de solutions suffisamment abouties pour prendre une position dominante sur ce marché. Nous n'avons pas vu surgir de chevalier blanc capable de satisfaire toutes les attentes en matière de PMS.

Comment expliquez-vous qu'il y ait autant de fournisseurs sur ce marché? Ils se comptent en dizaines!

■ Je distingue trois catégories. Les historiques, présents depuis plusieurs années, les nouveaux entrants plus ou >>>

« Nous n'avons pas vu surgir de chevalier blanc capable de satisfaire toutes les attentes en matière de PMS. »



« En fait, le nombre de fournisseurs a eu plutôt tendance à augmenter ces deux, trois dernières années alors qu'il aurait dû rétrécir considérablement ! »

>>> moins arrivés avec la vague fintech et les éditeurs qui s'attaquent désormais à la Suisse après s'être d'abord installés sur d'autres marchés. Si vous faites le total, ils ne sont pas loin de la quarantaine, ce qui est beaucoup trop pour un marché bien plus serré qu'il n'en a l'air. En fait, le nombre de fournisseurs a eu plutôt tendance à augmenter ces deux, trois dernières années alors qu'il aurait dû rétrécir considérablement !

Pensez-vous que cette réduction des effectifs va finalement avoir lieu ?

■ Il le faut absolument, ne serait-ce que pour des raisons purement financières. Beaucoup de nouveaux entrants, essentiellement des fintechs et leurs investisseurs, ont largement surestimé le potentiel de ce marché et son pouvoir d'achat. À première vue, ces fournisseurs pensent pouvoir travailler sur un marché de 2 à 3'000 sociétés de gestion. Mais, en réalité, elles sont à peine 500, voire 600 dans le meilleur des cas, qui aient les ressources suffisantes pour s'offrir un PMS et plus encore pour l'exploiter. En plus de cela, leur budget est loin d'être extensible. Donc, les équations sont simples. Une quarantaine de fournisseurs pour 500 à 600 gérants, c'est tout simplement injouable ! Il va bien falloir qu'une consolidation se produise vite pour assainir ce marché.

Comment se fait-il qu'avec la vague des fintechs, aucune d'entre elles n'ait réussi à s'imposer sur ce marché ?

■ Les fintechs qui ont voulu se positionner sur ce marché ont souvent beaucoup plus de « tech » que de « fin » dans leurs gènes.

Sur le plan de la technologie, elles sont peut-être très en avance mais elles n'ont en fait qu'une connaissance parfois limitée du monde du wealth management. Sur le segment des gérants indépendants, ça pose particulièrement problème.

Par ailleurs, les fintechs ou wealhtechs ont sous-estimé les exigences des gérants en termes de fonctionnalités. Le problème de ce secteur, c'est qu'il échappe à toute standardisation. Si bien qu'il est difficile de faire valoir une offre standard car les gérants ont vite fait, avec leurs demandes spécifiques, de forcer les éditeurs à multiplier les développements.

Et enfin, je pense que les fintechs ont également eu du mal à pénétrer l'écosystème des gérants indépendants. Faute de points d'entrée, elles n'ont pu trouver le bon accès à cette cible de clients.

Comment vous imaginez-vous le PMS idéal, puisqu'aucune solution n'a pu encore percer malgré le développement de la mouvance fintech ?

■ Il existe de bonnes solutions, mais je n'en connais guère qui soient à la fois suffisamment solides sur le plan technologique et abordables en termes de prix pour élargir le potentiel de marché. Or, il s'agit là des deux critères essentiels pour percer sur ce marché. Il y a toutefois un obstacle majeur. La seule façon réaliste de réduire le coût des logiciels, et surtout celui de leur exploitation, est d'élargir leur emploi. Dans l'immédiat, c'est difficilement envisageable avec un marché si fragmenté.

Pour reprendre sur l'idée du PMS idéal,



quitte à s'en tenir aux généralités, il vaut mieux ce soit une solution globale qui couvre l'ensemble des fonctions spécifiques aux processus d'investissement et à la gestion de la relation client. Jusqu'à présent, elles ont tendance à être traitées séparément. De plus en plus, il va falloir les aborder ensemble, d'autant que les fonctions rendues obligatoires par la réglementation imbriquent étroitement ces deux domaines.

En tant que consultant, quelles recommandations formuleriez-vous aux éditeurs de PMS qui veulent s'installer durablement sur le marché des EAM ?

■ Je leur donnerai deux conseils. Le premier



est de sacrifier d'entrée à des choix stratégiques forts. Il faut qu'ils se décident entre proposer une solution globale qui couvre l'ensemble des besoins des gérants ou bien se spécialiser sur certaines fonctions ou certains process. Auquel cas, ils viendraient en complément d'une solution existante. C'est un aspect fondamental car la plupart des éditeurs se perdent sans s'en rendre compte entre ces deux options. Ils font le grand écart, le plus souvent en raison des demandes express exprimées par leurs clients. Je suis malheureusement persuadé qu'il faut choisir entre l'une ou l'autre, au risque de se diluer. Et le deuxième conseil que je leur donnerai est de consacrer davantage d'efforts au marketing pour se créer des points d'entrée au >>>

Les gérants au service des gérants

Initiée par Avalor, Marquard Heritage et swisspartners, Fred Financial Data entend faciliter pour les gérants indépendants l'usage de leurs PMS et plus particulièrement la gestion des données qui transitent entre leurs systèmes et ceux des banques dépositaires. L'objectif est de gérer les flux de manière plus rationnelle, d'alléger les opérations au niveau du back-office et de les rendre moins coûteuses. Une dizaine de collaborateurs travaillent désormais pour Fred. Martin Schwizer, qui a lancé l'idée du projet avec Kristian Bader et d'autres parties prenantes, pense que Fred est une étape importante dans le développement de configurations de solutions plus abouties pour les gérants indépendants.

« Notre propos n'est pas de proposer un énième PMS, mais plutôt d'aider les gérants indépendants à mieux exploiter celui dont il dispose, quel qu'il soit, souligne Martin Schwizer. En la matière, nous sommes complètement agnostiques. Notre objectif est de parvenir à un système qui simplifie le transfert et la conversion des données et de créer ainsi des interfaces neutres, moins contraignantes que ce soit en termes de ressources ou de budgets.

Certes, ce concept n'est pas fondamentalement nouveau, mais il faut bien que quelqu'un se décide à prendre l'initiative. C'est la raison pour laquelle nous avons lancé Fred. Je pense qu'il vaut mieux que ce soit les gérants eux-mêmes qui prennent les devants et se mettent de cette façon au service des autres gérants. La solution doit venir de l'intérieur de l'écosystème, dans l'intérêt général. Ce business model, qui s'apparente plutôt à celui d'une coopérative est une opportunité pour l'ensemble de la branche. Fred se veut un centre de coûts partagés. Pour ses différents participants, il ne s'agit pas de gagner de l'argent mais d'en dépenser moins sur le long terme. »



>>> sein de la communauté des tiers-gérants. Si vous êtes issu du monde de la tech, il faut pour vous épauler des gens qui connaissent les gérants indépendants et comprennent leurs modes de fonctionnement.

Dans ce secteur des PMS, que ce soit pour les éditeurs, les gérants ou les banques, sur quelles priorités faut-il se concentrer?

■ Il y a un énorme travail à effectuer sur le transfert et le traitement de données entre gérants et banques dépositaires. C'est ce que j'appelle le paradoxe des interfaces. C'est un domaine dans lequel aucun effort de rationalisation n'a jamais été fourni. Il existe à ce jour autant d'interfaces qu'il existe de points de contact entre les PMS des gérants et les systèmes des banques dépositaires. Pour un seul PMS, il faut créer autant d'interfaces que de banques dépositaires avec lesquelles le gérant travaille. N'importe quel architecte de données résoudrait cette aberration en normalisant les échanges, en créant des interfaces neutres du côté des banques comme des solutions de gestion de fortune. Ces interfaces desservent ensuite une couche neutre de données qui peut recevoir et gérer les données de différents environnements systèmes. Nous n'en sommes malheureusement pas là. Pour ce qui est de leur principal outil de travail, les gérants sont encore loin de la configuration optimale.

10 CONSEILS POUR

1 Définir précisément vos besoins Utilisateur

Le PMS que vous allez acquérir doit forcément tenir compte de vos besoins en tant qu'utilisateur. Il est donc préférable de procéder en amont à une analyse fonctionnelle de ces besoins de façon à ce que la configuration et les fonctionnalités de votre prochain PMS soient conformes au cahier des charges que vous avez établi. « Measure twice, cut once », comme disent les tailleurs anglais. Dans votre analyse, prenez en compte tous les groupes d'utilisateurs au sein de votre entreprise car il vous faut le soutien de tout le monde, notamment du front-office, pour que le projet puisse être mené à bien.

2 Anticiper les contraintes d'exploitation

L'implémentation d'un PMS ne vaut pas tant que son exploitation. Dans cette optique, une fois installé, il implique différentes ressources nécessaires à son bon fonctionnement. Il ne faut en aucun cas sous-estimer la complexité des opérations requises pour faire tourner son PMS. Au préalable, demandez-vous bien si vous souhaitez vous charger seul de l'exploitation ou si vous préféreriez une assistance.

3 Se fixer des priorités

Le choix du PMS doit tenir compte également de vos priorités sur le plan fonctionnel. La vocation du PMS est d'automatiser et d'accompagner toute une série de procédures pour remplir différents objectifs organisationnels. Il est donc important d'avoir des priorités et d'identifier au plus tôt les process où vous visez une efficacité accrue et qui offrent une utilité maximale.

Ces toutes prochaines années, avec les nouvelles réglementations qui impactent les process du portfolio management et de la relation client, beaucoup de gérants vont devoir revoir leur équipement PMS-CRM, et éventuellement en changer. Pour ceux qui n'en sont pas encore équipés, il est temps de songer à faire quelques emplettes. Cependant, l'exercice n'est pas facile. Emmenés par des Expertsoft, KeeSystem, ou encore AssetMax, une quarantaine d'éditeurs proposent des solutions diverses et variées qui demandent une approche rationnelle dans leur évaluation. Voici donc une dizaine de règles à suivre – plus ou moins scrupuleusement ! - pour vous assurer que vous disposerez au final des bons outils d'aide à la décision.

BIEN CHOISIR SON PMS

4 Effectuer des comparaisons

Il ne s'agit pas de se jeter sur la première solution venue ou d'en sélectionner une parce qu'elle vous a été chaudement recommandée par le gérant d'un côté. Il vous faut d'abord établir un cahier des charges dont vous allez ensuite vous servir pour solliciter différents éditeurs et pouvoir disposer de plusieurs variables en termes de configurations, de fonctionnalités, de processus et de coûts.

5 S'assurer du service après-vente

Le PMS vaut essentiellement par l'utilisation qui en est faite. Son exploitation, sa maintenance et ses mises à niveau sont des éléments essentiels à prendre en compte au moment de la sélection. Il faut donc s'assurer que l'éditeur dispose des ressources nécessaires pour assurer le service après-vente. Il est d'ailleurs recommandé, avec la possible consolidation qui guette le secteur, de s'assurer que l'éditeur sera également en mesure de poursuivre ses activités sur le long terme.

6 Tenir compte des partenaires

Dans la mesure où l'une des fonctions primaires d'un PMS est d'échanger différents flux de données avec des banques dépositaires, autant s'assurer qu'il existe une bonne coopération entre le fournisseur et les banques dépositaires. Dans la sélection du PMS, vous pouvez d'ailleurs demander l'assistance de votre service tiers-gérants qui se fera certainement un plaisir de vous conseiller.

7 Vérifier en situation réelle

Pour mieux juger de l'intérêt de tel ou tel PMS, vous devriez demander à son fournisseur de vous le présenter en situation réelle chez différents gérants qui en sont déjà équipés. Discutez notamment avec les utilisateurs du front-office en l'absence du chef de projet interne et de l'éditeur externe. Ils pourront alors vous livrer leurs avis et commentaires sur l'expérience qu'ils en ont. Le tripadvisor du PMS n'étant pas encore disponible, c'est là un effort qu'il ne faut pas négliger.

8 Privilégier la flexibilité

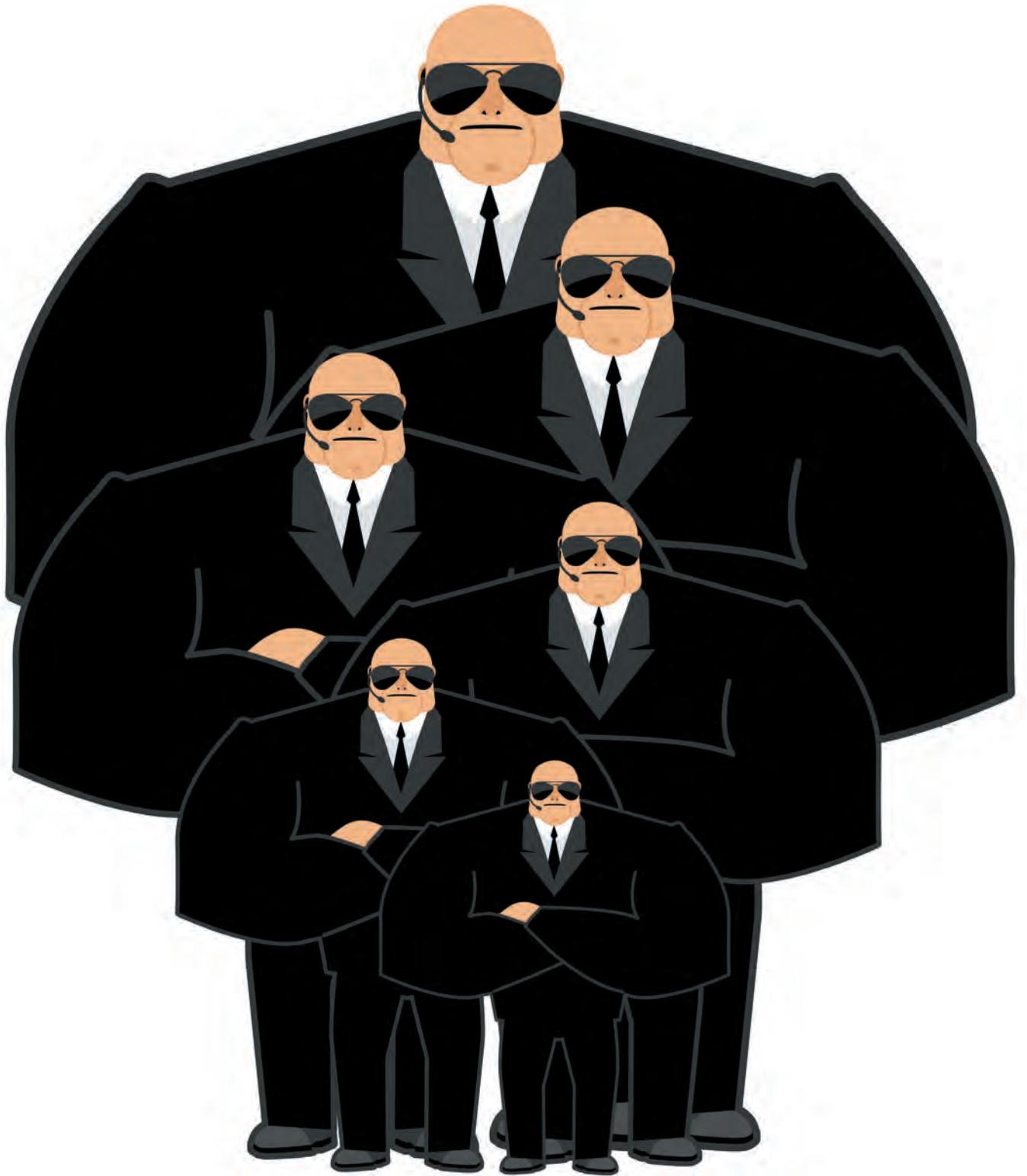
Aujourd'hui, avec la poussée de la vague fintech/wealthtech, il est important de choisir des PMS suffisamment flexibles pour intégrer au fil du temps différents plug-ins. Proposées par des fintechs qui ont choisi de se concentrer sur des fonctions très spécifiques, de plus en plus d'applications apparaissent sur le marché, à forte valeur ajoutée et à des coûts très abordables.

9 Intégrer le bloc CRM

Il est de plus en plus difficile aujourd'hui d'imaginer un PMS indépendamment d'un outil CRM. Comme le rappelle Martin Schwizer, la gestion de portefeuille et la relation client sont les deux domaines les plus impactés par les nouvelles réglementations. D'où l'intérêt de se doter en même temps de solutions capables de les gérer simultanément.

10 Penser en termes de process

L'implémentation d'un PMS, voire d'un CRM, impose la mise en place de multiples opérations au niveau du back-office. Loin de s'improviser, elles obligent à réfléchir en termes de process, quitte à établir des manuels de procédures pour se dégager la voie. Travail peut-être fastidieux à effectuer en amont, mais qui a néanmoins le mérite de faciliter les tâches par la suite.



Il semble bien que le rôle des futurs organismes de surveillance chargés du contrôle des gérants indépendants se situe quelque part entre « bodyguard » et « watchmen ».

ET VOICI QUE S'OUVRE L'ÈRE DES OS

Alors que les organismes d'autorégulation resteront encore dans les parages pendant un moment, la nouvelle génération des contrôleurs se prépare dans les coulisses. Les candidats sont aujourd'hui au nombre de quatre, prêts à déposer leur demande d'agrément dès le 1er janvier 2020. Si elle est acceptée, ils deviendront alors les nouveaux organismes de surveillance voulus par la FINMA.



Eugénie Rousak

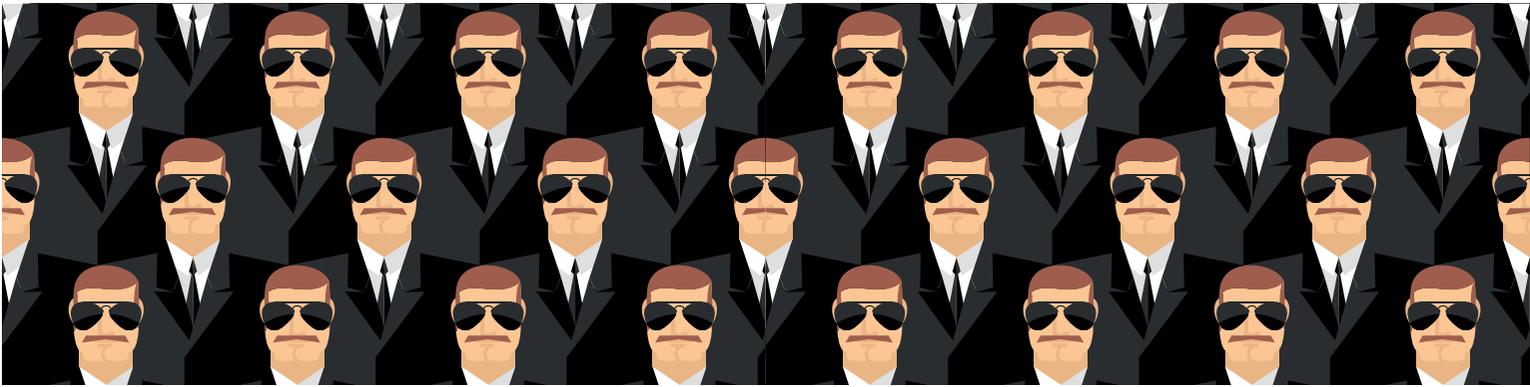
Alors que leur nombre peut encore varier, la FINMA a besoin d'autoriser au moins un Organisme de Surveillance pour mettre en place les procédures prévues pour l'affiliation des intermédiaires financiers. Au même titre que l'Ordonnance sur les Services Financiers et l'Ordonnance sur les Établissements Financiers, l'Ordonnance sur les Organismes de Surveillance apporte des dispositions d'exécution

dictées par le Conseil fédéral. Ce texte précise notamment les informations et documents nécessaires qu'un organisme de surveillance doit présenter à la FINMA, en déposant sa candidature. Il est notamment question de son organisation interne, de la garantie d'une activité irréprochable ainsi que de sa viabilité économique.

Issues de partenariats ou initiés par un seul acteur, ces nouvelles institutions seront chargées de la surveillance courante des gérants indépendants. Au même titre que les OAR, les OS seront des organismes de droit privé, autorisés par la FINMA et placés sous sa surveillance.

Une distinction ? Chargés de surveiller uniquement l'application des obligations de diligence de la LBA, les OAR n'ont pas comme objectif la protection des clients >>>

« Au même titre que les OAR, les OS seront des organismes de droit privé, autorisés par la FINMA et placés sous sa surveillance. »



>>> finaux. En revanche, les OS, en plus des obligations LBA, se doivent de vérifier que leurs affiliés remplissent les conditions nécessaires à cette protection. Ils devront donc surveiller le respect des exigences financières et organisationnelles propres à la LEFin ainsi que la juste application des principes de la LSFIn, à savoir information des clients et bonnes pratiques en matière d'investissement.

Alors que les OAR, en raison de leur indépendance, se différencient entre eux sous de nombreux points de vue, les OS seront plus uniformes, les normes découlant directement de la loi, des ordonnances et des prescriptions de la FINMA. « La plupart des OAR continueront à exister et à surveiller les intermédiaires financiers qui sont soumis à la loi sur le blanchiment d'argent, mais qui ne sont pas soumis aux nouvelles règles des LEFin et LSFIn en tant qu'établis-

sement financier » précise Crystel Graf, responsable de la succursale Neuchâtel de PolyReg.

Finalement, l'autre grande distinction concerne l'étendue des pouvoirs. Si les OAR peuvent mettre des sanctions voire exclure leurs membres, les OS se limitent à la surveillance ordinaire. Celle-ci se termine lorsque les mesures de remédiation exigées par les OS ne donnent pas les résultats escomptés. De tels cas sont alors transmis à la FINMA pour une surveillance intensive.

