

Spécial

# Gestion de fortune

Une formation pas à pas



(LAPPES/UNSPASH/ISTOCKPHOTO)

# Concurrence féroce pour rester en tête

En matière de conseils en investissements financiers, la branche connaît une compétition accrue au niveau international. Les gestionnaires de fortune suisses disposent toutefois de tous les atouts indispensables pour marquer des points dans cette course **Par Fredy Gilgen**

**N**on, les gestionnaires de fortune suisses ne sont pas naïfs. Ils savent que ces prochaines années pourraient être passablement rudes et que la concurrence se fera plus âpre. Mais ils ne paniquent pas pour autant car ils sont persuadés d'avoir la recette pour affronter aussi bien les adversités actuelles que celles qui s'annoncent.

Verena Gross dirige les activités Wealth Management pour la Suisse alémanique chez Pictet: «Dans six ans, les choses n'auront guère changé. En 2030, les relations personnelles avec les clients, un service de qualité et une bonne performance des placements seront toujours à la base du succès.» Pour elle, les grandes banques et les grands gérants de fortune indépendants ont les meilleures perspectives et continueront de croître. Les plus petits, en revanche, connaîtront un passage difficile car chez eux, en cette ère d'hyper-réglementation, les économies d'échelle manqueront à l'appel. Or c'est bien à cela que s'attendent Verena Gross et les autres experts de la branche dans leurs activités clés.

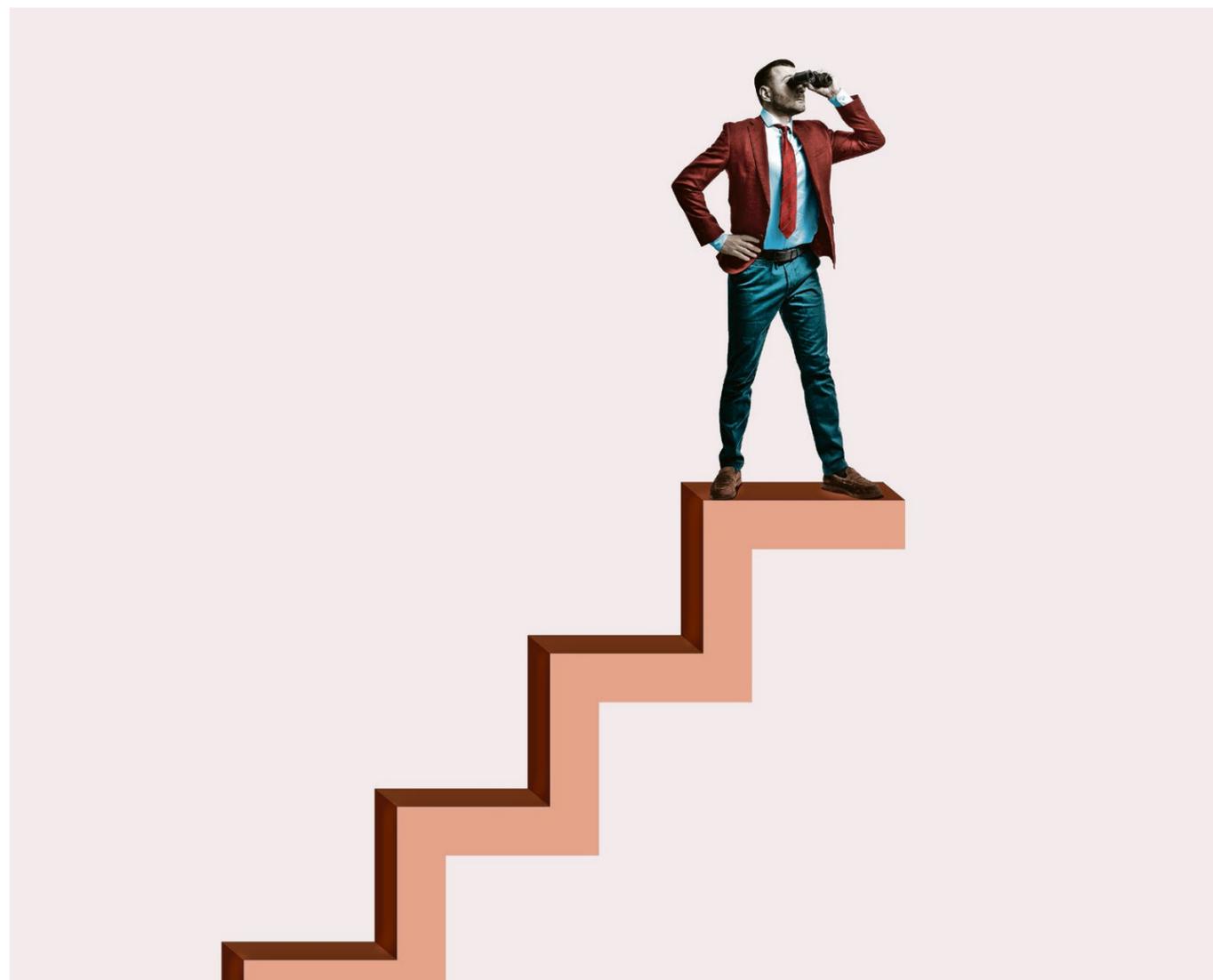
## La Suisse a de l'allure

«Notre pays s'affirmera», pense Jean-Pierre Stillhart, directeur de la clientèle suisse alémanique de la banque Vontobel: «La Suisse est une des places économiques les plus attractives et les plus compétitives du monde et, depuis 2009, elle figure dans le top 5 du «Global Competitiveness Report» du Forum économique mondial. Je suis par conséquent persuadé que les gestionnaires de fortune suisses sauront conserver leur compétitivité ou même l'accroître.»

