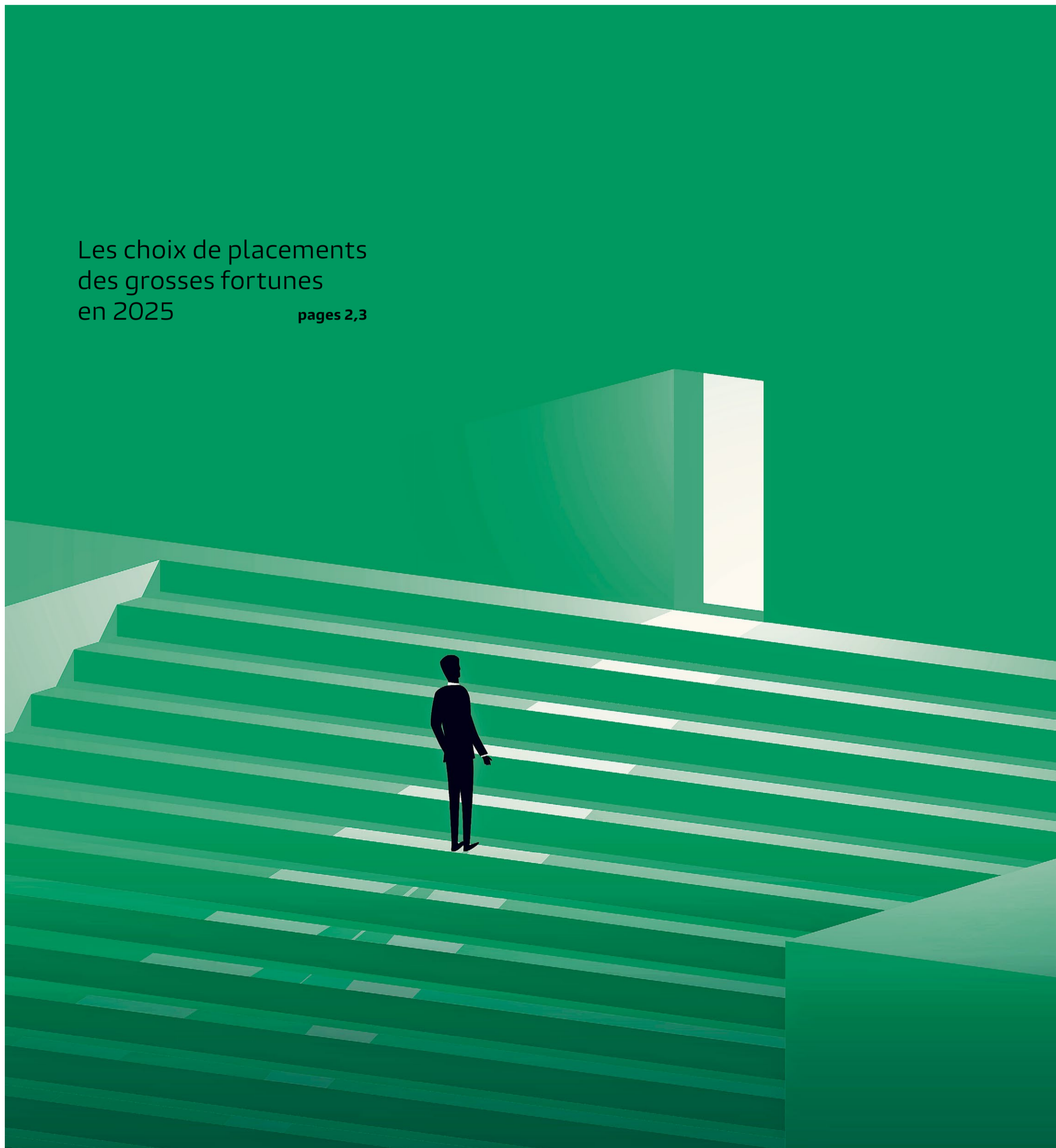


Spécial Gestion de fortune

Placements, taux, réseaux sociaux...
Les tendances de la finance

Les choix de placements
des grosses fortunes
en 2025

pages 2,3



ADOBESTOCK

Comment investissent les riches en 2025?

Les données de la société zurichoise de technologies financières Avaloq dévoilent la manière dont les grosses fortunes investissent leur patrimoine et quelles sont les implications pour la place financière suisse **Par Bernhard Bircher-Suits**

Le comportement des personnes les plus fortunées en matière de placement est non seulement fascinant pour le grand public, mais aussi d'importance primordiale pour les professionnels de la finance. Actuellement, on notera d'ailleurs que la Suisse connaît un véritable afflux de grandes fortunes. Selon la société de conseil internationale Henley & Partners, à Londres, la Suisse peut s'attendre à accueillir 3000 millionnaires supplémentaires sur son sol d'ici à la fin de l'année, soit le double de l'an dernier. C'est en tout cas ce qui ressort du «Private Wealth Migration Report» 2025 de Henley & Partners. Ces nouveaux venus devraient apporter plusieurs milliards de dollars de fortune dans notre pays. Reste à savoir où et comment les plus fortunés investissent leur patrimoine, et quels enseignements les banques et les gérants de fortune en Suisse peuvent-ils en tirer?

La Suisse peut s'attendre à accueillir 3000 millionnaires supplémentaires sur son sol d'ici à la fin de l'année

La récente étude d'Avaloq «Wealth Insights 2025», publiée le 18 septembre dernier, fournit quelques réponses. Elle est basée sur deux sondages internationaux réalisés en 2024 et 2025 par un partenaire de recherche externe. Celui-ci a sondé quelque 3900 investisseurs disposant d'un patrimoine d'au moins 250 000 dollars dans 15 marchés allant de l'Europe à l'Asie, en passant par l'Amérique du Nord. Pour la première fois, ce sondage réunit également des investisseurs privés des Etats-Unis, d'Italie, de Malaisie et du Vietnam. Sans oublier les *hotspots* de grandes fortunes que sont Dubaï, Londres, Luxembourg, la Suisse et Singapour.

405 particuliers fortunés sous la loupe

Parmi ces quelque 3900 investisseurs se trouvaient 405 privés fortunés (avec un patrimoine d'au moins 250 000 dollars), voire très fortunés (avec un patrimoine de plus de 30 millions de dollars), vivant en Suisse. Le sondage consacré aux gérants de fortune a porté sur 456



(ADOBE STOCK)

professionnels travaillant à plein temps dans des banques privées ou universelles, des *family offices* ou des gérants de fortune privés du monde entier. Les professionnels de la finance et leurs entreprises gèrent, chacun, au moins 2 milliards de dollars et disposent d'une longue expérience dans le secteur. En Suisse, ce sondage a porté sur 42 gérants de fortune professionnels.