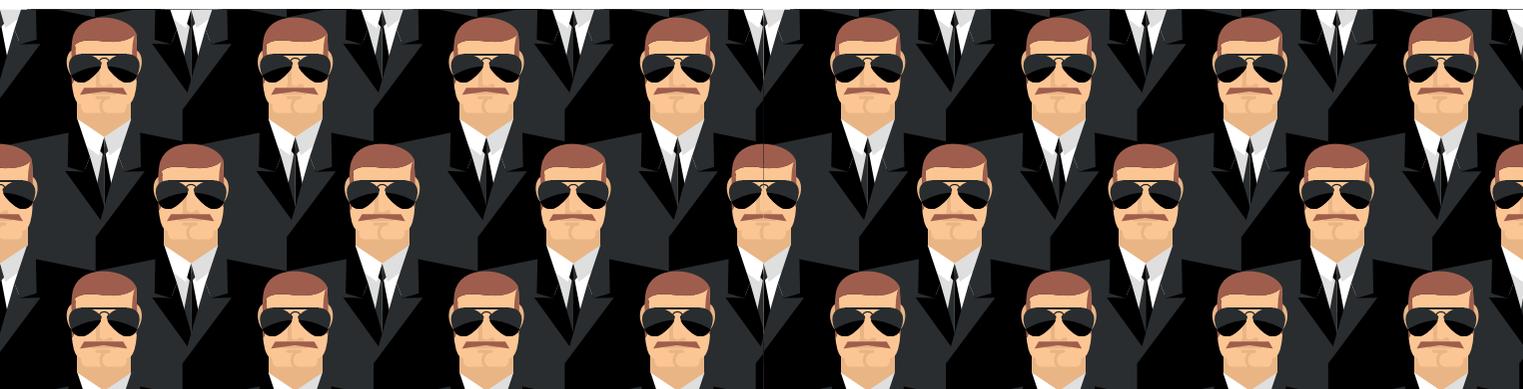
« Le danger d'un changement de caractère obligatoire est l'absence de pression sur ceux qui le mettent en place. L'avantage de la création de plusieurs OS créera un sentiment de compétition qui poussera ces nouveaux acteurs à être efficaces » explique Serge Pavoncello, président de l'ASG. Si les quatre dossiers aujourd'hui en préparation sont acceptées, les gérants indépendants

seront les premiers bénéficiaires de cette variété d'offre, sachant qu'ils pourront librement choisir vers quel OS se tourner. « Comme les exigences seront les mêmes pour tous les organismes de surveillance, le prix sera le seul élément de différenciation entre les nouveaux acteurs. Si un OS est significativement plus cher, de 20 à 40% par exemple, il est évident que les intermédiaires financiers auront tendance à changer d'OS »,

Pour le moment, quatre candidats se sont déclarés, tous issus des rangs des OAR. Organisation de surveillance financière, l'OSFIN, pour l'OAD-FCT et Polyreg ; FIN-control Suisse, pour l'ASG et VQF ; l'Organisme de Surveillance des Instituts Financiers, ou OSIF, pour l'ARIF ; et enfin l'Organisme de Surveillance des Intermédiaires Financiers & Trustees, intelligemment rebaptisé SO-FTT, pour l'OAR-G.

L'organisation de surveillance financière a été créée en février par l'union de deux organismes d'autorégulation : Organismo di Autodisciplina dei Fiduciari del Cantone Ticino (OAD-FCT) et PolyReg Association Générale d'Autorégulation (OAR PolyReg). « Comme ses deux fondateurs, l'OSFIN tient à conserver une approche locale et disposera ainsi de bureaux en Suisse alémanique, en Suisse romande et au Tessin », précise Crystel Graf, responsable de la succursale de Neuchâtel de PolyReg.

« Finalement, l'autre grande distinction concerne l'étendue des pouvoirs. Si les OAR peuvent mettre des sanctions voire exclure leurs membres, les OS se limitent à la surveillance ordinaire. »



FINcontrol Suisse est également né du rapprochement de deux acteurs : le zouglois Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen (VQF), le plus ancien OAR du secteur parabancaire, et l'Association Suisse des Gérants de Fortune l'ASG-VSV.

La place genevoise des gestionnaires de fortune sera bien représentée, puisque la création de deux OS est annoncée dans la cité de Calvin. L'Organisme de Surveillance des Instituts Financiers a donc été initié par l'ARIF, organisme d'auto-régulation créé voilà vingt ans. Un groupe de travail aux compétences financières et juridiques a déjà été mis en place au sein de l'ARIF pour répondre aux nombreuses questions de ses quelques 500 membres et nombreux partenaires.

L'Organisme d'Autorégulation des Gérants de Patrimoine (OAR-G) est également engagé dans le développement de son OS, intitulé SO-Fit, qui souhaite s'adresser à l'ensemble des trustees et intermédiaires financiers helvétiques, proposant ses services en allemand, français, italien et anglais. Ainsi, parmi les candidats ne figure plus l'OS SWT (Swiss Supervisory Organisation of Wealth Managers and Trustees) créé en 2016. Initiée par l'OAR-G, l'ASG et des associations de trustees, cette alliance a été rompue en septembre de cette année. Entrant en vigueur au 1er janvier 2020, les

« Si les quatre dossiers aujourd'hui en préparation sont acceptés, les gérants indépendants seront les premiers bénéficiaires de cette variété d'offre, sachant qu'ils pourront librement choisir vers quel OS se tourner. »

lois LSFfin / LEFin marqueront donc le début du régime transitoire pour les gestionnaires de fortune. Durant cette période, les GFI devront suivre un processus d'autorisation par le biais du nouvel outil de la FINMA : la plateforme de saisie et de demande qui se présente sous l'acronyme EHP. La première étape consiste à annoncer son activité à la FINMA durant les six premiers mois. Ensuite, les GFI et les trustees devront sélectionner l'OS de leur choix pour débiter le processus de l'affiliation. C'est ce dernier qui a l'obligation de vérifier que toutes les conditions sont bien remplies, avant de délivrer une confirmation d'affiliation. Finalement, une demande d'autorisation via EHP devra être soumise à la FINMA dans un délai de trois ans à compter du 1er janvier 2020. « Le moment où les gestion-

naires passeront de l'OAR à l'OS est difficile à prévoir, mais on peut s'attendre à ce qu'une majorité fasse la transition dans la deuxième partie du délai transitoire » conclut Crystel Graf.

Les candidats à la fonction d'organisme de surveillance

<http://www.osfin.ch/ff/index.html>

<https://osif.ch/>

<http://so-fit.ch/fr/contact-fr/>

<https://www.fincontrol.ch/en/about-us>

■





Quelles que soient les contraintes auxquelles ils seront désormais tenus, les gérants indépendants vont pouvoir se montrer à leurs clients sous un jour plus flatteur.

DES GÉRANTS REPROFILÉS

La loi sur les établissements financiers entre donc en vigueur le 1er janvier prochain, à l'issue d'un processus législatif qui aura duré près de dix ans. Pour les gestionnaires de fortune externes, cette loi est incontournable. Elle offre un cadre nouveau et une reconnaissance légale à la profession qu'ils sont en mesure d'exploiter à leur avantage.



JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE ET EROL BARUH

PRICEWATERHOUSECOOPERS

J La LEFin, loi sur les établissements financiers, fait partie du train de mesures prises en Suisse après la crise de 2008, dans un souci de protection des investisseurs. Le produit fini n'est pas encore connu. La version définitive de l'ordonnance d'application, l'OEFIN, sera publiée dans les prochaines semaines. Les tendances fortes ont néanmoins été annoncées en septembre déjà, offrant un avant-goût des attentes réglementaires.

Y-a-t-il matière à s'inquiéter pour les gestionnaires ? Pas pour les acteurs ayant un modèle d'affaires éprouvé. La LEFin est le fruit d'un compromis. Le projet initial envisageait des règles homogènes. Les gestionnaires devaient être soumis à des exigences calquées sur celles imposées à l'industrie des fonds, elles-mêmes inspirées du régime applicable aux banques. Les travaux parlementaires ont marqué un net revirement, sous l'impulsion des gestionnaires et de leurs associations professionnelles. La réglementation tient désormais mieux compte de la variété des acteurs concernés.

L'obligation d'obtenir une autorisation est la principale nouveauté. Il a longtemps été question d'exempter certains gestionnaires >>>

« La réglementation tient désormais mieux compte de la variété des acteurs concernés. »



JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE

PRICEWATERHOUSECOOPERS



Jean-Sébastien Lassonde est associé chez PricewaterhouseCoopers, responsable Suisse des activités Asset & Wealth Management. Détenteur des certifications CFA, CPA et CAIA, il a travaillé à

Montréal, Boston et Genève pour PwC et Capital International.

>>> actifs de longue date de cette obligation. Le Parlement s'y est opposé, dans un souci de simplification. Ne sont toutefois soumises à autorisation que les activités exercées à titre professionnel. Cette exemption sera précisée et élargie dans la version finale de l'OEFin. Des délais de mise en œuvre confortables sont également prévus, qui s'étendent jusqu'au 1er janvier 2023. L'ordonnance d'application distingue trois catégories de gestionnaires. Un standard minimal en matière d'organisation s'applique à tous les acteurs. Certains sont soumis à des exigences accrues, telles que la désignation d'administrateurs indépendants, en raison du volume ou du type d'activités déployées. D'autres gestionnaires bénéficieront d'allègements, si leur modèle d'affaires est jugé peu risqué. Cela devrait permettre d'exercer une activité de gestion sous forme de très petite entreprise voire, sous certaines conditions, d'entreprise uni-

personnelle. Les derniers arbitrages liés à l'OEFin annoncés en septembre renforcent cette tendance. Les seuils déclenchant des exigences accrues ont été relevés.

Les gérants disposeront ainsi d'une marge de manœuvre au moment de monter leur dossier d'autorisation. Ce processus peut être vu comme l'ouverture d'un dialogue avec l'autorité. Il est primordial d'être rassurant. L'organisation doit être lisible et adaptée aux catégories de clients, aux produits financiers proposés ou encore aux marchés-cibles. Le facteur temps joue également un rôle. Les gestionnaires devront s'assurer, en effectuant les annonces et démarches requises en temps utiles, de pouvoir poursuivre leurs activités pendant le délai de traitement de leur dossier.

Les qualifications et l'expérience des animateurs de l'entreprise seront un élément clé dans le processus d'autorisation. Sur ce point, le contenu final de l'OEFin est attendu

avec impatience. Le Conseil fédéral avait esquissé les exigences devant être remplies par les « dirigeants qualifiés », soit les personnes aptes à assurer - cas échéant seul - la direction d'une entreprise de gestion. Sa proposition a suscité une opposition quasi-unanime dans le cadre de la consultation. Elle sera revue.

Quelles seront par ailleurs les attentes en matière de formation continue pour les collaborateurs d'un gestionnaire en contact avec la clientèle ? La loi exige un niveau minimal de connaissance. Elle n'impose pas un type particulier de certification. Cela laisse un choix au gestionnaire. Il pourra développer un programme de formation à l'interne ou utiliser les services d'un tiers. Les banques sont soumises à des exigences similaires. Pourront-elles exiger des gestionnaires avec lesquels elles collaborent qu'ils s'alignent sur les standards qu'elles appliquent à leurs propres conseillers ? La question est plus générale. Des équilibres ont été trouvés au fil des discussions sur le régime des gestionnaires dans la loi comme dans l'ordonnance. Seront-ils remis en cause par les exigences imposées par les banques dépositaires, au titre de leur propre système de contrôle des risques ?

Tous ces éléments illustrent la volonté politique de soumettre les gestionnaires à des règles pragmatiques et proportionnées.

« Les gérants disposeront ainsi d'une marge de manœuvre au moment de monter leur dossier d'autorisation. Ce processus peut être vu comme l'ouverture d'un dialogue avec l'autorité. »



EROL BARUH

PRICEWATERHOUSECOOPERS



Titulaire du brevet d'avocat, Erol Baruh est en poste chez PricewaterhouseCoopers à Genève depuis juillet 2015. Il est rattaché au desk Financial Services, Regulatory & Compliance. Avant de

rejoindre PwC, il a travaillé pour l'étude Schellenberg Wittmer ainsi que pour Société Générale Corporate and Investment Banking. Erol Baruh est titulaire d'un doctorat en droit obtenu à l'Université de Lausanne.

Les autorités d'application, à savoir FINMA, organismes de surveillance et sociétés d'audit, devront rester fidèles à cette philosophie. Des signaux encourageants ont été envoyés à cet égard. Les gestionnaires de fortune ne sont pas les seuls acteurs pour lesquels une augmentation des charges administratives liées à la réglementation peut agir comme une barrière à l'entrée. C'est également le cas des gestionnaires de placements collectifs, des fintechs ou même des « petites » banques soumis à un régime de surveillance allégé lancé en 2018. Vis-à-vis de ces dernières, la FINMA évoquait la nécessité d'une mise en œuvre courageuse de la loi impliquant de renoncer à certaines exigences excessivement complexes ou onéreuses pour de plus petits acteurs.

La "fenêtre d'opportunité" créée par la crise financière de 2008 en matière de réglementation s'est-elle ainsi complètement refermée ? Certains signes vont indéniablement dans le sens d'une réglementation affûtée, plus simple et moins coûteuse. La prochaine vague réglementaire significative à laquelle les gestionnaires devront s'adapter pourrait, dès lors, être de couleur verte. Un plan d'actions détaillé en matière de finance durable a été mis en place au niveau européen. Certaines des mesures proposées auront un impact direct sur l'activité des gestionnaires, à l'image d'une

éventuelle obligation de se renseigner sur les préférences ESG des clients et de tenir compte de ces préférences dans le choix des produits financiers proposés. Les autorités fédérales ont désigné un groupe de travail sur ce sujet. Il évalue l'opportunité de mesures analogues au niveau suisse. Là également, une solution ambitieuse mais tenant dûment compte des diverses catégories d'acteurs doit être recherchée. L'histoire législative de la LEFin offre un précédent riche d'enseignements. De tels intérêts peuvent être conciliés et maximisés, dans l'intérêt de tous.



LES FINTECHS DANS LA

Basée à Genève, Fusion collabore avec des entreprises établies pour accélérer leurs projets stratégiques d'innovation et de croissance, à travers la collaboration avec des startups externes ou la création de projets entrepreneuriaux internes. La finance est l'un de ses secteurs de prédilection. Pour Sphere, ses experts ont mappé les fintechs européennes les plus prometteuses dans le domaine du wealth management. Elaborée par domaine fonctionnel, cette carte propose aux gestionnaires de fortune une vision simple, claire et surtout globale des solutions technologiques innovantes à considérer en vue d'une transition digitale.



ALESSANDRO MAGRI

FUSION

Alessandro Magri a rejoint Fusion en tant que directeur du pôle Corporate Venture Advisory. A ce titre, il accompagne les



directions d'entreprise tout au long de leur parcours d'innovation et de transformation digitale, de la définition des priorités stratégiques à la réalisation d'initiatives ciblées. Alessandro a rejoint Fusion après avoir passé quinze ans dans de grands cabinets de conseil comme McKinsey où il a conseillé des entreprises actives dans des secteurs comme la santé, la banque, les assurances et la grande distribution. Il a également créé et développé plusieurs startups, parmi lesquelles 'In & Win'. De nationalité italienne, Alessandro est diplômé de l'Ecole Centrale de Paris et de l'Ecole Polytechnique de Milan.

Depuis les années 80, et les travaux de Michael Porter, les entreprises ont d'abord cherché à se positionner le plus intelligemment possible dans une chaîne de valeur, et d'en contrôler une partie ou la totalité, parfois à la limite de l'autarcie. Aujourd'hui, elles ont plutôt tendance à vouloir évoluer dans des écosystèmes axés sur l'innovation et la collaboration.

Les chaînes de valeur imposent aux entreprises des schémas très linéaires. Avec le

développement des écosystèmes, le digital, l'interopérabilité et la co-crédation de valeur, nous nous dirigeons vers des structures plus modulaires avec la multiplication de partenariats qui permettent d'externaliser de manière très fluide des fonctions qui ne sont pas stratégiques. Le digital, en termes de transfert de données et de compétences, facilite cette externalisation.

Pour les entreprises, il est également important d'avoir accès à des ressources, des com-



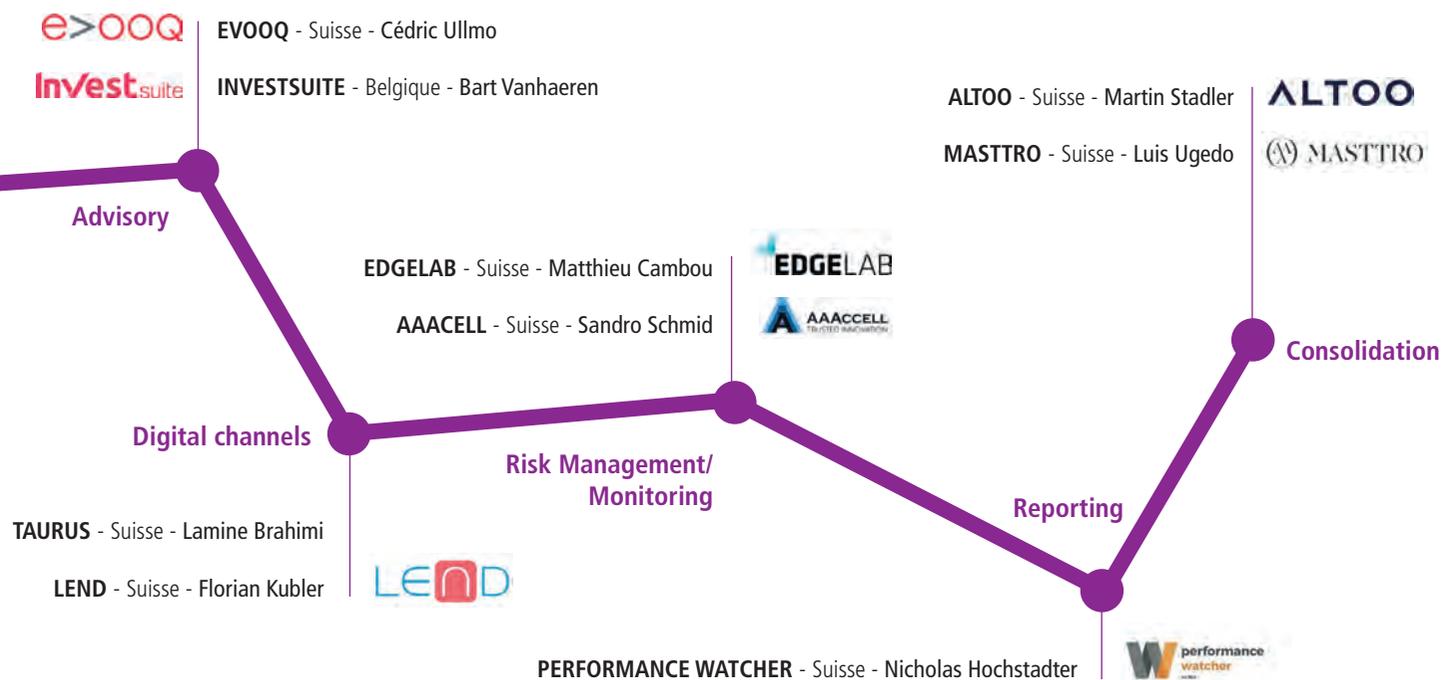
CHAÎNE DE VALEUR

pétences, un savoir-faire spécifique, de plus en plus spécialisé, de plus en sophistiqué, qu'elles ne sont plus en mesure d'acquérir pour elles-mêmes. L'afflux de capitaux vers les startups ayant engendré une réelle fuite des talents, les entreprises doivent penser un peu plus à coopérer et un peu moins à employer pour assurer leur développement. Le secteur du wealth management en Suisse a vu, ces dix dernières années, une transformation considérable. Pour permettre aux

gestionnaires de fortune de rester à la page en termes d'innovation financière, nous avons identifié les startups Fintech, donnant de précieux aperçus sur les nouvelles tendances de marché.

Ce mapping inclut trois types d'acteurs : des fournisseurs présents depuis plusieurs années sur le marché, des nouveaux players suisses, ainsi que des startups s'établissant sur le marché suisse après avoir conquis d'autres contrées.

Parmi tous ces fournisseurs, certains répondent aux besoins globaux du wealth management, alors que d'autres se spécialisent sur certains domaines fonctionnels tels que portfolio management, compliance ou encore risk management.



NORBERTO BIRCHLER

DIRECTEUR GÉNÉRAL, ASSOCIATION ROMANDE DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS

 *Norberto Birchler a pris la direction de l'Association Romande des Intermédiaires Financiers en 2003. Avant de rejoindre l'ARIF, il a enseigné l'allemand et l'histoire au cycle d'orientation de Genève pendant près de 15 ans et a travaillé comme*

collaborateur scientifique au Département fédéral de la Défense. Colonel EMG il est actuellement incorporé à l'Etat-major des Forces terrestres. Depuis 2009 il est également juge au Tribunal des Prud'hommes de Genève. Il a obtenu en 2018

le brevet de président de séance. Licencié ès lettres, il a suivi lors de son arrivée à l'ARIF la formation Compliance management à la Faculté de droit de l'université de Genève

«NOUS AVONS TOUJOURS SU NOUS ADAPTER AUX NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS»

Avec Norberto Birchler à sa direction, L'Association Romande des Intermédiaires Financiers s'est déjà organisée pour porter dès janvier la candidature de son organisme de surveillance auprès de la Finma. L'encadrement de la profession est devenue au fil du temps l'un de ses domaines de prédilection.

 Jérôme Sicard

A quoi vont ressembler les prochaines années de l'ARIF?

■ **Norberto Birchler:** Tout comme l'ensemble des intermédiaires financiers, l'ARIF va connaître des changements importants au cours des trois prochaines années. Mais nous n'avons aucune appréhension. Depuis 20 ans, notre association a toujours su s'adapter aux nouvelles réglementations, quitte à modifier son organisation en conséquence.

Ce fut particulièrement le cas en 2009 avec les importants changements apportés aux règles-cadres de la LBA pour les gérants de fortune.

Aujourd'hui, nous nous retrouvons face à un défi de taille, mais nous nous y préparons depuis déjà plusieurs années. A travers la création de l'OSIF, l'Organisme de Surveillance des Institutions Financières, nous allons poursuivre notre mission historique, à savoir la surveillance des gérants indépendants et des trustees qui composent la grande majorité de nos membres actuels. Nos missions vont peut-être évoluer, mais nos valeurs resteront les mêmes. L'ARIF ne va pas chercher pas à croître de manière exponentielle, mais plutôt à privilégier la qualité du service et la proximité avec ses membres. >>>

« Cela fera bientôt 17 ans que je travaille à l'ARIF. Depuis mon arrivée, le cadre réglementaire s'est beaucoup alourdi. »





>>> **Avec l'entrée en vigueur de la LSFIn et de la LEFin, avez-vous l'impression que c'est une nouvelle ère qui s'ouvre pour les gérants?**

■ Oui, très clairement. Tous les gérants qui étaient membres d'un OAR, avec les droits et les devoirs qui en découlent, vont devenir des assujettis, c'est à dire des entités surveillées qui devront respecter de nouvelles obligations, sous peine de perdre leur licence d'exercer. Ils passent ainsi d'un système d'autorégulation qui ne portait que sur la LBA et les règles cadres, à un système de surveillance prudentielle, plus contraignant. Mais le bénéfice est une bien meilleure reconnaissance de la profession vis-à-vis des clients, des banques dépositaires et des différents acteurs du wealth management.

Quel jugement portez-vous sur les récentes évolutions du cadre réglementaire?

■ Cela fera bientôt 17 ans que je travaille à l'ARIF. Depuis mon arrivée, le cadre réglementaire s'est beaucoup alourdi. Pour la LBA, il ne s'est pratiquement pas passé une année sans que la loi, ou une des ordonnances relatives, n'ait été modifiée ou amendée. Je constate que nos membres, dans leur immense majorité, ont toujours pu s'y adapter.

Quel est le retour que vous font vos gérants sur la prochaine entrée en vigueur de la LSFIn et de la LEFin?