Karsten-Dirk Steffens, directeur de Switzerland Abrdn Investments, se rallie à cet avis: «Je pense que les gérants de fortune et l'ensemble du secteur bancaire de la place financière suisse continueront à se développer positivement.» Vu le nombre de reprises et de consolidations, il se peut certes que la croissance ralentisse un peu, mais le capital à gérer en Suisse et le nombre de clients fortunés devrait continuer d'augmenter, en raison notamment de l'immigration de personnel hautement qualifié.

«Nous les Suisses, nous sommes souvent trop modestes, déplore Verena Gross, chez Pictet. Mais notre pays devrait être fier de lui et se montrer plus assuré. A l'international, il y a beaucoup de concurrence qui ne manque pas de faire sa promotion. Voyez Hongkong, Singapour, Londres et Dubaï. Or la Suisse a de l'allure: sa place financière est forte, elle dispose d'une infrastructure innovante –

Selon plusieurs experts du milieu bancaire, le capital à gérer en Suisse et le nombre de clients fortunés devraient continuer d'augmenter, en raison notamment de l'immigration de personnel hautement qualifié. (SVETAZI/ISTOCKPHOTO)



prenez à la tokenisation –, de collaborateurs compétents, d'une devise forte et d'un contexte politique stable assorti d'une sécurité juridique solide.» Par ailleurs, la Suisse a mis en pratique tous les standards internationaux.

C'est la tâche du gouvernement et des politiques de préserver et multiplier ces atouts, de soutenir le secteur en assurant la promotion de la place financière sur la scène internationale. «La branche financière a toujours besoin de bonnes conditions-cadres», rappelle Verena Gross.

## Leviers de croissance

Frank Rosenschon, Head of Institutional Client Business Switzerland BlackRock, en est sûr: «Il y a une tendance claire, celle de l'importance croissante des investissements sur

«En 2030, les relations avec les clients, un service de qualité et une bonne performance seront toujours à la base du succès»

VERENA GROSS, PICTET

les marchés privés, surtout dans des portefeuilles institutionnels, car ils comportent des sources de rendement supplémentaires.» L'experte de Pictet Verena Gross est elle aussi convaincue que les investissements sur le marché privé, comme le private equity, gagneront encore en importance en tant que classe d'allocation.

C'est ainsi que les investissements dans les infrastructures gagnent tant et plus en importance parce que bien des pays misent sur la numérisation et la décarbonation, ce qui ouvre de nouvelles et intéressantes perspectives de placement pour les investisseurs. Il semble que le rôle de l'intelligence artificielle soit également très prometteur, aussi bien comme objet d'investissement que dans les processus internes et l'interaction avec les clients. Cela dit, on ne sait pas

encore pour l'heure comment ces tendances évolueront à long terme et quels défis réglementaires elles entraîneront.

## Plus ou moins d'employés?

«La branche de la gestion de fortune va continuer de croître en Suisse, prévoit Jean-Pierre Stillhart, à la banque Vontobel. Mais pour exploiter les opportunités à venir, les entreprises doivent attirer et fidéliser les meilleurs talents. Avec l'avènement de l'intelligence artificielle, nous nous battons avec encore plus d'ardeur avec les groupes technologiques pour séduire des ingénieurs et toutes sortes d'experts de l'IA. C'est pour quoi nous devons demeurer attractifs aux yeux des jeunes talents.»

Chez Abrdn, Karsten-Dirk Steffens se montre lui aussi très confiant:

## Impressum

Gestion de fortune est un supplément du «Temps» réalisé en collaboration avec la «Neue Zürcher Zeitung». Les articles ont été réalisés par NZZ Content Creation, prestataire interne à la NZZ.

**Gestion de projet «Le Temps»:** Julia Chivet (responsable des suppléments), Simon Moreillon (chef d'édition), Gian Pozzy et Miguel Borreguero (traduction), Martin Nieva (conception et graphisme), Olivia Wermus Genevay (iconographie), Géraldine Schönenberg (responsable correction).

**NZZ Content Creation:** Norman Bandi (Head

of NZZ Content Creation), Pamela Beltrame (coordination), Armin Apadana et Bahar Büyükkavir (conception et graphisme).

**Le Temps Publicité:** Marché régional Sébastien Cretton (Head of Regional Sales) et Stéphane Visinand (Senior Account Manager).

**NZZone:** Marché national Anne-Sandrine Backes (Head of Business Unit Romandie) et Katharina Kälin (Key Account Manager)

**Contact:** publicite@letemps.ch  
Le Temps SA, Avenue du Bouchet 2,  
1209 Genève, + 41 22 575 80 50

## Sommaire

**Placements** Pourquoi les gestionnaires de fortune suisses disposent-ils de toutes les cartes pour s'imposer à l'avenir?

ci-dessus

**Banques** Les frais de tenue de compte tendent à disparaître, et ce pour le plus grand bonheur des clients

page 4

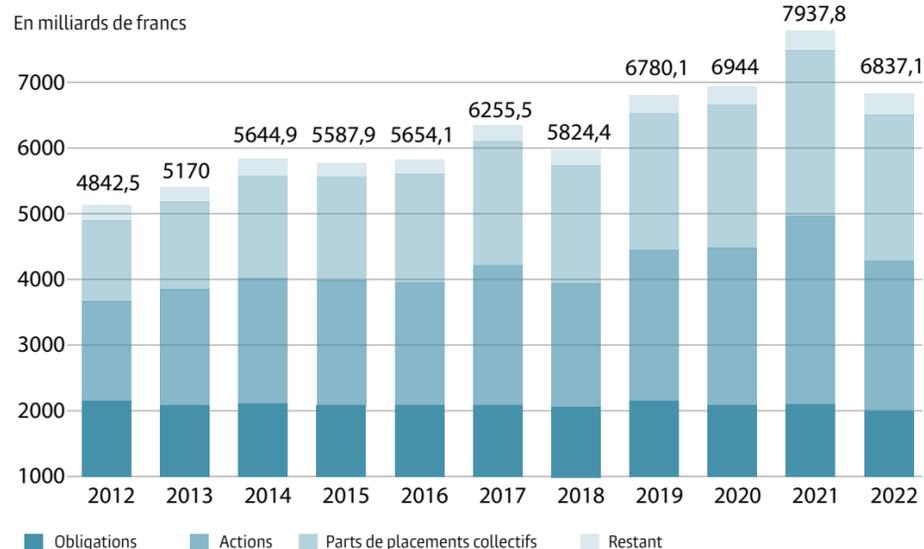
**Portrait** Comment la directrice générale de Tareno, Sybille Wyss, a mené son groupe vers le succès