Les tendances internationales ressortent de manière particulièrement

nette en Suisse – que ce soit pour les actifs numériques, les attentes en matière de conseils personnalisés ou la méfiance croissante envers les établissements financiers. Premier constat du sondage consacré aux investisseurs: en comparaison internationale, les Suisses fortunés misent davantage sur des classes d'actifs alternatifs. Ainsi, ils placent par exemple 27% de leur patrimoine dans des matières premières – la moyenne mondiale se situe à 20%. En Suisse,

Les Suisses fortunés placent 27% de leur patrimoine dans des matières premières

les devises et les monnaies représentent par ailleurs un cinquième du portefeuille, comparativement aux 17% en moyenne mondiale. Avec 37% (moyenne mondiale: 30%), les Suisses manifestent également un certain intérêt pour les cryptomonnaies et les actifs numériques. L'écart est particulièrement marqué dans le capital-investissement et le capital-risque: 35%, contre 21% en moyenne mondiale. Les produits structurés sont également plus

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.

«Le Temps»: Julia Chivet (responsable des suppléments), Grégoire Nappéy & Julien Pralong (rédacteurs en chef adjoints), Simon Moreillon (chef d'édition), Thomas Pfeffertlé (édition), Martin Nieva (conception et graphisme) et Simon Ladoux (graphisme), Samira Payot (responsable correction), Gian Pozzy, Miguel Borreguero, Alexandre Fischer (traduction).

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), Stéphane Visinand (Senior Account Manager), Camille Monteiro (coordination).

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

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

Sommaire

Conjoncture Comprendre l'impact des fluctuations des taux sur ses placements financiers **pages 4,5**

Phénomène Comment les «influenceurs» tentent de séduire les investisseurs novices **pages 6,7**

Conseil Pourquoi les experts indépendants concurrencent-ils les acteurs traditionnels? **page 8**

appréciés en Suisse – un cinquième des personnes interrogées misent sur ceux-ci, contre 11% à l'échelle mondiale.

Prudence concernant les cryptomonnaies

Les investisseurs suisses fortunés font preuve de retenue face aux cryptomonnaies – et cela pour plusieurs raisons. Pour 41% d'entre eux, ces placements sont trop volatils, cette valeur ayant toutefois légèrement baissé par rapport aux 45% en 2024. En 2025, 35% se méfient des bourses de cryptomonnaies (ils étaient 44% en 2024) – un domaine dans lequel les banques traditionnelles gardent toutes leurs chances, notamment grâce à leur capital de confiance plus élevé. Un tiers environ des personnes interrogées en Suisse ne montrent pas d'intérêt pour les placements en cryptomonnaies (37% en 2024). La proportion de ceux qui considèrent que des connaissances insuffisantes sont un obstacle pour accéder à ce marché a en revanche nettement augmenté, passant de 28% en 2024 à 38%. L'insécurité quant à où et comment se lancer dans des crypto-investissements a également augmenté, grimpanant de 12 à 18%.

Comme ces dernières années, la prévoyance vieillesse reste prioritaire lorsqu'il s'agit de placer son argent: 58% des investisseurs citent la retraite comme principal objectif de placement, tandis que 47% économisent pour de futures dépenses telles que l'achat d'un logement ou une formation. Les placements durables gagnent aussi en importance: 40% des investisseurs suisses interrogés misent actuellement sur des produits financiers ESG (incluant

des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance) – une augmentation de 16 points par rapport à l'année précédente. La méfiance reste toutefois élevée. Près de la moitié des personnes interrogées doutent que les offres ESG déploient vraiment les effets écologiques et sociétaux qu'elles promettent. Deux tiers n'attendent ni avantages ni désavantages à long terme en matière de rendement, et seule une petite minorité accepte consciemment une potentielle baisse de rendement. Conclusion: les investisseurs veulent de la durabilité, mais pas au détriment du rendement.

Ouverture face à l'IA

La confiance reste un facteur clé dans la gestion de fortune: 86% des investisseurs suisses attendent une gestion professionnelle des risques et 79% veulent pouvoir comprendre en temps réel les conséquences des décisions en matière de placements. Les deux tiers des investisseurs citent des réactions rapides et une communication transparente comme éléments décisifs. Dans ce cadre, les interactions se déplacent de plus en plus vers des canaux numériques. Un tiers environ des investisseurs suisses sont en contact hebdomadaire avec leurs conseillers – une proportion nettement supérieure à la moyenne européenne. Près de la moitié d'entre eux souhaitent des recommandations personnalisées directement dans leur application bancaire.

Les investisseurs fortunés se montrent étonnamment ouverts face à l'intelligence artificielle: 52% acceptent des conseils basés sur l'intelligence artificielle (IA) et 18% accep-

teraient même une automatisation complète – un chiffre en nette augmentation par rapport à 2024. De nombreux conseillers sous-estiment cette ouverture, ce qui signale un décalage entre les attentes des clients et la perception de la part du secteur.

En comparaison internationale, les investisseurs suisses fortunés affichent une moindre fidélité envers leurs conseillers financiers. Selon l'étude d'Avaloq, 11% des investisseurs suisses ont changé de conseiller au cours des cinq dernières années et 17% envisagent actuellement un tel changement. A l'échelle mondiale, cette proportion est de 18%. Seuls

Le message de cette étude est clair: la concurrence se durcit

22% des Suisses n'ont jamais changé de conseiller (monde: 31%; Etats-Unis: 43%). Les principales raisons invoquées pour un changement sont les coûts et taxes élevés (39%), le manque de transparence (38%) et enfin le manque de confiance et la faible performance (32% chacune). Un cinquième des personnes interrogées ont mentionné des taxes élevées comme principale raison individuelle, suivie par une faible performance avec 16%. Autre fait marquant: 70% des investisseurs suisses signalent qu'une concurrence

Allocation d'actifs: comparaison Suisse – monde

Les pourcentages indiquent la présence d'une classe d'actifs dans le portefeuille, et non sa pondération

Classe d'actifs	Suisse	Monde	Différence
Matières premières	27%	20%	+ 7 points
Devises/monnaies	20%	17%	+ 3 points
Cryptomonnaies et actifs numériques	37%	30%	+ 7 points
Capital-investissement /capital-risque	35%	21%	+ 14 points
Produits structurés	20%	11%	+ 9 points

SOURCE: AVALOQ

accrue les a sensibilisés aux frais de conseils. A l'échelle mondiale, ils sont 67% dans ce cas. La fidélité des clients, qui a longtemps été considérée comme une valeur sûre de la gestion de fortune en Suisse, pourrait ainsi devenir son talon d'Achille.