■ Cela ne les enchante guère, mais ils sont prêts à fournir les efforts nécessaires car il en va aussi de la réputation de la place financière suisse. Ils regrettent également le rythme sur lequel se déroule l'application de la loi. Elle entre en vigueur dans quelques

semaines et certains textes ne sont pas encore publiés sous leur forme définitive. Avec l'ARIF, nous les rassurons au travers de nos événements informatifs ou des formations que nous mettons en place pour eux. Nous avons récemment publié sur le site internet de l'OSIF toute une série de questions et de réponses à destination des gérants et des trustees. Nous avons également adapté le calendrier de nos cours de formation continue de cet automne, pour être sûr de disposer des textes des ordonnances dans leur version définitive.

Expriment-ils encore des craintes?

■ Oui, bien sûr ! Ils se sentent parfois démunis, notamment les plus petites structures qui ne savent pas forcément par où commencer pour se mettre en conformité. Pour les aider à franchir ces étapes, l'ARIF va assister ses membres dans les démarches liées à l'autorisation d'exercer qui leur sera donnée par la Finma. Elle va également rédiger des documents modèles à cet effet. C'est un service que nous avons d'ailleurs toujours proposé puisque nous avons été le premier OAR à mettre un mandat de gestion modèle à la disposition des gérants, qu'ils soient membres ou non de l'ARIF.

Il faut bien comprendre qu'il ne peut pas vraiment y avoir de surveillance prudentielle « light ». En revanche, nous espérons que les gérants seront quand même traités par la Finma avec plus de souplesse que ne le sont

les banques suisses. Quand je suis arrivé à l'ARIF, il y en avait 360. Aujourd'hui, un tiers ont disparu. De toute évidence, les contraintes étaient trop lourdes pour certaines. Voilà ce qui peut inquiéter nos gérants.

Dans quel sens pensez-vous que la Finma puisse encore faire évoluer le cadre réglementaire?

■ Attendons donc la prochaine recommandation du Groupe d'Action Financière, et la façon dont le nouveau parlement, le secrétariat d'état aux questions financières et la Finma réagiront. Par expérience, je crois en l'adage suivant : « il n'y a qu'une seule certitude, c'est l'incertitude ». Il se prête particulièrement bien à la situation actuelle.

Quels sont les principaux chantiers sur lesquels vous travaillez aujourd'hui?

■ Le principal chantier qui nous occupe en ce moment, sans affecter notre activité principale d'OAR en matière LBA, est bien évidemment la mise en place de l'OSIF, l'organisme de surveillance que nous allons créer, avec un cahier des charges complexe. Il doit répondre tout à la fois aux futures exigences de la Finma, aux besoins de nos membres et des futurs assujettis. L'ARIF est une association à but non lucratif, et nous proposerons une solution juste nous permettant d'exercer notre mission de surveillance avec indépendance et proximité.



En parallèle, nous continuerons à déployer nos efforts de pédagogie et d'accompagnement auprès de nos membres et futurs assujettis, de façon à ce qu'ils soient en mesure de se caler sur les nouvelles réglementations dès 2020.

Et enfin, l'ARIF va demander l'autorisation pour la tenue du registre des conseillers à la clientèle.

Qu'en-est-il de l'OSIF à ce jour?

■ Nous préparons activement le dossier OS auprès de la Finma pour le déposer début janvier 2020. Pour que notre dossier soit le plus solide possible, nous rencontrons régulièrement les représentants de la Finma, environ une fois par mois, et nous sommes confiants quant à l'issue qu'ils lui donneront. Une fois que le dépôt aura été effectué, la Finma aura six mois pour statuer, comme pour les autres candidats. Les gérants et trustees pourront adresser leur demande d'autorisation une fois qu'ils auront été assujettis à l'OSIF. Nous leur fournirons des formulaires d'adhésion très prochainement afin de faciliter leurs démarches.

Il y a encore pas mal de détails à régler

« Par expérience, je crois en l'adage suivant :
"il n'y a qu'une seule certitude, c'est l'incertitude".
Il se prête particulièrement bien à la situation actuelle. »

avec la Finma. Une question essentielle par exemple : la Finma souhaitera-t-elle que ces formulaires soient uniformisés ou laissera-t-elle à chaque OAR le soin de les préparer et de les traiter? Nous sommes en attente pour le développement de certaines interfaces car nous ne disposons pas encore de toutes les informations nécessaires.

À terme, comment entendez-vous réorganiser l'ARIF?

■ Nous avons déjà trouvé un directeur pour l'OSIF en la personne de Mark Brendow. Il est aujourd'hui membre du comité de l'ARIF, mais il le quittera pour prendre la direction de l'organisme de surveillance. Au niveau de la structure, l'ARIF et l'OSIF travailleront dans un premier temps dans les mêmes locaux. Afin de respecter les conditions cadres légales, nous mettons au point en ce moment une base de données dans laquelle migreront les membres qui deviendront des assujettis. Cette base de données nous permettra également de transmettre nos rapports et nos informations à la Finma.

En ce qui concerne les missions, l'assistance à l'agrément Finma, la surveillance et la formation des gérants et des trustees, relèveront de l'OSIF. Mais dans l'immédiat, puisque nous sommes dans une période transitoire, nous n'allons pas modifier la structure de l'ARIF qui fournit encore l'effort de construction.

À l'avenir, quels types de services entendez-vous proposer à vos membres?

■ Pour les futurs assujettis à l'OSIF, nous proposerons, comme je viens de l'évoquer, un programme de formation de base et de formation continue. Nous travaillons également avec l'Institut Supérieur de Formation Bancaire en ce qui concerne les gérants de fortune qui souhaitent obtenir la certification ou re-certification CWMA. Nous continuerons à nous montrer très actifs au niveau de l'information générale, tant pour les assujettis à l'OSIF que pour les membres de l'ARIF. Pour ces derniers, rien ne changera. L'Association continuera à s'occuper d'eux de la même façon qu'elle s'y est employée jusqu'à aujourd'hui. Ces prochaines semaines, nous allons intensifier nos efforts sur le plan de l'information en organisant plusieurs conférences, plusieurs débats, en collaboration notamment avec le GSCGI, pour répondre aux questions qui restent encore en suspens. Il est très important que nous accompagnions nos membres au plus près. C'est là un domaine sur laquelle la Finma peut aussi se montrer très exigeante.

■



SIMON WÄLTI

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, VEREIN ZUR QUALITÄTSSICHERUNG VON FINANZDIENSTLEISTUNGEN

 *Simon Wälti est le **Chief Executive Officer** du VQF, le Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen, une fonction dans laquelle il a été investi en mars 2019. Avocat*

de formation, admis au barreau de Lucerne, Simon a travaillé précédemment pour Singular DTV, Julius Baer, en tant que conseiller juridique, ainsi que pour le cabinet Lexpert Partners. De plus, il a effectué un

passage par la case Finma, comme juriste entre 2008 et 2010. Simon Wälti est diplômé en droit de l'Université de Berne.

«CES CHANGEMENTS REPRÉSENTENT DAVANTAGE UNE OPPORTUNITÉ QU'UN RISQUE»

A la tête du VQF, Simon Wälti a piloté le rapprochement avec l'ASG qui a conduit à la création de FINcontrol Suisse, l'un des quatre candidats au statut d'organisme de surveillance que la FINMA délivrera d'ici juin prochain. L'occasion de refaire avec lui un tour d'horizon du secteur des gérants indépendants et des perspectives qui se dessinent.

 Jérôme Sicard

Quelle est la principale motivation du partenariat que vous développez actuellement avec l'ASG?

■ **Simon Wälti:** Nous nous considérons comme un partenaire solide et complémentaire. Pour nos deux organisations, la création commune de FINcontrol Suisse donne naissance à un organisme de surveillance doté de compétences durables avec, à la clé, une incidence financière avantageuse: le nombre plus important d'établissements affiliés permet une mise à l'échelle et la surveillance uniforme en vertu de la LEFin garantit une réelle sécurité juridique. Nous sommes convaincus d'offrir à nos membres et futurs assujettis la meilleure solution pour une surveillance appropriée, économique et pragmatique.

En tant que CEO du VQF, que pensez-vous de la prochaine entrée en vigueur de la LSFIn et de la LEFin?

■ Avec ces textes de loi, la Suisse entend appliquer les normes internationales qui sont nécessaires par rapport aux juridictions concurrentes, tout en les adaptant au contexte local. C'est important pour la compétitivité et >>>

« Pour nos deux organisations, la création commune de FINcontrol Suisse donne naissance à un organisme de surveillance doté de compétences durables avec, à la clé, une incidence financière avantageuse. »



>>> la réputation de la place financière suisse et des prestataires de services financiers, qui souhaitent s'affirmer vis-à-vis de leurs clients dans l'environnement concurrentiel international.

Bien évidemment, les nouvelles exigences des lois impliquent une énorme charge supplémentaire et leur mise en œuvre pose bien des difficultés. Mais le processus législatif a introduit une dégressivité réglementaire globalement raisonnable en fonction de différents facteurs. Ce qui permet tout de même une application et une implémentation des directives adaptées à tous les niveaux.

Si vous deviez les résumer en quelques mots, quels seraient les principaux points à retenir des nouvelles lois?

■ L'octroi d'agrèments par la FINMA et la surveillance prudentielle des gérants de fortune, trustees et inspecteurs des transactions en métaux précieux par les OS. C'est un véritable changement de paradigme qui, espérons-le, permettra d'instaurer une réglementation comparable au niveau international et bénéficiera aux établissements concernés. L'obligation d'enregistrement des conseillers avec une surveillance en aval et, dernier point, mais non des moindres, les règles de comportement applicables à tous de la LSFIn sont également très importantes. Dans divers domaines, notamment la catégorisation des

clients, de nombreux établissements financiers devront procéder à la réécriture des documentations destinées à leur clientèle.

Dans l'ensemble, nous considérons que ces changements représentent davantage une opportunité qu'un risque: ils offrent un alignement avantageux sur les normes internationales dans le cadre d'une mise en œuvre pragmatique au vu du contexte suisse.

Selon vous, quel sera l'impact de ces nouvelles lois sur le secteur des gérants indépendants ?

■ Compte tenu de son extrême hétérogénéité actuelle, le secteur des GFI connaîtra sans doute une phase de consolidation dans les années à venir. Les exigences légales n'en sont pas les seules responsables, car

les partenaires réclameront certains standards aux GFI pour continuer de les reconnaître comme partenaires commerciaux.

Les nouvelles lois impliqueront un degré de professionnalisme plus clair et vérifiable. C'est aussi une chance pour les établissements de pouvoir afficher un «label de surveillance prudentielle» à l'égard de leurs clients.

Avez-vous calculé les coûts supplémentaires que les GFI devront assumer pour se conformer aux nouvelles lois?

■ Difficile d'en estimer les coûts et d'en tirer une appréciation générale. En fonction des services offerts, des catégories de clients, de la taille de l'entreprise, et caetera, les coûts des licences et de la surveillance seront plus ou moins élevés, ce qui se répercutera en conséquence sur les coûts de chaque établissement.

Notre OS ne cherchera pas à dégager des bénéfices, mais à couvrir les coûts. Leur structure doit en principe suivre le principe de causalité et ne pas générer de reports superflus.

« Notre objectif est de positionner le VQF comme référence dans le domaine des OAR grâce à son travail, aux connaissances transmises et aux interactions avec les membres de divers secteurs. »



Pensez-vous qu'il y ait encore des points à améliorer dans la LSFIn et la LEFin?

■ Les lois sont passées par un processus politique exceptionnellement long. Les versions actuelles reflètent donc dans une certaine mesure le compromis à la manière suisse, mais avec un biais international. Il s'agit désormais de travailler avec ce qui existe.

Sur la base de notre mission d'autorégulation et de surveillance, commune avec l'ASG, nous tirerons le maximum des directives existantes durant les premiers mois et les premières années. Nous jugeons inopportun de spéculer sur le besoin d'adaptation ultérieur de la LSFIn et de la LEFin.

Alors que l'entrée en vigueur de la LSFIn et de la LEFin est imminente, quelles sont les nouvelles priorités du VQF?

■ D'une part, nous compterons toujours autant de membres ayant besoin d'une affiliation à la fois à un OAR et à un OS. L'OAR VQF continuera de leur offrir les normes de professionnalisme les plus élevées et le meilleur service possible. En revanche, la

structure de l'OAR VQF a été modifiée en profondeur l'été dernier, les processus de surveillance sont encore une fois très professionnalisés.

D'autre part, dans le cadre de la création de FINcontrol Suisse, nous serons un partenaire de surveillance solide aussi bien pour les établissements assujettis que vis-à-vis de la FINMA.

Nous considérons cette double casquette comme une opportunité. Elle nous offre la meilleure marge de manœuvre possible pour servir nos membres qui profitent du professionnalisme d'une équipe solide et expérimentée avec la création de l'organisme de surveillance d'une part, et de la professionnalisation renforcée et de la continuité de l'organisme d'autorégulation d'autre part.

En tant que CEO du VQF, comment voyez-vous le positionnement futur du VQF?

■ Le VQF doit rester le partenaire fiable que ses membres connaissent. Il doit servir les intérêts des participants de la branche au plan professionnel comme au plan politique le cas échéant. En parallèle, le VQF doit poursuivre son travail de surveillance en tant qu'OAR avec toute la rigueur qui le caractérise et rester impliqué dans les travaux de la surveillance prudentielle avec l'OS intégré. Cela offrira aux membres la valeur ajoutée d'une vaste expérience dans toutes les tâches de surveillance possibles.

Dans quelle direction souhaitez-vous faire évoluer le VQF?

■ Avec la branche, les lois et dernièrement la politique, le travail de l'OAR évolue en permanence. Notre objectif est de positionner le VQF comme référence dans le domaine des

OAR grâce à son travail, aux connaissances transmises et aux interactions avec les membres de diverses branches.

Un exemple: quand le VQF a accueilli les premiers crypto-membres il y a quelques années, c'était au mieux appréciable pour les initiés. Mais aujourd'hui, le Conseil fédéral lui-même reconnaît la nécessité d'améliorer la réglementation de cette branche. Ce secteur est en pleine évolution et avec lui, le travail de surveillance du VQF.

Quels services avez-vous l'intention de fournir à l'avenir, notamment aux GFI?

■ Là aussi, le VQF peut jouer un rôle de liaison entre la surveillance prudentielle et les membres affiliés. Pendant les périodes de transition de la LEFin et de la LSFIn, nous nous efforcerons de garantir aux GFI la plus grande souplesse possible dans la mise en œuvre des exigences légales. En parallèle, grâce au rapprochement avec l'ASG, nous sommes devenus un interlocuteur encore plus solide et qualifié pour les GFI. Compte tenu de nos expériences communes et de la connaissance des défis qui nous attendent, nous devrions rester le premier point de contact des GFI en cas de problèmes ou de questions.

■



UNE NOUVELLE VAGUE DE GÉRANTS

De toute évidence, ce sont des gérants de conviction. Ils se sont lancés dans la profession alors que le contexte s'y prêtait certainement moins qu'autrefois. Ils ont donc accepté de relever les défis de taille qui sont apparus aux lendemains de la crise financière de 2008 : fin du secret bancaire fiscal, comportement erratique des marchés financiers, réglementation accrue, transfert de génération, pour ne citer que les plus importants. Malgré ces contraintes, ils restent persuadés qu'ils sont capables d'offrir à leurs clients des services de gestion à forte valeur ajoutée. Ce qu'ils n'ont cessé de démontrer, au vu des résultats qu'ils obtiennent.



ALAIN ZELL

CAPITALIUM ADVISORS

« Au fur et à mesure du temps, je me rendais compte que cette réglementation allait être moins contraignante que ce qui était annoncé initialement. »

Au-delà des valeurs, c'est sans aucun doute le contact humain qui m'a séduit dans le métier de gérant de patrimoine. Ce sont des rencontres, des amitiés qui ont dicté les choix consentis au fil de ma carrière professionnelle. N'ayant pas vraiment un profil d'entrepreneur, j'ai travaillé près de 27 ans dans le secteur bancaire avant de faire le grand saut vers l'indépendance. A l'époque, je commençais à me poser de sérieuses questions sur les conflits d'intérêts, dans la mesure où les choix d'investissements pour les clients étaient dictés avant tout par rapport à la rentabilité qu'ils allaient générer pour la banque et pas forcément

pour les clients. J'avais le sentiment que ce business model n'avait plus d'avenir et que les clients attendraient de leur gérant un conseil avec une réelle plus-value et de l'éthique.

Ainsi, pour moi, devenir gérant indépendant signifiait avant tout reprendre ma liberté en me démarquant des acteurs bancaires traditionnels, en fuyant la standardisation et ces conflits d'intérêt. Être un acteur du changement, être fier d'entreprendre pour proposer à mes clients une expérience financière différente où la performance et la confiance deviennent les fondements. Cela dit, j'ai longuement réfléchi

avant de me lancer, attendant notamment plus de visibilité sur les nouvelles lois suisses LSFIn et LEFin. Au fur et à mesure du temps, je me rendais compte que cette réglementation allait être moins contraignante que ce qui était annoncé initialement. Avec mes associés, nous avons donc débuté la construction de Capitalium il y a trois ans, tenant compte de l'évolution réglementaire à venir. Établir une stratégie pérenne est plus simple que de devoir la modifier en cours de route.

>>>

PROFILS



« Il est évident pour moi que la gestion de fortune suisse ne pouvait plus continuer sans une uniformisation des procédures et des normes. »

SILVIO SESTITO

SMS WEALTH MANAGEMENT

>>>

Venant du monde du corporate business, j'ai travaillé durant près de 15 ans dans une grande société internationale. Alors que j'occupais différents postes dans la finance d'entreprise, j'ai eu l'occasion de m'intéresser plus à la gestion de fortune d'un point de vue personnel. Je faisais moi-même la gestion de notre patrimoine privé, développant un véritable plaisir pour ce domaine. Progressivement, j'ai décidé de franchir le pas. Les nouvelles lois suisses LSFIn et LEFin, qui étaient en discussion à l'époque, n'ont pas été un frein à ce changement de cap dans ma vie professionnelle. Les contraintes qui découlent de cette nouvelle réglementation sur l'activité des intermédiaires financiers existent depuis

déjà 20-30 ans dans le monde corporate, bien sûr sous une autre forme. J'étais donc habitué à travailler avec des normes et procédures strictes, que cela soit dans les relations avec les partenaires ou celles avec les clients ou même en interne. Il est évident pour moi que la gestion de fortune suisse ne pouvait plus continuer sans une uniformisation des procédures et des normes. Etre conforme à des règles précises est contraignant, mais c'est la seule direction à suivre pour la professionnalisation de ce métier. Il fallait instaurer un cadre pour le travail de la gestion de fortune indépendante, sans lequel nous, les GFI suisses, n'étions plus crédibles ni face à nos clients, ni par rapport aux normes internationales.

Ainsi, ce qui était initialement une passion privée s'est professionnalisé quand je suis devenu gestionnaire de fortune indépendant ! Ce que j'aime particulièrement dans ce métier, c'est qu'il est en pleine transformation et qu'il doit innover en utilisant toutes les dernières technologies de l'information, big data et intelligence artificielle pour ne citer que quelques-unes. Ce sont autant de manières de rester ouvert d'esprit, agile et en phase avec les générations futures !

>>>

Pour que les gérants de fortune puissent se consacrer entièrement à leurs clients

Vontobel soutient les gérants de fortune indépendants afin qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier: le suivi de leurs clients. Pour ce faire, Vontobel leur donne accès à son savoir-faire et à ses plateformes d'investissement.

Vontobel

Les gérants de fortune indépendants ont toujours revêtu une importance stratégique pour Vontobel. Cela fait déjà de nombreuses années que Vontobel a choisi d'investir dans ce domaine. Nous avons compris très tôt que la gestion de fortune externe était un marché de croissance. Nos clients comme nos collaborateurs s'en rendent bien compte : les équipes de conseillers clientèle de Zurich, Genève, Bâle, New York et Singapour se caractérisent par leur constance et leur expérience. Par ailleurs, chaque gérant de fortune indépendant bénéficie d'un interlocuteur principal chez Vontobel.

Les gérants de fortune indépendants sont confrontés à trois grandes problématiques: l'augmentation des coûts induite par la réglementation, leur développement et sa gestion, et la systématisation des processus d'investissement. Vontobel soutient les gérants de fortune à de multiples égards dans ces trois tâches afin qu'ils puissent se concentrer sur l'essentiel: le suivi de leurs clients.

SOUTIEN DANS LES QUESTIONS RÉGLEMENTAIRES

La réglementation croissante entraîne une hausse des coûts pour les gérants de fortune indépendants sans générer de revenus supplémentaires. Nous les soutenons avec des sessions de formation continue sur la réglementation, un domaine dans lequel nous disposons d'un vaste savoir-faire.

Lorsque les gérants de fortune acquièrent de nouveaux conseillers clientèle, il est



BRIAN FISCHER
Head of External Asset Managers,
Vontobel Investment Banking

important que le processus d'intégration de ces nouveaux conseillers et de leurs clients (ouverture des relations clients) se fasse rapidement. Les gérants de fortune peuvent se fier à l'efficacité de Vontobel en matière de respect de toutes les réglementations en vigueur.

UN CONSEIL EN PLACEMENT SUR MESURE POUR LA MEILLEURE PERFORMANCE POSSIBLE

La systématisation croissante des processus d'investissement complique la tâche des gérants de fortune indépendants. Nous leur apportons un soutien complet dans le pro-

cessus d'investissement en les conseillant afin qu'ils puissent dégager la meilleure performance possible pour leurs clients. Nous proposons un conseil patrimonial actif, autrement dit, nous contactons les gérants de fortune pour leur proposer de manière proactive des idées d'investissement correspondant à leurs portefeuilles.

Par ailleurs, les gérants de fortune indépendants peuvent accéder aux principales plateformes d'investissement de Vontobel, qui incluent toutes les compétences en placement que notre groupe a à offrir: savoir-faire dans l'ensemble de la gamme de produits, analyses approfondies des entreprises suisses, vues macroéconomiques et expérience dans les produits structurés.