page 6

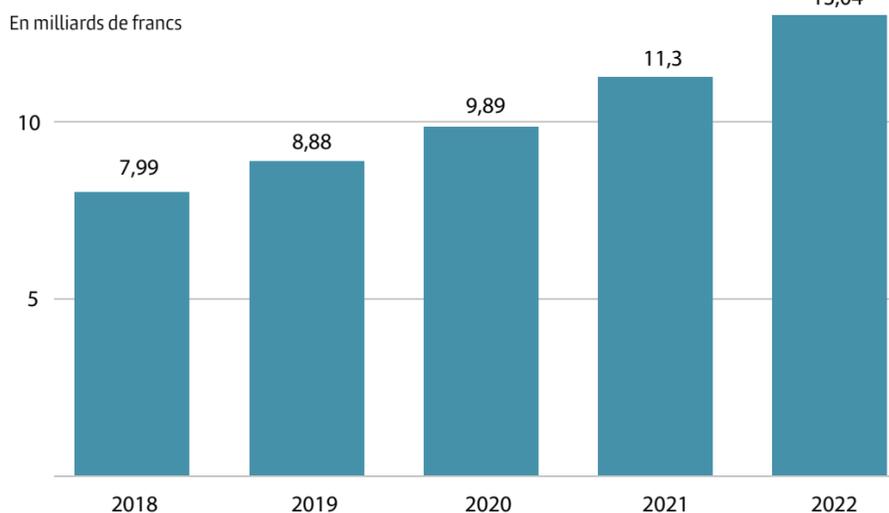
**Sondage** Des lecteurs de journaux avec une plus grande appétence pour la gestion de fortune et les sujets connexes

page 7

Positions dans les portefeuilles, par type de titres



Prestations en capital au moment de la retraite



Source: Office fédéral de la statistique (OFS)

«Certes, la branche de la gestion de fortune s'est déjà sérieusement consolidée et il y aura sans doute encore de nouvelles consolidations mais, dans l'ensemble, la branche devrait continuer de croître.» Et cela en particulier à cause de demandes de service exigeantes dans des offres financières qui se font de plus en plus complexes. Les grandes banques doivent se concentrer toujours plus sur l'«affluent business», les affaires avec des clients fortunés, pour tenir le coup face à la concurrence. Cela laisse des opportunités de croissance aux family offices, aux gérants de fortune, aux établissements en ligne, etc.

«Il y a une tendance claire, celle de l'importance croissante des investissements sur les marchés privés»

FRANK ROSENSCHON, BLACKROCK

Chez Pictet, Verena Gross tire un bilan positif: «Avec la disparition de Credit Suisse, le secteur bancaire a certes perdu des emplois, mais comme la Suisse est bien positionnée à l'international et reste une place financière attrayante, nous partons de l'idée qu'à long terme le nombre de salariés du secteur bancaire demeurera stable.»

En raison de la pression croissante des coûts, de la force du franc, de la concurrence internationale et des opportunités qu'offre l'IA d'automatiser certaines procédures, ce sont surtout les départements situés en aval qui devraient supprimer du personnel. En revanche, l'interface client devrait continuer de gagner en importance.

L'expert de BlackRock Frank Rosenschon partage cet avis: «Le besoin de prestations de service des clients de la gestion d'actifs continuera d'augmenter.» C'est alors qu'on évoque la notion d'outsourcing, d'externalisation de certaines tâches. «La mutation technologique, des produits toujours plus complexes et des exigences réglementaires croissantes renforceront encore cette tendance.» Les clients ont besoin de plus qu'une simple offre de produit, ils attendent de leur gérant de fortune un conseil exhaustif sur le produit et sur leur portefeuille. Frank Rosenschon part de l'idée que cette tendance se poursuivra ces cinq à dix prochaines années.

Contexte européen

Sur ce point, c'est Karsten-Dirk Steffens qui se montre le plus optimiste: «Il y a une haute probabilité que la Suisse doive encore se rapprocher de l'UE, en particulier en termes de réglementation et de politique financières afin de renforcer le marché intérieur.» Mais elle continuera d'essayer de tracer sa propre voie royale pour se conformer aux prescriptions européennes.

«Ces prochaines années, l'UE se concentrera encore davantage sur elle-même et sur les défis qui l'attendent, pense Verena Gross, de Pic-

tet. Car les difficultés surgissent partout: migration, numérisation, polarisation de la société, vieillissement de la population et endettement des Etats, pour n'en citer que quelques-unes? La Suisse, de son côté, est un des partenaires les plus stables de l'UE. Nous espérons que

la nouvelle Commission de l'UE le reconnaîtra et que les relations se stabiliseront tant bien que mal dans les négociations bilatérales.» L'accès au marché de l'ensemble de l'économie suisse, y compris les banques de gestion de fortune, reste un sujet de débat. Mais le verrouillage du mar-

ché de l'UE devrait se poursuivre. Les banques d'une certaine taille disposent en général de sites onshore et sont, par conséquent, moins affectées. «Beaucoup de clients de l'UE souhaitent être pris en charge en Suisse, l'UE et ses Etats membres bénéficient d'investissements venus de Suisse, si bien que l'accès au marché est déterminant.»