Un secteur en mutation: la Suisse non épargnée

Les nouveaux acteurs du marché – fournisseurs de prestations numériques et instituts financiers internationaux – voient se profiler de nouvelles opportunités. Quant aux établissements traditionnels, il leur faudra relever de nouveaux défis: la fidélisation des clients doit être entretenue activement, par exemple au moyen de modèles de tarification transparents et d'offres individualisées. Les résultats de l'étude Avaloq doivent ainsi servir d'avertissement: la gestion de fortune, depuis toujours

une compétence centrale de la place financière suisse, va au-devant de changements fondamentaux. Les crypto-investissements, la durabilité, l'intelligence artificielle et la baisse de la fidélité des clients façonnent une nouvelle réalité. A l'avenir, les gérants de fortune devront combiner savoir-faire personnel, compétences numériques et automatisation de processus – tout en cultivant la proximité avec leurs clients. Réactivité, transparence et individualisation deviennent en outre des facteurs de compétitivité décisifs. Le message de cette étude est clair: la concurrence se durcit. La place financière suisse dispose de conditions idéales pour conserver son rôle de leader à l'échelle internationale, mais seulement si le secteur agit avec détermination. Hésiter pourrait coûter cher, notamment du côté des clients fortunés aux affinités numériques. ■

PUBLICITÉ



Misez sur nos connaissances et gardez l'esprit serein

Inspirés par l'avenir depuis des générations

Bénéficiez de l'expertise acquise par LGT au fil des décennies dans la gestion des portefeuilles de la Maison princière de Liechtenstein. Nous adaptons le portefeuille à vos besoins et le gérons activement avec une approche d'investissement systématique, hautement diversifiée et peu risquée, avec une orientation à long terme. lgt.com/ch



Private Banking

Quand les taux dictent le

Il faut aimer les montagnes russes: ces dernières années, les fluctuations des taux à l'échelle atteint des proportions inattendues. Pouvoir anticiper leur évolution offre un avantage ce



Ces jours-ci, tous les regards sont tournés vers le taux directeur, plus précisément celui de la Réserve fédérale américaine, autrement dit la Fed. Ce taux a valeur de référence pour les marchés financiers internationaux. Quelles que soient les classes d'actifs et les régions, les investisseurs du monde entier se basent sur son évolution.

Le monde de la finance suit donc de près les déclarations du président de la Fed Jerome Powell. Ses propos sont régulièrement disséqués et font même l'objet de spéculations plus ou moins alambiquées. Certains observateurs craignent toutefois que Donald Trump puisse démettre Jerome Powell avant la fin de son mandat, qui court jusqu'à mai 2026. Avec un président de la Fed nommé par le président américain lui-même, l'orientation de la politique monétaire serait certainement moins prévisible.

«Ces dernières années, des incertitudes et des fluctuations brutales ont régulièrement impacté les marchés», relève Jan Viebig, chef des placements à la banque privée francfortoise Oddo. «Ce qui a donné lieu à une

longue série de crises financières et monétaires.»

«Les fluctuations brutales de ces dernières années ont donné lieu à une longue série de crises financières»

JAN VIEBIG,
CHEF DES PLACEMENTS CHEZ ODDO

Il y a 17 ans, la crise financière mondiale des banques centrales a contraint celles-ci à prendre des mesures sans précédent. Dès 2010, on observait ainsi les premiers signes d'une crise de l'euro, face à laquelle la Banque nationale suisse (BNS) a réagi en intervenant sur le marché des devises, puis en introduisant des taux d'intérêt négatifs. Au milieu des années 2010, la crise a pu être jugulée grâce aux mesures de la Banque centrale européenne (BCE) ainsi qu'aux

nouveaux mécanismes de sécurité au sein de la zone euro. La pandémie de coronavirus a par ailleurs donné lieu à un assouplissement considérable de la politique monétaire à partir de 2020 et a fait chuter les rendements à un niveau historiquement bas. L'inflation et les prix de l'énergie ont alors fortement augmenté, ce qui a conduit la BNS à passer à une politique monétaire plus restrictive. Vers le milieu de l'année 2024, on a assisté à un nouveau tournant inattendu, avec une forte baisse des taux d'intérêt. «C'est ce genre de fluctuations qui met particulièrement les investisseurs au défi», souligne Jan Viebig.

Etre paré contre toute éventualité

«Attends-toi à l'inattendu» – tel semble être le principal enseignement de ces dernières années. Ou, comme le formulait le chansonnier autrichien Rainhard Fendrich: «Tout est possible, rien n'est certain.»

Malgré toutes les incertitudes, les instituts financiers ne se privent pas d'émettre des prévisions quant à l'évolution des taux. «Nos analyses se basent essentiellement sur trois facteurs: l'évolution de l'inflation,

l'orientation de la politique fiscale – notamment la structure des échéances des emprunts d'Etat – ainsi que la communication entre banques centrales concernant leur politique monétaire», explique Christian Gattiker, chef stratégique de la banque Julius Baer.

La quintessence de ces analyses est la suivante: «La banque centrale américaine va poursuivre la baisse de son taux directeur au cours du deuxième semestre et l'inflation devrait rester proche de la valeur cible de 2,7%. On assistera bien à un ralentissement de la conjoncture, mais pas à un effon-

Actions, or, immobilier

Les perspectives de plusieurs baisses des taux directeurs aux Etats-Unis et en Europe, ces prochains mois, devraient favoriser non seulement les titres à revenu fixe, mais aussi les actions. En termes de secteur, ce sont surtout les valeurs financières et immobilières qui devraient en profiter. Des valeurs technologiques et des small caps – les entreprises qui possèdent une petite capitalisation boursière – pourraient aussi en bénéficier, dans la mesure où elles sont souvent financées par des tiers et profitent de crédits avantageux. Seule ombre au tableau pour les actions: elles ne sont pas évaluées favorablement, notamment aux Etats-Unis. De plus, le mois de septembre a, historiquement, très souvent été le mois le plus faible de l'année.