Les gérants de fortune indépendants ont accès aux plateformes de Vontobel via Vontobel «EAMNet». En outre, ils peuvent tout gérer de manière centralisée sur «EAMNet» du trading jusqu'au reporting en passant par l'accès à la recherche, autrement dit toute l'infrastructure dont ils ont besoin pour le suivi professionnel de leurs clients. ■





« Le modèle de Stanhope Capital, où l'on agit en tant que conseiller sans vendre de produits aux clients, où nos intérêts sont alignés avec ceux des clients, me semblait être le modèle de l'avenir. »

NICOLE CURTI

STANHOPE CAPITAL

>>>

Originnaire de Berne, à la fin de mes études de Sciences politiques à Lausanne, un très bon ami de la famille m'a conseillé la Finance, qui d'après lui correspondait bien à mon esprit analytique. J'ai trouvé un stage chez Lombard Odier à Genève, et j'y suis finalement restée 10 ans, en faisant quelques crochets par Lugano, Zurich, Amsterdam et Londres. J'ai découvert un univers stimulant intellectuellement, avec des gens brillants auprès de qui j'ai beaucoup appris. J'apportais pour ma part une dimension multiculturelle et relationnelle avec les clients qui est fondamentale dans le métier de la gestion privée. Pendant cette décennie, j'ai constitué un important réseau, que je continue d'élargir et d'entre-

tenir aujourd'hui, car il ne faut surtout pas en sous-estimer l'importance. C'est d'ailleurs grâce à cela qu'en 2008 j'ai rencontré Daniel Pinto, le fondateur de Stanhope Capital Londres, qui m'a alors proposé d'en créer la filiale suisse. La proposition venait à point nommé car après 10 ans passés au sein d'une banque, il était temps pour moi de créer quelque chose de nouveau en y apposant mon empreinte. Daniel est un stratège et visionnaire exceptionnel avec lequel j'avais envie de travailler, car le modèle de Stanhope Capital, où l'on agit en tant que conseiller sans vendre de produits aux clients, où nos intérêts sont alignés avec ceux des clients, me semblait être le modèle de l'avenir.

D'employée je suis alors devenue dirigeante d'entreprise et 11 ans plus tard, j'ai constitué à Genève une fantastique équipe de 15 personnes, dont 67% de femmes, 10 nationalités différentes, 37 ans d'âge moyen. Avec nos 11 milliards de dollars sous gestion, nous avons prouvé que l'innovation a sa place dans un monde bancaire saturé!

■

Offrir un service de proximité et d'excellence à travers un partenariat sur le long terme

Pour Stephan Aepli, une offre intégrée et personnalisée, dépassant les schémas traditionnels, est nécessaire.

UN ÉTAT D'ESPRIT COMMUN

L'esprit entrepreneurial qui caractérise la Banque REYL permet un alignement de philosophie avec les gérants de fortune indépendants (GFI). Entrepreneurs, nous partageons des valeurs communes : les GFI trouvent en nous un partenaire qui les comprend, à même de les accompagner dans leurs projets. Afin d'offrir un service de haute qualité dans le monde entier, la Banque REYL a étendu sa présence géographique pour être en mesure de fournir des services réglementés localement en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et aux États-Unis. C'est la seule banque privée « boutique » en Suisse à offrir une gamme complète de services comparables à ceux de ses pairs les plus importants, tout en offrant une attention personnalisée à chacun de ses clients et pour lesquels elle développe des solutions innovantes. Nous mettons les clients au premier plan de tout ce que nous entreprenons et cherchons constamment à adapter et à élargir notre offre de services pour répondre à leurs demandes.

UNE APPROCHE À 360°

L'approche véritablement collaborative et intégrée entre les cinq lignes d'activités que la Banque propose, soit Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services et Asset Management, est un facteur essentiel de différenciation et de croissance. Nous continuons à nous démarquer de nos concurrents par des solutions personnalisées, grâce à une gestion à 360 degrés des avoirs des particuliers et des entreprises par-delà les frontières et segments d'activités. Au-delà des services tra-



REYL
innovative banking



STEPHAN AEPLI
Head of External Asset Managers
REYL & Cie

« Les GFI doivent répondre à une clientèle plus jeune et surtout plus sophistiquée, ce qui les oblige à revoir constamment leur offre de services. Chez REYL, nous nous démarquons en proposant, en plus des services traditionnels de banque dépositaire, un accès à des solutions d'investissement non cotées (private equity, private debt, private real estate et art lending) : des instruments aujourd'hui incontournables dans toute gestion moderne de patrimoine. »

ditionnels de banque dépositaire, nous proposons aux GFI un accès facilité et efficace à la palette complète de nos cinq lignes de métier. Nous offrons ainsi une vaste gamme de prestations et services qui inclut des actifs non cotés, des crédits hybrides et immobiliers, une offre en art lending ou en impact investing, grâce à nos divers partenariats (Hermance Capital Partners, Stouff Capital) et structures spécifiques (Asteria Investment Managers).

UN ÉCOSYSTÈME UNIQUE

Le modèle d'intégration entre nos cinq lignes d'activités est véritablement innovant. Notre présence sur le territoire helvétique – le siège mondial du Groupe est à Genève – et notre taille humaine favorisent l'agilité, l'efficacité et la qualité du service de nos équipes. Nous raisonnons à tous les niveaux de l'organisation comme des entrepreneurs : dans le cadre de notre écosystème unique, nous continuons à développer des services à forte valeur ajoutée à l'intention d'une clientèle d'entrepreneurs, de family offices et d'investisseurs institutionnels. Avec quelques 3'000 acteurs et une masse sous gestion avoisinant CHF 600 milliards, les GFI représentent un pilier essentiel du secteur financier suisse. ■



Quelles solutions pour les gérants indépendants demain ?



Considérés il y a peu comme une espèce en voie de disparition, les gérants indépendants sont toujours dans la course. Comment expliquez-vous cela ?

■ La future entrée en vigueur de la Lsfin et de la LEfin illustre parfaitement ce phénomène. Comme après la crise de 2008, on annonce tout d'abord un durcissement du cadre réglementaire, ce qui provoque un vent de panique avant que celui-ci ne s'esouffle pour céder le pas à la confiance. Si dresser un cadre a l'avantage de rendre l'avenir moins incertain, cela permet aussi d'anticiper, de se préparer. En revanche, il faut lui donner suffisamment de souplesse pour permettre aux acteurs de s'adapter dans un monde qui se complexifie de jour en jour avec des clients toujours plus sophistiqués. Les nouvelles ordonnances semblent heureusement aller dans ce sens et les gérants externes savent mieux désormais comment se positionner : en offrant un service plus personnel avec davantage de conseil et d'accompagnement, mais aussi en se spécialisant tout en offrant un mode de gestion en architecture ouverte.

Dans un tel contexte, où se situe l'offre d'Indosuez pour les gérants externes ?

Notre offre est parfaitement alignée sur celle de nos concurrents. Nous nous distinguons cependant sur plusieurs points. Je pense en

CA INDOSUEZ (SWITZERLAND) SA

Rue du Stand 66 | Uraniastrasse 28
1204 Genève | 8001 Zurich
Suisse

WWW.CA-INDOSUEZ.CH



particulier aux solutions d'investissement comme le Private Equity ou la sélection de fonds ISR. Nous avons aussi la chance de pouvoir nous appuyer sur l'offre globale et la solidité de l'un des plus grands groupes bancaires au monde : le Crédit Agricole. Nous pouvons donc aussi soutenir des gérants engagés avec leurs clients dans des opérations plus complexes comme l'equity financing, des projets immobiliers transnationaux, la structuration d'actifs, le financement de bateau ou de jet privé.

Vous parlez de votre expertise en Private Equity. En quoi était-elle porteuse de valeur ajoutée ?

■ Si le Private Equity est devenu aujourd'hui une alternative très prisée dans un contexte de taux bas, Indosuez travaille sur cette classe d'actifs depuis près de 20 ans. Ce qui nous permet d'avoir du recul sur ce type d'investissement axé sur le long terme. Avec USD 4,3 mia d'investissements dans près de 200 fonds pour une performance annuelle de 12,5 %, nous sommes particulièrement bien placés en tant que conseiller. D'autant plus qu'en devenant plus accessible, le Private Equity prend désormais naturellement sa place dans une allocation d'actifs. Dans ce cadre, nos spécialistes peuvent créer des poches extrêmement diversifiées, avec des tickets d'entrée abordables. Nous pouvons par ailleurs créer des fonds sur mesure pour permettre aux tiers gérants de construire des portefeuilles à leur nom, un avantage pour eux. Et comme nous disposons d'une plate-forme performante, nous avons aussi la capacité de suivre les évolutions et d'anticiper les distributions afin de toujours maintenir un montant significatif au travail.

Et en matière d'investissements durables ?

■ Indosuez s'est très tôt doté d'outils favorisant l'investissement responsable afin d'ac-



**PIERRE-ÉMILE
SCHIFFERLI**

Responsable Clientèle
professionnelle
Indosuez Wealth
Management en Suisse

Fort de plus de 20 ans d'expérience et d'une connaissance pointue du marché helvétique, Pierre-Émile Schifferli a pour mission de soutenir la dynamique commerciale des segments en charge des Intermédiaires Financiers, de la Clientèle Institutionnelle et de la Banque Privée Commerciale. Dans le cadre de ses activités, il a notamment passé plus de 10 ans au service de grands clients corporates suisses en tant que Senior Banker auprès de Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CA CIB).

célerer l'essor de la finance durable tout en offrant aux clients sensibles à cette thématique, en particulier les nouvelles générations, des solutions en ligne avec leurs préoccupations. Indosuez comme l'ensemble du groupe Crédit Agricole multiplie d'ailleurs ses efforts et intensifie la mise en place de mesures pour proposer de plus en plus d'offres ESG. Crédit Agricole CIB a ainsi été élu en 2019 par la Climate Bonds Initiative le plus important arrangeur d'émissions de « Green Bonds ». Grâce

aux différentes expertises du Groupe, nous pouvons sélectionner, notamment pour les gérants indépendants et leurs clients, des investissements ESG, des fonds thématiques, mais aussi des solutions d'impact investing, en particulier en lien avec l'environnement, à l'image des « Green Notes », des produits structurés bénéficiant de conditions identiques aux produits structurés traditionnels, mais dont les fonds récoltés alimentent le portefeuille de prêts « verts » de Crédit Agricole CIB. ■



LA LISTE DE NOËL DES GFI

A l'approche des fêtes de fin d'année, les gérants indépendants se sont exprimés sur leurs vœux de Noël. Chacun a cité un cadeau qu'il voudrait recevoir des banques, des services de tiers gérants, des régulateurs ou encore des clients.

KRISTIAN BADER

SWISSPARTNERS

Pour Noël je souhaiterais une amélioration et une uniformisation des systèmes bancaires, qui passerait par une collaboration plus étroite entre les différents acteurs financiers. Actuellement, pour échanger les données confidentielles sur nos clients, nous utilisons les interfaces en ligne des banques partenaires. Malheureusement, elles sont toutes organisées différemment. D'une part, il y a des variations technologiques des interfaces et la façon dont elles sont construites. Et d'autre part, des disparités dans les informations requises pour compléter les profils des clients. Par exemple, il faut tenir compte du fait que les données nécessaires pour remplir un KYC peuvent différer d'une banque à une autre. Comme un external asset manager travaille



avec beaucoup de banques à la fois, il devient très difficile de se repérer sur ces nombreuses plateformes. Il faut donc un certain temps pour s'adapter et organiser son travail à chaque fois. Ainsi, si les banques pouvaient se coordonner pour proposer le même style d'interface, nous serions plus efficaces dans notre travail.

>>>





>>>

PIERRE-NOËL FORMIGÉ

SEQUOIA

Le cadeau de Noël que nous souhaiterions avoir est l'accélération de la segmentation et de la régulation financière du marché suisse. D'une part, cela donnerait une visibilité franche et accrue de la régulation pour tiers gérants, et d'autre part cela pourrait donner lieu à la mise en place d'avantages concurrentiels qui pour nous, gestionnaire indépendants, permettraient de prodiguer un travail efficace et à forte valeur ajoutée. Un exemple d'avantage concurrentiel serait une uniformisation des obligations au niveau juridique pour tous les tiers gérants en Suisse. Ainsi, si une société étrangère envisage la gestion de comptes en Suisse, elle devra d'abord procéder à la création d'une entité sur le sol helvétique, régulée selon la loi et les stan-



dards nationaux. Cette solution existe notamment au Luxembourg. Pourquoi la Suisse ne pourrait-elle pas également mettre en place de telles obligations qui permettraient de garder en Suisse le savoir-faire et le personnel qualifié des sociétés de gestion de fonds et de patrimoine?

AMAURY JORDAN

AVALOR INVESTMENT

Mon vœu serait une uniformisation de l'interprétation et de l'implémentation des procédures KYC par les banques depositaires suisses. Aujourd'hui, on soupçonne qu'elles se cachent derrière des interprétations divergentes de la réglementation en vigueur pour protéger artificiellement leur part de marché contre la croissance de gérants de fortune indépendants et bien structurés. C'est une stratégie néfaste et court-termiste, dans la mesure où les banques elles-mêmes souffrent des obstacles que les clients doivent surmonter pour ouvrir un nouveau compte. Dans une optique plus globale, pour que la Suisse puisse efficacement défendre sa part de marché au niveau mondial, les banques helvétiques devraient se mettre d'accord



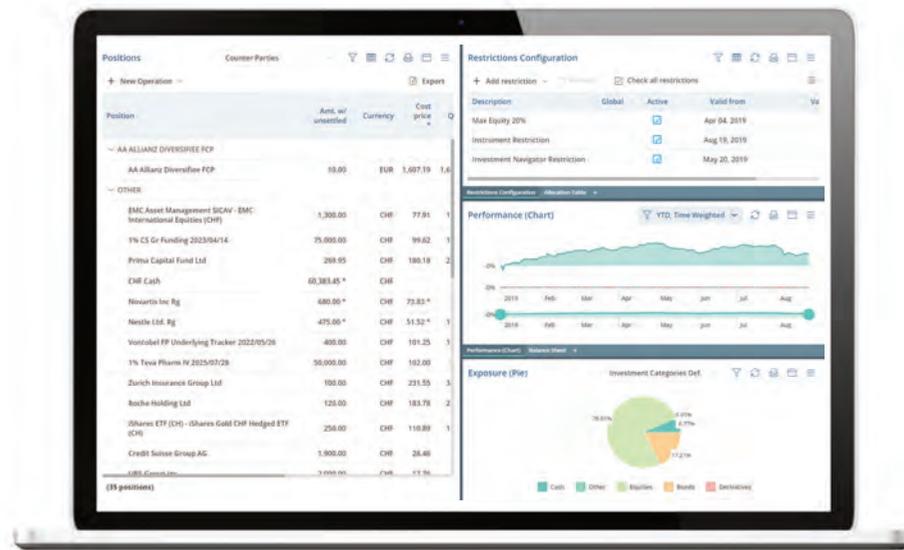
sur des normes et des procédures communes, idéalement sous l'égide de la FINMA. Faciliter la circulation des clients au sein de ce qui est (encore) le plus important marché de gestion privée au monde créerait un immense avantage concurrentiel pour tous les acteurs de la place financière helvétique.

>>>



assetmax

wealth management software
for independent asset managers



- Easily view and **manage portfolios** of any kind and complexity
- Organize all **client documents** and **sensitive information**
- Handle **compliance efficiently**, with tools designed by specialists
- Create simple or complex **client reports**, with your layout
- Quickly calculate **any kind of fees** and generate **invoices**
- Analyze **business profitability** for accounts and employees
- **Made in Switzerland** by experienced financial professionals

See it in action: Call us for a demo in your office!

ASSETMAX AG
VIA S. BALESTRA 22A TALSTRASSE 25
6900 LUGANO 8001 ZÜRICH

www.assetmax.ch
info@assetmax.ch
044 251 00 80





>>>

ROGER HARTMANN

FUCHS GROUP

Mon vœu de Noël ? Que nos clients réalisent toujours plus le service privilégié dont ils bénéficient de la part des GFI. Les gestionnaires indépendants sont orientés avant tout clients. Il faut savoir que nous consacrons environ 70% de notre temps pour construire une relation de confiance et une bonne communication avec nos clients : c'est une valeur immense ! Dans une institution bancaire, le « client time » navigue autour des 40% ; cela signifie qu'un manager travaille majoritairement sur autre chose que la relation avec son client. Nous GFI, pouvons donc nous montrer beaucoup plus agiles, innovants et créatifs, que cela soit dans les investisse-



ments traditionnels ou alternatifs. Là où certaines institutions bancaires peuvent se retrouver piégées dans leurs carcans réglementaires et la complexité de leurs structures.

MIRKO VISCO

GENERATION ALFA

Les relations entre les clients et les banques se tendent et ne sont pas prêtes à disparaître. Les banques sont freinées par l'intensification du pouvoir des départements de risque et de contrôle, lesquels sont devenus les capitaines à bord du navire. Résultat de ce zèle : des incessants va-et-vient avant d'obtenir une quelconque approbation, une procédure d'ouverture de compte exagérément longue et une frilosité de plus en plus importante des départements de crédit incapables de comprendre les nouvelles stratégies d'investissement. Et que dire des régulières restructurations de département visant à fermer des comptes clients et des marchés. Alors que ces mêmes banques mettent en avant, dans leurs campagnes marketing, la



nouvelle « expérience bancaire » offerte par les outils de digitalisation, pourquoi ne peut-elle pas rendre l'accès aux GFI et à leurs clients plus facile et agréable ? Ce serait un si joli cadeau de Noël !

Que la **Force** soit avec vous

A l'heure où ils subissent des pressions croissantes, le moment est sans doute venu pour les gérants indépendants de se souvenir que c'est l'union qui fait la force. Riche de ses 55 ans d'expérience, NOTZ STUCKI apparaît comme un partenaire privilégié pour les acteurs qui veulent pouvoir envisager leur avenir avec confiance.

Bien que la finance figure déjà parmi les secteurs les plus réglementés au Monde, les gérants indépendants doivent de plus faire face à des contraintes supplémentaires, avec l'entrée en vigueur progressive dans quelques mois de la LSFIn. Face à cette augmentation constante des coûts, les sociétés de taille moyenne vont devoir s'adapter.

S'ASSOCIER, SOUVENT LA MEILLEURE SOLUTION

Dans ce contexte, s'allier à un partenaire solide pour partager les ressources et diviser les coûts apparaît comme une réponse évidente afin d'offrir une solution véritablement pérenne à leurs clients et collaborateurs.

Avec plus d'un demi-siècle d'existence, CHF 10 milliards d'actifs en gestion, une gouvernance robuste qui a déjà expérimenté avec succès le passage d'une génération d'associés à l'autre et des ressources qui lui permettent de consentir les investissements nécessaires à sa croissance future, NOTZ STUCKI constitue un allié de choix. Régulé par la FINMA en Suisse et la CSSF au Luxembourg, ce qui lui ouvre les portes de l'UE, enregistré auprès de la SEC et ainsi habilité à traiter des clients US, le groupe NOTZ STUCKI est particulièrement bien positionné pour répondre aux besoins les plus divers.

LA CAPACITÉ À GÉNÉRER DE L'ALPHA EST ESSENTIELLE

Aujourd'hui plus que jamais, il est primordial de pouvoir offrir à ses clients des performances convaincantes. L'expertise de NOTZ STUCKI en matière de gestion d'actifs est ici un avantage compétitif majeur, qui lui permet de proposer aux investisseurs privés des stratégies sophistiquées habituellement réservée aux institutionnels, quel que soit leur profil.



CÉDRIC DINGENS, CAIA
 Head of Investment Solutions &
 Institutional Clients,
 Member of the Executive Committee

Cédric Dingens supervise le département Alternative Investments & Investment Solutions chez Notz Stucki et siège au Comité Exécutif.

Après avoir commencé sa carrière à la Banque du Luxembourg (BIL) en 2001, Cédric rejoint Notz Stucki à Luxembourg en 2002 comme gérant de portefeuille. Il développe l'outil interne d'analyse quantitative de gestion des risques avant d'être nommé à la tête de la gestion des risques à Genève en 2010, et promu à son poste actuel en 2016.

Il est diplômé en finance quantitative de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Nancy (France) et est détenteur du diplôme financier CAIA.

De fait, depuis sa création en 1964, NOTZ STUCKI a toujours fait œuvre de pionnier, notamment en créant en 1974 l'un des tout premiers fonds de hedge funds. Et pour compléter son expertise reconnue en gestion alternative, NOTZ STUCKI a développé depuis une dizaine d'années une large palette de fonds UCITS, gérés en direct ou en partenariat avec les gérants externes les plus réputés.

CRÉER VOTRE PROPRE FONDS DE PLACEMENT

Et pour les gérants indépendants qui souhaitent disposer de leur propre véhicule de placement, NOTZ STUCKI propose un service complet d'ingénierie de fonds. Première Super ManCo luxembourgeoise à avoir reçu des licences élargies, NOTZ STUCKI peut ainsi leur fournir un accompagnement personnalisé dans la mise en place de leur propre structure, sous la forme la mieux adaptée à leurs besoins (UCITS V, SIF, SICAV Partie II, RAIF).

PRIORITÉ AU FACTEUR HUMAIN

Que ce soient ses ressources importantes, la diversité de ses compétences d'investissement ou encore son envergure internationale, NOTZ STUCKI ne manque pas d'atouts pour convaincre les gérants indépendants. Mais plus que ces aspects techniques, c'est sans doute par son esprit entrepreneurial, sa dimension humaine et sa structure plate favorisant les décisions rapides que NOTZ STUCKI peut véritablement faire la différence. ■



Le bon cap pour vos investissements et votre prévoyance

Fonctionnant selon le principe de la plateforme ouverte *lemania - pension hub* rassemble des prestataires de référence issus de la prévoyance et de la gestion d'actifs et se met au service des entrepreneurs de la finance (gestionnaires de fortune indépendants, courtiers, wealth managers) www.hublemania.ch

Dans ce cadre, Gonet & Cie SA propose une solution d'investissement semi-institutionnelle robuste, performante et en ligne avec les exigences OPP2 www.gonet.ch/fr/indexing-management



lemania

GONET
BANQUIERS 1845

Nous partageons nos convictions avec les GFI

GONET

BANQUIERS 1845

Pourquoi un GFI choisit-il de travailler avec Gonet plutôt qu'avec d'autres banques dépositaires ?

■ Je mettrais en avant trois caractéristiques, dont la combinaison fait sans doute notre attrait : ADN commun au GFI, taille humaine et sens du service. Nous partageons les mêmes valeurs que les gérants indépendants. Notre culture d'entreprise est très proche de la leur, alliant esprit d'entreprise, indépendance et dynamisme. Nous sommes dès lors rapidement sur la même longueur d'onde, ce qui permet de développer des relations à long terme, dans un cadre naturellement rigoureux mais empreint de toute la flexibilité nécessaire. Notre taille constitue un avantage appréciable, qui permet une grande réactivité, un engagement fort et une disponibilité de tous les instants des différents services de la Banque ainsi que de la Direction. Le sens du service enfin, qui est au cœur de notre offre.

Au-delà du service et de votre proximité naturelle avec les GFI, comment vous différenciez-vous ?

■ Nous partageons nos convictions avec les GFI. La transparence en matière de performance en est une : notre banque figure parmi les toutes premières à entrer dans ce qui est un mouvement inéluctable et salutaire pour tout le monde, en cohérence avec les nouvelles exigences de protection des investisseurs et en phase avec les attentes de comparaison des clients/consommateurs. Les GFI peuvent aussi contribuer à cette dynamique vertueuse. Nos solutions en matière d'investissement sont aussi porteuses de nos convictions, tout comme ce que nous faisons en matière de prévoyance.