Yves de Montmollin, directeur de la Banque Bonhôte, se montre moins confiant. Il constate que l'on se détourne toujours plus du libre-échange et que le mercantilisme fait son retour, de sorte que les flux de capitaux sont toujours plus strictement contrôlés. Les grands blocs (Etats-Unis, Chine, Union européenne et un bloc oriental en formation) veilleront avant tout à leurs propres intérêts. La compétitivité et la qualité des prestations de service perdront de leur poids. «Dans ce nouveau contexte qui prend forme, la place financière suisse court le danger de perdre son avantage compétitif», redoute-t-il.

Opportunités dans le 2e pilier

L'établissement de gestion de fortune en ligne True Wealth situe particulièrement ses opportunités dans le 2e pilier. Car la tendance à retirer sa rente sous forme de capital plutôt que comme rente a nettement augmenté (voir graphique ci-dessus à droite).

Felix Niederer, son patron, mise sur des concepts numériques pratiques pour rendre le retrait en capital encore plus attrayant. «Pour une espérance de vie résiduelle de 20 à 22 ans à l'âge de 65 ans, une gestion de fortune en ligne qui propose un rendement avec un taux de récupération du capital que chacun fixe à son gré est une solution très appropriée. Pour cette cible de clients, nous proposons désormais un plan de prélèvement.» Mais les comptes ne jouent que si la gestion respecte scrupuleusement une efficacité des coûts taillée sur mesure. ■ F. G.

Fluctuations à la hausse

Ces dernières années, le secteur de la gestion de fortune en Suisse a vécu quelques fluctuations. Selon le Baromètre des banques 2023 de l'Association suisse des banquiers (ASB), à mi-2023, les actifs gérés par les banques s'élevaient à 8281 milliards de francs, ce qui constitue une hausse de 5,5% par rapport à l'année précédente. En 2022, en revanche, on avait assisté à un net recul de 11,2%, notamment en raison de l'évolution négative des marchés d'actions (voir graphique ci-dessus à gauche).

La branche est très fragmentée. A fin 2023, on comptait en Suisse 1852 gérants de fortune. Seule la moitié d'entre eux sont membres de l'ASG, l'Association suisse des gestionnaires de fortune. Les gérants de fortune indépendants veillent sur un montant global de quelque 500 milliards de francs, soit à peine 6% de tous les fonds privés sous gestion en Suisse. Les 94% restants sont confiés aux Big 8 (UBS, Pictet, Julius Baer, UBP, Vontobel, Lombard Odier, Safra Sarasin et EFG), qui gèrent des actifs de clients au-delà des 100 milliards de francs. Presque un tiers des membres de l'ASG gèrent en revanche des montants inférieurs à 50 millions. ■ F. G.

La durabilité moins en vogue?

Toutes les tendances ne pourront pas être poursuivies. A en croire les observations de Karsten-Dirk Steffens, le placement durable a un peu perdu de son importance dans le segment des investisseurs privés. La grande euphorie des débuts perd toujours plus de son élan. Cela pourrait surtout être lié au fait que, d'une part, une certaine incertitude – pour ne pas dire confusion – a pris le dessus à propos de la crédibilité des produits financiers durables. D'autre part, reste à voir dans quelle mesure les marchés cryptos pourront s'établir. ■

PUBLICITÉ

institutional

**COMPTEZ SUR UNE BANQUE SUISSE INNOVANTE**

Des solutions performantes et plus de 3 mio de produits.

swissquote.com/institutional

Swissquote

# Adieu frais de tenue de compte!

Banque Migros, ZKB ou Banque WIR: toujours plus d'établissements financiers proposent des comptes gratuits, carte bancaire comprise. Mais tous ne suivent pas le mouvement. Et les clients ne devraient pas limiter leur attention aux frais bancaires **Par Mark Baer**

**F**aîtes-vous partie de ces clients qui paient encore des frais de tenue de compte? Cette dime prélevée par les banques pour le placement de votre argent – et qui peut s'élever à 5, 10 ou 30 francs par mois pour un compte privé – tend pourtant lentement mais sûrement à disparaître. Cette année, par exemple, la Banque cantonale de Zurich (ZKB), la Banque Avera ou encore la Banque WIR ont supprimé les frais sur les comptes privés.

Des comptes gratuits pour adolescents et étudiants, on en trouve déjà depuis longtemps. Car les banques cherchent bien entendu à fidéliser dès que possible les jeunes clients, qui deviendront un jour – du moins on l'espère – des clients fortunés. Aussi, la plupart des néobanques ont-elles fait fleurir, il y a quelques années, les comptes gratuits. «C'est probablement ce qui a poussé quelques grandes banques à suivre le mouvement», estime Benjamin Manz, CEO du portail de comparaison Moneyland.ch.

## La suppression de ces frais évite peut-être que quelques clients ne passent à la concurrence

Un exemple fictif permet de chiffrer les recettes auxquelles les banques renoncent en proposant des comptes privés gratuits: une banque avec 500 000 clients et des frais de gestion de 40 francs par client et par an renonce ainsi à 20 millions de francs par an. Mais tout bien pesé, le résultat n'est pas nécessairement aussi tranché, relève Benjamin Manz, dans la mesure où la suppression de ces frais évite peut-être que quelques clients ne passent à la concurrence, et permet de gagner de nouveaux clients.

### «Ces taxes ne se justifient plus»

Finalement, le renoncement aux frais de tenue de compte devrait être une bonne opération pour la plupart des banques. La ZKB, qui renonce depuis le début de l'année à cette taxe, est «très satisfaite» de l'évolution du «ZKB banking». Le nombre de nouveaux comptes ouverts est nettement supérieur à celui de l'année précédente, révèle une porte-parole. La banque ne dévoile toutefois pas de chiffres précis. Le «ZKB banking» désigne les affaires bancaires quotidiennes de la banque cantonale concernant les comptes et les cartes de débit à 0 franc. Cette offre de la Banque cantonale de Zurich attire des clients bien au-delà des frontières cantonales. Mais la ZKB ne veut pas non plus se montrer trop agressive sur le territoire d'autres banques cantonales. Selon sa porte-parole, la ZKB se réjouit de chaque nouveau client et chaque nouvelle cliente; elle continue cependant de mettre l'accent sur l'espace économique zurichois. Aujourd'hui, la Banque cantonale de Zurich compte plus de 740 000 clientes et clients.