Dans un contexte incertain et avec des taux d'intérêt réels en baisse, l'or tire également son épingle du jeu. Il ne dégage, certes, pas d'intérêts, mais en période de taux directeurs en baisse, cela pèse moins dans la balance.

Des crédits de construction et des hypothèques plus avantageux rendent également l'immobilier plus intéressant, y compris en Suisse. Selon LGT Private Banking, les prix dans notre pays devraient augmenter de quelque 5% par an durant ces prochaines années. ■ F. G.

tempo

mondiale ont régulièrement
ertain Par Fredy Gilgen



(ADOBE STOCK)

drement de celle-ci.» D'autres experts en placements comme Maurizio Porfiri, chef des investissements de Mavrix Securities, s'attendent également à deux ou trois baisses du taux directeur. Dans la zone euro, le processus de baisse du taux directeur arrive à sa fin. «Au cours des six prochains mois, on ne s'attend pas à plus d'une ou deux baisses supplémentaires.»

Pour ce qui concerne la Suisse, l'économiste d'UBS Florian Germanier estime que la BNS laissera son taux directeur inchangé à 0%. L'inflation s'est stabilisée et devrait atteindre 0,6% d'ici à la fin de l'année. Parallèlement, le franc ne s'est pas notablement apprécié.

Florian Germanier met toutefois en garde: «Si l'économie mondiale entre en récession et si la Fed et la Banque centrale européenne baissent sensiblement leurs taux, la pression à l'appréciation du franc suisse pourrait augmenter – et avec elle le risque d'une inflation négative durable. Dans un tel scénario, le retour à des taux négatifs serait probable.»

Thomas Heller, responsable des placements à la Frankfurter Bankgesellschaft, partage cette évaluation: «Il faut malheureusement presque s'attendre à une phase de taux négatifs. Des dépôts à vue au-dessus d'un certain seuil, que les banques détiennent à la BNS, ainsi que des

emprunts de la Confédération à court terme font déjà l'objet de taux négatifs.» Il espère toutefois qu'une telle phase ne s'étendra pas à nouveau sur sept ans.

Les investisseurs privés orientés sur le long terme ne devraient cependant pas se laisser désécuriser par la volatilité des taux d'intérêt. «Pour eux, il n'est pas recommandé de réagir aux signaux fluctuants du marché et de réorganiser en permanence leur portefeuille», souligne Jan Viebig. «Nous recommandons une stratégie de placement axée sur les objectifs de placement et basée sur la qualité, les tendances à long terme et une bonne capacité financière.» ■

Les recommandations des experts

Christian Gattiker, banque Julius Baer: «On privilégiera les obligations d'entreprises dans le domaine *low investment grade* (notées BBB), du fait qu'elles offrent des rendements attractifs et que la demande reste robuste. Les obligations d'entreprises de pays émergents en devises fortes sont également prometteuses. Concernant les emprunts d'Etat, nous sommes en revanche plus réservés. Des placements à plus long terme ne sont recommandés que dans certains cas – notamment pour des durées de trois à sept ans, où le rapport risque/rendement est le plus équilibré.»

Les investisseurs prudents devraient miser sur un noyau de solides obligations d'entreprises, avec des échéances à moyen terme. Les investisseurs avec une appétence au risque plus élevée peuvent y ajouter des obligations à haut rendement et des obligations de certains pays émergents. Globalement, on exploitera les opportunités de manière tactique, par exemple en cas de volatilité dégageant des rendements plus élevés – la qualité restant la priorité absolue.

Thomas Heller, Frankfurter Bankgesellschaft: «Les investisseurs recherchant un rendement réel doivent privilégier les placements à long terme ou les obligations d'entreprises avec une bonne capacité financière. Ces placements offrent un meilleur rendement que les obligations d'Etat – toutefois avec un risque un peu plus élevé. Les obligations à haut rendement ou de pays émergents ne seront retenues que par des investisseurs avec une forte appétence au risque – et même là, seulement en proportion réduite. Actuellement, le rendement accru nous paraît trop modeste pour contrebalancer le risque supplémentaire.»

D'une manière générale, on déconseille les obligations en monnaies étrangères: même si les taux d'intérêt sont plus élevés, le risque de change est considérable. Et si l'on couvre ce risque, le coût de cette couverture annule le plus souvent l'avantage en termes de rendement.

Florian Germanier, UBS: «Les taux d'intérêt en Suisse restent bas. Les rendements d'une partie des obligations d'Etat suisses restent dans le domaine négatif. Malgré cela, une allocation d'actifs en obligations nous semble judicieuse – notamment pour la stabilisation du portefeuille en cas de récession mondiale. A l'intérieur de ce segment, nous privilégions des émetteurs de qualité supérieure avec une échéance à moyen terme.»

Pour un profil de risque équilibré, UBS recommande une allocation d'environ 50% en actions suisses et mondiales, environ 30% en obligations et 10% en fonds spéculatifs, placements alternatifs et immobiliers. Ce dernier domaine offre un complément intéressant aux obligations, notamment dans un contexte de bas taux d'intérêt.

Jan Viebig, banque privée Oddo: «Les investisseurs suisses doivent s'arranger avec le niveau des taux du marché intérieur. Actuellement, on ne trouve des rendements positifs qu'à partir d'échéances d'environ trois ans.» Jan Viebig estime judicieux d'investir dans des obligations d'entreprises.

Les investisseurs avec une appétence au risque plus élevée peuvent envisager l'ajout d'obligations en euros: «La différence de rendement entre une obligation allemande à dix ans et des titres suisses comparables est actuellement de plus de 200 points de base – un niveau que l'on n'avait plus connu depuis la fin des années 1990.»

Jan Viebig souligne qu'«avec les taux négatifs, les investisseurs obligataires sont de plus en plus enclins à envisager des alternatives comme des actions, l'immobilier ou des fonds de capital-investissement. Le marché suisse des actions offre notamment des titres intéressants avec des bilans solides, une diversification internationale et des engagements dans des marchés très prometteurs.» ■ F. G.

Le taux des taux

Pour les investisseurs, le taux directeur de la Réserve fédérale américaine est le taux le plus important à l'échelle mondiale. Cela est lié principalement aux raisons suivantes:

Influence mondiale: le dollar américain est la monnaie de réserve la plus importante à l'échelle mondiale. Les modifications du taux directeur américain influencent les flux de capitaux, les cours de change et l'évaluation des actifs dans le monde entier.

Effet de signal: les décisions de la Fed imposent le rythme aux autres banques centrales. Si le taux directeur américain monte, les autres pays suivent souvent le mouvement.