MARYLINE STIEGLER

RESPONSABLE DÉPARTEMENT GFI

Une longue histoire avec les GFI

Si la création d'un département dédié aux GFI remonte à quelques années, cela fait plus de trente ans que le Groupe Gonet cultive une relation privilégiée avec cette clientèle professionnelle exigeante, soit bien avant l'entrée de nombreux acteurs sur ce marché, et cela sur ses deux centres de booking, soit la Suisse (Genève et Lausanne) et les Bahamas (Nassau).

GONET&CIE S.A.

11, rue Bovy-Lysberg

CH-1204 Genève 11

Suisse

Pourquoi la prévoyance ?

■ La prévoyance, ou plus prosaïquement dit le financement des retraites, est devenue la première préoccupation des Suisses. Gonet a été à l'initiative d'une plateforme inédite en Suisse romande en la matière - le Lemania pension hub -, rassemblant des prestataires de référence issus de la prévoyance et de la finance. Cette plateforme s'adresse notamment aux entrepreneurs de la finance qui, comme les GFI, ont compris que pour eux la prévoyance est aussi un axe de diversification et un vrai levier de croissance.

Quelles sont vos perspectives pour 2020 ?

■ 2020 est une année forte pour Gonet : elle marque les 175 ans d'une aventure qui se poursuit à travers cinq générations de banquiers. Nous aurons encore plus à cœur de cultiver notre différence, de continuer de se profiler comme une véritable alternative aux modèles « industriels » et de renforcer notre partenariat avec les GFI. Ce sera également l'année d'un passage progressif sur des supports numériques best-in-class, dans le cadre de la Banque mais aussi sur des innovations marquantes auxquelles nous nous associons, au bénéfice de la clientèle. ■



LA GRANDE QUESTION : VENDRE OU NE PAS VENDRE !?

Avec l'entrée en vigueur des nouvelles lois sur les établissements et les services financiers, le sujet de la consolidation revient sur les devants de la scène pour les gérants indépendants. Avec les multiples questions que pose une éventuelle cession de l'entreprise. Christian Hintermann passe les plus importantes en revue.



CHRISTIAN HINTERMANN

KPMG Suisse

La consolidation dans le secteur du wealth management en Suisse n'est pas un phénomène récent. Cependant, elle progresse plus lentement que prévu chez les GFI, alors qu'elle est déjà bien avancée dans le private banking: 50% des banques privées gérant moins de 5 milliards de francs ont disparu depuis 2010.

Pourtant, les défis proposés aux gérants de fortune sont quasiment les mêmes: complexité croissante et coûts de l'activité transfrontalière, pression sur les marges, hausse des exigences réglementaires, nouvelles possibilités technologiques, nouveaux concurrents et évolution des besoins de la clientèle. Par ailleurs, les associés au sein des entreprises de gestion de fortune atteignent un âge où se pose la question du règlement de la succession et de la retraite.

C'est la raison pour laquelle beaucoup de gérants se demandent si et comment ils doivent ou peuvent vendre leur entreprise. Par rapport à la vente d'une entreprise dirigée par une équipe de direction, la vente d'une entreprise de gestion de >>>

« Sur le plan professionnel, l'essentiel est de savoir si l'entreprise peut poursuivre ses activités de manière indépendante. »

Bonne nouvelle : comme le souligne Christian Hintermann, les entreprises de gestion de fortune qui peuvent se prévaloir d'une bonne base de clientèle peuvent se vendre à un prix intéressant dans le contexte actuel.



CHRISTIAN HINTERMANN

KPMG Suisse



Christian Hintermann est responsable de l'activité de conseil dans l'industrie financière chez KPMG Suisse. Il est spécialisé dans le domaine des fusions-acquisitions et transactions d'entreprises dans le secteur financier, et plus particulièrement dans la gestion de fortune, ainsi que dans les processus de transformation. Il est l'auteur de différentes études sur le secteur du private banking.

Avant de rejoindre KPMG en 2007, il a été responsable des fusions-acquisitions et responsable du développement. Dans le cadre de ses fonctions, il a dirigé d'importants projets stratégiques et de nombreuses transactions financières. Auparavant, il a été consultant en fusions-acquisitions et auditeur spécialisé dans le secteur financier.

>>> fortune dirigée par ses propriétaires présente une complexité supplémentaire dans la mesure où plusieurs associés ou conseillers clientèle, généralement actionnaires, peuvent avoir des intérêts divergents et fournir une contribution très différente aux résultats de l'entreprise.

Voici quelques réflexions sur les principaux aspects dont il faut tenir compte lors de la vente d'une société de gestion.

DOIS-JE VENDRE OU NON ?

Sur le plan personnel, les questions suivantes se posent: combien de temps encore est-ce que je veux ou dois travailler? Est-ce que j'accepterais d'être de nouveau employé pendant un certain temps? Y a-t-il un successeur auquel je pourrais transférer mes clients, mes parts? Quelle est ma situation patrimoniale et financière? Puis-je concevoir une vie sans mon entreprise, et qu'est-ce que j'en ferais? Quelles sont les

conséquences fiscales d'une vente, comment peut-on les optimiser?

Sur le plan professionnel, l'essentiel est de savoir si l'entreprise peut poursuivre ses activités de manière indépendante. Quelle a été l'incidence des changements dans le secteur de la gestion de fortune? Est-ce que l'activité pourra continuer de dégager une rentabilité appropriée dans les années à venir? En tant que gérant de fortune indépendant, puis-je renoncer à mon indépendance, vendre mon entreprise, accepter d'être intégré dans l'entreprise de l'acheteur?

Il est préférable de procéder à une vente anticipée tant que l'activité est encore bonne. La vente en sera considérablement simplifiée et le prix obtenu sera bien plus élevé.

Cela nécessite une bonne préparation en amont, ce qui prend du temps, notamment pour les plus grandes sociétés détenues

par plusieurs associés. En effet, ceux-ci doivent d'abord s'accorder sur le fait de vendre et sur l'acquéreur. Une vente intégrale à une banque, un investisseur financier ou à un autre gérant de fortune est envisageable. Les ventes partielles sont également possibles, notamment lorsque certains associés veulent rester encore un certain temps dans l'entreprise.

Chaque associé peut avoir des idées bien arrêtées sur l'acheteur idéal, mais avec les restrictions des uns et des autres concernant les acheteurs potentiels, les vendeurs risquent de ne pas obtenir le prix maximal souhaité.

A QUEL PRIX ?

La différence entre le prix offert et le prix demandé explique, entre autres, pourquoi une vente n'aboutit pas. Le prix comporte une dimension émotionnelle lorsque le vendeur cède une entreprise qu'il a fondée. Très généralement, les vendeurs ont encore

« L'acheteur paiera un prix qu'il peut justifier de manière rationnelle et économique, business plan à l'appui. Même si le niveau des prix a bien baissé, une forte demande subsiste pour les avoirs de clients de bonne qualité. »



à l'esprit les prix qui se pratiquaient avant la crise financière et la fin du secret bancaire. Ces prix ne sont pas réalistes car la rentabilité dans la gestion de fortune a chuté et la concurrence y est devenue bien plus dure. L'acheteur paiera un prix qu'il peut justifier de manière rationnelle et économique, business plan à l'appui. Même si le niveau des prix a bien baissé, une forte demande subsiste pour les avoirs de clients de bonne qualité. En conséquence, les entreprises de gestion de fortune qui peuvent se prévaloir d'une bonne base de clientèle peuvent se vendre à un prix intéressant dans le contexte actuel. Mais dans tous les cas, de nombreux facteurs spécifiques entrent en jeu.

Outre le prix, les vendeurs doivent tenir compte d'autres facteurs pour évaluer l'attrait d'une offre, notamment: le contrat inclut-il des ajustements de prix? Quelle est la responsabilité des vendeurs? Comment se présente la transaction, quelles en sont les conséquences fiscales?

COMMENT LES ASSOCIÉS SE PARTAGENT-ILS LE PRODUIT DE LA VENTE?

La répartition du prix de vente entre les associés est une problématique souvent négligée. Logiquement, le partage se fait au pro rata de la participation. Mais comment faire lorsque cette méthode ne reflète pas la contribution effective de chaque associé aux actifs sous gestion et au résultat de l'entreprise. S'ils se sentent lésés, certains associés pourraient être tentés de quitter l'entreprise avec leur clientèle avant la vente, ce qui aurait des répercussions négatives sur la transaction.

Avant de lancer la procédure de vente, les associés doivent donc se mettre d'accord sur le partage du produit de la vente. Au pro rata des participations, des actifs gérés, du résultat brut, de la qualité des actifs gérés, etc.

Les divergences entre associés ou actionnaires risquent de signer la perte de l'entreprise et de réduire à néant sa valeur.

Ce bref aperçu des aspects essentiels de la vente d'une entreprise de gestion de fortune montre la diversité des facteurs à prendre en compte. Comme pour toutes les ventes d'entreprises, une bonne préparation est indispensable pour maximiser les chances de réussite et le prix de vente. La complexité du processus ne doit pas être sous-estimée!

■

Efficienne, une solution CRM complète développée par The Key S.A.

The Key S.A., créée en 2014, est une société de services dédiée aux gérants de fortune indépendants et aux Family Offices. Fort de son expérience dans le domaine de la finance et de sa formation informatique, Bruno Fiévet – fondateur et directeur de The Key S.A. – a développé le logiciel Efficienne; une solution informatique qui répond aux problématiques métier du secteur des GFI et facilite leur quotidien.

Depuis plusieurs années, le secteur de la finance fait face à des exigences de réglementation et de transparence toujours plus importantes. Après la LBA (loi fédérale contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme) et ses évolutions régulières, ce sont les lois sur les services financiers (LSFin) et sur les établissements financiers (LEFin) – dont l'entrée en vigueur est prévue en janvier 2020 – qui devraient provoquer dans le domaine une augmentation des obligations administratives et par conséquent des coûts. Alors même que les grandes banques se préparent à faire face à ces futurs changements, la société The Key S.A. a développé un logiciel qui permet aux gérants de fortune indépendants (GFI) de répondre à ces problématiques à moindre coût.

EFFICIENNE - UN CRM QUI FACILITE LE QUOTIDIEN

Efficienne est un logiciel complètement modulable et personnalisable pensé pour faciliter le travail quotidien des GFI. Grâce à la partie Gestion de clients et ses données KYC, Efficienne alerte l'utilisateur quand un client présente un risque lié aux réglementations en vigueur.

Par ailleurs, Efficienne permet également de générer les profils des portefeuilles ainsi qu'une multitude de rapports et d'analyses; ce qui simplifie la préparation aux audits.

Efficienne

DESIGNED AND DEVELOPED BY THE KEY



WWW.THEKEY.TECH

THE KEY S.A.

Route de Saint-Julien 146

1228 Genève

+41 22 566 17 33

AIDE ACTIVE À LA GESTION DE PORTEFEUILLES

Efficienne ne pourrait pas répondre aux besoins des professionnels du wealth management sans intégrer un module dédié à la gestion de portefeuilles. Grâce aux développements d'interfaces avec plus de soixante banques dépositaires, un flux quotidien de données permet d'actualiser les positions des portefeuilles des clients. Le programme est alors en mesure de générer, selon les besoins de chaque gérant, des analyses et suivis de portefeuilles, de calculer les performances et rentabilités de ces derniers, d'effectuer des relevés de fortune consolidés, d'émettre des factures et de calculer les différentes rétrocessions. Efficienne offre également la possibilité de configurer et gérer des alertes

LinkedTrade

Nouveau partenaire, nouvelle fonctionnalité

Nouvellement arrivé sur Efficienne, LinkedTrade est une plateforme digitale de trading spécialisée sur les produits structurés. Grâce à cette nouvelle option disponible sur Efficienne, les gérants de fortune peuvent dorénavant demander des prix concernant les produits structurés en quelques clics et obtenir tout aussi rapidement un éventail d'offres disponibles sur le marché. Aussi simple qu'une plateforme de e-commerce, cette nouvelle fonction permet aux utilisateurs de comparer les prix rapidement et de trader par la suite la meilleure option choisie, et ceci en réduisant le nombre d'intermédiaires. L'intégration avec Efficienne va permettre de ventiler les ordres et de monitorer les produits. Un gain de temps, une transparence améliorée et une économie d'argent, le tout réunit dans cette nouvelle application disponible via Efficienne.

TABLEAU DE BORD DU PORTEFEUILLE

Portefeuille: 03154396.0201
Pseudo: Test

Banque: Test (Portefeuille lié au flux Test)
Monnaie de référence: EUR

Mandat: Equilibré
Profil de gestion: Mandat discrétionnaire

Gérant: Bruno Fiévet
Dernière valorisation: 3,655,157.26 EUR
(14/06/2019)

Statut: Ouvert

Est-ce un sous-compte: Non

Gestion du portefeuille

Dernière valorisation	3,655,157.26 EUR	
Dernière valorisation du cash disponible	45,788.00 EUR (14/06/2019)	
Statut des documents		👍
Validation des transactions d'apport / retrait		👎
Variation des prix des titres		👍
Titres avec des prix hors limites fixées		👍
Positions supérieures aux limites des degrés de risque		👍

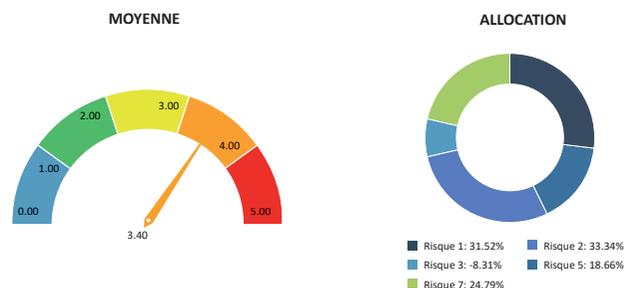
Vue d'ensemble

	MTD	YTD
Valeur de début	3,630,395	3,676,870
Apports	-	-
Retraits	44	306,294
Valeur de fin	3,655,157	3,655,157
Différence nette	24,807	284,582
Performances	0.68%	7.74%
Performances (TWR)	0.68%	7.81%

Concordance par silo d'investissement

Silo	Limites	Ratio	«Target» (en %)	Montant
Cash	0.0% - 30.0%	1.25%	15.0%	45,788.00
Actions	0.0% - 50.0%	12.30%	25.0%	449,647.75
Matières premières	0.0% - 10.0%	0.00%	5.0%	0.00
Obligations	0.0% - 50.0%	94.46%	30.0%	3,452,569.00

Niveau de risque



Efficiency permet entre autres d'avoir une vue d'ensemble du portefeuille client et de gérer ses alertes risques.

risques en fonction du profil d'investissement du client. Une fonctionnalité qui prépare d'ores et déjà les gérants aux prochaines réglementations à venir.

DÉVELOPPÉ POUR ET AVEC LES CLIENTS

Le modèle d'Efficiency est unique quant au rôle qu'il donne à ses clients. Toutes les entreprises qui décident de travailler avec The Key S.A. ont droit à l'ajout de nouvelles fonctionnalités ou de développements spécifiques ne donnant lieu à aucune surfacturation si le contenu de ce développement est réinjecté dans la solution Efficiency. Les développements demandés répondent ainsi toujours à la problématique d'un client,

améliorent en permanence la plateforme et bénéficient à tous les utilisateurs du logiciel. Plus de 60 clients en Suisse et partout dans le monde sont donc partie prenante de la solution et de son amélioration.

De plus, des partenariats avec des institutions spécialisées ont été mis en place. Il est ainsi possible d'obtenir en option des services complémentaires à la plateforme. Par conséquent, l'utilisateur peut à travers Efficiency effectuer les vérifications AML et PEP avec DowJones, recevoir des analyses et des rapports sur les titres grâce à TheScreener, ou même gérer électroniquement ses documents (GED) avec la solution Therefore de Canon.

UNE VUE CONSOLIDÉE ET COMPLÈTE DU PATRIMOINE DU CLIENT

Une des particularités du système Efficiency est la possibilité d'avoir une vue globale sur le patrimoine du client. Cela inclut non seulement tous les portefeuilles établis dans différents établissements bancaires, mais également les actifs non cotés. Grâce à la consolidation des données, le programme fournit ainsi la situation financière complète des clients. Ces derniers peuvent d'ailleurs y avoir accès grâce à une application mobile (disponible sur les appareils IOS) qui leur permet de suivre l'évolution de l'entier de leur patrimoine. ■

ADRESSES



BANQUES/DÉPARTEMENTS GÉRANTS DE FORTUNES EXTERNES

• AP Anlage & Privatbank AG

Limmatquai 4, 8001 Zürich
+41 (0)44 787 6200
info@apbank.ch
www.apbank.ch



• Aquila AG

Bahnhofstrasse 43, 8001 Zürich
+41 (0)58 680 60 00
www.aquila.ch

• Arab Bank (Switzerland) Ltd. - Genève

Place de Longemalle 10-12, Case postale 3575,
1211 Genève
+41 (0)22 715 12 11
www.arabbank.ch

• Arab Bank (Switzerland) Ltd. - Zürich

Claridenstrasse 26, Case postale 6003, 8022 Zürich
+41 (0)44 265 71 11
www.arabbank.ch

• Banque Audi (Suisse) SA

Cours des Bastions 18, Case postale 384,
1211 Genève 12
+41 (0)22 704 11 11
contactus.gva@bankaudipb.com
www.bankaudipb.com

• Axion Swiss Bank SA

Via Stefano Franscini 22, 6901 Lugano
+41 (0)91 910 95 10
mail@axionbank.ch
www.axionbank.ch

• Barclays Bank (Suisse) SA

Chemin de Grange-Canal 18, 1224 Chêne-
Bougeries/Genève
+41 (0)22 819 52 22

• Baloise Bank SoBa AG

Amthausplatz 4, Case postale 262, 4502 Soleure
+41 (0)58 285 33 33
bank@baloise.ch
www.baloise.ch

• Baumann & Cie

Bellevueplatz 5, 8001 Zürich
+41 (0)44 563 64 65
info@baumann-banquiers.ch
www.baumann-banquiers.ch

• BBVA (Suiza) SA

Selnaustrasse 32/36, 8001 Zürich
+41 (0)90 026 59 51
www.bbva.ch

• Banque Privée BCP (Suisse) SA

Place du Molard 4, 1204 Genève
+41 (0)22 318 92 92
contact@millenniumpb.ch
www.millenniumpb.ch

• Privatbank Bellerive AG

Mittelstrasse 6, Case postale, 8034 Zürich
+41 (0)44 388 64 64
info@bellerivebanking.ch
www.bellerivebanking.ch

• Bank am Bellevue AG

Seestrasse 16, 8700 Küsnacht
+41 (0)44 267 67 67
info@bellevue.ch
www.bellevue.ch

• Bergos Berenberg AG - Genève

Quai du Mont-Blanc 29, 1201 Genève
+41 (0)22 308 59 10
info@bergos-berenberg.ch
www.bergos-berenberg.ch

• Bergos Berenberg AG - Zürich

Kreuzstrasse 5, 8008 Zürich
+41 (0)44 284 21 20
info@bergos-berenberg.ch
www.bergos-berenberg.ch

• Berner Kantonalbank AG

Bundesplatz 8, 3011 Bern
+41 (0)31 666 18 85
www.bcbe.ch

• BLOM Bank (Switzerland) SA

1, rue Rodolphe-Toeppfer, Case postale 3040,
1211 Genève 3
+41 (0)22 817 71 00
www.blombank.ch

• BNP Paribas (Suisse) SA - Genève

PLace de Hollande 2, 1204 Genève
CHRISTOPHE CANTALA, Deputy Head of
External Wealth Managers for Switzerland
and Emerging Markets
+41 (0)58 212 70 51
christophe.cantala@bnpparibas.com
www.bnpparibas.ch

• BNP Paribas (Suisse) SA - Lugano

Riva Caccia 1a, 6907 Lugano
RODOLFO LIA, Team Leader External Wealth
Managers Lugano
+41 (0)58 212 46 66
rodolfo.lia@bnpparibas.com
www.bnpparibas.ch

• BNP Paribas (Suisse) SA - Zürich

Selnaustrasse 16, 8001 Zürich
GEORGE FALKNER, Head EAM Switzerland
+41 (0)58 212 64 25
george.falkner@bnpparibas.com
www.bnpparibas.ch

• Banque Bonhôte & Cie SA

Quai Ostervald 2, 2001 Neuchâtel
Claude Suter
+41 (0)32 722 10 37
www.bonhote.ch

• Bordier & Cie

Rue de Hollande 16, 1204 Genève
+41 (0)58 258 00 00
www.bordier.com

• Burgerliche Ersparniskasse Bern, Genossenschaft

Marktgasse 37, 3011 Bern
+41 (0)31 312 03 12
info@beb.rba.ch
www.burgerliche-ek-bern.ch

• BZ Bank Aktiengesellschaft

Eggli rain 15, 8832 Wilen b. Wollerau
+41 (0)44 786 61 11
info@bzbank.ch
www.bzbank.ch