Une banque avec 500 000 clients et des frais de gestion de 40 francs par client et par an renonce ainsi à 20 millions de francs par année. (SVETAZI/ISTOCKPHOTO)

La Banque cantonale d'Argovie (AKB), précurseure parmi les banques cantonales, a supprimé ses frais de tenue de compte en avril de l'année dernière déjà. Elle aussi a pu observer une augmentation significative des nouveaux clients. Cela est toutefois également lié à l'intégration du Credit Suisse dans UBS. Comme le relève une porte-parole de l'AKB, il est difficile d'estimer le nombre de nouveaux clients ayant rejoint la banque uniquement en raison de la suppression de cette taxe. La banque a toutefois pu observer que la thématique des frais de tenue de compte faisait l'objet d'une attention accrue, au cours de ces deux dernières années. Dans le contexte des taux actuels, la Banque cantonale d'Argovie estime que ces taxes «ne se justifient tout simplement plus».

Et un an après la suppression des frais de tenue de compte, la carte de débit pour un compte AKB privé est également devenue gratuite, depuis le 24 avril de cette année. Si le client souhaite, en plus, une carte de crédit, il paiera toutefois au moins 6 francs par mois à l'AKB, tout comme à la ZKB.

Avec une carte de débit, les clients de ces deux banques cantonales ne peuvent retirer des espèces sans frais qu'aux bancomats de ces banques et aux distributeurs des autres banques cantonales. Si l'on veut retirer des espèces auprès d'autres établissements financiers de Suisse, il en

coûtera en revanche 2 francs par transaction.

En avril, la Banque Migros a, elle aussi, supprimé les frais de tenue de compte sur ses comptes privés. Le banking quotidien avec les comptes privés et les comptes d'épargne est gratuit. Avant le 1er avril, la banque ne renonçait à ces frais qu'à partir d'un avoir de plus de 7500 francs. Les clients de la Banque Migros peuvent retirer des espèces gratuitement à quelque 1700 points, c'est-à-dire aux caisses des filiales Migros et aux distributeurs de la Banque Migros. Tout retrait à d'autres bancomats fait l'objet d'une taxe de 2 francs.

### Encore moins de coûts

La Banque WIR va encore plus loin avec son «paquet bancaire TOP». Celui-ci a été lancé début juin et offre non seulement un compte sans frais, mais aussi une carte de débit gratuite. Celle-ci peut être utilisée sans frais dans le monde entier et effectue les transactions en monnaies étrangères à un cours interbancaire avantageux. De plus, il est possible d'effectuer sans frais jusqu'à 24 retraits d'espèces par an, en Suisse et à l'étranger. Selon le porte-parole de la Banque WIR, celle-ci observe le marché en permanence. En tant que banque coopérative, elle serait très heureuse de jouer ponctuellement un rôle précurseur.

De nombreuses banques ont augmenté leurs taxes pendant la

période d'intérêts négatifs. Elles voulaient ainsi éviter de répercuter les intérêts négatifs sur leur clientèle. Entre-temps, le contexte a toutefois radicalement changé, et les taux d'intérêt ont sensiblement augmenté, y compris en Suisse. «Malgré cela, rares sont encore les banques qui ont baissé leurs taxes», pointe Andreas Akermann, spécialiste bancaire auprès de VZ VermögensZentrum. Lorsque les taux d'intérêt sont remontés, de nombreuses banques auraient hésité à les répercuter à leurs clients sous la forme d'intérêts créanciers sur les comptes d'épargne. «A l'inverse, pratiquement toutes les banques avaient immédiatement baissé leurs taux d'intérêt sur les comptes d'épargne, après l'abaissement du taux directeur de la BNS.»

Chez VZ, aussi bien les comptes privés que les comptes d'épargne sont depuis toujours sans frais. Cela comprend également les retraits d'espèces à tous les bancomats de Suisse. Le compte sans frais ne comprend toutefois pas de carte gratuite. Une carte de débit coûte 2,50 francs par mois. Le «paquet bancaire VZ» comprend une carte de débit et une carte de crédit; ce paquet coûte 7 francs par mois.

Chez les grandes banques comme UBS, le compte privé «basic» est proposé pour au moins 3 francs par mois, pour autant qu'il présente une fortune d'au moins 10 000 francs ou son équi-

valent en euros. Sans cette fortune minimale, la banque propose un «UBS key4 banking» à partir de 8 francs par mois. La carte de débit fait l'objet d'une taxe annuelle séparée. UBS réfléchit-elle également à supprimer ces frais? «Les conditions des produits sont régulièrement revues», assure la banque. Celle-ci ne veut toutefois pas se prononcer quant à l'avenir. D'une manière générale, UBS recherche toutefois des «solutions économiques», selon une porte-parole de la banque.

### Un compte à la banque locale?

Bien souvent, les Suissesses et les Suisses ouvrent un compte à la banque la plus proche, parce qu'ils n'ont pas connaissance des avantages d'autres offres. Comme de nombreuses banques proposent des frais de tenue de compte plus bas si les clients utilisent également d'autres prestations de la banque telles qu'une hypothèque ou un pilier 3a, cela pourrait expliquer en partie pourquoi de nombreuses personnes en Suisse ne recherchent pas activement de meilleures conditions. Selon Andreas Akermann, un compte à la banque locale n'est souvent pas la meilleure solution.

