

# BANQUE HERITAGE

## THE ARCHITECTS OF WEALTH

**Créé à Lausanne en 1986 en tant que family office, le groupe a obtenu sa licence bancaire en 2004 et s'est développé à la fois dans le domaine de la banque privée et de la gestion d'actifs. Avec 5 milliards d'actifs sous gestion, Banque Heritage est un acteur important en Suisse et a mené ces dernières années diverses opérations de croissance externe, notamment par le rachat d'un portefeuille d'actifs de la banque britannique Standard Chartered, puis par l'acquisition de portefeuilles d'actifs de clientèle privée de Banque Hottinger & Cie SA. Rencontre avec Jean-Christophe Rochat, CIIA - Head of Investment Services.**

*-/ Founded in Lausanne in 1986 as a family office, the firm obtained its banking license in 2004 and has since developed its operations in the fields of both private banking and asset management. With CHF 5 billion of assets under management, Banque Heritage is an important player in Switzerland and has carried out various transactions in recent years, including the acquisition of a portfolio of assets of the British bank Standard Chartered and then by the acquisition of select portfolio assets of Banque Hottinger & Cie SA. Interview with Jean-Christophe Rochat, CIIA - Head of Investment Services.*

" L'un des axes de développement sur lequel la banque se concentre également est l'offre de services dédiée aux gérants indépendants. Elle a notamment pris une participation majoritaire en 2016 dans Meridian Wealth Management, un gérant indépendant basé à Lausanne.

Enfin, une étape supplémentaire vient d'être franchie avec la récente annonce de la fusion avec la banque Sallfort Privatbank basée à Bâle, qui deviendra effective le 03 janvier 2019. Cette transaction est très complémentaire puisque la banque Sallfort présente une histoire similaire à la nôtre. Elle est notamment détenue majoritairement par la famille Barth, également établie depuis longtemps dans le négoce de matières premières.

La nouvelle entité opérera sous le nom de Banque Heritage et son siège restera à Genève. Elle comptera environ CHF 6 milliards d'actifs avec une base de clientèle suisse proche de 40%."

### Quelle est la structure actionnariale de la banque ?

Banque Heritage est détenue majoritairement par la famille Esteve, qui jouit d'une longue trajectoire dans le négoce mondial de matières premières. La famille a plus de 170 ans d'expérience entrepreneuriale et commerciale au travers de sa société ECOM Agroindustrial Corp. dont le siège social est en Suisse depuis 1967. ECOM Agroindustrial est l'un des leaders mondiaux dans le commerce de produits de base, tel que le café, le cacao et le coton.

### Comment décrivez-vous l'environnement financier aujourd'hui ?

La crise financière de 2008 et les politiques monétaires très accommodantes des banques centrales qui en ont suivi, ont créé un sentiment de sécurité chez les investisseurs, les poussant ainsi à investir massivement leurs liquidités dans les actifs risqués de type actions ou obligations.

Après 10 ans de hausse ininterrompue dans ces classes d'actifs dites « traditionnelles » nous nous retrouvons maintenant dans un environnement extrêmement complexe, où l'investisseur doit faire face à la fois à une certaine cherté des actifs liquides, dans une période de resserrement des politiques monétaires engagée un peu partout, et dans un contexte de guerre commerciale entre la plus grande puissance économique mondiale et ses principaux partenaires commerciaux.

C'est un environnement nouveau qui appelle donc à une grande prudence et à une diligence renforcée dans notre activité de gestionnaire.

### Selon vous, qu'est-ce qui différencie la Banque Heritage de ses concurrents ?

Je crois qu'il faut remonter à la création de notre institution pour comprendre notre ADN. Le family office que nous étions dans les années 80-90 avait pour objectif la gestion d'une partie des actifs de la société-mère ainsi que ceux de ses actionnaires. La nature cyclique du modèle d'affaire d'ECOM nous a dès lors forcé dès le début

Jean-Christophe Rochat, CIIA - Head of Investment Services.



*-/ "One of the areas of development in which the bank is also focusing is the service offering dedicated to External Asset Managers (EAMs). In particular, in 2016 the Bank took a majority stake in Meridian Wealth Management, an independent asset manager based in Lausanne. An additional step has been taken with the recent announcement of the merger with Sallfort Privatbank based in Basel, effective January 3, 2019. This transaction is very complementary given that Banque Heritage and Sallfort Privatbank have very similar histories. The firm is majority owned by the Barth family who also has a long established history in commodity trading. The new entity will operate under the name of Banque Heritage, and its headquarters will remain in Geneva. It will have approximately CHF 6 billion in assets of which the Swiss clientele represents about 40%."*

### What is the ownership structure of Banque Heritage?

*Banque Heritage is majority owned by the Esteve family who has a long established history in global commodity trading. The family has more than 170 years of commercial and entrepreneurial experience, and one branch of the family settled in Switzerland in 1967 to set up the administrative offices of the business, now known as ECOM Agroindustrial Corp., in Lausanne. Ecom Agroindustrial is a global leader in commodity trading, notably coffee, cotton, and cocoa.*



de l'aventure à adopter une gestion à la fois prudente et bien diversifiée, mais également à définir et mettre en place des stratégies dites alternatives afin de maximiser le rendement de nos portefeuilles tout en réduisant le risque.

Banque Heritage a été ainsi l'un des pionniers en Suisse dans la gestion des fonds de Hedge Funds à la fin des années 1980, et continue encore aujourd'hui à cultiver ce savoir-faire, au profit de sa clientèle.

