

SEMPER GESTION: recrutement de trois gérants

Semper Gestion recrute trois gérants, qui deviennent associés du gérant indépendant genevois. Tatiana Rajakoski était précédemment gestionnaire senior auprès de la Banque Benedict Hentsch, où elle était responsable des marchés d'Europe de l'Est. Au préalable, elle a travaillé comme Senior Client Advisor au desk Russie d'UBS, après avoir débuté sa carrière dans le secteur financier à la Bank of New York - Inter Maritime Bank, puis au Crédit Agricole Suisse. Arrivé en provenance de Finter Bank à Zurich, Dick van der Meulen sera basé dans la nouvelle succursale de Semper à Pfäffikon, d'où il assurera le développement de Semper en Suisse alémanique et en Europe du Nord. Auparavant, il a été gestionnaire de fortune pour ING (Suisse) à Bâle puis auprès de la BSI. Enfin, Nevil de Tscharna a travaillé auprès d'UBS Genève, dans la structuration et la distribution de produits sur devises et métaux précieux, après avoir été analyste financier dans un hedge fund multi-stratégie à Londres. Semper a également recruté une analyste, Deepti Jaju, qui était gestionnaire d'actifs chez Huet & Cie, après avoir débuté sa carrière financière en Inde auprès de YES Bank.

REYL: diversification dans l'asset services

Le groupe bancaire Reyl lance une offre d'Asset Services à l'attention de la clientèle institutionnelle (*L'Agefi du 20 novembre 2014*). Cette activité vient compléter son offre existante dans les domaines du wealth management, de l'asset management, du private office et du corporate advisory & structuring. Ce pôle d'activités est placé sous la responsabilité de François Savary, qui continuera par ailleurs d'exercer ses fonctions de chef stratégeste pour le groupe genevois. Les prestations fournies dans ce nouveau domaine englobent le conseil en stratégies de placement ainsi que l'ensemble des services de dépositaire, de trading et d'organisation et de gouvernance de fonds de placement.

BELLEVUE GROUP: Thomas von Planta confirmé à la présidence

Les actionnaires de Bellevue Group ont entériné hier l'accession à la présidence de Thomas von Planta, l'arrivée de Mirjam Staub-Bisang au conseil d'administration, ainsi que l'ensemble des autres propositions au menu de l'assemblée générale du prestataire de services financiers. Le président sortant, Walter Knabenhans ne se représentait pas, rappelle le compte rendu publié hier soir. La rémunération des actionnaires de 1,00 francs par titre proposé a également passé la rampe. La nominative Bellevue Group sera traitée hors dividende dès le 18 mars.

SHKB: bénéfice net en hausse de 7,4%

La Banque cantonale de Schaffhouse (SHKB) a dégagé l'an dernier un bénéfice brut en croissance modérée pour un résultat net sensiblement meilleur. Le premier s'est enrobé de 1,7% à 60,8 millions de francs et le second s'est étoffé de 7,4% à 39,0 millions de francs, selon le rapport d'activité publié lundi. Le canton se verra redistribuer 23,9 millions de francs.

Le conseil du point de vue du client

ASSURANCES. La société de courtage Kessler est numéro un sur le marché suisse des grands groupes. Elle vise désormais les petites entreprises.

La société familiale de courtage en assurances Kessler, cheffe de file sur le marché suisse, s'appête à célébrer son centième anniversaire le 3 juin prochain. Martin E. Kessler, Président et associé gérant, représentant de la troisième génération, répond aux questions de *L'Agefi* sur les enjeux du secteur.

Comment a évolué le poids économique des courtiers ces dernières années en Suisse?