En premier lieu, il s'agit de distinguer compte privé et compte d'épargne. Les comptes privés présentent toujours des intérêts extrêmement bas. Il est donc important de ne laisser qu'une

réserve minimale sur un compte privé. En règle générale, on recommande d'y laisser un à trois salaires mensuels. «Du fait que les comptes privés ne dégagent pratiquement pas d'intérêts, il est d'autant plus important de comparer les frais de tenue de compte, lors du choix du prestataire», souligne Andreas Akermann.

## «Il est important d'adopter une perspective globale»

ANDREAS AKERMANN,  
SPÉCIALISTE BANCAIRE AUPRÈS  
DE VZ VERMÖGENSZENTRUM

Dans le cas d'un compte d'épargne, les banques tentent de se démarquer par leur taux d'intérêt. Il vaut pourtant la peine d'y regarder de plus près. Voici un exemple de piège à éviter: une banque propose des intérêts très alléchants pour les nouveaux clients, mais qui ne s'applique que jusqu'à un certain montant. Au-delà, l'épargne n'est rémunérée qu'à un taux très bas. Selon la fortune disponible, cela peut s'avérer une mauvaise affaire. «Il est donc important d'adopter une perspective globale», insiste Andreas Akermann. Les intérêts sur l'ensemble de l'épargne doivent être mis en rapport avec les frais – y compris ceux qui n'apparaissent pas au premier coup d'œil, par exemple une hot-line payante pour les clients. «Suivant la fortune en compte, l'avantage d'une récente suppression des frais peut être réduit à néant par des taux très bas», avertit encore le spécialiste bancaire de VZ.

### Mesurer l'ensemble des frais

Certains frais sont plus importants que d'autres. L'expert bancaire Benjamin Manz cite l'exemple les frais de tenue de compte, en comparaison des frais de change: les frais de tenue de compte sont aisément compréhensibles, tandis que les frais de change sont le plus souvent occultes. Il conseille par conséquent d'établir un décompte des frais totaux pour son propre profil de client, ce que permet par exemple le portail de comparaison bancaire Moneyland.ch. On pourra ainsi déterminer si une offre avec un compte privé payant s'avère finalement plus avantageuse qu'un «compte gratuit». L'expert recommande d'établir au moins deux comparaisons: pour le compte privé et pour le compte d'épargne (actuellement, certaines banques proposent des intérêts dérisoires pour ce dernier).

Selon le profil du client, d'autres prestations bancaires peuvent d'ailleurs peser plus lourd dans la balance que le compte privé. Les frais boursiers pour l'achat et la vente d'actions, par exemple, présentent de grandes différences d'un établissement à l'autre. «Cela vaut également pour les produits de prévoyance, les hypothèques, etc.», relève Benjamin Manz. Pour ce qui est de l'utilisation d'une carte de débit à l'étranger, les néobanques telles que Neon, Radicant et Yuh arrivent en tête, en raison de leurs taux de change particulièrement intéressants. ■



# Investir dans le climat. Pourquoi pas maintenant ?

Nous maximisons le potentiel de votre portefeuille avec le **fonds thématique « Climate »**.

[swisscanto.com](https://www.swisscanto.com)

Managed by



**swisscanto**

Mentions légales: Cette publicité ne constitue pas une offre ou une recommandation d'achat, de détention ou de vente d'instruments financiers ou de fourniture de produits ou de prestations de services, et ne constitue pas non plus la base d'un contrat ou d'une obligation de quelque nature que ce soit. Les informations figurant se réfèrent à Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable Climate. Les seules sources d'information faisant foi pour l'acquisition de parts de fonds sont les documents actuels sur les fonds (p. ex. contrats de fonds, prospectus de vente, feuilles d'informations de base ainsi que rapports de gestion), qui peuvent être obtenus sur [products.swisscanto.com](https://products.swisscanto.com) et auprès de Swisscanto Direction de Fonds SA, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zurich (représentant en Suisse). L'agent payeur en Suisse est la Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zurich. Des informations sur les aspects liés à la durabilité selon le Règlement (UE) 2019/2088 sur la publication d'informations pour les fonds Swisscanto de droit luxembourgeois sont disponibles sur [products.swisscanto.com](https://products.swisscanto.com). © 2024 Zürcher Kantonalbank. Tous droits réservés.



Sybille Wyss, 40 ans, directrice générale de Tareno, l'un des gestionnaires de fortune les plus compétitifs du moment. (CHRISTIAN SCHNUR)

# Un nouveau visage

Sybille Wyss, 40 ans, est à la tête du gestionnaire de fortune indépendant Tareno. La directrice générale a mené l'entreprise bâloise sur le chemin du succès et l'a dotée d'un fonds sur l'eau porteur d'avenir **Par Brigitte Selden**

**S**ybille Wyss dirige depuis 2020 Tareno, un des plus grands gestionnaires de fortune indépendants du pays. Cela fait d'elle une des rares femmes à s'imposer dans un secteur dominé par les hommes, la finance de manière générale, la gestion de fortune en particulier. Cette diplômée en économie d'entreprise n'estime pourtant pas que son succès soit si extraordinaire que ça et souligne qu'il n'a rien à voir avec une quelconque promotion féminine: «Ma situation personnelle fait que je peux me permettre un emploi à 100%. Si je travaillais à temps partiel, je ne pourrais pas assumer la fonction de directrice générale. Par ailleurs, je fais mon job avec passion, avec un engagement total.»

La diversité et la promotion des femmes sont importantes chez Tareno, mais elles se font naturellement si l'on a un état d'esprit ouvert, selon la directrice générale: «La promotion active de nos collaborateurs a toujours été indépendante de toute contrainte du genre quotas et autres directives. Nous promouvons toutes celles et tous ceux qui le souhaitent. Le sexe n'a pas la moindre importance, pas plus que la religion ou l'origine.» Le fait est que la gestionnaire de fortune bâloise qui emploie désormais 40 personnes.

