

RAY SOUDAH*

Qu'ils l'admettent ou non, dans la quasi-totalité des grands centres mondiaux de gestion de fortune, la majorité des banques privées et des établissements de gestion ré-examinent activement leurs marchés et leurs clients afin de déterminer les nationalités/segments de marchés et les domiciles de clients à cibler et ceux à abandonner. Cette exigence était anticipée depuis un certain temps, et des efforts très rigoureux sont déployés dans cette série d'examens afin de déterminer, au minimum, les marchés à abandonner, et la manière la plus ordonnée et la moins perturbatrice d'y parvenir. En raison d'une combinaison de facteurs (réglementations transfrontalières plus strictes, manque d'expertise sur les marchés onshore, couverture limitée de produits et élimination des sources potentielles de risque de réputation en cas de portefeuilles de clients/marchés trop complexes), les fournisseurs de services s'efforcent de réduire le nombre de marchés couverts.

Dans certains cas, le nombre de marchés couverts sera réduit de 60 à 80%, en fonction de la taille de l'établissement. Il s'agit, dans