Le secteur a connu une croissance supérieure à la moyenne de l'assurance à partir du début des années 90 et jusqu'en 2007, à la faveur de la loi abolissant les cartels appliquée d'emblée aux assureurs. Du moins dans notre segment de prédilection des grandes sociétés comptant plus d'une centaine d'employés – au nombre de quelque 4500 en Suisse – auxquelles il faut ajouter quelque 500 organismes de droits publics (cantons, villes, communes). Dans ce segment, les courtiers couvraient peut-être de 15 à 20% de ce marché. Et j'estime qu'aujourd'hui, neuf sur dix de ces 5000 plus grandes entreprises font appel à un courtier indépendant professionnel comme interlocuteur attitré. Alors que les liens sont peut-être plus ponctuels pour les 20 plus grandes entreprises compte tenu des compétences que celles-ci détiennent à l'interne. Le courtage en assurances est donc bien établi auprès de la clientèle des entreprises de taille moyenne à plus grande. C'est moins le cas dans le segment des petites entreprises et encore moins auprès des particuliers. Au fil de ces années, les compagnies d'assurances qui dominaient ce marché par le biais de leurs agents généraux se sont organisées pour traiter avec les courtiers, en créant des départements dédiés et en réduisant leurs effectifs dans leurs propres services externes. Jusqu'à ce que les marchés atteignent en 2007 un certain degré de saturation. Au point de voir la concurrence s'exacerber.

Est-ce que cela a induit une pression voire une guerre des prix?

Oui du fait de la concurrence. Mais notre profession a évolué compte tenu de la plus grande difficulté pour les assurés de bien connaître le marché. Ce qui était plus facile auparavant alors que les produits étaient plus comparables. Le conseil au client commence par une analyse des risques, puis nous définissons ses besoins par le biais d'une combinaison optimale de



MARTIN E. KESSLER. Le président de la société familiale ouvre la voie à la quatrième génération.

produits d'assurance et négociés avec les assureurs pour le compte des clients, de manière à obtenir une couverture spécifique. D'où la baisse des prix qui s'est ensuivie. Reste que la concurrence ne se fait pas uniquement sur les prix mais en fonction de multiples critères: l'étendue de la couverture, le service, le règlement des sinistres ainsi que la solvabilité.

Quel rôle a joué Kessler dans l'essor de ce secteur en Suisse?

En tant que représentant de courtiers étrangers, mon père a favorisé l'essor des courtiers indépendants. Jusqu'à ce que ce qu'un mouvement de consolidation des réseaux à partir de 1982, en lien avec le réseau international Unison Brokers, nous ait permis de développer de concert les services aux multinationales. Notre partenaire américain d'alors Johnson & Higgins a été repris en 1997 par le numéro un mondial Marsh & McLennan Companies, déjà implanté en Suisse: à Zurich et à Genève. Selon l'accord conclu alors, nous avons racheté les affaires suisses de Marsh et ce dernier a pris en 1998 une participation de 25% dans Kessler. Cela nous a permis d'accélérer le développement de nos services destinés aux multinationales. Selon une approche relativement intégrée, sur la base d'une plateforme IT commune et d'échanges de savoir-faire avec une soixantaine de bureaux Marsh dans le monde.

Comment se définit l'indépendance du courtier en assurances?

La base du modèle de courtage voit le courtier indépendant négocier pour le compte du client mais avec une rémunération par le biais de courtages versés par l'assureur. Ce qui a bien sûr suscité de grands débats sur la définition de notre indépendance tout en étant rémunérés par des tiers. Une question que pose d'ailleurs aussi le projet de Loi sur les services financiers LSFIn (fidleg en allemand). Nous sommes certes des conseillers en risques et en as-

surance, mais le volet de l'intermédiation en assurance est central dans notre activité. D'où la notion d'Intermédiation en assurances non liée. Ce qui importe à notre sens c'est que notre mode de rémunération soit d'emblée transparent pour le client. Et la Loi sur la surveillance des assurances (LSA) nous assigne des devoirs d'informations envers le client. Les coûts de distribution sont donc inclus dans la prime payée par l'assuré. Ce qui permet aux compagnies d'assurances de maintenir des effectifs réduits à cet égard et de répartir les courtiers au lieu de rémunérer un réseau d'agents. La question de la rémunération est donc clairement réglée en amont dans le cadre d'un mandat écrit. A la différence des gérants de fortune indépendants (GFI) qui facturent à leurs clients des honoraires en fonction des actifs sous gestion mais qui touchent aussi, de surcroît, des rétrocessions de la part des banques ou des fonds de placement.

