

Relations Presse :

Merrill Lynch Wealth Management, France
Marie-Caroline Randon, Lorie Lichtlen
Burson-Marsteller
Tél : +33 (0)1 41 86 76 76
marie-caroline.randon@bm.com
lorie.lichtlen@bm.com

Capgemini Consulting
Bernadette Chatard
Capgemini Consulting
Tél : +33 (0)1 49 67 56 16
bernadette.chatard@capgemini.com

**SELON LE 15^{ème} WORLD WEALTH REPORT, LES SOCIÉTÉS DE GESTION DE
PATRIMOINE DOIVENT APPORTER UNE RÉPONSE COMPLÈTE AUX BESOINS
COMPLEXES D'APRÈS-CRISE DES MILLIONNAIRES**

*Dans un marché fortement concurrentiel, l'approche «multi-métiers¹» constitue un avantage
différentiant pour les sociétés de gestion*

Paris, le 22 juin 2011 – Selon le 15^{ème} World Wealth Report publié aujourd'hui par Merrill Lynch Global Wealth Management et Capgemini, les conseillers et les sociétés de gestion de patrimoine doivent fournir une gamme de prestations plus large et plus intégrée pour répondre aux besoins complexes des millionnaires² d'aujourd'hui. Cette approche « multi-métiers » est d'autant plus essentielle dans le contexte actuel. Alors qu'avant la crise, le rendement était leur principale préoccupation, aujourd'hui les millionnaires attendent de la relation avec leur conseiller qu'elle crée une valeur plus pérenne sur des bases élargies. L'enjeu pour les sociétés et les conseillers en gestion de patrimoine est d'aider leurs clients fortunés à maîtriser l'équilibre entre leurs objectifs, leurs préoccupations et leurs priorités.

« Même si les marchés financiers internationaux semblent revenir à la normale, les investisseurs ont été profondément touchés par les effets de la crise » explique Gilles Dard Président de l'activité Gestion Privée France et Europe Continentale de Merrill Lynch Global Wealth Management. *« De nombreux clients fortunés ont clairement repensé leurs investissements et leurs projets de vie à long terme*

¹ La capacité à tirer profit, ou combiner différentes compétences des sociétés de gestion de patrimoine pouvant se trouver dans d'autres unités/entités telles que banque de financement, la banque privée ou la banque d'affaires

² High Net Worth Individuals (HNWI) ou particuliers disposant d'un patrimoine financier de plus d'un million de dollars hors résidence principale et biens de consommation

et regardent de plus près les risques qu'ils sont prêts à encourir. Les sociétés de gestion de patrimoine devront donc combiner l'ensemble de leurs compétences et métiers pour leur apporter une réponse adaptée. »

Les millionnaires accordent à nouveau pleinement leur confiance à leurs conseillers et aux sociétés de gestion de patrimoine, mais ils restent prudents

En 2010, alors que les marchés financiers et les économies se sont redressés partout dans le monde, une large majorité de clients fortunés affirme accorder de nouveau leur confiance à leurs sociétés de gestion de patrimoine et à leurs conseillers. Il s'agit d'une tendance inverse à celle de 2008 où près de la moitié des clients n'accordait plus cette confiance.

Cependant, les personnes fortunées se montrent encore prudentes dans leurs choix d'investissements.

« Bien que les millionnaires aient pris plus de risques en 2010 pour améliorer le rendement de leurs investissements, une part significative de ceux-ci est toujours allouée aux placements à rendements garantis tels que les obligations et les actifs liquides » commente Laurence Chrétien, en charge du World Wealth Report pour la France au sein de Capgemini Consulting. *« Face à ce comportement ambivalent, les sociétés de gestion de patrimoine et les conseillers doivent justifier en permanence de leur capacité à répondre de façon pertinente aux nouveaux besoins. »*

Après la crise, les inquiétudes et les exigences des millionnaires sont devenues plus complexes

Après ces fortes fluctuations de marché, 42% des millionnaires affirment que la préservation du capital est « *extrêmement importante* » et 46% la jugent « *importante* ». En outre, la gestion efficace du portefeuille est considérée comme « *importante* » par 49% des millionnaires et « *extrêmement importante* » par 30% d'entre eux. Par conséquent, la crise a fait émerger de nouvelles exigences et priorités telles que la nécessité de conseils spécialisés (« *importants* » pour 48% et « *extrêmement importants* » pour 25% des personnes fortunées) ou la transparence des relevés de comptes et des facturations (« *importante* » pour 42% et « *extrêmement importante* » pour 34% des millionnaires).