## L'indépendance, clé du succès

Pour un gérant de fortune comme Tareno, un des grands défis est de se distinguer, dans l'esprit du public, des prestations des banques et de faire la différence par l'excellence du service, par une performance convaincante et le positionnement sur le marché. Or c'est justement l'indépendance qui, chez Sybille Wyss, est la clé du succès. Dans la gestion de fortune traditionnelle d'une banque, les

conseillers sont en général liés aux produits financiers et aux fonds maison, ce qui limite l'indépendance et entraîne des conflits d'intérêts dans les recommandations. Comme gestionnaire de fortune indépendant, Tareno, qui dispose d'un vaste éventail de produits, ne souffre pas de ce genre de servitude.

**«La promotion active de nos collaborateurs a toujours été indépendante de toute contrainte du genre quotas et autres directives»**

SYBILLE WYSS

«Nous avons accès à un plus large spectre d'options d'investissement et identifions des solutions qui sont dans l'intérêt du client.» Par sa situation de gérant de fortune indépendant, Tareno est en mesure de renforcer la position de ses clients dans leur banque, permettant ainsi de minimiser les frais bancaires et de gestion d'actifs. «Pour les nouveaux clients, nous pouvons même réduire durablement la charge des frais dans 99% des cas.»

Pour les choix de placements des clients, la relation avec le conseiller joue un rôle cardinal. C'est particulièrement le cas chez Tareno: «Chez nous, les changements de conseillers sont rares, la moitié de nos employés travaillent ici depuis plus de dix ans.» Quel que soit le sexe du client, il veut avant tout se sentir traité

en toute sécurité. Mais pour que ça marche, il faut tenir compte des différences entre hommes et femmes. Plusieurs études ont montré que les femmes sont plus réticentes au risque, qu'elles possèdent moins de connaissances en matière d'investissement et que, pour décider, il leur faut plus de temps et d'informations. «Notre objectif déclaré est de combler les lacunes en termes de savoirs financiers en assistant les femmes, en les accompagnant jusqu'à ce qu'elles atteignent un certain niveau de confort et assument à 100% leurs placements», explique Sybille Wyss.

Au-delà de l'accompagnement des clients, le transfert d'actifs de l'ancienne à la nouvelle génération est, pour la directrice générale de Tareno, un sujet important, omniprésent. Le grand écart que l'on constate entre les attentes de l'ancienne et celles de la nouvelle génération est un vrai défi, surtout lorsque l'on cible les clients au sein des entreprises. Pour le gérant de fortune bâlois, la génération X est la prochaine génération de clientèle du private banking, autrement dit les héritiers: «En Suisse, on hérite en moyenne autour de 60 ans. Les attentes de cette génération ne sont pas diamétralement différentes de celles de notre clientèle actuelle.»

## Fort potentiel pour le fonds sur l'eau

C'est bien sûr parmi les jeunes investisseurs que le sujet de la durabilité a du poids. En la matière, Tareno sait se différencier à son avantage de la concurrence avec son fonds sur l'eau. Lancé en 2007, le Tareno Global Water Solutions Fund investit dans des entreprises actives dans l'approvisionnement et le traitement des eaux, et d'autres qui développent et commercialisent un usage efficace de l'eau.

«L'eau est un sujet d'actualité brûlant, elle nous préoccupera de plus en plus.»

La demande en eau est un défi planétaire qui nécessite de multiples solutions locales. Vu ce contexte, Sybille Wyss distingue encore beaucoup de potentiel de croissance pour son fonds sur l'eau dont le volume actuel dépasse les 200 millions d'euros et qui forme le second pôle d'activité de Tareno à côté du private banking. «Nous étoifons sans relâche notre offre. En plus des classes d'allocations habituelles, nous proposons déjà une tranche impact qui renforce encore l'investissement efficace dans des projets spécifiquement liés à l'eau dans les pays du tiers-monde.»

## Tareno vient de franchir un cap: 3 milliards de francs de fonds sous gestion

Le *greenwashing* demeure envers et contre tout un sujet de préoccupation. Sybille Wyss en impute la cause à l'absence d'une définition généralement acceptée. «On ne sait pas trop bien ce qu'est un produit durable.» Pour en juger, les Etats, les entreprises et les organisations fixent des standards différents, pas toujours transparents. «La politique et l'économie se doivent d'aborder le problème.» On constate certes déjà des efforts, à l'instar de la taxonomie européenne, mais il faudra encore du temps pour que ces standards s'imposent. «D'ici là, nous nous fions aux labels de durabilité qui, vu le grand nombre de produits financiers sur le marché, constituent un

précieux soutien pour le choix de placements financiers responsables.»

Tareno vient de franchir un cap ambitieux depuis longtemps: 3 milliards de francs de fonds sous gestion! En plus, la société a été distinguée pour la cinquième fois consécutive comme meilleur gérant de fortune de Suisse. «Nous entendons maintenir cette allure pour passer du top 15 au top 10 des gérants de fortune indépendants», proclame Sybille Wyss. Mais pour elle, ce qui importe le plus est de devenir l'adresse par excellence pour la gestion d'actifs indépendante, tant pour les clients que pour les conseillers à la clientèle et les collaborateurs. Pour y arriver, son objectif est de faire encore mieux connaître le concept de la gestion d'actifs indépendante vue comme clé du succès de l'investissement. ■

## Profil

Sybille Wyss assume la fonction de directrice générale chez Tareno depuis juin 2020 et elle est associée depuis 2022. Cette diplômée en économie d'entreprise est ainsi une des rares femmes à la tête d'une grande société de gestion de fortune indépendante. De 2012 à 2020, elle a été Chief Investment Officer, dirigeant la politique d'investissement de l'entreprise bâloise. En outre, elle a pris en charge en tant que cogestionnaire le Tareno Global Water Solutions Fund dès son lancement en 2007 et jusqu'en 2022. Elle fait partie depuis 2020 du Top 100 Women in Business en Suisse. Avec sa famille, Sybille Wyss habite la région de Bâle et consacre ses loisirs à l'apiculture. ■

# Des lecteurs de journaux plus attentifs

C'était une intuition et cela vient d'être confirmé par des chiffres: les lectrices et les lecteurs réguliers de journaux sont plus intéressés par les thèmes financiers que les lecteurs occasionnels – et aussi mieux informés, comme le montre une étude de Brand Lift réalisée pour NZZone **Par Sophie Zellweger**

**A** une époque de changements incessants et de complexité croissante du monde financier, la thématique de la gestion de fortune privée ne cesse de gagner en importance. La récente étude sur la notoriété des gérants de fortune s'est penchée sur cette thématique, avec un accent particulier sur le lectorat de la *Neue Zürcher Zeitung* (NZZ). Les résultats sont limpides: les lectrices et les lecteurs réguliers de la NZZ connaissent bien mieux la thématique de la gestion de fortune privée et sont plus ouverts à celle-ci que les lecteurs occasionnels.

