

Les Gérants de Fortune Indépendants (GFI) en Suisse et au Luxembourg

Présentation AFG

13 avril 2010



Une définition des GFI en Suisse et au Luxembourg (1/2) Principales caractéristiques communes

- **Les Gérants de Fortune Indépendants (GFI),**
 - Pour la plupart des **anciens banquiers**
 - Un réel savoir faire, en matière de **Gestion de Patrimoine**
- **Pour administrer le patrimoine de ses clients,**
 - Le GFI agit **sur mandat et au nom du client,**
 - Il n'est **pas restreint dans le choix des produits** de placement,
 - Les **valeurs patrimoniales du client** sont, elles, conservées sur un compte tenu par une **banque dépositaire**
- Le GFI peut exercer **son activité** de manière **classique** ou **se spécialiser** dans des catégories ou des produits de placement bien déterminés
- **Aujourd'hui,** les GFI assistent leurs clients pour toutes les questions concernant **le Patrimoine, au sens large du terme.** L'éventail des services offerts dépasse largement la gestion de fortune strictement bancaire

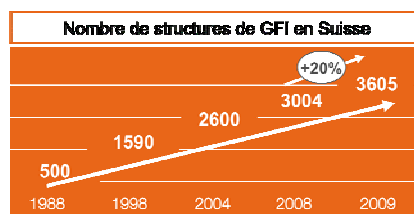
Suisse

- Depuis 2002, la loi de lutte contre le blanchiment d'argent oblige les GFI exerçant en Suisse, à **s'affilier à un organisme d'autorégulation (11 OAR) ou à se soumettre directement à la FINMA** (autorité fédérale de surveillance des marchés financiers)
- Aucune exigence en terme d'expérience ou de diplôme n'est exigée

Luxembourg

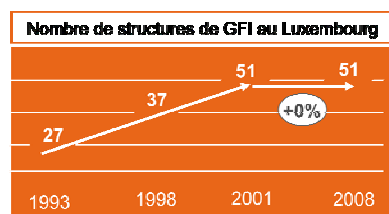
- Réglementés par la Commission de surveillance du secteur financier (CSSF), Le Luxembourg regroupe sous la **catégorie appelée « Professionnel des Secteurs Financiers »** (PSF), tout les intermédiaires financiers opérant au Luxembourg.
- Une réglementation ardue qui **nécessite un capital de départ de 125k € et un profil de GFI adéquat (expérience professionnelle, diplômes,...)**

En Suisse



- Les GFI, environ **3'605 entités juridiques** en Suisse en 2009, soit **+20%** sur les derniers 18 mois
- Plus de 55% des sociétés de GFI ont moins de 10 ans d'existence**
- Env. **18% des actifs Clientèle Privée** déposés auprès des banques depositaires, soit :
- environ **600 mds de CHF** sur les **3'292 mds CHF** fin 2009 d'actifs détenus par une clientèle privée

Au Luxembourg

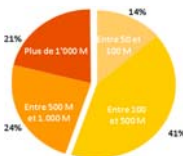


- 51 entités juridiques de GFI en 2008
- 50% GFI ont plus de 10 ans d'existence**
- Depuis 2001, un ralentissement du nombre de nouveaux entrants :
 - Une croissance de **90% entre 1993 et 2001** et une stagnation du nombre de GFI entre 2001 et 2008
 - 11 GFI créés depuis 2002

Clientèle des GFI – Taille des actifs et nombre de clients

En Suisse

Taille des Actifs gérés

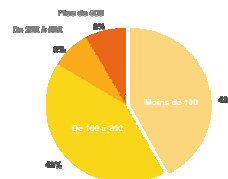
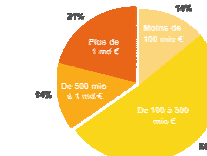


Nombre de clients gérés



- 60% des GFI gèrent des avoirs inférieurs à 500 Mio CHF
- Environ 50% des GFI gèrent moins de 100 Clients
- Nous estimons le portefeuille moyen actuel d'une société de GFI à 120/130 Mio CHF
- L'ensemble des GFI interrogés considèrent que pour perdurer, le seuil AuM minimum se situe à plus de 200 Mio CHF

