

[EN CONTINU](#)[ACTEURS](#)[ENTREPRISES](#)[POLITIQUE](#)[MARCHÉS](#)[FOCUS](#)[ESSENTIALS](#)[ARCHIVES](#)[S'abonner](#)

## Atlantis Marcuard s'associe pour créer un Family Office vraiment national

dimanche, 08.12.2019

**Le réseau du zurichois Marcuard Heritage, qui prend une participation minoritaire, est très complémentaire à celui du groupe genevois à l'échelle internationale aussi.**

Christian Affolter



Philippe Rudloff. Le fondateur d'Atlantis Marcuard approfondit la collaboration avec Marcuard Heritage à Zurich.

Les Family Offices ayant une activité dans les trois régions du pays sont encore très rares. Le partenariat entre le genevois Atlantis Marcuard, fondé en 2016 et le zurichois Marcuard Heritage, créé en 2003, par le biais d'une prise de participation minoritaire crée justement ce réseau-là, avec une présence à Lugano également. Les réseaux internationaux sont très complémentaires, et s'étendent à l'Europe (Londres, Limassol, Moscou, Paris, luxembourg), l'Asie (Singapour, Auckland), et l'Amérique latine. Entretien avec le fondateur d'Atlantis Marcuard, Philippe Rudloff.

## **Pourriez-vous donner plus de détails concernant les synergies naissant des deux réseaux complémentaires?**

Jusqu'à présent, Marcuard Heritage était tourné principalement vers l'Europe de l'Est et l'Asie, tandis que notre nom faisant référence à l'Atlantique suggère une orientation vers l'Europe de l'Ouest, ainsi que l'Amérique du Nord et du Sud. Ce sont deux cultures de marché différentes. Leur réunion offre beaucoup de synergies. Cela vaut aussi pour nos démarches respectives au niveau national. Un client belge intéressé par Marcuard Heritage sera mieux servi au sein d'Atlantis Marcuard. Un client ukrainien à Genève relève du domaine de compétences du Family Office zurichois. C'est ainsi que nous travaillerons à Genève pour Zurich, et vice versa.

## **Quelles compétences supplémentaires Marcuard Heritage apporte-t-il ?**

Zurich a monté une équipe de recherche et de sélection de gérants de fonds très performante, et nous pouvons ainsi bénéficier de cette capacité de sélection, d'identification des meilleures opportunités. Zurich dispose aussi d'une société institutionnelle de gestion d'actifs, Alpinum, dotée d'une licence suisse et européenne. Dès ses débuts, Atlantis Marcuard disposait de ce support opérationnel, par le biais d'un Service Level Agreement. Le partenariat n'est donc que la confirmation de cet intérêt mutuel.

D'autre part, nous constatons que les banques préfèrent travailler avec des structures bien dotées et bien organisées. La relation entre les gérants indépendants et leurs banques dépositaires peut être difficile, puisque dans certains domaines, ils sont concurrents, dans l'acquisition de la clientèle notamment, dans d'autres, par exemple les véhicules d'investissement et les services à la clientèle, ils sont partenaires. Personnellement, je crois que les activités des banques et des gérants indépendants sont complémentaires. Un fort partenariat en ce sens permet de fidéliser le client et de lui rendre le meilleur service possible. Nous sommes toujours heureux de travailler en étroite collaboration avec les banques.

## **Pouvez-vous apporter des relations privilégiées avec les banquiers privés genevois?**

Jusqu'ici, Marcuard Heritage collaborait avec une vingtaine de banques dépositaires. Atlantis Marcuard leur permet en effet de travailler de manière plus complète avec le tissu genevois. Je vous rappelle que les forces des deux places financières sont différentes, avec la gestion privée et le Trade Finance pour Genève, la banque commerciale et la banque d'investissement pour Zurich. La qualité des banques genevoises de dépôts et de gestion en font des dépositaires recherchés.

## **Vos services vont-ils au-delà de la gestion de patrimoine?**

Les questions de planification financière, de fiscalité, et les aspects juridiques gagnent en effet en importance, surtout pour une clientèle qui au fil des générations change de pays fréquemment. Cette mobilité nous oblige à offrir une compétence légale et fiscale, en tenant compte des besoins des différentes générations d'une famille. Cette démarche vise à leur offrir une sécurité juridique, qui fait défaut dans de nombreux pays. Marcuard Heritage a en outre une participation dans Swisspartners, qui donne accès à un important réseau d'avocats fiscalistes au sein même de notre groupe.

Avec la LSFIn et la LEFin, le contrôle du risque et la compliance, le conseil en adéquation avec les profils d'investissement des clients, deviennent très importants. Au lieu de déléguer ces compétences à l'externe, nous préférons disposer de ces ressources au sein de notre maison. Cela a des avantages en termes de capacités, de sécurité des données transmises, et d'un meilleur contrôle pour développer ou réduire ces structures en fonction des besoins.

---

Partager

---