### Clé de la réussite dans les années à venir ?

Un certain nombre de facteurs tels que la fin du secret bancaire, les nouvelles réglementations, la globalisation des services financiers ou encore la compétitivité accrue au sein du secteur nous pousse de manière constante à nous interroger sur le modèle d'affaire de la banque de demain.

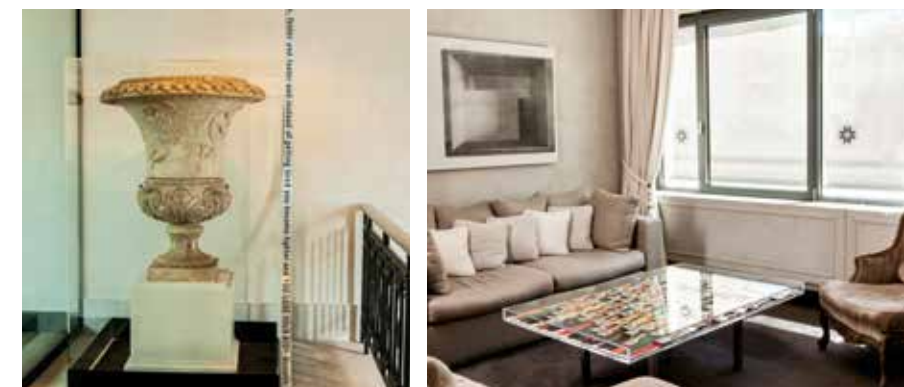
Nous sommes convaincus que la gestion de fortune dite traditionnelle doit profondément se transformer pour devenir une gestion patrimoniale globale, destinée à une clientèle tant Suisse qu'internationale. Dans un univers de taux historiquement bas, la fiscalité est maintenant une des composantes importantes de la performance du client et doit être intégrée de manière presque systématique.

L'offre d'investissement est aussi un sujet en pleine évolution. Ainsi, nous travaillons intensément avec nos équipes afin de continuer à fournir une offre adéquate et performante sur les classes d'actifs dites traditionnelles (actions, obligations), tout en développant une offre plus alternative, non seulement dans les Hedge Funds, mais également sur les marchés privés (dette ou action) ou dans les actifs réels (Shipping, Immobilier, etc...). Le modèle d'architecture ouverte sur lequel notre banque s'est toujours appuyé, nous a permis de créer un certain nombre de partenariats avec des acteurs reconnus pour leur expertise afin d'adresser ces différents sujets.

### Digitalisation, une étape incontournable ?

Il est indéniable que le succès de la banque de demain ne pourra se faire sans une solution digitale innovante. La banque a pris conscience de cet enjeu il y a déjà quelques années et travaille sur la mise en place de différents outils.

La digitalisation doit être à la fois un outil mis à disposition du client et permettant une transformation de fond de la relation qu'il avait jusque-là avec la banque, et également un certain nombre de procédés qui, correctement implémentés au sein du modèle d'affaire, permet à l'institution de fonctionner de manière plus optimale et efficiente.



### How would you describe the investment environment today?

*The 2008 financial crisis and the consequent accommodative monetary policies of global central banks created a sense of security for investors, pushing them to invest heavily in risk assets such as equities and bonds.*

*After 10 years of uninterrupted growth in these "traditional" asset classes, we now find ourselves in an extremely complex environment. The investor has to face both the relatively high valuations of liquid assets in a period of tighter monetary policies engaged everywhere, and the backdrop of a trade war between the world's largest economic power and its major trading partners. This is a new environment that calls for great prudence and diligence in our asset management activity.*

### In your opinion, what differentiates Banque Heritage from its competitors?

*I think we have to go back to the creation of our institution to understand our DNA. The family office we were in the 1980s-1990s had the objective of managing a portion of the assets of the parent company as well as those of its shareholders. The cyclical nature of ECOM's business forced us from the beginning of the adventure to adopt an investment style that is both prudent and well diversified, but also to define and put in place alternative strategies in order to maximize the performance of our portfolios while reducing risk. Banque Heritage was one of the pioneers in Switzerland in the management of Hedge Funds in the late 1980s, and continues today to cultivate this difference and know-how for the benefit of its clients.*

### What are the keys to success in the future?

*A number of factors such as the end of banking secrecy, new regulations, or the globalization of financial services and increased competitiveness in the sector constantly incite us to question the business model of tomorrow's bank.*

*We are convinced that the traditional asset management model must be deeply transformed into a global asset management service for both Swiss and international clients. In a historically low interest rate environment, taxation is now an important component of client performance and needs to be integrated almost systematically. The investment offering is also an evolving theme. We work intensively with our teams to continue to provide an appropriate and efficient offering on traditional asset classes (equities, fixed income), while developing a more alternative investment offering, not only in hedge funds, but also in private markets (debt or equity) or in real assets (Shipping, Real Estate, etc.). The open architecture model that our bank has always exemplified has allowed us to create a number of partnerships with players known for their expertise to address these issues.*

### Is digitalization indispensable?

*It is undeniable that the success of tomorrow's bank cannot be achieved without an innovative digital solution. The bank became aware of this issue a few years ago and is working on the implementation of various tools.*

*Digitalization must be both a tool made available to the client which allows a fundamental transformation of the relationship he has had with the bank so far, and also a number of processes that, properly implemented within the business model, allows the institution to operate more optimally and efficiently.*

**Banque Heritage**  
Route de Chêne 61, Genève / + 41 58 220 00 00  
[www.heritage.ch](http://www.heritage.ch)