Au Luxembourg

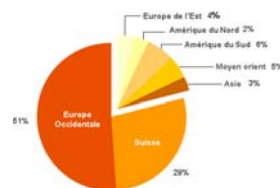


- 65% des GFI gèrent des avoirs inférieurs à 500 Mio €
- Quelques grosses structures gèrent plusieurs milliards d'euros
- Environ 84% des GFI gèrent moins de 250 Clients
- Nous estimons le portefeuille moyen des structures de GFI à environ 250 millions d'euros

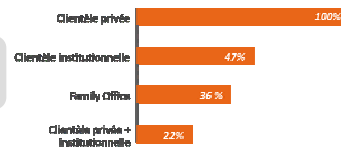
Clientèle des GFI – Taille des actifs et nombre de clients

En Suisse

Origine géographique de la clientèle

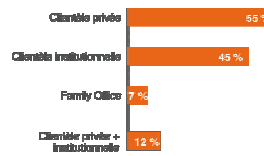
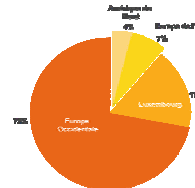


Type de clientèle



- La Clientèle des GFI est majoritairement Européenne (51%) et Locale (29%)
- 58% de GFI ont notés une évolution géographique de leur clientèle :
 - ✓ Départ de la clientèle américaine et italienne
 - ✓ Augmentation de la clientèle suisse
- La Clientèle Privée entre 1,5 - 5 Mio CHF reste la cible privilégiée

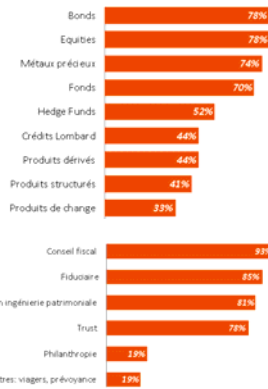
Au Luxembourg



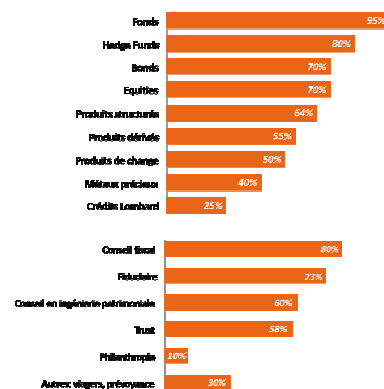
- La clientèle des GFI luxembourgeois est européenne à 72% (surtout Belgique, Allemagne et France) et Luxembourgeoise à 17%
- Les GFI souhaitent développer le marché de l'Europe de l'Est en priorité, ces pays ayant vocation à rejoindre la zone Euro à moyen terme
- La clientèle des GFI est privée à 55% et institutionnelle à 45%

Clientèle des GFI – Taille des actifs et nombre de clients

En Suisse



Au Luxembourg

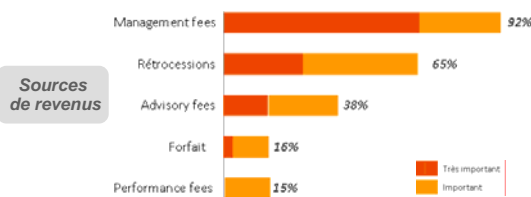


- Les portefeuilles des GFI sont très liquides en raison de la crise
- Très forte utilisation des bonds (gestion conservatrice)
- L'utilisation des fonds reste plébiscitée par les GFI mais pas les hedges funds qui ont pâti de l'effondrement de leur valeur en 2008
- Nombre de clients sollicitent leurs GFI pour des services en matière d'ingénierie patrimoniale et fiscale

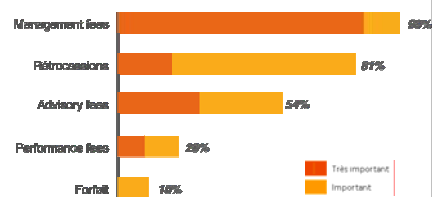
- Vers une palette de produits plus complète et très axée Placements collectifs et Hedge Funds
- Une plus forte utilisation de produits complexes – produits structurés et dérivés
- Une forte croissance de demande de conseil fiscal