Réactions du marché: les marchés des actions, des obligations et des matières premières réagissent fortement aux décisions de la Fed concernant son taux directeur, du fait que celles-ci influencent les coûts de financement et la liquidité.

Différentiel de taux: les investisseurs comparent les taux du monde entier. Un taux directeur américain plus élevé est susceptible de soustraire des capitaux aux pays émergents et de les réorienter vers des placements américains.

Actuellement, le taux directeur américain est compris entre 4% et 4,25%. Il a été baissé le 17 septembre, après avoir été de 4,75% jusqu'à fin juillet. ■ F. G.

PUBLICITÉ

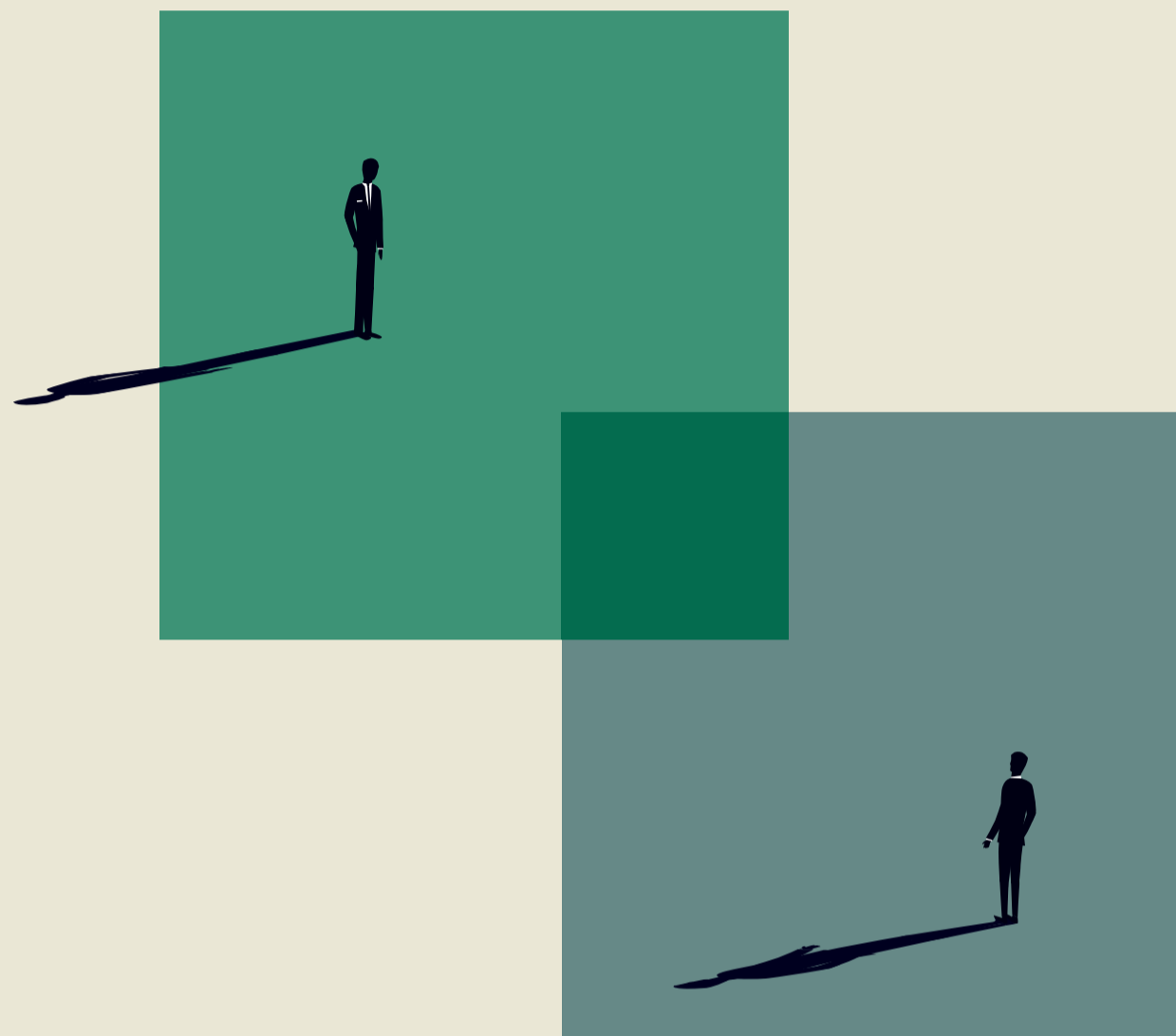
institutional

COMPTEZ SUR UNE BANQUE SUISSE INNOVANTE

Allez de l'avant avec nos solutions performantes
et plus de 3 mio de produits à prix compétitifs.

swissquote.com/institutional





(ADOBE STOCK)

Entre conseil et arnaque, les «finfluenceurs» tissent leur toile

Toujours plus de jeunes se mettent à investir avec l'aide de «finfluenceurs». Cette évolution a toutefois ses zones d'ombre: si certaines stars des réseaux offrent des conseils avisés, internet regorge aussi de profils louches **Par Mark Baer**

Sur Instagram, TikTok et YouTube, les «finfluenceurs» draguent des adeptes d'investissement inexpérimentés. «Comment fonctionne le pilier 3a? Quelle cryptodevise est actuellement la plus prometteuse?» Autant de questions abordées par *FinanzFabio*, *MissFinance* ou encore *Sparkojote* avec leurs followers. Ces conseillers financiers d'un genre nouveau communiquent par le biais des réseaux sociaux et de blogs financiers, ou proposent leurs conseils et leurs analyses dans leurs propres podcasts.

C'est donc avec l'aide de «finfluenceurs» que des jeunes gens de la génération Z (personnes nées entre la fin des années 1990 et le début des années 2010) et des millennials (personnes nées environ entre le début des années 1980 et la fin des années 1990) font leurs premiers pas

dans le monde de l'investissement. Parmi ceux de la génération Z qui veulent se lancer, près de la moitié suit ce genre de canaux pour s'informer sur diverses possibilités d'investissement. Des études indiquent par ailleurs que la confiance envers les établissements financiers traditionnels tend à s'amincir parmi les plus jeunes. Les «finfluenceurs» sont perçus comme plus authentiques et plus accessibles que les conseillers bancaires classiques. Leur authenticité renforce la confiance qu'on leur voue, même si leur compétence professionnelle n'est pas toujours avérée.

