

Paolo Faraone, CEO de Notz Stucki Europe, présente la nouvelle stratégie de développement de la Management Company (ManCo) luxembourgeoise. Spécialisée en structuration et ingénierie de fonds d'investissements depuis 20 ans, la société vise une croissance significative de l'activité de gestion de fortune sous la supervision de Patrick Sermaize, Head of Wealth Management Notz Stucki Europe – Luxembourg.

QUEL TYPE DE CHANGEMENT ENVISAGEZ-VOUS DANS VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT?

P.F : Il serait plus correct de parler du renforcement d'un secteur d'activité, le Wealth Management, qui faisait déjà partie de notre offre et qui a toujours été le « core business » historique du groupe, plutôt que de changement. Notz Stucki est de fait une société de gestion fondée à Genève il y a 56 ans, totalement indépendante et dont le métier principal est la gestion de fortune. Avec plus de 120 employés, répartis à travers 8 bureaux dans le monde, Notz Stucki gère plus de 10 milliards de CHF d'actifs. Ses trois lignes principales de métiers sont : Wealth Management, Asset Management et ManCo Services - Ingénierie de fonds d'investissements.

A Luxembourg, Notz Stucki Europe, centralise toutes les activités de management company, ayant à la fois la licence UCITS Chapitre 15, la licence AIFMD, et les licences étendues. Jusqu'à maintenant, la stratégie de Notz Stucki Europe a été axée sur les fonds et moins sur le Wealth Management. Avec l'arrivée de Patrick Sermaize, actif depuis plus de 20 ans et spécialisé dans ce métier à Monaco et à Luxembourg, nous souhaitons renforcer cette activité et nous donner les moyens de nos ambitions.

QUEL EST DONC EN DÉTAILS LE PLAN POUR RENFORCER LE WEALTH MANAGEMENT?

P.S : Le pôle Wealth Management en Europe est basé à Luxembourg, avec deux succursales, une à Madrid et l'autre à Milan, sur lesquelles nous allons nous appuyer pour atteindre nos objectifs de croissance. Dans les autres pays européens, où nous ne sommes pas présents, des succursales pourraient voir le jour en fonction des opportunités. Notre stratégie consiste aussi à développer l'équipe Wealth Management au Luxembourg en recrutant des gérants de fortune partageant nos valeurs, assumant réellement leurs responsabilités et ayant une véritable approche entrepreneuriale. Le client doit rester réellement au cœur du Wealth Management : dans un environnement de plus en plus complexe, et face à une régulation stricte, notre rôle en tant que gérant d'actifs et de relationship manager, est de fournir un service global sur mesure et de qualité irréprochable.



Paolo Faraone, CEO de Notz Stucki Europe et Patrick Sermaize, Head of Wealth Management Notz Stucki Europe

La confiance est le facteur essentiel de notre partenariat avec nos clients sur le long terme.

« Le client doit rester réellement au cœur du wealth management »

QUELS SONT LES ATOUTS DE NOTZ STUCKI QUI VOUS RENDENT ATTRACTIF DANS LE CONTEXTE EUROPÉEN?

P.S : Notz Stucki est un groupe totalement indépendant : son expérience internationale, sa connaissance de la gestion depuis plus de 50 ans et sa taille critique en font un acteur incontournable. Depuis sa création en 1964, Notz Stucki n'a jamais cessé d'innover afin d'offrir à ses clients les meilleures solutions d'investissement possibles. Pionnier des fonds de hedge funds, la société a pratiquement initié la sélection de fonds alternatifs et la multigestion. Notz Stucki a notamment co-créé en 1974 l'un des tout premiers fonds de hedge funds qui existe encore aujourd'hui. Notz Stucki a également développé une riche gamme de fonds de placement plus 'conventionnels'. Cela permet d'avoir une plus grande variété de solutions, mais également de diversifier les types de clientèle.

L'Asset Management exerce également une fonction essentielle de support du Wealth Management : les échanges sont permanents et il y a, là aussi, un réel partenariat entre les relationship managers et l'asset management.

Les 3 activités de la société sont donc très complémentaires et lui donne une assise solide et bien équilibrée.

MAIS LA GESTION DE FORTUNE N'EST PAS LE SEUL DÉFI DANS L'AVENIR DE LA SOCIÉTÉ...

P.F : Exactement, le « core business » luxembourgeois de fonds d'investissement restera au centre de nos efforts entrepreneuriaux. Nous aimons rappeler que Notz Stucki Europe a été la première ManCo à obtenir en 2013 la licence de Super ManCo avec la licence étendue. Nous avons donc la possibilité d'intervenir grâce à nos agréments sur des fonds régulés et non régulés, allant du long only, aux stratégies alternatives dans un format UCITS, fonds alternatifs, fonds de fonds, mais aussi fonds de Real Assets, notamment Private Equity et Real Estate. Notre activité d'investissement est destinée certes aux fonds du groupe mais aussi au « white labelling » (fonds externes sur-mesure) que nous avons fortement développé. Grâce à notre Super ManCo vous pouvez créer facilement votre propre véhicule de placement. A ce jour, Notz Stucki Europe administre à Luxembourg plus de 50 fonds, dont 30 en « white labels ». Fonds Maison et White Label comptent pour plus de 4 milliards de CHF et notre but est de doubler la taille du White Label dans 3 ans.

Nous sommes des investisseurs avant tout et concentrons nos ressources et notre énergie sur la génération d'alpha. Je pense que Notz Stucki est un partenaire idéal : qu'il s'agisse d'offrir des solutions d'investissement performantes, d'ouvrir les portes des meilleurs gérants ou d'offrir un service de qualité dans la gestion de fortune.