Rémunération des GFI

En Suisse



Au Luxembourg

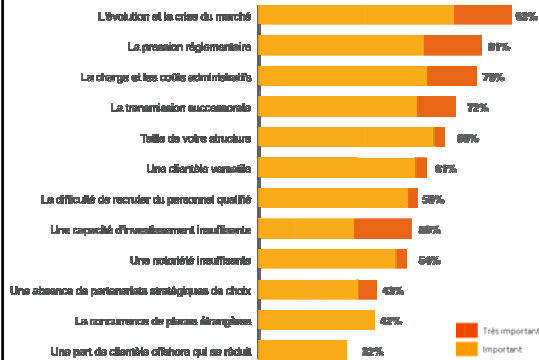


- Les managements fees demeurent plus que jamais la principale source de revenus des GFI
- En matière de rétrocessions, 25% des GFI optent pour une redistribution totale des rétrocessions perçues auprès de leurs clients. C'est pour eux une manière de crédibiliser leurs conseils en gestion patrimoniale en valorisant les qualités intrinsèques des produits financiers sélectionnés
- De nombreux GFI estiment qu'à terme, plus aucune rétrocession ne sera perçue des banques ou des gérants de fonds
- On estime la rentabilité moyenne d'une structure de GFI à environ 1,3% des AuM

- Management fees et rétrocessions sont les plus importantes sources de revenus des GFI
- La directive MIFID impose aux GFI une transparence totale sur les rétrocessions qui tendent à devenir plus faible dans la part des revenus
- Les advisory fees représentent une part conséquente des revenus des GFI
- On estime la rentabilité moyenne d'une structure de GFI à environ 1% des AuM

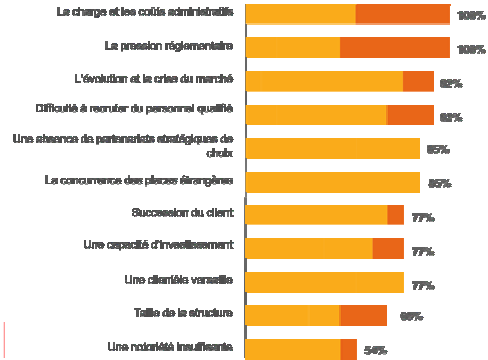
Freins à la croissance des GFI

En Suisse



- Les GFI anticipent un fort accroissement de la pression réglementaire. Bien que percevant la pression réglementaire comme une contrainte, l'ensemble des GFI pense qu'il s'agit aussi d'un axe de valorisation et de reconnaissance de leur profession
- Le renouvellement de la clientèle finale (succession) est un risque fort d'attrition du portefeuille

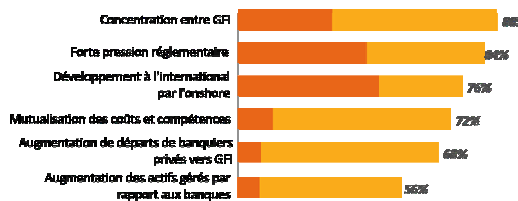
Au Luxembourg



- la charge et les coûts administratifs représentent les freins importants à la croissance des GFI
- Cette charge est liée à une pression réglementaire toujours plus forte
- La difficulté à recruter du personnel qualifié est un frein au développement de nombreux GFI

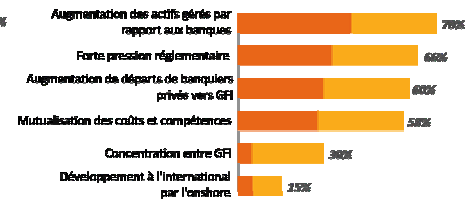
Evolution des GFI

En Suisse



- La consolidation du marché n'a pas encore débutée
- La croissance de +20% de création de sociétés de GFI en un an montre au contraire une forte accélération du nombre de GFI, la fusion entre GFI reste exceptionnelle
- Les GFI anticipent la disparition de nombreux petits comptes, néanmoins ils estiment que cette baisse sera compensée par l'augmentation d'actifs clients en provenance des banques et sur des comptes de plus grosse taille (>1,5 Mio CHF)

Au Luxembourg



- La pression réglementaire est la principale inquiétude quand à l'évolution du métier de GFI même si pour nombre d'entre eux le point culminant a déjà été atteint
- La concentration du marché a déjà eu lieu
- Les GFI luxembourgeois restent très confiant quant à leurs possibilités de continuer à augmenter leurs actifs sous gestion au détriment des banques