C'est évidemment parmi les investisseurs inexpérimentés que l'influence des «finfluenceurs» peut mener à des comportements risqués ou à des décisions de placement hâtives. Des études établissent que c'est notamment le cas pour les débutants qui espèrent des gains rapides.

Selon André Bähler, responsable politique et économie de la Fondation pour la protection des consommateurs, il est en principe positif que les jeunes s'intéressent aux investissements, à l'épargne et à la prévoyance vieillesse. Ce qui toutefois s'avère problématique, c'est que le marché des «finfluenceurs» n'est pas réglementé. Il existe par conséquent sur les réseaux la totalité de la gamme entre promesses douteuses de faire rapidement fortune et recommandations sérieuses pour la prévoyance privée. Les relations avec les influenceurs ressemblent parfois au far west: «On tombe plus souvent sur des personnages douteux que sur la cavalerie.»

«L'art» de faire de l'argent

En principe, les «finfluenceurs» soignent leurs propres intérêts financiers. Ils gagnent par exemple de l'argent en donnant des cours

relativement coûteux, en vendant du matériel d'enseignement ou en faisant du coaching. Parfois, ils perçoivent aussi des commissions pour recommander certains produits financiers ou sites de trading. Certains créateurs de contenus profitent également des fluctuations de cours qu'ils déclenchent eux-mêmes par des informations exagérées ou carrément fausses.

Il existe cependant aussi des conseillers en ligne sérieux qui fournissent des indications utiles et affichent leurs liens d'intérêts en toute transparence. «Ce mix entre informations sérieuses, intérêt personnel, appréciations fumeuses et publicité non avouée fait qu'il est difficile pour le consommateur de trier le bon grain de l'ivraie», constate André Bähler.

Thomas Kovacs, connu comme le «coyote de l'épargne», qui envisage

Dans le far west numérique, la frontière entre publicité et conseil d'investissement est souvent floue

de prendre sa retraite à 30 ans, travaille avec des banques dans le cadre de programmes de recommandations. Il écrit sur son site qu'il pratique son métier avec passion mais qu'il doit aussi payer son loyer et des salaires. Bien d'autres influenceurs gagneraient leur croûte avec des coachings tandis que lui ne proposerait pas de conseils payants. «Je vois plutôt mon job comme une information accessible à tout un chacun.»

Angela Mygind, 36 ans et connue sur Instagram comme *MissFinance*, se voit comme communicatrice de savoir financier. Quelque 25 000 personnes la suivent, dont 80% de femmes. «Je dispense des connaissances financières générales et ne donne pas de conseils d'investissement concrets», assure-t-elle. En ajoutant qu'elle ne s'implique pas dans les situations financières personnelles de ses followers. «Outre les aspects légaux, les capacités me manqueraient tout simplement, puisque je travaille toute seule.» Angela Mygind souligne qu'elle signale toujours clairement ce qui est de la publicité. «La crédibilité est mon bien le plus précieux. C'est pourquoi je choisis soigneusement mes partenaires, je fais de la publicité ciblée et rejette la plupart des sollicitations.»

Rester lucide

Dans ce far west numérique, la frontière est souvent floue entre la publicité, une offre, une proposition de placement ou même une prestation concrète de conseil d'investissement. Selon la Finma, l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers,

de telles pratiques nécessitent par conséquent des éclaircissements détaillés. «Les manquements aux prescriptions correspondantes de la loi fédérale sur les services financiers (LSFin) pourraient être pénalement sanctionnés», assure Serkan Isik, porte-parole de la Finma.

Les personnes qui pratiquent le conseil financier en Suisse, mais qui ne sont pas contrôlées par la Finma, doivent s'inscrire dans un registre de conseillers pour pouvoir exercer légalement leur activité. Cet enregistrement est légalement réglementé par la Fidleg. Lorsqu'un conseiller à la clientèle livre des services financiers conformément à la Fidleg, il est automatiquement soumis à ce devoir d'enregistrement. Quand un influenceur en ligne publie du matériel de recherche mais ne le présente pas comme une recommandation personnelle, cette analyse financière diffusée à un large public ne nécessite pas de s'enregistrer et ne représente pas davantage un service financier. Les influenceurs doivent jauger eux-mêmes s'il faut se soumettre à l'obligation d'enregistrement ou solliciter un conseil juridique à ce propos.

Il existe en Suisse trois registres pour qui pratique le conseil: Regservices.ch, Arif.ch et Reg-fix.ch. Comme dans ces registres il n'existe pas de catégorie particulière pour les influenceurs, on ignore s'il y a des conseillers à la clientèle appartenant à ce groupe. Et les registres ne disent évidemment rien de la qualité, bonne ou mauvaise, avec laquelle les influenceurs financiers enregistrés conseillent leurs followers.

Il n'existe pas non plus d'informations sur d'éventuelles pertes, petites ou grandes, que des investisseurs privés auraient subies en raison des recommandations des influenceurs. Si un influenceur devait faire de la publicité interdite ou même fournir un service de conseil de placements qui entraînerait des répercussions fâcheuses pour le groupe de followers qu'il séduit, la compétence pénale appartient au Département fédéral des finances (DFF) en cas d'infraction avérée à la LSFin. Cela dit, en l'absence de dénonciations contre des «influenceurs», le service juridique du DFF n'a pas encore eu à entreprendre des poursuites administratives pour de telles incartades. «Il n'existe pas de jurisprudence concernant les influenceurs financiers», confirme le porte-parole du DFF, Grégoire Gogniat. Les demandes de dédommagements contre des «influenceurs» doivent être portées devant une cour civile.

Conseils aux followers

Angela Mygind, alias *MissFinance*, n'est pas enregistrée comme conseillère et ne propose d'ailleurs pas de cours ni de coachings. «Mon job, c'est de pousser les femmes à s'intéresser aux sujets financiers.»

Comment distingue-t-on les bons «influenceurs» des moins bons? De son côté, *MissFinance* pense qu'on le devine selon le nombre et le genre des messages publicitaires. Quand on vend sans cesse ses propres produits, ce n'est pas bon signe. En outre, elle examine ce qui est vraiment diffusé dans les messages et vérifie où les protagonistes de la Toile se situent

géographiquement. Il faut par exemple être prudent quand il est question de Dubaï. Généralement, il vaut la peine de remettre en question toutes les informations. «Ce qui paraît trop beau pour être vrai n'est probablement pas si beau que ça», conclut la Lucernoise.