L'approche «multi-métiers» offre une réponse complète et pertinente aux clients

Dans le contexte actuel, les sociétés de gestion de patrimoine doivent faire preuve d'une plus grande réactivité et souplesse que par le passé. Ceci suppose de mobiliser et de combiner différentes compétences présentes éventuellement dans d'autres métiers telles que la banque de financement, la banque privée ou la banque d'affaires, et ceci, pour la plus grande satisfaction des clients.

Les personnes fortunées d'ailleurs demandent déjà à leur société de gestion de patrimoine de combiner plusieurs métiers non réunis jusqu'ici : des équipes d'experts transverses, des opportunités

d'investissement exceptionnelles via la banque d'affaires, des financements préférentiels pour les entrepreneurs et la mise en commun des conseils de la banque privée et de la banque d'investissement pendant toute la phase de création de richesse. L'approche « multi-métiers » donne les moyens de répondre à ces exigences et peut être un facteur de différenciation important pour les sociétés de gestion de patrimoine soucieuses de leur réactivité sur un marché fortement concurrentiel.

Le paradigme actuel de l'approche « multi-métiers » est très différent du précédent qui, lui, était orienté vers la recherche de synergies internes. Les sociétés de gestion de patrimoine avant-gardistes devraient donc concevoir des stratégies et des plans d'investissement en adéquation avec cette approche. Ceci nécessitera de faire face aux défis internes qui en découlent, en commençant par l'engagement du conseil d'administration et du comité de direction, jusqu'à la définition de mesures incitatives et des processus correspondants.

« Harmoniser les offres de services, mobiliser des compétences ou ressources variées et élargir les opportunités d'investissement constituent de réels facteurs de différenciation » souligne Gilles Dard. *« Les sociétés de gestion de patrimoine qui accepteraient cet effort de flexibilité et de réactivité en tireraient des avantages concurrentiels. »*

« La mise en place d'une approche 'multi-métiers' pourrait apporter également des avantages financiers, notamment via la réduction des coûts de financement et l'augmentation des flux de transactions » déclare Laurence Chrétien.

Enfin, l'approche « multi-métiers » et la mesure de son retour sur investissement doivent s'inscrire dans une perspective à long terme pour que les clients puissent en bénéficier indépendamment des cycles économiques.

Pour consulter et télécharger le World Wealth Report 2011 (en anglais) :
www.capgemini.com/worldwealthreport

A propos de Merrill Lynch Global Wealth Management

Merrill Lynch Global Wealth Management (GWM) est un fournisseur majeur de services en gestion de patrimoine et investissement pour des individus et des entreprises partout dans le monde. Regroupant près de 15 700 conseillers financiers et gérant plus de 1 500 milliards de dollars d'actifs privés (au 31 mars 2011), Merrill Lynch est l'un des plus grands acteurs de ce domaine au niveau mondial. Plus de deux-tiers des actifs privés sont liés à des clients dont la valeur du patrimoine est de 1 million de dollars ou plus. Au sein de l'activité Global Wealth Management (GWM), le département Gestion Privée et Investissement fournit des solutions sur-mesure aux clients très fortunés, leur faisant bénéficier à la fois de l'intimité d'une boutique et des ressources d'une des plus grandes institutions de services financiers au monde. Ces clients sont conseillés par plus de 160 équipes de Conseil en Gestion de Patrimoine, ainsi que des experts dans des domaines tels que la gestion de portefeuille, des positions actions concentrées, et les stratégies de transmission de patrimoine entre générations. Merrill Lynch Global Wealth Management fait partie de Bank of America Corporation.

A propos de Capgemini

Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, aide ses clients à se transformer et à améliorer leurs performances en leur conseillant les technologies les plus adaptées. Capgemini s'engage ainsi à favoriser la liberté d'action de ses clients et à accroître leurs résultats, en s'appuyant sur une méthode de travail unique - la « Collaborative Business ExperienceTM ». Pour fournir à ses clients une solution optimale, le Groupe a organisé un modèle de production mondialisé baptisé Rightshore[®], qui réunit les meilleurs talents dans le monde pour les faire travailler comme une seule équipe sur un projet. Présent dans 40 pays, Capgemini a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros et emploie plus de 112 000 personnes dans le monde. Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore[®] est une marque du Groupe Capgemini

Marque de conseil en stratégie et transformation du Groupe Capgemini, Capgemini Consulting accompagne ses clients dans leurs projets de transformation en les aidant à concevoir et mettre en œuvre des stratégies innovantes au service de leur croissance et de leur compétitivité. Cette entité globale propose aux entreprises de l'ensemble des secteurs économiques une approche nouvelle qui conjugue l'utilisation de méthodes novatrices, le recours à la technologie et l'expertise de son réseau mondial de plus de 4 000 consultants.

Plus d'informations sur : www.capgemini.com/consulting