

20.10.2010 - 11:00 Uhr

## **PwC étude «Heading for new horizons. Private banking in Switzerland.» Private Banking en Suisse: la mutation s'annonce**

Zurich (ots) -

Les évolutions actuelles du marché du Private Banking en Suisse lancent un défi considérable à de nombreux gérants de fortune. La perte de confiance latente et la réallocation dans des produits à plus faible risque, générant donc une moindre marge, ont entraîné un fort recul de la marge brute des banques analysées (2009: 110 points de base [pb], 2006: 117 pb). Il est difficile de réduire la base de coûts et, ces deux dernières années, elle n'a pas pu être adaptée au recul des produits. Le ratio coûts/produits (après amortissements) a ainsi augmenté pour atteindre 79% en 2009 (2006: 65%). On s'attend en outre à une poursuite de l'augmentation des coûts réglementaires, dont les petits établissements seront les premiers à pâtir. En effet, ceux-ci ne profitent pas des économies d'échelle et n'ont pas non plus accès au fort potentiel d'argent frais sur les marchés émergents (surtout en Asie). Tel est le constat dressé par l'étude PwC intitulée «Heading for new horizons. Private banking in Switzerland». PwC y a examiné les rapports de gestion de plus de 100 des 170 établissements de Private Banking de Suisse au cours des quatre dernières années.

Les débats sur le secret bancaire et diverses amnisties fiscales préoccupent le Private Banking suisse - notamment lors de l'acquisition de capitaux de nouveaux clients. Après avoir nettement reculé en 2008 (-19,5%), la fortune des clients sous gestion s'est rétablie en 2009 en augmentant de 8,4% (taux de croissance de l'argent frais net: 0,9%). «En dépit de conditions défavorables, la Suisse est globalement parvenue à acquérir régulièrement de l'argent frais net au cours des quatre dernières années. On constate cependant d'importantes variations entre les différentes banques et régions», précise Matthias Memminger, responsable Private Banking Business Consulting chez PwC Suisse. «La place financière Suisse se caractérise, outre le secret bancaire, par ses conditions-cadres économiques et politiques, la qualité de ses prestations et sa stabilité. Ces atouts lui confèrent, et lui conféreront à l'avenir également, un fort potentiel d'acquisition de capitaux de nouveaux clients». Le Onshore Private Banking est appelé à croître, en particulier sur les marchés émergents. De 2006 à 2009 déjà, les établissements possédant un hub sur ces marchés ont remporté un franc succès dans l'acquisition de capitaux nets de nouveaux clients. Les banques n'auront donc d'autre choix que de conclure des partenariats ou de développer leur présence sur place s'ils veulent exploiter ces marchés.

### Baisse des marges

La rentabilité de la fortune des clients a diminué au cours des quatre années étudiées. En 2009, la marge brute des établissements analysés s'élevait encore à 110 points de base (2006: 117 pb), alors que leur marge nette atteignait 20 pb (2006: 32 pb). Le ratio coûts/produits (après amortissements) du Private Banking suisse a ainsi atteint 79% l'an passé (2006: 65%). «Étant donné l'évolution de la situation des produits, il sera primordial pour les établissements de Private Banking de parvenir à dompter et à réduire la base de coûts dans les prochaines années. Les coûts réglementaires augmenteront à eux seuls de 10 à 30%», explique Matthias Memminger. Les petites banques, en particulier, subissent une pression

considérable. En 2008, en pleine crise économique et financière mondiale, elles ont dû affronter le recul le plus marqué des marges brute et nette, de respectivement -37 pb et -18 pb. Les économies d'échelle non réalisées ont aussi des répercussions sur le produit par collaborateur, qui s'est établi à CHF 502'000 en moyenne au cours des quatre dernières années. Les grandes banques ont réalisé un produit moyen par collaborateur de CHF 604'000 sur la même période.

#### Modèle d'affaires fiscalement conforme

La tendance vers un modèle d'affaires fiscalement conforme va fortement influencer sur l'évolution au cours des prochaines années. En raison du durcissement des réglementations étatiques, les modèles d'affaires offshore créés principalement pour des raisons fiscales vont perdre de leur importance. La situation profitera aux grandes banques, qui s'accommodent mieux de la hausse des coûts réglementaires grâce aux économies d'échelle. Les coopérations ou les bureaux de représentation leur facilitent par ailleurs l'accès au fort potentiel d'acquisition de capitaux de nouveaux clients sur les marchés émergents. Malgré de nombreuses créations d'entreprises proposant des approches et des modèles d'affaires novateurs, la consolidation des petites et moyennes banques va s'amplifier dans les années à venir. Depuis 2005, le nombre d'établissements de Private Banking a reculé de 181 à 170 (-6%). Et il chutera encore. Les banques étrangères et les petits établissements, notamment, pourraient faire l'objet de transactions. Ils doivent s'atteler à la révision de leur orientation stratégique, et plus particulièrement de son efficacité, au moyen de programmes de diminution des coûts, d'opportunités d'externalisation et de fusions.

Cette publication de PwC est disponible au format PDF auprès de Claudia Sauter.

Vous trouverez désormais nos communiqués de presse également sous:  
[www.twitter.com/PwC\\_Switzerland](http://www.twitter.com/PwC_Switzerland)

#### Contact:

Matthias Memminger  
Responsable Private Banking Business Consulting  
PwC Suisse  
E-Mail: [matthias.memminger@ch.pwc.com](mailto:matthias.memminger@ch.pwc.com)

Claudia Sauter  
Communications Senior Manager  
PwC Suisse  
E-Mail: [claudia.sauter@ch.pwc.com](mailto:claudia.sauter@ch.pwc.com)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100612380> abgerufen werden.