



| [Finance](#) | Conseils: La gestion indépendante comble le vide laissé par les banques

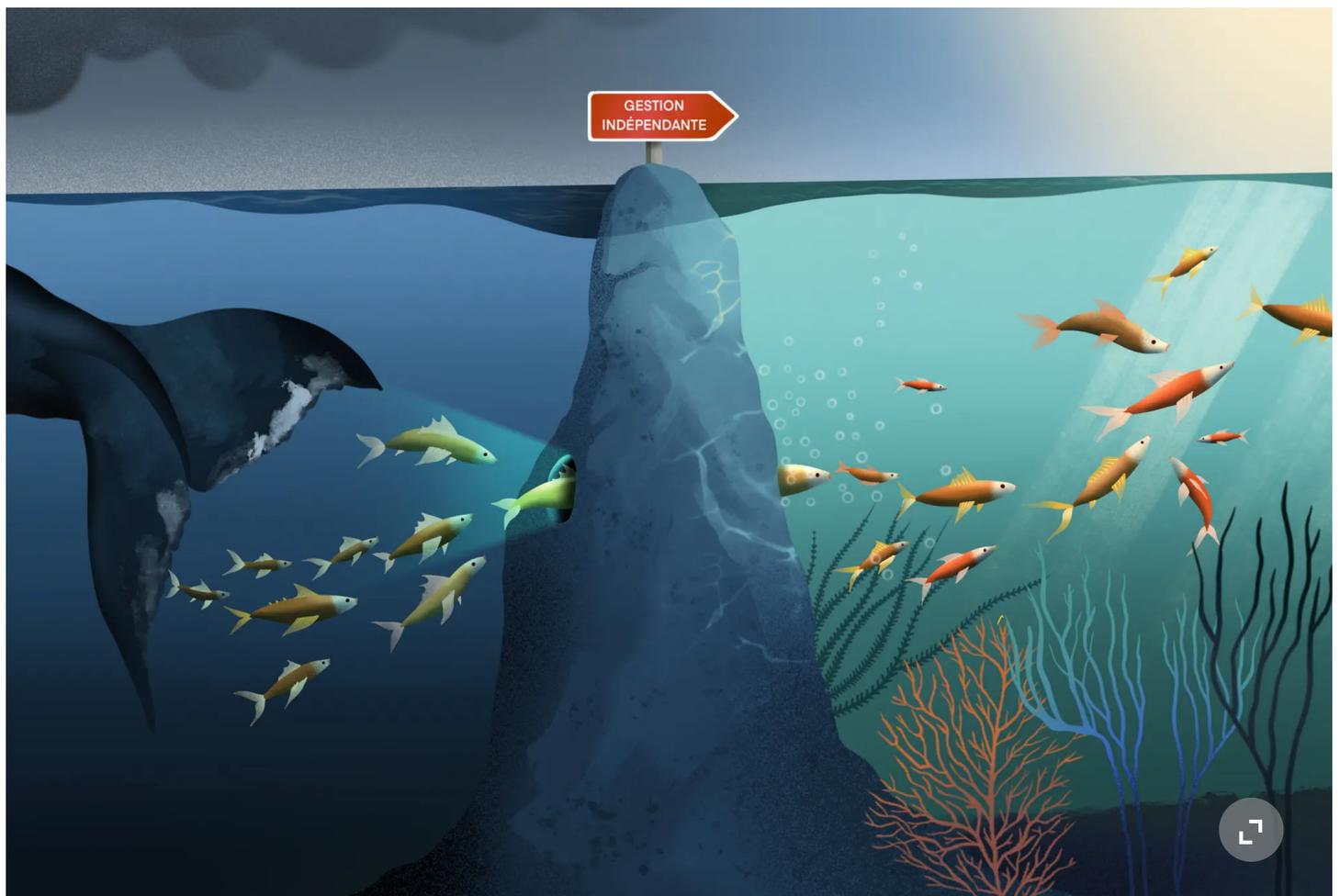
Abo **Conseils**

# La gestion indépendante comble le vide laissé par les banques

Pour les clients moyens, les gestionnaires indépendants offrent encore une écoute et des services de private banking à coûts raisonnables. Mais l'érosion des marges guette les acteurs de ce métier typiquement suisse.

Myret Zaki

Publié: 11.09.2023, 06h00



La clientèle affluente trouve chez les gestionnaires indépendants une oreille attentive, des mandats de gestion à coûts raisonnables, et un conseil de proximité.

Marius Guiet

Savoir-faire suisse par excellence, le métier de gestionnaire de fortune indépendant connaît un renouveau. Bouleversé par l'abolition du secret bancaire en 2009, il avait souffert du flux de régularisations de clientèle non déclarée. La consolidation avait divisé par deux le nombre d'acteurs du métier, de 3500 à 1500. Mais, depuis, c'est une renaissance: alors que les services de private banking des banques se concentrent toujours plus sur les ultrariches, ce sont les gestionnaires indépendants qui récupèrent les fortunes moyennes.

Cette clientèle affluente trouve chez eux une oreille attentive, des mandats de gestion à coûts raisonnables, et un conseil de proximité. «Les banques catégorisent les clients par taille, explique Franz de Planta, cofondateur de la société Mantor et gérant indépendant depuis vingt-neuf ans. Un client privé peut avoir des comptes dans différentes banques. Si on a moins de 1 million dans une banque universelle, on tombe dans les services *affluent* ou dans la gamme *retail*, et c'est le restant de la colère de Dieu: on a souvent affaire à des call centers et à des helplines, et on perd un temps fou.»

