

02.06.2004 - 14:00 Uhr

Un tiers des banques privées aspirent à des acquisitions - Les banques privées perdent 10 pour cent de leur portefeuille de clientèle dans les douze mois suivant l'acquisition

Indication: Cette étude peut être téléchargée gratuitement en format pdf sous:
www.newsaktuell.ch/f/story.htx?nr=100475518

Zurich, le 2 juin 2004 - L'étude publiée aujourd'hui par KPMG en Suisse montre qu'un tiers des banques privées sondées à échelle globale poursuit une stratégie prévoyant une acquisition dans les trois années à venir. La zone géographique la plus prisée en matière d'acquisitions est la région Asie-Pacifique, qui concentre 41% des acquisitions de private banking en 2003 (en volume) contre 23% en l'an 2000.

Cette tendance semble se poursuivre et l'étude révèle que les banques privées du monde entier considèrent que le marché de la région Asie-Pacifique est le plus prometteur en termes de potentiel de croissance.

Cette étude met aussi en évidence la prédominance constante des acquisitions nationales dans les secteurs du private banking et de la gestion de patrimoine, avec une augmentation de la proportion des acquisitions nationales ces dernières années, passées de 63 pour cent de toutes les transactions de private banking en l'an 2000 à 85 pour cent en 2003.

Les niveaux d'activités varient suivant les marchés. Les banques les plus ouvertes aux transactions se situent plutôt en Amérique du Nord ou en Suisse et sont essentiellement les plus grandes du marché. Les banques les plus discrètes sont les plus petites et le marché le moins actif est celui de l'Allemagne.

L'étude Toujours plus? - La soif d'acquisition et la stratégie dans le secteur global du private banking et de la gestion de patrimoine publié aujourd'hui par KPMG en Suisse, est basée sur l'interrogation de 186 banques privées et institutions de gestion de patrimoine dans le monde entier.

Stuart Robertson, responsable du secteur Audit Financial Services de KPMG Suisse, commente: "Lorsque l'on demande aux banquiers privés de nommer les marchés les plus en vue en termes de potentiel de croissance, ils désignent sans hésiter la région Asie-Pacifique, indiquant que la somme d'exigences légales fixes en Europe et en Amérique du Nord, les changements de l'environnement fiscal et juridique en Europe et la progression de la richesse dans la région Asie-Pacifique constituent les principales motivations de ce choix.

"Si vous observez la progression du nombre de patrimoines individuels et le rythme effréné de la création de richesse en Extrême-Orient, vous ne serez pas surpris du grand nombre d'organisations qui considèrent ce marché comme très prometteur. Un rapport récent de l'Economist Intelligence Unit et KPMG constate que plus d'1 milliard de \$US d'épargne bancaire dort dans les banques chinoises. On considère que le taux d'épargne chinois progressera de 42,1 pour cent en 2002 à plus de 50 pour cent en 2005.

"Cependant, malgré toute l'attention portée sur la région Asie-Pacifique, la tendance M&A dominante dans le private banking se manifeste essentiellement par des transactions nationales. Nous ne devons pas non plus perdre de vue que l'Europe et l'Amérique du Nord

restent très actives en termes d'activités M&A.

"Le secteur est très fragmenté entre quelques grands acteurs principaux et un grand nombre de petites banques privées. La petite taille de la majorité des acteurs de ce secteur explique la majorité écrasante des transactions nationales comme par exemple celles des banques privées européennes et de la région Asie-Pacifique, qui prévoient une acquisition dans les trois prochaines années, l'essentiel du secteur bancaire essayant d'en faire de même dans son propre pays."

L'étude révèle aussi une erreur d'appréciation de nombreuses banques privées en matière d'intégration culturelle précoce pendant le processus d'acquisition. Stuart Robertson ajoute: "De nombreuses banques privées considèrent l'intégration culturelle comme l'une des principales activités post-acquisition, mais l'étude confirme notre expérience selon laquelle dans tous les secteurs les structures entament ce processus toujours trop tard. En fait, elles devraient consacrer plus de temps et d'attention en matière de gestion de l'intégration pendant la phase de due diligence. L'intégration efficace ne doit pas être un "luxe", car elle est un facteur fondamental de la réussite d'une transaction.

"L'étude révèle aussi que 10 pour cent du portefeuille des banques privées est perdu dans les douze mois suivant la clôture de la transaction. Il n'y a pas de différence notable entre la taille d'une banque privée et sa capacité à retenir les clients. Plus d'un cinquième des banques privées interrogées signalent qu'elles ont perdu entre 20 et 30 pour cent de leur portefeuille de clientèle en un an. Un problème qui mérite assurément toute notre attention."

L'étude complète sur papier peut être commandée gratuitement sous dzenzler@kpmg.com ou téléchargée sous www.kpmg.ch (fichier pdf).

KPMG International est un leader des services de révision comptable, de conseil fiscal, juridique et financier. A l'échelle mondiale, KPMG emploie près de 100 000 collaborateurs dans 150 pays. Les activités de KPMG Suisse sont intégrées à KPMG Holding (le membre suisse de KPMG International). Sous ce toit, KPMG emploie en Suisse près de 1500 personnes réparties dans treize sites. Au cours de l'exercice 2003, KPMG Suisse a réalisé un chiffre d'affaires de 343,8 millions de francs, ce qui représente une augmentation de 4,1 pour cent par rapport à l'exercice précédent. Vous trouverez de plus amples informations sur www.kpmg.ch.

Contact:

KPMG
Stefan Mathys
Corporate Communications
Tél. +41/1 249 27 74
Mobile: +41/79/227'98'31
E-mail: kpmgmedia@kpmg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001147/100475518> abgerufen werden.