

SUCCESSION – LE DEFI DES GESTIONNAIRES DE FORTUNE

Les deux problèmes des banques et des gestionnaires de fortune

La clientèle privée des banques et des gestionnaires de fortune vieillit. La moyenne des clients fortunés doit allègrement atteindre l'âge ordinaire de la retraite. Le deuxième problème est que leurs héritiers changent souvent de conseiller financier. La génération suivante a ses propres idées ou a depuis longtemps établi sa propre relation bancaire.

Quel est le montant de la fortune héritée chaque année ?

On ne peut pas répondre exactement à cette question. Selon une étude réalisée en 2017 par le Bureau d'études de politique du travail et de politique sociale BASS, le montant transmis aux héritiers en 2015 était de CHF 63 milliards. Si on regarde sur 10 ans, cela correspond à peu près à la production économique annuelle totale de la Suisse. En outre, la somme de la fortune héritée augmente fortement.

Qui sont les héritiers d'aujourd'hui ?

Si nous supposons que les personnes qui décèdent sont âgées de 80 à 90 ans, leurs héritiers devraient être de 25 à 30 ans plus jeunes en moyenne et donc avoir entre 50 et 65 ans. Il s'agit de la génération des baby-boomers. Ces clients ont des attentes différentes envers leurs prestataires de services financiers que leurs parents : ils exigent un niveau de professionnalisme plus élevé, ils sont plus branchés numériquement, mieux informés et plus critiques.

Une étude du cabinet d'études Globaldata sur les valeurs internationales montre à quel point cette situation est délicate : 28,3% des clients très fortunés résilient la relation avec le prestataire de services financiers de leurs parents. L'enquête sur cette étude a été menée auprès de 358 gestionnaires de fortune dans le monde (dont CS et UBS). Il n'y a pas de valeurs uniquement pour la Suisse.

Lien : globaldata

Comment fidéliser les héritiers : ce qui est décisif

L'étude de Globaldata s'est également penchée sur les facteurs de succès face aux futurs héritiers. Voici les points les plus importants ressortant de l'enquête :

1. Impliquer la prochaine génération dans la planification successorale et le conseil à un stade précoce (24,2% des mentions)
2. Encourager les clients à inclure la prochaine génération dans la planification successorale (21,6%)
3. Implication de la prochaine génération à un stage / emploi dans votre propre entreprise (11,1%)

Ce n'est qu'à la quatrième place que la performance (11%) a été mentionnée. On a également fait des références claires à l'offre numérique, l'image ou la marque, ou encore à des événements destinés à la prochaine génération.

En résumé

Si les gestionnaires de fortune n'impliquent pas la prochaine génération, il y a un risque important de perdre ces clients tôt ou tard.

Fait intéressant, ce sont les composants humains qui déterminent le succès. Les trois mentions importantes sont basées sur la connaissance de la prochaine génération autant que possible et leur intégration dans les conseils ou le processus d'affaires. Cela nécessite de bonnes compétences de la part des conseillers à la clientèle des clients fortunés d'aujourd'hui - tant sociales que professionnelles.

En conséquence

Les institutions financières investissent beaucoup d'argent dans la numérisation et dans la maintenance de leur marque. Avec leurs clients les plus riches, l'investissement dans leurs conseillers clientèle est le facteur le plus important pour réussir sur le long terme.

Les conseillers à la clientèle pour les clients privés fortunés doivent être en mesure d'initier la planification successorale ou la planification de la relève, de discuter avec les clients et, si nécessaire, d'employer des spécialistes. C'est le seul moyen d'augmenter vos chances de compter la prochaine génération parmi vos clients. Un conseil d'investissement global est donc nécessaire. Les banques et les gestionnaires de fortunes seraient bien avisés de valoriser les compétences de leurs conseillers en conséquence.

Comment remplir l'obligation de cotiser à l'AVS pour les revenus minimes ?

L'obligation de cotisation annuelle à l'AVS est remplie si la cotisation minimale à l'AVS a été prélevée sur le revenu lucratif. Ce montant minimum se monte actuellement à CHF 482.00. A combien se monte le revenu lucratif nécessaire pour que cette cotisation minimale soit versée ?

- Pour les salariés, un revenu annuel brut minimum de CHF 4'702
- Pour les indépendants, un revenu annuel minimum de CHF 9'500

Les personnes qui sont en dessous de ces seuils de revenu devraient payer la cotisation minimale (ou la différence) afin de prévenir les lacunes de cotisation. Un paiement rétroactif n'est possible que pour les 5 dernières années. En particulier, les personnes qui commencent une activité indépendante peuvent se retrouver sous le seuil mentionné dans la phase de démarrage.

Les personnes qui travaillent moins de 9 mois par an ou à moins de 50% des heures de travail usuelles dans l'année civile doivent également tenir compte du fait qu'elles peuvent être soumises à des cotisations en tant que personnes sans activité lucrative. Vous trouverez tous les détails dans le Memento AVS 2.03.

Les places financières les plus performantes

Pour la 25^e fois, les think tanks Z / Yen (Londres) et China Development Institute (Shenzen) ont publié leur Global Financial Ranking Report. New York (1^e place), Londres (2^e place) et Hong Kong (3^e place) sont les places financières les plus importantes au monde. Les 10 places suivantes sont Singapour, Shanghai, Tokyo, Toronto, Zurich, Pékin et Francfort. Zurich en tant que n° 8 est ainsi la première place d'Europe continentale ; Genève occupe la 28^e place.

Il faudra observer si et dans quelle mesure les places financières européennes seront affectées par la tourmente du Brexit.

Révision de la directive technique 4 (DTA 4) sur le taux d'intérêt technique

Lors de sa 49^e Assemblée générale du 25 avril 2019, la Chambre suisse des experts en caisses de pension a approuvé la révision de la directive technique 4 (DTA 4) sur le taux d'intérêt technique à une large majorité. Le taux d'intérêt technique est un chiffre mathématique. Il s'agit des intérêts avec lesquels le capital de prévoyance d'un fonds de pension est actualisé sur la base de ses revenus futurs attendus et est réservé aux prestations de retraite. L'utilisation du taux d'intérêt technique a un impact significatif sur le taux de couverture d'une caisse de pension.

Au lieu d'une valeur maximale comme précédemment - le taux d'intérêt de référence technique, une limite supérieure est désormais fixée pour le taux d'intérêt technique. La limite supérieure est calculée comme le taux au comptant moyen des 12 dernières valeurs mensuelles des obligations fédérales en CHF à 10 ans, majoré d'un supplément de 2,5% et réduit d'une décote pour l'augmentation de la longévité. De plus amples informations sont disponibles ici :

<http://www.skpe.ch/fr/sujets/directives-techniques.html>