

## COMMUNIQUE DE PRESSE

### Les services philanthropiques deviennent une demande clé de la part des clients privés

*Genève/Zurich/ Londres/Gütersloh, le 15 octobre 2008* - **Quels sont les bénéfices pour les banques de gestion de fortune ou pour les avocats à développer ce type de services pour des clients privés ? Quelles sont les clés pour répondre avec succès à cette demande ? Les conseillers traditionnels sont-ils bien équipés pour y répondre ?**

Parmi dix spécialistes européens qui conseillent les privés – des banquiers aux avocats –, six d'entre eux affirment que la philanthropie effectuera un bond important dans les cinq prochaines années, jusqu'à devenir un service clé offert aux clients fortunés. Ces conseillers travaillent pourtant de manière plutôt réactive ou ad-hoc et ils ne satisfont pas les besoins grandissants de leurs clients en matière philanthropique.

Le rapport, commandité cet été à Scorpio Partnership par wise – conseillers en philanthropie (Suisse), New Philanthropy Capital (Angleterre), et la Fondation Bertelsmann (Allemagne), conclut également que même si l'offre de service par les conseillers en clientèle privé se développe sensiblement pour répondre à cette demande nouvelle, son étendue reste souvent limitée ou mal connue de la part de leurs clients.

*« Le rapport confirme sans ambiguïté que la philanthropie a le vent en poupe en Europe et qu'elle devient un élément important du conseil à la clientèle privée fortunée. Mais ce rapport conclut aussi que la demande n'est pas satisfaite à ce jour et que les conseillers patrimoniaux passent à côté de bénéfices aussi bien pour eux et que pour leurs clients »* confie Etienne Eichenberger, partenaire chez wise – conseiller en philanthropie et co-commanditaire de l'étude.

#### **Bénéfices importants**

Les bénéfices potentiels sont importants pour les conseillers qui ont déjà identifié ce fossé dans le marché – et ces bénéfices dépassent la seule perspective d'augmentation de revenus. L'offre de conseils en philanthropie est perçue comme un moyen d'approfondir les relations de clientèle sur le long terme ainsi que d'augmenter les chances de recommandations de la part de clients.

*« Le conseiller patrimonial, ou le conseiller de la famille, peut grâce à la philanthropie approfondir la connaissance et la reconnaissance de son client. »* souligne Etienne Eichenberger.

#### **Développement de compétences à l'interne**

Cependant, même lorsqu'elle existe, cette offre semble souvent mal connue de la part des clients de la gestion de fortune. De plus, les conseillers en gestion patrimoniale notamment, par manque de formation ou de soutien, ne se sentent pas toujours aptes à apporter à leurs clients les conseils nécessaires en philanthropie. Seule la moitié des banques interrogées considère que leurs équipes sont bien formées pour aborder le sujet de la philanthropie avec les clients. Ces différents éléments expliquent dans une certaine mesure le clivage entre les attentes des clients et le service offert par leurs conseillers, clivage identifié dans l'étude Scorpio en 2007.

#### **Circonscrire l'offre**

La plupart des conseillers qui ont pris part à l'étude 2008 oriente ses services vers la première partie du processus de donation en mettant l'accent sur le véhicule, la gouvernance et le traitement fiscal. Peu nombreux sont ceux qui conseillent leur client sur l'identification des organisations bénéficiaires, le suivi et l'évaluation des impacts.

#### **Collaborer avec des conseillers externes**

A cet égard, l'étude constate également une volonté grandissante de la part des conseillers en gestion patrimoniale de s'assurer les services de spécialistes quand il s'agit de conseiller des clients sur des aspects de la philanthropie qui vont au-delà de leur domaine de compétence. La grande majorité des conseillers qui ont pris part à cette étude ont indiqué que leurs services philanthropiques reposent sur une combinaison d'expertise interne et externe.