La question de l'accès au marché européen ne semble pas aussi cruciale dans votre métier que pour les banques ou les gérants de fortune (GFI)?

Ily a en effet une différence importante à cet égard entre les affaires d'assurances et les affaires bancaires, y compris les GFI. Ces derniers ont tout intérêt à pouvoir continuer à servir leurs clients en Europe. Or dans le courtage en assurances, ces droits ont toujours été protégés. Pour couvrir un risque en Suisse pour un preneur d'assurance en Suisse, le choix d'un assureur licencié en Suisse est en effet obligatoire. Pour couvrir un risque en Europe, l'assureur doit aussi être agréé sur place. Dans le domaine du courtage en assurances, pour travailler en Europe, nous devons donc nous établir en Europe. Kessler dispose d'ailleurs d'une licence supplémentaire, à Vaduz, qui nous permet d'opérer en Europe. Mais pour desservir les grandes sociétés en Allemagne ou en France par exemple, nous faisons appel aux membres du réseau Marsh. A l'inverse, notre réglementation suisse est plus libérale dans la mesure où elle permet à un courtier indépendant allemand ou britannique au bénéfice d'une licence dans son pays de solliciter une licence de la Finma sans devoir s'établir en Suisse.

Une disposition que vous approuvez?

Nous avons toujours opéré dans un contexte de concurrence internationale. Nous ne critiquons pas

cette disposition. Cela n'a d'ailleurs pas modifié nos habitudes: avant 2006, il n'y avait pas de réglementation à cet égard. Le projet de LSFIn et la surréglementation en général constituent pour nous en revanche un problème majeur. D'ailleurs nos collègues actifs dans le conseil en investissement auprès de la clientèle privée ne sont pas assujettis à une telle réglementation, si ce n'est par la Loi contre le blanchiment d'argent (LBA) ou la Loi sur les placements collectifs (LPCC). Mais ils ne sont pas assujettis aux devoirs d'information à l'égard de leurs clients que nous assigne la LSA. Nous nous étions impliqués pour plus de transparence lors de la révision de la Loi sur le contrat d'assurance (LCA). Le projet soumis au Parlement, selon le souhait du Conseil fédéral, visait à introduire une réglementation de transparence dans la LCA et a finalement été rejeté il y a deux ans par celui-ci, mais pour de toutes autres raisons. Le Parlement estimait que cela n'était pas nécessaire.

Les mesures que vous prénez seront-elles reprises par la nouvelle législation?

Nous avons bon espoir de voir cette législation s'imposer. Mais pas au travers de la LSFIn, une loi qui concerne plutôt les affaires bancaires et au sujet de laquelle le Conseil fédéral vient de prendre position après la phase de consultation. Pour notre part, nous souhaiterions plutôt voir la clause de transparence de nos rémunérations reprise dans la LSA ou dans la LCA. La LSA consigne déjà tous nos devoirs d'informations. Nous avons donc proposé de préciser plutôt cette réglementation et de l'élargir à la transparence. Car la transparence et la concurrence dans les assurances sont de nature à éliminer les conflits d'intérêts potentiels.

Qu'est-ce que vous frappe dans l'évolution de la branche?

Les services de courtage sont maintenant bien établis en Suisse. Pour notre part nous avons même pris un peu de distance sur le numéro deux qui représentait auparavant les deux tiers de notre taille et n'en représente plus que la moitié. Mais nous comptons en Suisse avec 25 concurrents d'envergure, des sociétés qui emploient généralement de 20 à 30 employés.

Et quel rôle joue Internet?

Internet joue un rôle majeur dans les traitements et pour une communication efficace avec la clien-

tèle. Par le biais de KesslerOnline, les clients peuvent entrer toutes les données en ligne par le biais d'un accès protégé. Mais pas au point de se substituer aux services de conseils qui restent individualisés et personnels. Conjointement avec Marsh, nous investissons aussi passablement dans ce que l'on appelle maintenant le big data, soit les banques de données sur les sinistres et les couvertures, limites et franchises d'assurances de nos clients. Pour nos plus grands clients, notre département Risk Consulting a développé la plateforme iMAP Marsh Analytical Platform qui permet de référencer toutes ces données avec possibilité de moduler les volumes de risques qu'ils devraient supporter et ceux qu'ils devraient répercuter sur les assureurs. Au-delà de l'internet, le phénomène est lié à la digitalisation de notre profession.