André Bähler énumère d'autres questions que les followers devraient se poser: «Comment le «finfluenceur» gagne-t-il sa vie?» Les influenceurs financiers sérieux mentionnent toujours leurs liens d'intérêts. La formation des protagonistes de la Toile est donc essentielle.

Vu que l'argent rapide et sans risque n'existe pas non plus sur les réseaux, il convient de se demander si les rendements promis sont réalistes et où se situent les risques de tout investissement. «Il faut se méfier quand seuls quelques titres isolés sont proposés, qu'il s'agisse d'actions, de cryptomonnaies, de matières premières ou d'autres placements. Un portefeuille d'investissement doit toujours être largement diversifié afin de bien amortir les fluctuations de cours.»

Autre signal d'alarme à prendre en compte: la pression temporelle. Dès qu'il est mentionné «occasion unique», c'est en général peu sérieux, cela incite les investisseurs à se hâter, à prendre des décisions irréfléchies.

Le modèle d'affaires de nombre de «finfluenceurs» consiste dans la vente de contenus et de cours exclusifs. Aux yeux d'André Bähler, cela ne signifie pas que c'est peu sérieux. «Mais les investisseurs doivent se demander s'il est bien réaliste d'espérer se rembourser de tels coûts par un rendement supérieur.» ■

Il existe des créateurs de contenus qui profitent des fluctuations de cours qu'ils déclenchent eux-mêmes à l'aide d'informations exagérées ou carrément fausses

PUBLICITÉ

Nos médecins sauvent des vies. Votre testament aussi.



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN



Scannez le code QR et téléchargez votre guide gratuit des legs et héritages.
www.msf.ch/legs – 0848 88 80 80

Oui, je souhaite recevoir mon guide gratuit des legs et héritages.

Prénom

Nom

Rue / N°

NPA

Lieu

E-mail

Veillez l'envoyer à:
Médecins Sans Frontières
Legs et Héritages
Route de Ferney 140
Case postale 1224
1211 Genève 1

Conseil financier: pourquoi les indépendants ont-ils la cote?

La majorité des Suisses recensés sur la plateforme Finfinder.ch s'adresse plutôt à des conseillers financiers indépendants. Les clients plus âgés font exception et optent de préférence pour les banques. Explications sur ces choix et leurs raisons **Par Mark Baer**

C'est une première. La plateforme Finfinder.ch vient de révéler des milliers de données d'utilisateurs anonymes pour mieux connaître les besoins de la population suisse, jeune ou âgée, fortunée ou non, en matière de conseils financiers et de gestion de fortune. Cette plateforme, active depuis 2021, met les clients en relation avec des conseillers qui leur conviennent.

L'étude menée par Finfinder fait ressortir un élément clair: les conseillers indépendants sont très courtisés. C'est en effet le type de profil préféré par les hommes et les femmes de toutes les classes d'âge sur la plateforme. Une catégorie d'experts dont les honoraires, forfaitaires ou à l'heure, varient généralement entre 100 à 250 francs. Un modèle direct qui contraste avec le schéma classique, où les conseillers sont rémunérés à la commission par les prestataires de services qui les emploient.

Par ailleurs, les gestionnaires de fortune peuvent aussi proposer des modèles par honoraires. Ici, les tarifs sont généralement de deux types: soit sous forme de frais de gestion (0,8% des biens sous gestion, par exemple) soit au titre de participation au bénéfice, lorsque celui-ci correspond à un objectif de rendement déterminé.

Toujours dans l'intérêt du client

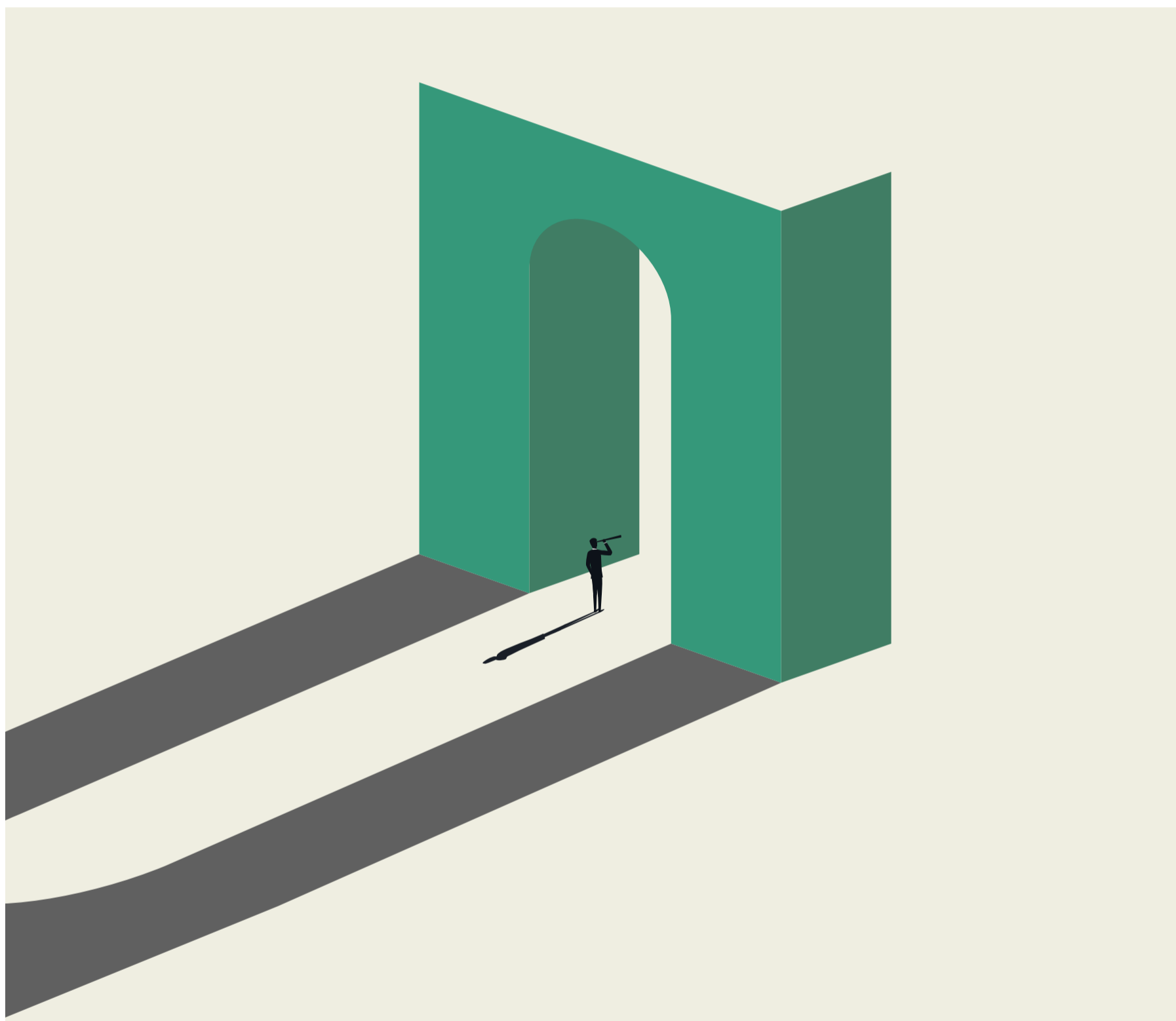
Le réseau de Finfinder comprend des conseillers indépendants et d'autres salariés. Plus de 70% des clientes de la plateforme s'en remettent aux premiers. Même proportion du côté des hommes. Si 15% d'entre eux optent pour la gestion de fortune, les femmes ne sont que 8% à le faire. Les données sont claires: sur le portail de comparaison, le conseil indépendant a la cote, quels que soient l'âge et la capacité financière des clients.