Comparatif Suisse - Luxembourg

| | Suisse | Luxembourg | |
|--|---------------------------------|---------------------------------|---|
| Taille du marché clientèle Banque Privée | 4'263 mds CHF | 300 mds € | Un marché clientèle Banque Privée suisse 14 fois plus important qu'au Luxembourg |
| Nombre de structures de GFI | 3'004 | 51 | Croissance forte et continue du nombre de structures de GFI en Suisse, stagnation au Luxembourg depuis le début des années 2000 |
| Réglementation | Contrôlé par un OAR | Agrément & reporting régulier | Une réglementation beaucoup plus lourde obligeant les GFI luxembourgeois à des synergies. Les GFI suisses n'ont aucune obligation réglementaire hors LBA |
| ETP moyen | 4,5 ETP | 10,6 ETP | Des ETP 2 fois plus importants au Luxembourg en adéquation à la lourdeur administrative et réglementaire |
| Portefeuille moyen par structure de GFI | Env. 180 mio CHF | Env. 400 mio € | Un portefeuille moyen 4 fois supérieur au Luxembourg (via les fonds notamment) |
| Origine de la clientèle | Europe occidentale et locale | Frontalière (BE, FRA, ALL) | Une clientèle locale et couvrant toute l'Europe occidentale pour la Suisse. La clientèle luxembourgeoise est issue de pays frontaliers |
| Part de l'institutionnel dans les actifs gérés | 16% | 45% | Les GFI luxembourgeois axent leur savoir faire sur les clients institutionnels même si la clientèle privée est perçue comme le principal axe de développement |
| Partenariats avec des assureurs | 16% | 50% | Des forts partenariats avec les assureurs permettant aux GFI luxembourgeois de mieux appréhender la phase de succession de leur clientèle |
| Organisation en réseau | 6% | 50% | Plus de la moitié des GFI luxembourgeois disposent de bureaux de représentation en Europe. Une organisation en réseau la proximité avec la clientèle |
| Sensibilité au prix | 40% | 75% | Les GFI luxembourgeois ont une très forte sensibilité aux prix, la recherche de partenariats flexibles pratiquant des coûts raisonnables est un critère fondamental |
| Diversité des services et produits | Fonds (70%) Structurés (41%) | Fonds (95%) Structurés (64%) | Le mix produits/services est plus axé Ingénierie Patrimoniale au Luxembourg (forte utilisation de fonds, forte assistance en assurances vie) |

Conclusions : Perspectives d'évolutions

Suisse

- Encore **beaucoup « trop » de petits acteurs**, la taille critique (AuM) ne semble pas encore atteinte
- En Suisse, nous estimons le **portefeuille moyen** géré par les GFI à environ **130 Mio CHF**, sa tendance se poursuit à la hausse
- **9% des GFI ont dépassés l'âge de la retraite (65 ans) et 48% ont entre 51 et 65 ans**
- La disparition des GFI de 1^{ère} génération et des acteurs disposant d'AuM trop faibles pour survivre va entraîner :
 - ✓ Une **hausse du portefeuille moyen GFI** : De 250 à 350 Mio CHF
 - ✓ Une **hausse du portefeuille moyen client et la disparition des petits comptes** inférieurs à 1 Mio CHF
 - ✓ Une **augmentation du nombre de gérants au sein des sociétés de GFI** : Entre 5 et 10 gérants

Luxembourg

- **Une croissance du secteur mais une stagnation du nombre de GFI**
 - ✓ Contrairement aux GFI suisses, les gérants luxembourgeois ont déjà vécu un large phénomène de concentrations lié à l'alourdissement de la réglementation des PSF
 - ✓ En conséquence, il **devient très difficile pour des gérants désirant quitter leur banque de lancer leur propre société**, ils choisiront plutôt de rejoindre les structures existantes
- **Une volonté de développer la clientèle privée internationale**
 - ✓ La place financière luxembourgeoise **reste assez peu connue pour la clientèle internationale hors des pays frontaliers**
 - ✓ Les GFI luxembourgeois axent leur savoir faire sur les clients institutionnels, **accroître la réputation des gérants en matière de clientèle privée est un de leurs principaux défis**



Vos contacts NOVEO Conseil



France
8 rue de Berri
75008 PARIS
+33 (0) 1 72 89 72 50



Suisse
8 rue du Conseil Général
1204 GENEVE
+ 41 (0) 22 322 13 52

Philippe PERLES – +41.79.256.05.78
philippe.perles@noveoconseil.com

Donner du sens à l'action

www.noveoconseil.com