L'importance de la NZZ, tout comme du *Temps*, en tant que plateforme pour tout ce qui touche à la finance est liée à plusieurs facteurs: ces journaux proposent aux lectrices et aux lecteurs des contenus spécialisés, consacrés spécifiquement à des sujets financiers et économiques. Leurs lectrices et lecteurs bénéficient souvent d'une formation supérieure et sont

particulièrement intéressés par les questions économiques et financières, ce qui fait de ces médias des plateformes idéales pour une publicité ciblée dans le secteur financier. Cette étude montre aussi que les lectrices et les lecteurs réguliers de la NZZ non seulement connaissent mieux la gestion de fortune privée, mais présentent également une affinité accrue avec les prestations et les mesures publicitaires correspondantes.

## La force de la notoriété

Un résultat notable est la notoriété élevée de certains gérants de fortune auprès des lectrices et des lecteurs de la NZZ. Dans le cadre de ce sondage réalisé avec Brand Lift pour NZZone, ils indiquent mieux connaître des noms comme UBS, Julius Baer et Swiss Life que des lectrices et des lecteurs occasionnels. Cette notoriété s'étend également à d'autres gérants de fortune tels que VermögensZentrum et la Banque Vontobel.

Le caractère dominant du lectorat des titres de la NZZ ressort notamment dans le test de notoriété spontanée, dans le cadre



Cette étude met en exergue l'idée selon laquelle les lecteurs réguliers de journaux présentent une affinité accrue avec les prestations et les mesures publicitaires en lien avec la gestion de fortune privée. (FRANCESCOCHI/ISTOCKPHOTO)

duquel les personnes interrogées doivent citer spontanément des gérants de fortune: 38% d'entre elles ont cité spontanément UBS, suivi par 15% pour VermögensZentrum et Julius Baer. Pour comparaison: chez les lectrices et les lecteurs occasionnels,

aucun gérant de fortune n'atteint un score significatif.

Un autre résultat intéressant concerne la perception et l'impact de la publicité. Le lectorat régulier de la NZZ/NZZ am Sonntag accorde davantage d'attention à la publicité que le groupe témoin.

Dans ce cadre, on relèvera notamment la préférence accordée à la publicité dans la presse écrite. Parmi tous les canaux évalués, les annonces dans les journaux et les revues sont évaluées nettement plus positivement par ce groupe cible. Dans le secteur financier, où la confiance et le sérieux sont des valeurs essentielles, la publicité dans la presse écrite peut par conséquent s'avérer particulièrement efficace.

Ces analyses détaillées sont essentielles pour les entreprises souhaitant optimiser leur stratégie marketing. Elles montrent où des mesures ciblées et une présence accrue dans la presse écrite permettent une fidélisation durable à la marque.

## Le niveau de formation comme clé

Un autre aspect intéressant de cette étude est le constat que la consommation régulière de contenus journalistiques de qualité contribue à de meilleures connaissances financières. Il y a manifestement un lien entre la lecture régulière des titres tels que la NZZ et *Le Temps* et la maî-

**62%**  
des lecteurs réguliers de la «NZZ» estiment qu'ils sont davantage interpellés par la publicité sur un support papier.

trise de questions financières complexes. Cette maîtrise pourrait à son tour conduire à une disponibilité plus élevée à solliciter des prestations de gérants de fortune.

Cette étude confirme l'hypothèse selon laquelle les lectrices et les lecteurs réguliers de journaux de référence représentent un public intéressant pour l'ensemble de la gamme de prestations des gérants de fortune. Pour les établissements actifs dans la gestion de fortune privée, cela signifie qu'ils pourraient investir avec intérêt dans des campagnes de marketing et des offres de formation axées spécifiquement sur ce groupe cible exigeant et bien informé. ■

PUBLICITÉ

# Qui vit, pré-voit.

Que vous soyez un écureuil ou un particulier, vous dormez toujours mieux quand votre garde-manger est plein. Prévoir fait partie de notre nature. Et Pax le sait depuis sa fondation, en 1876. Nous avons mis à profit ces 148 années pour devenir le meilleur prestataire suisse en matière de prévoyance privée. Autrement dit, nous ne chômerons pas tant que vous ne pourrez pas envisager votre avenir en toute sécurité: [pax.ch/prevoyance-privée](https://pax.ch/prevoyance-privée)



En savoir plus.  
Point.

# Point.

LA PRÉVOYANCE  
AU POINT

**Pax**

# Economie & Finance Soyez leader à nos côtés

Nos prochains  
suppléments  
thématiques dédiés:

- **Placements & Prévoyance**  
29.11.2024
- **Investissements durables**  
13.12.2024



Réservez dès maintenant votre  
emplacement dans l'un de nos  
suppléments et bénéficiez d'une  
seconde annonce offerte dans  
*Le Temps*\*



\* offre valable jusqu'au 30.11.2024

Retrouvez toutes les  
informations, formats et offres  
sur [publicite.letemps.ch](http://publicite.letemps.ch)

**LE TEMPS**

[publicite.letemps.ch](http://publicite.letemps.ch)