## CADRE DE LA RECHERCHE

New Philanthropy Capital (UK), wise (Suisse) et la Fondation Bertelsmann (Allemagne) ont mandaté Scorpio partnership pour entreprendre des recherches sur le rôle des conseillers traditionnels auprès de leur client dans le domaine de la philanthropie.

### Origine de cette étude

Cette étude, *Le Rôle de Conseillers dans l'Offre de Service Philanthropiques pour leurs Clients* fait suite à un précédent rapport commandé en juin 2007 et qui avait été mené auprès de 34 donateurs disposant d'un patrimoine supérieur à USD 100 millions et de leur family offices. L'étude en 2007 intitulée, *Le Rôles des Grands Donateurs et de leur family office en Europe*, avait pour objectif de mieux connaître leurs profils et leurs besoins. Un des résultats les plus frappants observait que 90% d'entre eux avaient reconnu un besoin de conseils en philanthropie, mais ne pensaient pas que les conseillers en gestion patrimoniale traditionnels satisfaisaient ce besoin.

### Sujet.

L'étude a trois objectifs principaux :

1. identifier les différents niveaux de services offerts par les conseillers
2. identifier les bénéfices potentiels liés à ce type d'offres de services
3. identifier les outils, produits et services philanthropiques dont ont besoin les conseillers pour améliorer les différentes offres faites à leurs clients.

### Echantillon.

- Scorpio a procédé à 100 interviews téléphoniques de conseillers européens divisés en 6 groupes. banque privée (31), multi-family office (15), membre de conseils de fondation (15), avocats ayant des clients privés (21), comptables ayant des clients privés (10), et autres (8).
- La catégorie « autre » inclut les conseillers spécialisés en philanthropie, fondations et investisseurs socialement responsables.

### Cadre géographique et temporel

- Europe (Angleterre, Suisse, Allemagne, France, Luxembourg, Irlande, îles Anglo-Normande)
- entretiens effectués de juin et septembre 2008

## **PARTENAIRES DE L'ETUDE**

### **Une collaboration unique en Europe**

Trois institutions, qui cherchent à promouvoir une philanthropie plus stratégique, New Philanthropy Capital à Londres en Angleterre, la Fondation Bertelsmann en Allemagne et wise en Suisse, ont rassemblé leurs ressources pour réaliser cette recherche. Ils ont mandaté Scorpio Partnership pour mener cette étude en Europe.

### **Direction de la recherche**

#### Scorpio Partnership

Scorpio Partnership, consultant stratégique de gestion de patrimoine, basé à Londres. Expérience reconnue de conseil et de recherche avec les banques privées, les gestionnaires de fonds, les *family offices* et les personnes possédant un patrimoine important.

[www.scorpiopartnership.com](http://www.scorpiopartnership.com)

### **Conseiller éditorial, Sponsor**

#### wise – conseiller en philanthropie

wise, à Genève, propose des conseils en philanthropie, accompagne les donateurs et leur famille dans la réalisation de leurs aspirations philanthropiques, crée de nouvelles opportunités de développement social et assure le suivi des engagements dans des projets en proposant notamment au donateur de se rendre sur place.

[www.wise.net](http://www.wise.net)

#### Fondation Bertelsmann

La Fondation Bertelsmann, en Allemagne, cherche à promouvoir le bien public, en particulier dans les domaines de l'éducation, des affaires économiques et sociales, de la santé et des relations internationales. Elle soutient aussi le développement du concept de philanthropie.

[www.bertelsmann-stiftung.de](http://www.bertelsmann-stiftung.de)

#### New Philanthropy Capital

New Philanthropy Capital, à Londres, est une association caritative dont le but est d'aider les donateurs, par des conseils et des recherches sur, par exemple, les causes à soutenir, les organisations les plus efficaces, les moyens les plus efficaces.

[www.philanthropycapital.org](http://www.philanthropycapital.org)

### **Contact :**

Etienne Eichenberger, Directeur Exécutif, wise  
4 Rue des Corps Saints, CP 174  
1211 Genève 4  
tel: 022 3217737  
email : [etienne@wise.net](mailto:etienne@wise.net)