«La transparence et l'indépendance comptent plus aujourd'hui que la gamme de produits d'une banque», relève Ati Tosun, directeur général de Finfinder.ch. Il y voit un signal important pour l'avenir du secteur.

«Le conseiller au mandat travaille à son compte. Il agit toujours dans l'intérêt du client», indique Beat Keller, gestionnaire de fortune. Ex-conseiller bancaire, il sait que les employés d'une banque sont susceptibles de préférer une solution qui avantage leur employeur puisque leur salaire dépend en partie de la vente des produits de celui-ci.

Exemple: la cliente d'une banque possède 300 000 francs sur son compte et un prêt hypothécaire de 150 000 francs auprès du même établissement. Un conseiller indépendant l'encouragerait à rembourser sa dette. Un conseiller bancaire, en revanche, s'abstiendrait de recommander cette solution pour ne pas se retrouver d'un seul coup avec un avoir client diminué de 150 000 francs et une hypothèque en moins du même montant.

Banque ou modèle au mandat, l'âge compte dans ce choix: les clients âgés demandent plus souvent conseil à une banque. Le groupe des 60-64 ans est surreprésenté parmi ceux qui choisissent les conseillers bancaires. Beat Keller explique cette préférence par la plus grande affinité des personnes âgées avec les marques: «Cette clientèle apprécie davantage les noms connus que les petites sociétés récemment apparues ou les plateformes en ligne.» Il constate par ail-



(ADOBE STOCK)

leurs qu'en Suisse, beaucoup de clients affichent une grande loyauté envers leur banque familiale.

Leonardo Venturini, de la société Creda Finanz und Beratungs, ajoute: «On voit un grand nombre de relations de longue date avec une même banque. Même lorsque celle-ci a commis des erreurs grossières, les clients lui restent fidèles. L'historique d'un établissement est très peu remis en question – c'est pareil avec les caisses maladie. Et comme le marché, autrefois, était peu transparent, les clients d'un certain âge ont souvent choisi la banque de leur lieu de domicile ou celle de leurs parents, sans se renseigner sur les autres possibilités.» Il est intéressant de noter que les femmes montrent une plus grande tendance à l'ouverture vis-à-vis du conseil bancaire. Elles sont 21 sur 100 à préférer ce modèle, contre 15 hommes sur 100.

Comme l'indiquent les données de Finfinder, la clientèle jeune opte moins que la moyenne pour le conseil bancaire. Seuls 15% d'entre eux le font. Le groupe des moins de 49 ans recherche davantage la gestion patrimoniale axée sur la croissance et les possibilités de placement, souligne Ati Tosun, fondateur de Finfinder.

C'est une clientèle mieux renseignée, qui a grandi avec la transparence et les plateformes numériques. «Les jeunes sont plus souples, plus enclins à comparer les offres et à en changer», relève Beat Keller.

«Aujourd'hui, la transparence et l'indépendance sont plus importantes que la gamme de produits d'une banque»

ATI TOSUN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FINFINDER.CH

Mais que se passe-t-il au moment d'un héritage, lorsque les membres de la jeune génération entrent en contact avec les conseillers de leurs parents? Pour Andreas Schöni, cofondateur de Finfinder.ch, «si

ceux-ci ont été conseillés avec transparence et honnêteté, il y a des chances que la relation se poursuive avec les héritiers».

Question de genre

Les conseillers indépendants sont les plus demandés dans toutes les catégories de fortune, mais on s'aperçoit que plus le capital disponible est important, plus l'intérêt pour les gestionnaires de patrimoine est grand, note Ati Tosun, qui, par le passé, a travaillé pour UBS, Credit Suisse et la Banque cantonale de Zurich.

Autre phénomène relevé parmi les données de la plateforme, le genre est un facteur pertinent pour le choix d'un conseiller. Les hommes préfèrent en effet dans une large mesure les conseillers masculins, les femmes les conseillères féminines. Aux dires de Fleur Platow, experte financière, les femmes restent moins bien informées des questions d'argent. «Elles se gênent moins de poser des questions supposées stupides lorsqu'elles ont un doute.» Entre femmes, la compréhension mutuelle est vite établie.

Et pourtant, il y a trop peu de conseillères indépendantes. Beaucoup sont employées auprès des banques et des

assurances. «Au vu des besoins, il serait souhaitable que davantage de femmes acceptent d'être conseillées par des hommes – et que plus de conseillères osent le pas vers l'indépendance», déclare Ati Tosun.

«Globalement, les femmes sont moins enclines à assumer la responsabilité de ce statut», regrette Fleur Platow, elle-même à son compte depuis plus de trente ans. Si les hommes accomplissent désormais plus souvent des tâches ménagères, la répartition traditionnelle des rôles demeure la norme. Les attaques de Donald Trump contre les droits des femmes contribuent à freiner les progrès dans ce domaine.

Au-delà des données de Finfinder.ch, la plupart des Suisses, hommes et femmes confondus, préfèrent toujours être conseillés par une banque. Reste que la tendance qui se dessine avec les plus de 20 000 situations de clients sur la seule plateforme est nette: l'avenir du conseil financier sera plus indépendant, plus numérique et plus orienté client. «Les gens sont mieux informés, ont davantage de possibilités d'accès et connaissent mieux les différentes possibilités», conclut Ati Tosun. ■