De quel potentiel recèlent les petites entreprises?

Nous définissons les petites entreprises comme les sociétés qui emploient entre 50 et 100 employés. Pour ce segment de clientèle, nous développons actuellement un service allégé, moins sophistiqué, donc moins cher, tout en offrant un niveau de couverture de très grande qualité. Pour tous les types de services, assurances ou risques assurables (assurances choses, biens, responsabilité civile, transport, assurances de personnes et prévoyance professionnelle, autrement dit sans hedging ni couverture de risques stratégiques). Un tel portefeuille d'assurances ne se négocie plus avec 30 ou 40 assureurs mais plutôt avec trois ou quatre, sous la supervision d'un chargé de clientèle prenant aussi en charge la technique. Le segment des petites entreprises recèle un intéressant potentiel de croissance à notre sens. L'avantage avec le courtier, c'est de disposer d'un seul interlocuteur pour une gamme complète de services, au lieu de quatre ou cinq agents qui privilégient plutôt leurs propres intérêts.

INTERVIEW: PIOTR KACZOR

«J'ESTIME QUE NEUF SUR DIX DES PLUS GRANDS GROUPES SUISSES FONT APPEL À UN COURTIER INDÉPENDANT PROFESSIONNEL.»

Les grands sinistres mal traités La société bientôt centenaire

Etes-vous vraiment du côté du client lors du traitement des sinistres?

Oui, résolument. Nous soutenons nos clients en cas de sinistre important et complexe. C'est certes l'assureur qui se charge du traitement, mais les procédures tendent souvent à se prolonger au vu de la complexité des cas et des nombreuses parties en présence. Et nous devons malheureusement constater que les assureurs tendent à payer moins bien les sinistres majeurs. C'est là aussi un signe du durcissement de la concurrence de leur côté, compte tenu des diminutions de primes consenties d'années en années. Leurs résultats sont certes toujours corrects du côté des indicateurs dits de ratios

combinés (*dommages et coûts rapportés aux primes, ndr*) mais nous observons malheureusement que cela s'explique en partie par un moins bon traitement des gros sinistres.

De quels moyens disposez-vous à cet effet?

Nous disposons de compétences spécifiques, notamment juridiques. Sans aller pour autant jusqu'à porter les procédures devant les tribunaux. Car dès que cette voie se dessine, nous nous contentons de proposer un choix d'avocats à nos clients s'ils n'ont pas de relations privilégiées avec un bureau d'avocats. Mais, à la faveur de notre expertise, nous favorisons les règlements afin d'éviter d'en arriver à ce stade judiciaire. (PK)

Kessler fêtera son centenaire le 3 juin prochain. Martin E. Kessler, président et son frère Robert Kessler, CEO, représentent la troisième génération à la tête de la société.

Alors que la quatrième est déjà opérationnelle puisque leurs deux fils aînés respectifs sont actifs depuis deux ans dans l'entreprise familiale, âgés respectivement de 34 ans et 33 ans pour Christian Kessler, diplômé de l'université de St. Gall (HSG) et de Thunderbird School of Global Management à Phoenix, Arizona et son cousin Tom Kessler, diplômé de l'EPFZ et de l'INSEAD de Singapour.

Kessler emploie actuellement quelque 260

personnes en Suisse dont une soixantaine en Suisse romande. Le groupe entretient des relations d'affaires avec quelque 1100 des 5000 plus grandes entreprises du pays. Soit une part de marché que Martin E. Kessler évalue à 15-16%, en fonction de la gamme de services, parfois très spécifiques, à laquelle les entreprises clientes font appel. Après une progression des affaires à deux chiffres entre les années 90 et 2006, le rythme de croissance s'est entretemps ralenti.

Le groupe ne communique pas de chiffres à l'exception de celui de ses effectifs et d'un taux de rétention de la clientèle qui s'élève à 97%. (PK)