«En dessous de 50 millions, il n'y a pas de service dédié, résume Monical Anello, gestionnaire indépendante depuis dix ans auprès de divers *family offices*, après avoir travaillé dix ans dans les banques. Un petit client verra son compte utilisé pour faire du profit. Un gérant indépendant, quant à lui, mise sur le potentiel d'un petit client.»

## Un vide sur le marché comblé

Les gestionnaires indépendants gèrent aujourd'hui 500 milliards de francs d'avoirs de clientèle. Début 2023, la Suisse comptait 1534 d'entre eux, contre 2124 en 2020. «Cette baisse des effectifs est due à l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier 2020, de la loi sur les services financiers (LSFin)», explique Patrick Dorner, directeur de l'Association suisse des gestionnaires de fortune (ASG).

---

**«Un petit client verra son compte utilisé pour faire du profit. Un gérant indépendant, quant**

# à lui, mise sur le potentiel d'un petit client.»

Monica Anello, gestionnaire indépendante

---

Quelque 650 dossiers sont encore en attente pour opérer sous la nouvelle loi, et certains devront attendre 2024 pour obtenir leur autorisation. Dès lors, nombre de nouveaux acteurs attendent que le goulet d'étranglement soit passé avant de se lancer. Pour le directeur de l'ASG, il va falloir deux ou trois ans pour que le nombre d'acteurs remonte au-dessus de la barre des 2000. Cette loi, qui encadre désormais les activités de gestion de patrimoine en Suisse, est exigeante mais jugée favorable par Patrick Dorner. «Elle tient compte des besoins des petites PME de trois ou quatre personnes et prévoit une série d'exceptions qui leur permettent de continuer d'exister. Le coût moyen d'une autorisation de la FINMA est de 5900 francs, et le coût de la révision, s'il est en hausse de 30 à 50%, reste raisonnable pour une surveillance prudentielle.»

Aux yeux de Patrick Dorner, le métier a le vent en poupe, car il comble un vide sur le marché: «Il y a eu un appel d'air, car les gestionnaires permettent au client d'accéder à une architecture ouverte en matière de produits.» Les professionnels interrogés soulignent que, dans les banques, le client a souvent 80% de produits maison. L'alignement sur les intérêts du client reste en effet l'atout roi. «En tant que gestionnaires indépendants, nous sommes régulés par la FINMA comme les banques, sauf que nous sommes du côté du client, pas d'une banque», souligne Monica Anello. «Et le fait de faire un *beauty contest* pour travailler avec les meilleures banques permet au client d'être pluribancarisé et de diversifier ses risques pour éviter le désagrément de faillites ou de fusions bancaires.»

## L'interlocuteur unique, un luxe

Avoir un interlocuteur unique est aussi un luxe qui se perd dans les banques. «Le gérant indépendant peut gérer de manière globale un client qui possède des comptes dans différentes banques, souligne Michel Augsburger, qui a travaillé trente ans chez EMC Wealth Management. Par ailleurs, il y a moins de turnover que

dans les banques, et la famille du client aura plus de chances de bénéficier du même interlocuteur sur plusieurs générations.»

Mais surtout, les montants de 1 ou 2 millions sont bien accueillis par les gestionnaires de la place. Plutôt qu'une approche standardisée de prêt-à-porter, le client a droit à un portefeuille confectionné sur mesure. «Nous donnons le même service à tous les clients, témoigne Ana Guertchakoff. Après avoir travaillé de nombreuses années dans les banques, elle a rejoint la société Mantor en 2016 en tant qu'indépendante. Dans certaines banques, le client affluent est un numéro, il n'a plus de service. S'il demande un mandat de gestion, on lui propose un fonds de placement géré par la banque, et souvent, il paie deux fois: pour le mandat de gestion et pour les frais du fonds.» Certes, un mandat pour un petit client coûte plus cher au gérant indépendant que celui d'un gros client. Mais pour Ana Guertchakoff, cela fait partie du service. «On ne peut pas réfléchir uniquement en termes de rentabilité.»

## **Moins d'acteurs, mais «beaucoup plus professionnels»**

Les commissions ne sont pas plus élevées chez les indépendants. En points de base, l'indépendant reste en dessous de 1% de frais de gestion, sans compter les frais de garde et de dépôt. Pour Franz de Planta, la rentabilité sera le talon d'Achille du métier ces prochaines années, d'autant que la réglementation reste coûteuse en compliance et en reporting. «Le défi des gérants indépendants, c'est l'érosion des marges, il n'y a pas de *pricing power* dans ce secteur.» C'est le revers de la médaille, car les gestionnaires peuvent se permettre d'être souples au niveau des commissions, et ne prélever qu'un pourcentage sur la performance et le courtage, par exemple. Les marges tendent à baisser aussi parce que le métier est en concurrence avec les robo-advisors, et avec d'autres places financières, comme le Luxembourg.

Heureusement, note le gestionnaire, les indépendants sont plus flexibles que les banques en termes de charges. Ils n'ont pas besoin de bureaux pignon sur rue dans des centres d'affaires et pourront donc s'adapter. «Les gestionnaires sont plus agiles et ont des cost/income ratios plus bas que les banques, convient Frédéric Rouiller, un ancien de Vontobel qui a créé Finch Investment Partners, sa société d'intermédiation de produits financiers, destinés principalement à ce secteur. Se-

lon lui, les indépendants vont bénéficier de la consolidation actuelle que l'on observe dans le secteur bancaire.

À terme, Franz de Planta prévoit que le secteur se stabilisera plutôt à 1500 acteurs, soit la moitié d'avant la fin du secret bancaire, «mais ils seront beaucoup plus professionnels».

---

Vous avez trouvé une erreur? [Merci de nous la signaler.](#)