PAGE 18



PAGE 66

- **CA Indosuez (Switzerland) SA**

Rue du Stand 66, Case Postale 5260,
1211 Genève 11

PIERRE-EMILE SCHIFFERLI, Responsable de la
Clientèle Professionnelle

+41 (0)58 321 93 65

pierre-emile.schifferli@ca-indosuez.ch

www.ca-indosuez.com

- **Banca del Ceresio SA**

Via Pretorio 13, Casella Postale 5895, 6901 Lugano

+41 (0)91 923 84 22

www.ceresiobank.com

- **Bank CIC (Schweiz) AG - Genève**

Avenue de Champel 29, Case postale,
1211 Genève 12

CHRISTOPHE LECOEUR, Responsable clientèle
GFI - Genève

+41 (0)22 839 35 13

christophe.lecoeur@cic.ch

www.cic.ch

- **Bank CIC (Schweiz) AG - Zürich**

Schützengasse 30, Case postale, 8021 Zürich

DAVIDE CASTRINI, Directeur de la succursale
de Zurich

+41 (0)44 225 22 11

www.cic.ch

- **CIM Banque SA- Genève**

Rue Merle-d'Aubigné 16, 1207 Genève

+41 (0)58 225 50 50

ge@cimbanque.com

- **CIM Banque SA- Lugano**

Via Manzoni 4, 6903 Lugano

+41 (0)58 225 51 50

lu@cimbanque.com

www.cimbanque.com

- **CIM Banque SA - Wollerau**

Dorfplatz 1, 8832 Wollerau

+41 (0)58 225 51 60

wo@cimbanque.com

- **Banque de Commerce et de Placements SA**

Rue de la Fontaine 1, Case postale 3069,
1211 Genève 3

+41 (0)22 909 19 19

www.bcp-bank.com

- **CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA - Genève**

Boulevard Emile-Jaques-Dalcroze 7, 1204 Genève

+41 (0)22 839 01 00

www.cbhbank.com

Gatsby & White
PLANNERS FOR LIFE

The leading
life insurance
broker with a
unique, trusted
advisory role

www.gatsbyandwhite.com

Luxembourg - Belgium - Liechtenstein - Switzerland

- **CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA - Zürich**

Löwenstrasse 29, Case postale 1213, 8021 Zürich

+41 (0)44 218 15 15

www.cbhbank.com

- **Cornèr Banca SA - Genève**

Rue de Rive 1, 1204 Genève

+41 (0)22 816 17 00

intermediari.finanziari@corner.ch

www.corner.ch

- **Cornèr Banca SA - Lugano**

Via Canova 16, 6901 Lugano

+41 (0)91 800 51 11

intermediari.finanziari@corner.ch

www.corner.ch

- **Cornèr Banca SA - Zürich**

Tödistrasse 27, 8002 Zürich

+41 (0)44 218 10 20

intermediari.finanziari@corner.ch

www.corner.ch

- **Banque Cramer & Cie SA**

Avenue de Miremont 22, 1206 Genève

MARIA INFANTE, Head of EAM Desk, Director

+41 (0)58 218 60 04

maria.infante@banquecramer.ch

www.banquecramer.ch

- **Banca Credinvest SA**

Via G. Cattori 14, 6902 Lugano

+41 (0)58 225 70 00

info@credinvest.ch

www.credinvest.ch

- **Credit Suisse (Suisse) SA - Genève**

Rue de la Monnaie 1-3, 1204 Genève

LIONEL PILLOUD, Head External Asset
Managers Suisse romande

+41 (0)22 391 26 11

lionel.pilloud@credit-suisse.com

www.credit-suisse.com

- **Credit Suisse (Schweiz) AG - Zürich**

Bleicherweg 33 (HS), 8002 Zürich

DOMINIK MÜNCHBACH, Head External Asset
Managers Suisse alémanique

+41 (0)44 332 11 03

dominik.muenchbach@credit-suisse.com

www.credit-suisse.com

- **DC Bank**

Schauplatzgasse 21, Postfach, 3001 Bern

+41 (0)31 328 85 85

info@dcbank.ch

www.dcbank.ch

- **Banque Degroof Petercam (Suisse) SA**

Place de l'Université 8, 1205 Genève

+41 (0)22 929 72 11

www.degroofpetercam.ch

>>>

ADRESSES

- **Deutsche Bank (Switzerland) Ltd.**

Prime Tower, Hardstrasse 201, 8005 Zürich
PIERRE-ALEXANDRE PISIVIN, Director - Head
MFO & FIM Europe (excl. Germany),
Deutsche Bank Wealth Management
+41 (0)44 224 55 43
pierre-alexandre.pisivin@db.com
www.deutschewealth.com

- **DZ Privatbank (Schweiz) AG**

Münsterhof 12, 8001 Zürich
+41 (0)44 214 94 00
info@dz-privatbank.com
www.dz-privatbank.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A.
- Genève**

Rue de Hesse 18, 1204 Genève
FRANÇOIS PRADERVAND, Responsable GFI
+41 (0)22 818 91 11
f.pradervand@edr.com
www.edmond-de-rothschild.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A.
- Lugano**

Via Ginevra 2, 6901 Lugano
+41 (0)91 913 45 00
www.edmond-de-rothschild.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. - Zürich**

Beethovenstrasse 9, 8027 Zürich
+41 (0)44 818 81 11
www.edmond-de-rothschild.com

- **EFG Bank AG – Genève**

Quai du Seujet 24, 1201 Genève
MARCEL MACHEREL, Head of IAM Desk
Romandie
+41 (0)22 918 73 16
Marcel.Macherel@efgggroup.com
www.efgbank.com

- **EFG Bank AG – Lugano**

Viale S. Franscini 8, 6900 Lugano
PATRICK MANZAN, Head of IAM Desk Ticino
+41 (0)58 808 14 04
patrick.manzan@efgbank.com
www.efgbank.com

- **EFG Bank AG – Zürich**

Bleicherweg 8, 8022 Zürich
DANIEL ZÜRCHER, Swiss IAM coordinator
LUCIA ALTHAUS, Head of IAM Desk Zurich
+41 (0)44 226 14 03
Lucia.Aldhaus@efgbank.com
www.efgbank.com

- **E. Gutzwiller & Cie, Banquiers**

Kaufhausgasse 7, 4051 Basel
+41 (0)61 205 21 00
info@gutzwiller.ch
www.gutzwiller.ch

- **Banque Eric Sturdza SA**

Rue du Rhône 112, 1204 Genève
+41 (0)22 317 98 11
www.banque-es.ch

- **Falcon Private Bank AG**

Pelikanstrasse 37, Case postale 1376, 8021 Zürich
+41 (0)44 227 55 55
www.falconpb.com

- **Banque Cantonale de Fribourg**

Case postale, 1701 Fribourg
+41 (0)848 223 223
info@bcf.ch
www.bcf.ch

- **F. van Lanschot Bankiers (Schweiz) AG
- Genève**

Quai du Mont-Blanc 3, 1201 Genève
+41 (0)22 731 61 11
vanlanschot@vanlanschot.ch

- **F. van Lanschot Bankiers (Schweiz) AG
- Zürich**

Mittelstrasse 10, 8008 Zürich
+41 (0)43 377 11 11
vanlanschot@vanlanschot.ch
www.vanlanschot.ch

- **Banque Cantonale de Genève**

Quai de l'Île 17, 1204 Genève
STÉPHANE CUÉREL, Responsable Gérants de
fortune indépendants
+41 (0)22 809 21 52
stephane.cuerel@bcge.ch
www.bcge.ch

- **Globalance Bank AG**

Gartenstrasse 16, 8002 Zürich
+41 (0)44 215 55 00
www.globalance-bank.com

GONET

GENÈVE

- **Gonet & Cie SA**

Rue Bovy-Lysberg 11, 1204 Genève
MARYLINE STIEGLER, Responsable du
département gérants de fortune
indépendants
+41 (0)22 317 17 65
mstieglер@gonet.ch
www.gonet.ch

- **Privatbank Von Graffenried AG**

Markt-gass-Passage 3, Postfach, 3001 Bern
+41 (0)31 320 52 22
bank@graffenried-bank.ch
www.graffenried-bank.ch

- **Banque Havilland Suisse S.A.**

Rue de Hollande 10, 1211 Genève 11
MANLIO UNFER, Deputy CEO, Head of Private
Banking
+41 (0)22 818 82 02
m.unfer@banquehavilland.ch
www.banquehavilland.com

- **Banque Heritage SA - Genève**

Route de Chêne 61, Case Postale 6600,
1211 Genève 6
LUCIANO CIRIOLO, Head of EAM
+41 (0)79 139 75 04
l.ciriolo@heritage.ch
www.heritage.ch

- **Banque Heritage SA - Zürich**

Bellerivestrasse 241, Case Postale, 8034 Zürich
MARTIN BRENNER, Head of EAM
+41 (0)58 220 08 45
m.brenner@heritage.ch

- **Hinduja Banque (Suisse) SA**

Place de la Fusterie 3 bis, 1204 Genève
+41 (0)22 906 08 08
info@hindujabank.com
www.hindujabank.com

PAGE 74

• **HSBC Private Bank (Suisse) SA - Genève**
Quai des Bergues 9-17, Case Postale 2888, 1211
Genève 1
www.hsbc.ch

• **HSBC Private Bank (Suisse) SA - Zürich**
Gartenstrasse 26, Case postale, 8027 Zürich
www.hsbc.ch

• **Hyposwiss Private Bank Genève SA**
Rue du Général-Dufour 3, 1204 Genève
LUCA DE DONNO, Head of EAM Desk
+41 (0)22 716 35 07
luca.dedonno@hyposwiss.ch
www.hyposwiss.ch

• **Privatbank IHAG Zürich AG**
Bleicherweg 18, Postfach, 8022 Zürich
+41 (0)44 205 11 11
info@pbihag.ch
www.pbihag.ch

• **InCore Bank AG**
Stauffacherstrasse 41, 8036 Zürich
+41 (0)44 403 93 00
information@incorebank.ch
www.sobaco-incore.com

• **Banque Internationale à Luxembourg (Suisse) SA**
Boulevard Georges-Favon 7, 1204 Genève
CORENTIN HEGETSCHWEILER, Head EAM desk
Geneva
+41 (0)58 810 88 33
corentin.hegetschweiler@bil.com

• **Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval SA**
Rue Charles-Galland 18, 1206 Genève
ROBERTO PUSTERLA, Responsable GF/EAM
Suisse et Europe
+41 (0)22 839 92 16
roberto.pusterla@intesasnpaolopbmorval.ch
CHRISTIAN SALMINA, Responsable GF/EAM
Suisse et Europe
+41 (0)22 839 92 19
Christian.salmina@intesasnpaolopbmorval.ch
www.intesasnpaolopbmorval.ch

• **Investec Bank (Switzerland) AG - Lausanne**
Rue Pépinet 1, 1003 Lausanne
+41 (0)21 644 21 30
info@investecbank.ch
www.investec.com

• **Investec Bank (Switzerland) AG - Zürich**
Löwenstrasse 29, 8001 Zürich
+41 (0)44 226 10 00
info@investecbank.ch
www.investec.com

• **Bank J. Safra Sarasin Ltd - Genève**
Rue de la Corrairie 4, 1204 Genève
MICHAEL LEY, Executive Director, Business
Development EAM Genève
+41 (0)58 317 53 39
michael.ley@jsafrasarasin.com
www.jsafrasarasin.com

• **Bank J. Safra Sarasin Ltd - Zürich**
General Guisan-Quai 26, 8022 Zurich
NICLAS HOMANN, Managing Director, Head
EAM Zürich
+41 (0)58 317 35 54
niclas.homann@jsafrasarasin.com
www.jsafrasarasin.com

• **Bank Julius Baer & Co. Ltd.**
Piazzetta San Carlo 1, 6900 Lugano
CLAUDIO BERETTA, Head Intermediaries French
and Italian Speaking Switzerland
& Monaco
+41 (0)58 885 86 12
claudio.beretta@juliusbaer.com
www.juliusbaer.com

• **Bank Julius Baer & Co. Ltd.**
Bahnhofstrasse 42, 8001 Zürich
MICHEL YIGIT, Leiter Intermediaries Zürich
& Global Custody
+41 58 888 41 18
michel.yigit@juliusbaer.com
www.juliusbaer.com

• **Banque Cantonale du Jura SA**
Clientèle privée, Case postale 278, 2900 Porrentruy 2
GRÉGORY CHAPUIS, Membre de direction et
responsable du secteur Marchés
+41 (0)32 465 13 25
gregory.chapuis@bcj.ch
www.bcj.ch

• **Landolt & Cie SA**
Place Longemalle 18, 1204 Genève
ALEXIS LOMBARD, Responsable de la Clientèle
Privée et de l'activité GFI
+41 (0)22 819 81 81
alexis.lombard@landoltetcie.ch
www.landoltetcie.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Bâle**
Aeschenvorstadt 16, Case postale, 4002 Bâle
+41 (0)61 286 66 66
service@dreyfusbank.ch
www.dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Delémont**
Avenue de la Gare 19, Case postale 592,
2800 Delémont 1
+41 (0)32 631 66 66
service@dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Lausanne**
Avenue Villamont 23, Case postale 7109,
1002 Lausanne
+41 (0)21 706 66 66
service@dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Lugano**
Piazza Rezzonico 6, 6900 Lugano
+41 (0)91 640 77 99
service@dreyfusbank.ch
www.dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Zürich**
St. Peterstrasse 1, 8001 Zürich
+41 (0)44 225 66 66
service@dreyfusbank.ch
www.dreyfusbank.ch

• **LGT Bank AG – Vaduz**
www.lgt.li

>>>

ADRESSES

- **LGT Bank (Schweiz) AG**

– Zürich, Lugano, Genf

www.lgt.ch

WALTER WICHERT, Head EAM German-speaking

+41 44 250 8277

walter.wichert@lgt.com

MARKUS BÜHLER, Head EAM Holistic

+423 235 1772

markus.buehler@lgt.com

HEINI STOCKER, Head EAM German-speaking

+423 235 1504

heini.stocker@lgt.com

RENÉ KIND, Head EAM Italian- & French-speaking

+423 235 1510

rene.kind@lgt.com

STEPHAN SCHRANER, Head External Wealth Advisors FL/CH

+423 235 1740

stephan.schraner@lgt.com

- **Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG**

Rämistrasse 23, 8024 Zürich

+41 (0)44 268 61 61

info@lienhardt.ch

www.lienhardt.ch

- **Bank Linth LLB AG**

Zürcherstrasse 3, Case postale, 8730 Uznach

+41 (0)844 11 44 11

info@banklinth.ch

www.banklinth.ch

- **Banque Lombard Odier & Cie SA - Genève**

Rue de la Corrairie 11, 1204 Genève

LAURENT PELLET, Global Head of EAM

l.pellet@lombardodier.com

YVES CHARLET, Head of EAM French-speaking Switzerland

y.charlet@lombardodier.com

SYLVAIN COURRIER, Head of EAM International

s.courrier@lombardodier.com

+41 (0)22 709 21 11

www.lombardodier.com

- **Bank Lombard Odier & Co Ltd - Zürich**

Utoschloss - Utoquai 29-31, 8008 Zürich

SERGEJ HUBER, Head of EAM German-speaking Switzerland

+41 (0)44 214 11 11

s.huber@lombardodier.com

www.lombardodier.com

- **Maerki Baumann & Co. AG**

Dreikönigstrasse 6, 8002 Zürich

+41 (0)44 286 25 25

info@maerki-baumann.ch

www.maerki-baumann.ch

- **BankMed (Suisse) SA**

Rue du Mont-Blanc 3, Case postale 1523, 1211 Genève 1

+41 (0)22 906 06 06

info@bankmed.ch

www.bankmed.ch

- **Mirabaud & Cie SA - Genève**

Boulevard Georges-Favon 29, 1204 Genève

PIERRE DONNET, responsable du Wealth

Management GFI

+41 (0)58 816 22 92

pierre.donnet@mirabaud.com

www.mirabaud.com

- **Mirabaud & Cie SA - Bâle**

Hardstrasse 52, 4052 Bâle

+41 (0)58 816 85 00

www.mirabaud.com

- **Mirabaud & Cie SA - Zürich**

Claridenstrasse 26, 8002 Zürich

+41 (0)58 816 88 00

www.mirabaud.com

- **NBK Banque Privée (Suisse) SA**

Quai du Mont-Blanc 21, 1201 Genève

+41 (0)22 906 43 43

pbinfo@nbksuisse.com

www.nbksuisse.com

- **Banque cantonale neuchâteloise**

Place Pury, Neuchâtel

+41 (0)32 723 61 11

info@bcn.ch

www.bcn.ch

- **NPB Neue Privat Bank AG**

Limmatquai 1, 8024 Zürich

+41 (0)44 265 11 88

info@npb-bank.ch

www.npb-bank.ch

- **ODDO BHF (Schweiz) AG**

Schulhausstrasse 6, 8002 Zürich

+41 (0)44 209 75 11

<https://privat.bhf-bank.ch>

- **One Swiss Bank SA**

Chemin des Mines 9, 1202 Genève

PIERRE RICQ, Head of Asset Services

+41 (0)22 360 91 26

pri@oneswiss.com

www.oneswissbank.com

- **Banque Pâris Bertrand SA**

Rue du Rhône 30, 1204 Genève

+41 (0)22 316 02 00

www.parisbertrand.com



PAGE 30

- **Banque Pictet & Cie SA**

Pictet Asset Services – Genève

60, route des Acacias, 1211 Genève 73

PHILIPPE CONRAD, Business Developer gérants indépendants GVA

+41 (0)58 323 22 76

pconrad@pictet.com

IVAN PERUFFO, Responsable des gérants

indépendants Genève

+41 (0)58 323 11 75

iperuffo@pictet.com



PAGE 30

- **Banque Pictet & Cie SA**

Pictet Asset Services - Zürich

Freigutstrasse 12, Case postale, 8002 Zürich

ROGER BAUMANN, Business Developer gérants indépendants ZH

+41 (0)58 323 78 20

robaumann@pictet.com

ALAIN GALLATI, Responsable des gérants

indépendants Zürich

+41 (0)58 323 78 24

agallati@pictet.com

• **Piguet Galland & Cie SA**

Avenue Peschier 41, Case Postale 3456,
1211 Genève 3

JULIEN FROIDEVAUX, Responsable gérants
indépendants

+41 (0)58 310 46 62
jfroidevaux@piguetgalland.ch
www.piguetgalland.ch

• **PKB Privatbank SA**

Via S. Balestra 1, 6901 Lugano
+41 (0)91 913 35 35
gei@pkb.ch
www.pkb.ch

• **Banca Popolare di Sondrio (Suisse) SA**

Via Maggio 1, 6900 Lugano
+41 (0)58 855 31 00
www.bps-suisse.ch

• **Private Client Bank AG**

Utoquai 55, 8008 Zürich
+41 (0)44 253 73 00
info@privateclientbank.ch
www.privateclientbank.ch

• **Private Client Partners AG**

Limmatquai 26, P.O. Box 263, 8024 Zürich
+41 (0)43 244 76 00
www.privateclientpartners.ch

• **Banque Profil de Gestion SA**

Cours de Rive 11, 1211 Genève 3
ALEXANDRE KUHN, Head of Asset
Management, Dpt. CEO
+41 (0)22 818 31 31
akuhn@bpdg.ch
www.bpdg.ch

• **QNB (Suisse) SA**

Quai du Mont Blanc 1, 1201 Genève
+41 (0)22 907 70 70
www.qnb.com

• **Quilvest (Switzerland) Ltd. - Genève**

12 Place de la Fusterie, 1204 Genève
+41 (0)22 322 44 44
quilvestwealthmanagement@quilvest.com
www.quilvest.com

• **Quilvest (Switzerland) Ltd. - Zürich**

Stockerstrasse 23, 8027 Zürich
+41 (0)44 224 44 44
quilvestwealthmanagement@quilvest.com
www.quilvest.com

• **Rahn+Bodmer Co.**

Talstrasse 15, 8022 Zürich
PASCAL BAUMANN
+41 (0)44 639 12 98
pascal.baumann@rahnbodmer.ch
www.rahnbodmer.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers - Lucerne**

Rütligasse 1, 6000 Lucerne 7
+41 (0)41 249 49 49
welcome@reichmuthco.ch
www.reichmuthco.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers
- St. Gallen**

Schmiedgasse 28, 9004 St. Gallen
+41 (0)71 226 53 53
welcome@reichmuthco.ch
www.reichmuthco.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers - Zürich**

Tödistrasse 63, 8002 Zürich
+41 (0)44 299 49 49
welcome@reichmuthco.ch
www.reichmuthco.ch



• **REYL & Cie SA**

Rue du Rhône 62, 1204 Genève
STEPHAN AEPLI, Head of External Asset
Managers
+41 (0)22 816 80 00
saepli@reyl.com

• **Bank von Roll AG**

Bleicherweg 37, 8027 Zürich
+41 (0)44 233 32 00
info@bankvonroll.ch
www.bankvonroll.ch

• **Rothschild & Co Bank AG - Genève**

Rue de la Corratierie 6, 1204 Genève
+41 (0)22 818 59 00
www.rothschild.com

• **Rothschild & Co Bank AG - Zürich**

Zollikerstrasse 181, 8034 Zürich
+41 (0)44 384 71 11
www.rothschild.com

• **Banco Santander (Suisse) SA**

Rue Ami-Lévrier 5, 1201 Genève
+41 (0)22 909 22 22

• **Schroder & Co Bank AG**

Central 2, 8001 Zürich
+41 (0)44 250 11 11
contact@schroders.ch
www.schroders.com

• **Scobag Privatbank AG**

Gartenstrasse 56, Case postale, 4010 Bâle
+41 (0)61 205 12 12
www.scobag.ch

• **Banca del Sempione SA**

Via P. Peri 5, 6900 Lugano
+41 (0)91 910 71 11
banca@bancasempione.ch
www.bancasempione.ch

• **Société Générale Private Banking Suisse
- Genève**

Rue du Rhône 8, 1204 Genève
DAVID SALINÉ, Directeur du marché des
Gérants de Fortune Indépendants
+41 (0)22 819 03 23
david.saline@socgen.com
www.privatebanking.societegenerale.ch

• **Société Générale Private Banking (Suisse) SA
- Zürich**

Bahnhofstrasse 62, P.O. Box, 8021 Zürich
CEDRICK MEROUR, Head of Financial
Intermediaries Department Zurich
+41 (0)22 819 04 28
cedrick.merour@socgen.com
www.privatebanking.societegenerale.ch

PAGE 65

>>>

ADRESSES

• SYZ Independent Managers - Genève

Quai des Bergues 1, 1201 Genève
JEAN-MARC VALLET, Head of SYZ
Independent Managers
+41 (0)58 799 17 24
Jean-Marc.Vallet@syzgroup.com

ERIKA PAOLILLO RUHLMANN, Head of Business
Development
+41 (0)58 799 17 57
erika.paoliloruhlmann@syzgroup.com
www.syzindependentmanagers.com

• SYZ External Managers - Zürich

Dreikönigstrasse 12, P.O. Box 1572, 8027 Zürich
MICHAEL KIEFER
+41 (0)58 799 77 76
michaelkiefer@syzgroup.com
www.syzindependentmanagers.com

• Banque Thaler SA

Rue Pierre-Fatio 3, 1204 Genève
+41 (0)22 707 09 09
www.banquethaler.ch

• Società Bancaria Ticinese SA

Piazza Collegiata 3, 6501 Bellinzona
+41 (0)91 821 51 21
info@bancaria.ch
www.bancaria.ch

• Banca dello Stato del Cantone Ticino - Bellinzona

+41 (0)91 803 71 11
www.bancastato.ch

• Trafina Privatbank AG

Rennweg 50, 4020 Bâle
+41 (0)61 317 17 17
info@trafina.ch
www.trafina.ch

• UBS Switzerland AG

Piazzetta della Posta, 6900 Lugano
CLAUDIO SCARFONE, Head FIM Switzerland
+41 (0)91 801 88 55
claudio.scarfone@ubs.com

• UBS Switzerland AG

Rue des Noirettes 35, 1227 Carouge
ALESSANDRO CAVO, Head FIM Suisse romande
+41 (0)22 375 38 35
alessandro.cavo@ubs.com
www.ubs.com

• Union Bancaire Privée, UBP SA - Bâle

Aeschengraben 9, Case postale 4452, 4002 Bâle
BERND STEPHANY, Market Head, Basel
+41 (0)58 819 57 70
bernd.stephany@ubp.ch
www.ubp.com

• Union Bancaire Privée, UBP SA - Genève

Rue du Rhône 96-98, Case postale 1320,
1211 Genève 1
MONICA ESPINOSA, Swiss Market Head
+41 (0)58 819 38 39
monica.espinosa@ubp.ch
www.ubp.com

• Union Bancaire Privée, UBP SA - Zürich

Bahnhofstrasse 1, 8027 Zürich
MARKUS VON HOLZEN, Market Head, Zurich
+41 (0)58 819 62 19
markus.vonholzen@ubp.ch
www.ubp.com

• United Mizrahi Bank (Switzerland) Ltd.

