

28.08.2013 - 11:00 Uhr

Étude de PwC: Les banques suisses se préparent en vue de la protection des investisseurs / «Barometer of Investor Protection Rules»

Zurich (ots) -

Les exigences de MiFID II et de la LSFIn influenceront de façon considérable la rentabilité des banques suisses. Ces dernières s'attendent à des coûts élevés et à une hausse des prix des services et des frais. Elles perçoivent un potentiel de croissance principalement dans les activités transfrontalières et les mandats de gestion de fortune. Dans ce dernier domaine, les banques suisses attendent des marges capables d'alléger la pression sur la rentabilité. Dans les activités de conseil, elles souhaitent diffuser des produits de placement moins complexes, ce qui implique de consolider les activités de produits. Tels sont les principaux enseignements du sondage de PwC «Barometer of Investor Protection Rules» concernant l'influence attendue de la protection des investisseurs sur la place financière suisse.

Selon le sondage, les prestataires de services financiers suisses continuent de miser sur les activités transfrontalières, bien que l'on parle souvent d'une obligation future, pour les banques d'états tiers, de disposer d'une succursale dans la zone UE sous le régime MiFID II. Deux tiers des banques d'investissement et 44% des banques cantonales et régionales entendent rester intéressantes pour les clients de l'UE et continuer d'attirer des clients de cette zone économique.

Lutte pour les segments de clientèle rentables

Tous les participants au sondage désirent croître en premier lieu dans le segment des mandats de gestion de fortune, qui offre des marges confortables. Dans ce domaine, les dépenses liées à l'introduction des nouvelles dispositions réglementaires sont relativement faibles, et les banques peuvent bénéficier d'effets d'échelle importants. Pour les prochaines années, un environnement hautement compétitif se dessine, dans lequel les banques devront introduire de manière efficiente les nouvelles règles et adapter leur orientation stratégique aux conditions-cadres modifiées. Parallèlement, elles devront aussi tenir compte de la suppression des rétrocessions.

Respect des clients de conseil

Alors que plus de 60% des banques d'investissement souhaitent également croître dans le segment des clients de conseil, près de 80% des banques cantonales et régionales tablent sur des chiffres stationnaires dans ce domaine. Pour Rolf Wietlisbach, Directeur Conseil économique chez PwC Suisse, «l'introduction de la nouvelle législation augmente les exigences en termes de processus et de qualité du conseil. Les banques doivent remanier en conséquence leur segmentation de clientèle et leurs offres de services et de produits. Les modèles de compensation doivent être orientés davantage sur les clients et les services ce qui requiert un changement de culture à tous les niveaux au sein des banques.»

Changements sur le marché des produits de placement complexes

Près des trois quarts des participants au sondage souhaitent restreindre la diversité actuelle des produits complexes pour leurs clients de conseil. Ils prévoient une diminution générale de la complexité et du nombre de produits de placement, immédiatement suivie d'une baisse de volume pour ces produits. «Les prestataires actuels de produits de placement complexes doivent repenser leur modèle commercial afin de pouvoir travailler de manière durable et profitable», poursuit Rolf Wietlisbach.

La rentabilité à l'épreuve

52% des sondés attendent, en raison des nouvelles réglementations, une rentabilité inférieure de 1% à 3% selon le rapport entre charges et produits. 34% prévoient une baisse plus importante encore. 80% des banques d'investissement et 71% des banques cantonales et régionales estiment que les prix des services à valeur ajoutée augmenteront. Il en va de même pour les tarifs des prestations de base selon 36% des banques d'investissement et 62% des banques régionales. «Afin de réussir à l'avenir également, les banques doivent être plus efficaces. L'application des dispositions de protection des investisseurs offre une occasion unique d'améliorer la qualité des services et en particulier du processus de conseil», souligne Christiana Suhr Brunner, Partner Conseil économique chez PwC Suisse.

À propos du sondage

30 prestataires de services financiers suisses admis en Suisse comme banque ou comme négociant en valeurs mobilières ont été interrogés. Il s'agit de banques d'investissement (banques privées étrangères et suisses ainsi que gérants de fortune) et de banques cantonales et régionales.

L'étude de PwC est disponible au format PDF auprès de Claudia Sauter.

Contact:

Christiana Suhr Brunner
Partner Conseil économique
PwC Suisse
E-mail: christiana.suhr.brunner@ch.pwc.com

Rolf Wietlisbach
Director Conseil économique
PwC Suisse
E-mail: rolf.wietlisbach@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Head of PR & Communication
PwC Suisse
E-mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100742874> abgerufen werden.