Nuschelerstrasse 31, 8001 Zürich
+41 (0)44 226 86 86
info@umbzh.ch
www.umbzh.ch

• Banque Cantonale du Valais

Place des Cèdres 8, 1951 Sion
+41 (0)848 765 765
info@bcvs.ch
www.bcvs.ch

• Banque Cantonale Vaudoise

Place St-François 14, 1000 Lausanne
BERNHARD RYTZ, Chef de département
+41 (0)21 212 29 15
bernhard.rytz@bcv.ch
GIORGIO SAVOINI, Chef du secteur
«Acquisition»
+41 (0)21 212 29 26
giorgio.savoini@bcv.ch
www.bcv.ch

Vontobel

PAGE 63

• Bank Vontobel AG

Bleicherweg 21, 8022 Zürich
BRIAN FISCHER, Head of External Asset
Management
+41 (0)58 283 63 21
brian.fischer@vontobel.com
PASCAL RAMSEIER, Head of Investment
Advisory EAM
+41 (0)58 283 58 46
pascal.ramseier@vontobel.com
www.vontobel.com

• VP Bank (Schweiz) AG

Talstrasse 59, 8001 Zürich
+41 (0)44 226 24 24
www.vpbank.com

• Banca Zarattini & CO. SA

Via Balestra 17, 6900 Lugano
+41 (0)91 260 85 85
info@zarattinibank.ch
www.zarattini.ch

• Zürcher Kantonalbank

Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich
+41 (0)844 843 823
www.zkb.ch

• Bank Zweiplus AG

Bändliweg 20, Postfach, 8048 Zürich
+41 (0)58 059 22 22
www.bankzweiplus.ch



DIRECTIONS DE FONDS

• 1741 Fund Solutions AG

Burggraben 16, 9000 St. Gallen
+41 (0)58 458 48 00
info@1741group.com
www.1741group.com

• AG für Fondsverwaltung

Klausstrasse 48, 8008 Zürich
+41 (0)41 711 99 30
info@immofonds.ch
www.swissfunddata.ch

- **Akara Funds AG**

Grabenstrasse 1C, 6340 Baar
+41 (0)41 500 75 75
info@akara.ch
www.akara.ch

- **ARVEST Funds AG**

Bahnhofstrasse 37, 8001 Zürich
+41 (0)44 552 50 20
www.arvest.ch

- **AXA Investment Managers Schweiz AG**

Affolternstrasse 42, 8050 Zürich
+41 (0)58 360 79 55
clientserviceswitzerland@axa-im.com
www.axa-im.ch

- **Baloise Immobilien Management AG**

Aeschengraben 21, 4051 Basel
www.baloise-asset-management.com

- **Berninvest AG**

Schönburgstrasse 19, 3013 Bern
+41 (0)31 818 55 55
info@berninvest.ch
www.berninvest.ch

- **BlackRock Asset Management Schweiz AG**

Bahnhofstrasse 39, 8001 Zürich
+41 (0)44 297 73 73
switzerland@blackrock.com
www.blackrock.com

- **CACEIS (Switzerland) SA**

Route de Signy 35, 1260 Nyon
PHILIPPE BENS, Senior Country Officer, Head
of Regional Coverage
+41 (0)58 261 94 00
www.caceis.com

- **Credit Suisse Funds AG**

Uetlibergstrasse 231, 8045 Zürich
+41 (0)44 333 40 50
clientservices.amfunds@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com

- **Cronos Finance SA**

Chemin de la Damataire 28, 1009 Pully
+41 (0)21 331 28 00
www.cronosfinance.ch

- **FidFund Management SA**

Route de Signy 35, 1260 Nyon
+41 (0)58 261 94 20
FID-Admin@fidfund.com
www.fidfund.com

- **Fortuna Investment AG**

Soodmattenstrasse 10, 8134 Adliswil
+41 (0)58 472 55 50
Headoffice@fortuna.ch
www.fortunainvest.ch

- **FundPartner Solutions (Suisse) SA**

Route des Acacias 60, 1227 Carouge GE
www.group.pictet

- **GAM Investment Management (Switzerland) AG**

Hardstrasse 201, 8005 Zürich
+41 (0)58 426 30 30
funds@gam.com
www.gam.com

- **Gerifonds SA**

Rue du Maupas 2, 1004 Lausanne
+41 (0)21 321 32 00
info@gerifonds.ch
www.gerifonds.ch

- **Gutzwiller Fonds Management AG**

Kaufhausgasse 5, 4051 Basel
+41 (0)61 205 70 00
info@gutzwiller-funds.com
www.gutzwiller-funds.com

- **Helvetica Property Investors AG**

Gartenstrasse 23, 8002 Zürich
+41 (0)43 544 70 80
office@helveticaproperty.com
www.helveticaproperty.com

- **Imovag Immobilien Verwaltungs AG**

Hochdorferstrasse 14, Postfach, 6021
Emmenbrücke
+41 (0)41 268 85 00
info@imovag.ch
www.imovag.ch

- **Investissements Foncières S.A.**

Chemin de la Joliette 2, 1006 Lausanne
+41 (0)21 613 11 88
info@lafonciere.ch
www.lafonciere.ch

- **IPConcept (Schweiz) AG**

Münsterhof 12, 8001 Zürich
+41 (0)44 224 32 00
info.ch@ipconcept.com
www.ipconcept.com

- **J. Safra Sarasin Investmentfonds AG**

Wallstr. 9, 4002 Basel
+41 (0)58 317 44 44
www.jsafrasarasin.com

- **JSS Real Estate Management SA**

Rue de la Corrairie 4, 1204 Genève
+41 (0)58 317 57 80
jssrem@jsafrasarasin.com
www.jssrem.ch

- **LLB Swiss Investment AG**

Claridenstrasse 20, 8002 Zürich
+41 (0)58 523 96 70
investment@llbsswiss.ch
www.llbsswiss.ch

- **Lombard Odier Asset Management (Switzerland) SA**

Avenue des Morgines 6, 1213 Petit-Lancy
+41 (0)22 793 06 87
contact@lombardodier.com
www.lombardodier.com

- **LUKB Expert Fondsleitung AG**

Pilatusstrasse 12, 6002 Luzern
+41 (0)41 210 12 14
info@lukb.ch
www.lukb.ch

- **Mirabaud Asset Management (Suisse) SA**

Boulevard Georges-Favon 29, 1204 Genève
+41 (0)58 816 22 22
www.mirabaud.com

- **Nova Property Fund Management AG**

Feldeggstrasse 26, 8008 Zürich
+41 (0)44 276 40 40
info@novaproperty.ch
www.novaproperty.ch

>>>

ADRESSES

• **Pensimo Fondsleitung AG**
Obstgartenstrasse 19, 8006 Zürich
+41 (0)43 255 21 00
kontakt@pensimo.ch
www.pensimo.ch



• **Pictet Asset Management SA**
Route des Acacias 60, 1211 Genève 73
+41 (0)58 323 23 23
www.am.pictet

• **PMG Fonds Management AG**
Sihlstrasse 95, 8001 Zürich
+41 (0)44 215 28 38
www.pmg-fonds.ch

• **Progestfonds SA**
Rue de la Fontaine 5, 1204 Genève
+41 (0)22 310 76 21

• **PvB Pernet von Ballmoos AG**
Bellerivestrasse 36, 8008 Zürich
+41 (0)44 205 51 51
info@pvbswiss.com
www.pvbswiss.com

• **Realstone SA**
Avenue d'Ouchy 6, 1006 Lausanne
+41 (0)58 262 00 00
info@realstone.ch
www.realstone.ch

• **Reichmuth & Co Investment Management AG**
Rütligasse 1, 6003 Luzern
+41 (0)41 249 49 99
welcome@reichmuthco.ch
www.reichmuthco.ch

• **Schroder Investment Management (Switzerland) AG**
Central 2, 8001 Zürich
+41 (0)800 8 44 44 8
info-sim@schroders.com
www.schroders.ch

PAGE 30

• **Schweizerische Mobiliar Asset Management AG**
Bundesgasse 35, 3001 Bern
+41 (0)31 389 61 11
info.am@mobiliar.ch
www.mobiliar.ch

• **Société pour la gestion de placements collectifs GEP SA**
Rue du Maupas 2, 1004 Lausanne
+41 (0)21 318 72 72
mail@gep.ch
www.gep.ch

• **Solufonds SA**
Rue des Fléchères 7 A, case postale 268, 1274 Signy-Centre
+41 (0)22 365 20 70
info@solufonds.ch
www.solufonds.ch

• **Solvalor fund management S.A.**
Avenue d'Ouchy 4, 1006 Lausanne
+41 (0)58 404 03 00
info@solvalor.ch
www.solvalor.ch

• **Swiss Finance & Property Funds AG**
Seefeldstrasse 275, 8008 Zürich
+41 (0)41 766 26 80
info@swissfp.com
www.sfp.ch

• **Swiss Life Asset Management AG**
General-Guisan-Quai 40, 8002 Zürich
+41 (0)44 284 77 09
info@swisslife-am.com
www.swisslife-am.com

• **Swiss Rock Asset Management AG**
Rigistrasse 60, 8006 Zürich
+41 (0)44 360 57 00
info@swiss-rock.ch
www.swiss-rock.ch

• **Swisscanto Fondsleitung AG**
Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich
+41 (0)58 344 49 00
fonds@swisscanto.ch
www.swisscanto.com

• **UBS Fund Management (Switzerland) AG**
Aeschenplatz 6, 4052 Basel
+41 (0)61 288 49 10
www.ubs.com

• **Unigestion SA**
Avenue de Champel 8C, 1206 Genève
+41 (0)22 704 41 11
clients@unigestion.com
www.unigestion.com

• **Unigestion SA, Zurich Branch**
Sihlstrasse 20, 8021 Zürich
+41 (0)44 220 16 00
clients@unigestion.com
www.unigestion.com

• **VERIT Investment Management AG**
Klausstrasse 48, 8008 Zürich
+41 (0)44 389 78 00
info@veritinvestmentmanagement.ch
www.verit-investment-management.ch

Vontobel

PAGE 63

• **Vontobel Fonds Services AG**
Gotthardstrasse 43, 8002 Zürich
+41 (0)58 283 52 71
assetmanagement@vontobel.ch
www.vontobel.com

• **Zurich Invest AG**
Hagenholzstrasse 60, 8050 Zürich
+41 (0)44 628 49 99
vorsorgestiftungen@zurich.ch
www.zurichinvest.ch



AUDITEURS

• **AML Revisions AG - Genève**
Rue du Rhône 114, 1204 Genève
Philippe Tardin, Directeur
Massimo Cipriano, Directeur
+41 (0)22 787 07 73
geneve@aml-revision.ch

• **AML Revisions AG - Lugano**
Via C. Maderno 9, 6901 Lugano
+41 (0)91 923 72 22
lugano@aml-revision.ch

- **AML Revisions AG - Zürich**

Bändliweg 20, 8048 Zürich
+41 (0)44 533 82 00
zuerich@aml-revision.ch
www.aml-revision.ch

- **ASMA Asset Management Audit & Compliance SA - Genève**

Rue Agasse 45, 1208 Genève
+41 (0)22 566 56 50
info@amaudit.ch

- **ASMA Asset Management Audit & Compliance AG - Zürich**

Bändliweg 20, 8048 Zürich
+41 (0)44 503 53 40
info@amaudit.ch

- **ASMA Asset Management Audit & Compliance AG - Lugano**

Via Carlo Maderno 9, 6900 Lugano
+41 (0)44 503 53 44
info@amaudit.ch
www.amaudit.ch

- **BDO SA**

Rte de Meyrin 123, CP 150, 1215 Genève
PATRICK CATTIN, Partner
+41 (0)22 322 24 12
+41 (0)79 281 75 36
patrick.cattin@bdo.ch
www.bdo.ch

- **Balmer-Etienne AG**

Kauffmannweg 4, 6003 Luzern
+41 (0)41 228 11 11
info@balmer-etienne.ch
www.balmer-etienne.ch

- **Berney Associés Audit SA**

Rue du Nant 8, 1207 Genève
+41 (0)58 234 90 00
geneve@berneyassociés.com
www.berneyassociés.com

- **Cf Compagnie fiduciaire de gestion SA**

Boulevard des Philosophes 17, 1205 Genève
+41 (0)22 705 15 15
www.cfsa.ch

- **Deloitte Switzerland**

Rue du Pré-de-la-Bichette 1 – 1202 Genève
ALEXANDRE BUGA, Associé, Financial Services
Audit & Assurance Leader
+41 (0)58 279 80 49
abuga@deloitte.ch
MYRIAM MEISSNER, Associée
+41 (0)58 279 81 95
mymeissner@deloitte.ch
SIMONA TERRANOVA, Associée
+41 (0)58 279 84 54
sterranova@deloitte.ch
www2.deloitte.com/ch

- **EY - Genève**

59 Route de Chancy, 1213 Petit-Lancy / Genève
STÉPHANE MULLER, Leader Financial Services
Suisse Romande
+41 (0)58 286 5656
www.ey.com/ch

- **EY - Zürich**

Maagplatz 1, 8005 Zürich
+41 (0)58 286 31 11
www.ey.com/ch

- **Ferax Treuhand AG**

Letzigraben 89, Postfach, 8040 Zürich
info@ferax.ch
+41 (0)44 404 56 56

- **FIDAG Audit SA**

Rue du Rhône 114, 1204 Genève
+41 (0)22 566 50 25
geneve@fidagaudit.ch
www.fidag-audit.ch

- **Grant Thornton Bankrevision AG**

Im Tiergarten 7, Postfach 9317, 8055 Zürich
DR. SEBASTIAN NEUFANG, Director – Advisory
Financial Services Zürich
+41 (0)43 960 71 71
sebastian.neufang@ch.gt.com

- **KPMG Switzerland - Genève**

Rue de Lyon 111, PO Box 347, 1211 Geneva 13
+41 (0)58 249 25 15

- **KPMG Switzerland Head Office - Zurich**

Badenerstrasse 172, PO Box, 8036 Zurich
+41 (0)58 249 31 31

- **KPMG Switzerland - Lugano**

Via Balestra 33, 6900 Lugano
+41 (0)58 249 32 48

- **Mazars SA - Genève**

Chemin de Blandonnet 2, 1214 Vernier-Genève
LAURENT JANKOWIAK, Associé
+41 (0)79 312 89 97
laurent.jankowiak@mazars.ch

- **Mazars AG - Zürich**

Herostrasse 12, 8048 Zürich
BEATRICE BARTELT, Partner
+41 (0)79 740 77 85
beatrice.bartelt@mazars.ch

- **Moore Stephens Refidar S.A.**

23, avenue de France, 1202 Genève
+41 (0)58 911 86 00

- **Moore Stephens Expert (Zürich) AG**

Usterstrasse 11, 8001 Zürich
+41 (0)77 443 68 66
www.moore-global.com

- **PKF Certifica SA - Genève**

Rue des Battoirs 7, 1205 Genève
ROLAND BURGER, Directeur des Succursales
de Genève et Lucerne
+41 22 919 05 52
roland.burger@pkfcertifica.ch

- **PKF Certifica SA - Lucerne**

Bahnhofstrasse 21, 6003 Lucerne
ROLAND BURGER, Directeur des Succursales
de Genève et Lucerne
+41 41 210 00 72
roland.burger@pkfcertifica.ch

- **PKF Certifica SA - Lugano**

Via Pretorio 9, 6900 Lugano
CLAUDIO MASSA, Administrateur délégué
claudio.massa@pkfcertifica.ch
GIANLUCA AMBROGINI, Directeur et
Responsable de Services financiers
gianluca.ambrogini@pkfcertifica.ch
+41 (0)91 911 11 11

>>>

ADRESSES

- **PricewaterhouseCoopers AG**

Avenue Giuseppe-Motta 50, 1211 Genève 2
JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE, CFA, CAIA,
Associé, Swiss Leader Asset & Wealth
Management
+41 (0)58 792 91 00
jean.sebastien.lassonde@ch.pwc.com
www.pwc.ch

- **RFC - Révision Fiscalité Conseils SA**

Chemin de Merdisel 31, 1242 Satigny
+41 (0)22 310 98 90
info@rfcfiduciaire.ch
info.rfcfiduciaire.ch

- **Révisions LBA Romandie Sàrl**

Avenue du Casino 52, 1820 Montreux

- **T+R AG**

Saegeweg 11, Case postale 237, 3073 Guemligen
+41 (0)31 950 09 09
info@t-r.ch
www.t-r.ch

- **Kuhn Treuhand AG**

Lavaterstrasse 66, 8002 Zürich
41 (0)44 422 38 00
info@kuhn-treuhand.ch
www.mattig.swiss

- **Treuhand- und Revisionsgesellschaft
Mattig-Suter und Partner, Zug AG**

Industriestrasse 22, Postfach 7643, 6302 Zug
+41 (0)41 818 02 00
zug@mattig.ch
www.mattig.swiss

- **Treureva AG - Zug**

Chamerstrasse 172, 6300 Zug
+41 (0)41 711 26 27
www.treureva.com

- **Treureva AG - Zürich**

Othmarstrasse 8, P.O. Box 8024 Zurich 8
+41 (0)44 267 17 17
www.treureva.com

- **SWA Swiss Auditors Ltd**

Bahnhofstrasse 3, P.O. Box 347, 8808 Pfäffikon SZ
+41 (0)55 415 54 70
info@swa-audit.ch



ORGANISMES D'AUTO-RÉGULATION

- **Association Romande des Intermédiaires
Financiers (ARIF)**

Rue de Rive 8, Case Postale 3178, 1211 Genève 3
+41 (0)22 310 07 35
info@arif.ch
www.arif.ch

- **Geschäftsstelle SRO-SVV**

c/o Schweizerischer Versicherungsverband SVV,
Conrad-Ferdinand-Meyer-Strasse 14,
Postfach, 8022 Zürich
+41 (0)44 208 28 64
thomas.jost@svv.ch
www.sro-svv.ch

- **OAR-G Organisme d'Autorégulation des
Gérants de Patrimoine**

2, rue Pedro-Meylan, 1208 Genève
+41 (0)22 700 73 20
secretariat@oarg.ch
www.oarg.ch

- **Organismo di Autodisciplina dei Fiduciari
del Cantone Ticino (OAD FCT)**

Piazza Cioccaro 7, CP 6164, 6901 Lugano
+41 (0)91 923 98 14
segretariato@oadfct.ch
www.oadfct.ch

- **PolyReg Allg. Selbstregulierungs-Verein**

Florastrasse 44, 8008 Zürich
+41 (0)43 488 52 80
d.pezzatti@polyreg.ch
www.polyreg.ch

- **Schweizerischer Leasingverband (SLV)**

Rämistrasse 5, Postfach, 8024 Zürich
+41 (0)44 250 49 90
info@leasingverband.ch
www.leasingverband.ch

- **Selbstregulierungsorganisation des
Schweiz Anwaltsverbandes und des Schweiz.
Notarenverbandes (SRO SAV/SNV)**

Marktgasse 4, 3011 Bern
+41 (0)31 313 06 00
sro.sav.snv@swisslawyers.com
www.sro-sav-snv.ch

- **SRO SVIG**

Grabenstrasse 25, 6340 Baar
+41 (0)41 768 11 05
sro@svig.org
www.svig.org

- **SRO-TREUHAND SUISSE**

Monbijoustrasse 20, Postfach 7956, 3001 Bern
+41 (0)31 380 64 80
sro@treuhandsuisse.ch
www.sro-treuhandsuisse.ch

- **Verband Schweizerischer
Vermögensverwalter (VSV)**

Bahnhofstrasse 35, 8001 Zürich
+41 (0)44 228 70 10
info@vsv-asg.ch
www.vsv-asg.ch

- **VQF Verein zur Qualitätssicherung von
Finanzdienstleistungen**

General-Guisan-Strasse 6, 6300 Zug
+41 (0)41 763 28 20
info@vqf.ch
www.sro-vqf.ch



PLATEFORMES DE GÉRANTS DE FORTUNES INDÉPENDANTS

- **AWAP SA**

Rue du Mont-Blanc 4, 1201 Genève
www.awap.ch

- **Alliance of Swiss Wealth Managers
SV/ASWM**

P.O. Box 2822, 8022 Zürich
www.asv-aswm.ch



- **Aquila AG**

Bahnhofstrasse 43, 8001 Zürich
+41 (0)58 680 60 00
www.aquila.ch

- **Fortune Aquila SA**

28 Quai du Seujet, 1201 Genève
+41 (0)58 680 12 70
info@fortuneaquila.com
www.fortuneaquila.com

- **Mantor SA**

59, rue du Rhône, 1204 Genève
+41 (0)58 59 59 800
www.mantor.ch

- **Plates-Formes Sodi SA**

3, rue Albert-Gos, 1206 Genève
20, rue du Général-Dufour, 1204 Genève
www.sodi.ch

- **Sequoia**

Rue de Jargonnant 2, 1207 Genève
+41 22 319 33 33
www.sequoia.ch

- **swisspartners AG - Genève**

Rue du Rhône 100, P.O. Box, 1211 Genève 3
+41 58 200 0 200
info@swisspartners.com
www.swisspartners.com

- **swisspartners AG - Zürich**

Am Schanzengraben 23, P.O. Box, 8022 Zürich
+41 (0)58 200 0 000
info@swisspartners.com
www.swisspartners.com



FINTECHS

- **3rd-eyes**

Max-Högger-Strasse 6, 8048 Zürich
Stephanie Feigt, fondatrice & CEO
www.3rd-eyes.com

- **AAAccell AG**

Bahnhofstrasse 10/Börsenstrasse 18, 8001 Zürich
SANDRO SCHMID
+41 (0)43 456 26 42
info@aaaccell.ch
www.aaaccell.ch

- **Additiv**

Riedtlistrasse 27, 8006 Zürich
MICHAEL STEMMLE, Fondateur & CEO
www.additiv.com

- **Altoo**

Innere Güterstrasse 2, 6300 Zug
MARTIN STADLER, Fondateur & CEO
www.altoo.io

- **Apiax**

Walchestrasse 9, 8006 Zürich
Fondateurs: **NICOLAS BLANCHARD, PHILIP
SCHOCH, RALF HUBER, THOMAS SUTER**
www.apiax.com

- **Arcatrust**

EPFL Innovation Park, Bâtiment A, 1015 Lausanne
PATRICK TRINKLER, Fondateur & CEO
www.arcatrust.io

- **Ask The Circle**

Eichenstrasse 2, 8808 Pfäffikon
JOACHIM SCHOSS, Fondateur
www.askthecircle.com

- **Bancor Network**

GUY BENARTZI, Co-Founder
www.bancor.network

- **Clear Minds Investments**

Paracelusstr. 15, 4058 Bâle
ADRIAN SCHATZMANN, Fondateur
www.clearminds.ch

- **Contovista**

Rütistrasse 14, 8952 Schlieren / Zürich
GIAN RETO À PORTA, Co-Fondateur & CEO
NICOLAS CEPEDA, Co-Founder & CPO
www.contovista.com

- **CryptoFinance**

CryptoFinance AG, Bahnhofplatz, 6300 Zug
Genferstrasse 35, 8002 Zürich
JAN BRZEZEK, Gründer & CEO
DR. TOBIAS REICHMUTH, Chariman &
Co-Founder
www.cryptofinance.ch

- **Crowdhouse**

Lerchenstrasse 24, 8045 Zürich
ROBERT PLANTAK, Co-Fondateur & CEO
ARDIAN GJELOSHI, Co-founder & Executive
Chairman
www.crowdhouse.ch

- **Dealmarket**

Industriestrasse 13C, 6300 Zug
ALEXANDRE GRELLIER, CEO
JAN HOFFMEISTER, Co-Founder & Chairman
www.dealmarket.com

- **EdgeLab**

Avenue de la Rasude 5, 1006 Lausanne
Rieterstrasse 6, 8002 Zürich
CÉDRIC ULLMO, Fondateur & CEO
www.edgelab.ch

- **Ethereum**

Zeughausgasse 7a, 6300 Zug
VITALIK BUTERIN, Fondateur
www.ethereum.org

- **Evoq SA**

Rue de Romont 24, 1700 Fribourg
CÉDRIC ULLMO
+41 26 323 40 40
info@evoq.ch
www.evoq.ch

- **Feathercoins**

Gottthardstrasse 26, 6300 Zug
PETER BUSHNELL, Fondateur
www.feathercoin.foundation

- **Finquartz SA**

Avenue de la Praille 50, 1227 Carouge
FABIEN VERNAZ
contact@finquartz.com
www.finquartz.com

- **Foxstone**

Rue des Bains 35, 1205 Genève
DAN AMAR, Fondateur & CEO
www.foxstone.ch

- **Fundbase**

Bahnhofstrasse 1, 8852 Altendorf
Fondateurs: **MICHAEL APPENZELLER, PIUS STUCKI**
www.fundbase.com

- **GENTWO AG**

Stockerstrasse 55, 8002 Zürich
+41 (0)44 512 75 00
contact@g2fp.com
www.g2fp.com

>>>

ADRESSES

• Indigita

Rue de Vermont 62, PO Box 82, 1211 Geneva 20
Stockerstrasse 38, 8002 Zurich
Top Managers: **MARIE ARYA-GILLOZ** à Genève
& **BENOIT HAILLY** à Zurich
www.indigita.ch

• InvestGlass SA

Rue de Jargonnant 2, 1207 Genève
ALEXANDRE GAILLARD, Fondateur & CEO
www.investglass.com

• Investiere (LARI)

Brandschenkestrasse 90, 8002 Zürich
Avenue de Sécheron 15, 1202 Genève
Oberdorfstrasse 38, 6340 Baar
Fondateurs: **LUKAS WEBBER**, **STEFFEN WAGNER**
www.investiere.ch

• Investivity SA

Place de Saint-Gervais 1, 1201 Genève
www.investivity.com



PAGE 24

• Keesystem SA

Route des Jeunes 5D, 1227 Genève
PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT, Fondateur
& CEO
www.keesystem.com

• Lend

Switzerlend AG, Hofackerstrasse 13, 8032 Zürich
FLORIAN KÜBLER-LICHTENSTEIN
www.lend.ch

• Lendity

Dufourstrasse 90, 8008 Zürich
Fondateurs: **ARMEN KARAMANIAN**, **RAFAEL KARAMANIAN**
www.lendity.com

• Loanbox

Talacker 50, 8001 Zürich
STEFAN MÜHLEMANN, Fondateur & CEO
www.loanbox.com

• Mastro

Europaallee 41, 8004 Zürich
LUIS UGEDO, directeur général
www.mastro.com

• Metaco

Avenue de Tivoli 2, 1007 Lausanne
ADRIEN TRECCANI, Fondateur & CEO
www.metaco.com

• Mydesq

Obere Halde 13, 8908 Hedingen
MILAN VORA, Fondateur
www.mydesq.com

• Neho

PropTech Partners SA, EPFL Innovation Park, Bât. E,
1015 Lausanne
ERIC CORRADIN, CEO

• NetGuardians

Y-Parc, Avenue des Sciences 13,
1400 Yverdon-les-Bains
JOËL WINTEREGG & RAFFAEL MAIO, co-founders
www.netguardians.ch

• Nummo

Münstergasse 21, 8001 Zürich
Co-Fondateurs: **ROI TAV OR**, **ENRICO SCHOCH**
www.nummo.com

• Performance Watcher

Rue Centrale 9, 1110 Morges
NICHOLAS HOCHSTADTER, Fondateur & CEO
www.performance-watcher.ch

• Pure Value Metrics

Staldenbachstrasse 11, 8808 Pfäffikon
STÉPHANE COLLET, CEO
www.purevaluemetrics.com

• Quotip

Hagenholzstrasse 83B, 8050 Zürich
DAVID BUEHLMAN, Fondateur & CEO
www.quotip.com

• Raizers

2 rue de Jargonnant, 1207 Genève
Fondateurs: **MAXIME PALLAIN**, **GRÉGOIRE LINDER**
www.raizers.com

• Sanostro

Allmendstrasse 140, 8041 Zürich
Fondateurs: **WOLFGANG BATT**,
JOHANNES MINHO ROTH, **GODEFROY SCHRAGO**
www.sanostro.com

• Sentifi

Mythenquai 26, 8002 Zürich
ANDERS BALLY, Fondateur & CEO
www.sentifi.com

• ShapeShift

Gartenstrasse 6, 6300 Zug
ERIK VOORHEES, Fondateur & CEO
www.shapeshift.io

• Smart Money Match

4Finance Ltd, Hammerstrasse 78, 8032 Zürich
MARTIN SIGNER, Co-Fondateur & CEO
www.smartmoneymatch.com

• Taurus Group

11 rue d'Italie, 1204 Genève
Co-Fondateurs: **SÉBASTIEN DESSIMOZ**,
LAMINE BRAHIMI, **OREN-OLIVIER PUDER**
www.taurusgroup.ch

• The Screener Investors Services AG

Zugerbergstrasse 12, 6300 Zug
ALAIN FARWAGI, Fondateur
www.thescreener.com

• ThinkYellow

Fondateurs: **KARINA STORINGGAARD**,
METTE ROTBØLL
www.thinkyellow.ch

• Token Suisse

Neuhofstrasse 8, 6340 Baar
Fondateurs: **ALAIN KUNZ**, **CLAUDIO ROSSI**
www.tokensuisse.com

• Truewealth

Grubenstrasse 18, 8045 Zürich
Fondateurs & CEO: **OLIVER HERREN**,
FELIX NIEDERER
www.truewealth.ch

• Viac

Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank,
Auberg 1, 4002 Bâle
Fondateurs: **DANIEL PETER**, **CHRISTIAN MATHIS**,
JONAS GUSSET
www.viac.ch

Renforcez votre processus de gestion

Profitez des services de recherche et sélection de fonds d'une équipe indépendante



Rapports de due diligence
Analyses qualitatives et quantitatives
Création, maintenance de buy-lists
Portefeuilles modèles

Wealth Solutions Partners S.A. – info@wspartners.ch
022 316 16 80 – www.wspartners.ch

- **Vision&**

Widdenhof 932, 9604 Lütisburg
Fondateurs: **LIDIA BOLLA**, **CHRISTIAN Schuepbach**, Jan Roth

- **Wealtharc**

Nüschelerstrasse 31, 8001 Zürich
KRZYSZTOF GOGOL, founder & CEO
RADOMIR MASTALERZ, Co-founder and CTO
www.wealtharc.com



- **Wealth Solutions Partners SA**

Rue Verdaine 12, 1204 Genève
HERVÉ CROSET, CEO
www.wspartners.ch



ACCELERATEURS FINTECH

- **F10 FinTech Incubator & Accelerator**

Förrlibuckstrasse 10, 8005 Zürich
ANDREAS ITEN, Co-Founder & Member of the Board of F10 – SIX Group
THOMAS LANDIS, Head of F10 & Startup Coach – SIX Group
www.f10.ch

- **FUSION**

50, avenue de la Praille, 1227 Genève
GUILLAUME DUBRAY, Founder & Managing Partner
LAURENT BISCHOF, Founder & Board Member
www.fusion.xyz

- **KICKSTART**

c/o Impact Hub Zürich, Viaduktstrasse 93-95, 8005 Zürich
www.kickstart-accelerator.com



SUPPORT PMS

- **FRED**

Am Schanzengraben 23, 8002 Zürich
KRISTIAN BADER & MARTIN SCHWIZER
www.fred.financial



PMS

- **Advisory Suite Software Company: Advice Online AG**

Kesslerstrasse 1, 9000 St. Gallen
CHRISTIAN NEFF, Fondateur
www.adviceonline.ch

- **Allocare AMS**

Company: Allocare
Gartenstrasse 32, 8002 Zürich
PETER STAUB, CEO
www.allocare.com

- **AM-One**

Company: AM-One
Hinterbergstrasse 20, 6312 Steinhausen
DOMINIC GREENWOOD, Group COO
www.am-one.ch



- **AssetMax**

Company: AssetMax
Talstrasse 25, 8001 Zürich
Via S. Balestra 22A, 6900 Lugano
MASSIMO FERRARI, CEO
www.assetmax.ch

- **CIM Enterprise**

Company: UpGreat
Allmendstrasse 19, 8320 Fehraltorf
RINALDO LIEBERHERR, Fondateur & CEO
www.upgreat.ch

- **Concept Independent Asset Managers Company: Computer Performance Services**

Route de Divonne 44, 1260 Nyon
JEAN-LUC BONNET, **JEAN-RÉGIS MERMILLOD**
www.cpsltd.ch



- **Efficiencie**

The Key S.A., 146 route de Saint Julien, 1228 Plan-les-Ouates
BRUNO FIEVET, CEO
+41 (0)22 566 17 33
bruno.fievet@thekey.tech
www.thekey.tech

- **Etops AG**

Bahnhofstrasse 1, 8852 Altendorf
PIUS STUCKI, CEO & Founder
www.etops.ch

PAGE 80

>>>

ADRESSES

- **Evolute**

Uetlibergstrasse 132, 8045 Zürich

MICHAEL HARTWEG, CEO

www.evolute.com

- **Expersoft Systems AG**

Hinterbergstrasse 20, 6312 Steinhausen

PHILIPP BISANG, CEO

www.expersoft.com

- **iFinity Services**

Company: iFinity

Birkenstrasse 11, 8856 Tuggen

Fondateurs: **ELIANE GMÜNDER**,

FRANK MÜLLER ERKELENZ

<https://ifinity.ch>

- **InvestGlass SA**

Rue de Jargonnant 2, 1207 Genève

ALEXANDRE GAILLARD, Fondateur & CEO

www.investglass.com



- **KeeSense**

Company: **KeeSystem SA**

Route des Jeunes 5D, 1227 Genève

PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT, Fondateur & CEO

+41 (0)22 548 12 03

www.keesystem.com

- **Netfolio**

Company: **Alphasys IT Services**

Untertor 2, 8400 Winterthur

ANDREAS BACHMANN, CEO

www.alphasys.ch

- **ONE PM AG**

Seestrasse 78, 8703 Erlenbach

CHRISTIAN EGLI, CEO

www.one-pm.com

- **Simplewealth AG**

Uetlibergstrasse 38, 8045 Zürich

JEREMY COHEN, Fondateur

+41 (0)43 508 70 05

contact@simplewealth.ch

www.simplewealth.ch

- **Sobaco PAS**

Company: **Sobaco Solutions**

20, rue du Mont-Blanc, 1201 Genève

Wiesenstrasse 15, 8952 Schlieren

PETER HAIST, CEO

www.sobaco-incore.com



- **TeamWork Management SA**

Rue Saint-Jean, 30, 1203 Genève

Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf/Zürich

Stade de Suisse Sempachstrasse 22, 3014 Bern

PHILIPPE REY-GORREZ, CEO

+41 (0)22 949 13 13

teamwork@teamwork.net

www.teamwork.net

- **TaskCockpit**

Company: **swissaxis**

Stationsstrasse 57, 8606 Nänikon-Greifensee

PIUS SIEBER, Foudrer and CEO

www.swissaxis.ch

- **Vision**

Company: **Tindecó Financial Services**

Gotthardstrasse 20, 6300 Zug

MICHAEL KAIMAKLIOTIS, CEO

www.tindecofs.com



INFORMATIONS FINANCIÈRES

- **Acolin InfoTech AG**

Leutschenbachstrasse 50, 8050 Zürich

+41 (0)44 396 95 00

www.fundpublications.com

- **Bloomberg**

www.bloomberg.com

- **Citywire Selector**

www.citywireselector.com

- **Dow Jones Credit Suisse Hedge Fund Index**

www.hedgeindex.com

- **fundinfo AG**

Staffelstrasse 12, 8045 Zürich

+41 (0)44 286 91 00

Info_zh@fefundinfo.com

www.fundinfo.com

- **fund-services.com SA**

15, rue du Général-Dufour, 1204 Genève

+41 (0)22 705 11 70

info@fundeye.com

www.fundeye.com

- **Hedge Fund Research**

www.hedgefundresearch.com

- **Neue Zürcher Zeitung AG**

Leserservice NZZ, Postfach, 8021 Zürich

+41 (0)44 258 10 00

leserservice@nzz.ch

<http://www.nzz.ch/finanzen/fonds/>

- **Morningstar**

www.morningstar.ch

- **Sentifi**

www.sentifi.com

- **SIX**

www.six-group.com

- **Stoxx**

www.stoxx.com

- **Swiss Fund Data AG**

Räffelstrasse 24, 8045 Zürich

+41 (0)44 250 5120

info@swissfunddata.ch

www.swissfunddata.ch

- **TheScreener**

TheScreener.com

- **Thomson Reuters**

www.thomsonreuters.com

PAGE 24



PLATEFORMES DE TRADING

- **Cornèrtrader**
Cornèr Banque SA, Tödistrasse 27, 8002 Zürich
+41 (0)58 880 80 80
info@cornertrader.ch
www.cornertrader.ch
- **Dukascopy Bank SA**
Route de Pré-Bois 20, 1217 Meyrin
+41 (0)22 799 48 88
www.dukascopy.com
- **IG Bank S.A. - Genève**
Rue du Rhône 42, 1204 Genève
+41 (0)22 888 10 43
www.ig.com
- **IG Bank S.A. – Zürich**
Paradeplatz 4, 8001 Zürich
www.ig.com
- **Saxo Bank (Schweiz) AG**
Beethovenstrasse 33, 8002 Zürich
+41 (0)58 317 95 10
https://www.home.saxo/en-ch
- **SIX**
Pfungstweidstrasse 110, 8005 Zürich
+41 (0)58 399 2111
www.six-group.com
- **STRATEO Genève**
Rue de Chantepoulet 25, 1201 Genève
0800 15 30 30
info@strateo.ch
www.strateo.ch
- **Swissquote Bank SA - Gland**
Ch. de la Crétaux 33, Case Postale 319,
1196 Gland
+41 (0)22 999 94 11
www.swissquote.ch
- **Swissquote Bank AG - Zürich**
Schützengasse 22-24, Postfach 2017, 8021 Zürich
0848 25 88 88
www.swissquote.ch



CONTACTS UTILES

- **FINMA - Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers**
Laupenstrasse 27, 3003 Berne
+41 (0)31 327 91 00
info@finma.ch
www.finma.ch
- **SwissBanking**
Aeschenplatz 7, 4052 Basel
Hotelgasse 10, 3011 Bern
Limmatquai 122, 8001 Zürich
www.swissbanking.org
- **Banque nationale suisse**
Börsenstrasse 15, Case postale, 8022 Zürich
+41 (0)58 631 00 00
snb@snb.ch
www.snb.ch
- **Secrétariat d'État aux questions financières internationales SFI**
Bundesgasse 3, 3003 Berne
info@sif.admin.ch
www.sif.admin.ch
- **Ombudsman des banques suisses**
Bahnhofplatz 9, Case postale, 8021 Zürich
+41 (0)43 266 14 14 Allemand / Anglais
+41 (0)21 311 29 83 Français / Italien
www.bankingombudsman.ch
- **Zürcher Bankenverband**
Weinbergstrasse 25, 8001 Zürich
www.zuercher-bankenverband.ch
- **Fondation Genève Place Financière**
Rue du Général-Dufour 12, Case postale 5312,
1211 Genève 11
+41 (0)22 849 19 19
www.geneve-finance.ch
- **Swiss Finance Startups**
Grundstrasse 16B, 8712 Stäfa
contact@swissfinancestartups.ch
www.swissfinancestartups.com
- **AZEK**
Swiss Training Centre for Investment Professionals
Feldstrasse 80, 8180 Bülach
+41 (0) 44 872 35 35
www.azek.ch
- **CFA Society Switzerland**
Chamerstrasse 79, Postfach 3437, 6303 Zug
Phone: +41 41 74 100 74
info@swiss.cfa
www.swiss.cfa
- **CAIA Switzerland**
+41 (0)22 347 45 90
switzerland@caia.org
www.caia.org
- **SFAMA Swiss Funds & Asset Management Association**
Dufourstrasse 49, Case postale, 4002 Bâle
+41 61 278 98 0
www.sfama.ch
- **SFAA - Swiss Financial Analysts Association**
Feldstrasse 80, 8180 Bülach
+41 (0)44 872 35 40
info@sfaa.ch
www.sfaa.ch
- **SECA - Swiss Private Equity & Corporate Finance Association**
Grafenauweg 10, Postfach 7344, 6302 Zug
+41 (0)41 757 67 77
info@seca.ch
www.seca.ch
- **Swiss Sustainable Finance**
Grossmünsterplatz 6, 8001 Zürich
+41 44 515 60 50
info@sustainablefinance.ch

>>>

ADRESSES



COMMUNICATION FINANCIÈRE

• b-public AG

Media Relations
Badenerstrasse 144, 8004 Zürich
MARKUS BAUMGARTNER, Partner
+41 (0)44 533 34 00
mba@b-public.ch
www.b-public.ch

• Blossom

Global Communication Agency
Rue des Vieux-Grenadiers 10, 1205 Genève
www.blossom-com.ch

• CANA atelier graphique

Agence de graphisme spécialisée dans l'identité d'entreprise et l'édition. Création de rapport annuel, infographie et publication.
Route de Jussy 29, 1226 Thônex - GE

NATALIE BINDELLI

+41 (0)22 784 40 50
info@ateliercana.ch
www.ateliercana.ch

• COMandWEALTH

Un regard nouveau sur l'écosystème financier pour vous aider à vous différencier et être visible en Suisse, France ou Royaume-Uni. Stratégie marketing et communication, RP, événementiel, contenu rédactionnel, digital.

MATHIEU MOLLARD

+41 (0)79 612 16 47
mathieu@comandwealth.ch

• Dynamics Group AG

Corporate Communications, Capital Market Communication, Public Affairs, Reputation Management & Crisis Communications
Utoquai 43, 8024 Zürich
+41 (0)43 268 32 32
contact@dynamicsgroup.ch
21, rue des Caroubiers, 1227 Carouge/GE
+41 (0)22 308 62 20
geneva@dynamicsgroup.ch
www.dynamicsgroup.ch

• Farner Consulting SA

Media Relations, financial communication, events, publishing, advertising
Rue Centrale 10, 1002 Lausanne
www.farner.ch

• IRF Communications AG

Rämistrasse 4, Postfach, 8024 Zürich
+41 (0)43 244 81 44
info@irfcom.ch
www.irfcom.ch

• Jérémy Nieckowski - Geneva

Relations presse, relations publiques
+41 (0)79 69 99 727
+41 (0)22 361 15 08

• Nadia Communication

Communication globale
Rue Gourgas 23, 1205 Genève
+41 (0)22 329 08 00
nadia@nadiacom.ch
www.nadiacom.ch

• Panemax

PR, social media strategies and content
Rue Marterey 1, 1005 Lausanne
www.panemax.com

• Payro Communication Sàrl

Communication traditionnelle & digitale spécialisée dans le domaine financier. Stratégie, positionnement, conception/rédaction de tous types de contenu, relations médias, web marketing, gestion de tous projets de communication, projets web dédiés à la finance.
5, chemin Neuf, 1207 Genève
+41 (0)22 322 13 17
rp@payro.ch
www.payro.ch

• Taktkomm

Ernastrasse 30, 8004 Zürich
www.taktkomm.ch

• TE Communications AG

Strategic Advice, Public Relations, Digital Communication
Bleichstrasse 11, 9000 St. Gallen
THOMAS EGGER
+41 (0)71 841 52 52
teg@te-communications.ch
www.te-communications.ch

• Voxia

Rue de Contamines 18, P.O. Box, 1211 Genève 12
www.voxia.ch



MEDIAS FINANCIERS

• Agefi

redaction@agefi.com
www.agefi.com

• Allnews

Allnews.ch

• Banco

redaction@banco.ch
www.banco.ch

• Bilan

www.bilan.ch

• Bilanz

redaktion@bilanz.ch
www.bilanz.ch

• FinanceCorner

redaction@financecorner.ch
www.financecorner.ch

• Finanz & Wirtschaft

redaktion@fuw.ch
www.fuw.ch

• Finews

info@finews.ch
www.finews.ch

• Fundplat

info@fundplat.com
www.fundplat.com

• Investir.ch

www.investir.ch

• Le Monde Economique

redaction@monde-economique.ch
www.monde-economique.ch

• Le Temps

eco@letemps.ch
www.letemps.ch

• Sphere

redaction@sphere.swiss
www.sphere.swiss

CERTIFICAT

DIGITAL FINANCE

isfb

Formation bancaire & financière

NOUVEAU CERTIFICAT

RENTÉE LE 13 JANVIER 2020



Institut Supérieur de Formation Bancaire
Route des Jeunes 12, 1212 Genève
022 827 30 00 - www.isfb.ch



**Vous désirez booster vos
compétences et votre employabilité ?**

Certificats accrédités SAQ CWMA

CERTIFICAT EN PRODUITS & INVESTISSEMENTS

CERTIFICAT EN GESTION DE PORTEFEUILLE

N'HÉSITEZ PLUS, INSCRIVEZ-VOUS !

isfb

Formation bancaire & financière



Personnel
Certification

Swiss Association for Quality

Engagé
pour
l'avenir

Durable
par conviction

L'investissement durable depuis plus de deux décennies

Nous sommes fiers de nos services en tant que propriétaires d'actifs et dans le domaine de l'engagement actionnarial.

Notre équipe d'investissement responsable collabore étroitement avec les entreprises et les conseille pour parvenir à une croissance durable à long terme. À cette fin, en plus de critères d'investissement rigoureux, nous appliquons des critères ESG clairs dans la sélection et la gestion de nos actifs, et menons des dialogues commerciaux réguliers pour atteindre des objectifs mesurables.

Le capital investi est à risque et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant initialement investi.

En savoir plus

Rendez-nous visite sur [bmogam.com](https://www.bmogam.com) ou contactez-nous au **+41 (0)22 5813302**

Les appels téléphoniques peuvent être enregistrés.

 **BMO Global Asset Management (EMEA)**

BMO  **Global Asset Management**