

THE IFA's

Wealth Gram

LA TRIBUNE MENSUELLE
DES MEMBRES DU GSCGI

wealthgram@gscgi.ch
www.gscgi.ch

Vol. III
N°34 - Novembre 2014



EQUITIES FIRST OFFERS A PROVEN SOLUTION

Navigating
The Securities-Based Financing
Landscape



SOMMAIRE

3	Editorial	Gold is back <i>Yves Nidegger, Conseiller National, Avocat au Barreau de Genève</i>
4-5	Sponsor de Novembre 2014	Navigating the Securities-based Financing Landscape <i>Mark Vickers, Equities First (London) Limited — www.equitiesfirst.com</i>
6-7	Les Membres du GSCGI	FECIF informs... The New European Commission ...by Vincent J. Derudder CIFA informs... TRUSTING N°6 & 7 & Int'l Forum 2015
8-9	Placements & Techniques de Gestion	JAPON: Le changement est en marche <i>Frédéric Annoni, Blue Lakes Advisors, Membre du GSCGI</i>
10-11	Juristes & Fiscalistes	FATCA: Foreign Funds Lending into the U.S. and Investing in U.S. Indebtedness... ...US TAX & Fin. Services, Membre du GSCGI
12-13	L'Avis de l'Analyste	Objectifs de hausse après la correction de 2014 <i>Bruno Estier Strategic Technicals, BEST, Membre du GSCGI</i>
14-15	In Globo	<i>various ...by OIC & Cosima F. Barone / Academy & Finance conference</i>
16-17	La Réunion Mensuelle du GSCGI	Oct. 29, 2014/Geneva — (1) Tour d'horizon Fiscal Européen (P.A. Roux); (2) Actualités Bancaires (Stefano Coduri, CEO de BSI SA, Membre Partenaire du GSCGI)
18	Book Review	Délocalisations et Investissements <i>by Philippe Kenel</i>
19	Clin d'Oeil à l'Histoire Calendrier Réunions Mensuelles La Parole est à Vous	The 1914 U.S. Dollar decay <i>Cosima F. Barone - FINARC SA - www.finarc.ch</i>
20	Sponsor de Novembre 2014	Equities First (London) Limited — www.equitiesfirst.com

Editeur: G S C G I

Secrétariat Général:

3, Rue du Vieux-Collège
Case Postale 3255
CH - 1211 Genève 3
Tél. +41 (0) 22 317 11 22
secretariat@gscgi.ch

Zürich: sekretariat@svuf.ch

c/o Findling Grey AG - Tél. +41 (0) 43 819 4243

Bimenzältenstrasse 32 / Postfach 2255

CH - 8060 Zürich-Flughafen

Lugano: segreteria@gscgi.ch

c/o Camplani & Partners SA - Tél. +41 (0) 91 921 1414

Viale S. Franscini 16, CH - 6900 Lugano

Advisory Committee Director,

Maquette & Réalisation:

Cosima F. Barone

www.finarc.ch

c.barone@finarc.ch

ÉDITORIAL

Gold is back

Certes, le rapport étroit entre l'or physique et la monnaie est mort en août 1971, lorsque Richard Nixon a mis fin à la convertibilité or du Dollar. Et, avec elle, au système monétaire international qui régissait le monde depuis les accords de Bretton Woods de 1944. Depuis lors, le marché est livré à la seule loi de la relativité universelle du papier. Le Dollar, qui valait Fr.4,30 en 1971 lorsqu'il était accroché à l'or, ne valait plus que Fr.2,82 deux ans plus tard, et connaît une dégringolade aussi régulière que résolue.

Dissous en théorie, le rapport entre l'or et la monnaie a-t'il vraiment disparu dans la pratique? Comme par le passé, l'or a tendance à monter quand le Dollar descend et à descendre quand le Dollar monte. Et curieusement, alors qu'une once d'or permettait d'acheter une tige de pourpre dans la Rome antique, la même quantité aujourd'hui (*valeur Fr. 1'200,-*) permet d'acquérir un bien équivalent d'aujourd'hui: un costard de marque.

Tout a changé, la population humaine, la quantité d'or en circulation et bien sûr le système économique. L'or est resté. Et il continue de jouer, malgré Richard Nixon, le rôle d'une valeur de référence et de réserve.

Au XXI^{ème} siècle, la Banque populaire de Chine achète de l'or à tour de bras, dans l'idée précisément d'y adosser bientôt le Renminbi en concurrent potentiel du Dollar comme seconde monnaie de référence.

A l'inverse, le papier (*fiat money*), qui est régi par la seule relativité universelle des monnaies, est susceptible d'évaporation. Tout est possible dès lors qu'aucun lien n'existe entre le montant inscrit sur le papier par la main versatile du marché et une quelconque valeur objective de référence à laquelle l'adosser.

La BNS a imprimé ces dernières années plus d'argent qu'aucun autre pays développé, dans le cadre de sa politique de soutien du cours de l'Euro. Son bilan a ainsi gonflé démesurément pour atteindre 500 milliards de Francs Suisses, soit 80% du PNB suisse, alors qu'en comparaison le bilan de la Fed (*Federal Reserve*) est de 25% du PNB étatsuniens. En cas de crise bancaire, cette disproportion conduirait la BNS à devoir créer toujours plus de Francs papiers au risque de diluer la monnaie. La BNS a tort de considérer que l'or ne joue plus aucun rôle dans la stabilité des monnaies et de s'en débarrasser à n'importe quel prix, comme elle en a amorcé le mouvement avec les 1'300 tonnes bradées au prix historiquement le plus mauvais de 16'000 Fr. le kilo. Ce rejet

de l'or a déjà causé au trésor suisse une perte de 29 milliards au cours actuel, 49 milliards si l'on se réfère au meilleur cours atteint en 2012 de Fr.54'000 le kilo.

Nous voterons le 30 novembre sur une initiative que je soutiens, intitulée «**SAUVEZ L'OR DE LA SUISSE**». Le but de ce texte est triple:

1. Rendre l'or de la BNS inaliénable.
2. Rapatrier en Suisse l'or physique encore déposé par la BNS auprès d'autres banques nationales à l'étranger. En cas d'acceptation, d'autres banques centrales seront incitées à récupérer leurs dépôts. Quand l'Allemagne a essayé de rapatrier ses 680 tonnes d'or des USA, elle s'est heurtée à un refus: 5 tonnes seulement, le reste en 2020! Car les banques mentent sur leurs dépôts physiques: la Fed n'a sans doute pas les 8'000 tonnes annoncées. Son dernier audit sur l'or physique remonte à 1953!
3. Le troisième but de l'initiative, inscrire 20% d'or au bilan de la BNS, empêchera la banque d'accumuler uniquement du papier en Euros, c'est-à-dire de la dette, dans son bilan.

Un crash bancaire hante l'Europe et ce jour-là, ceux qui auront de l'or dans leur bilan créeront une nouvelle monnaie. Les autres pleureront!

Me Yves NIDEGGER
Conseiller National

Avocat au Barreau de Genève

Président de la Commission Veille Juridique du GSCGI

www.nideggerlaw.ch

nid@nideggerlaw.ch



NAVIGATING THE SECURITIES-BASED FINANCE LANDSCAPE

Equities First Holdings

WHILE PRIVATE BANKS AND WEALTH MANAGERS OFFER LIMITED FINANCE AGAINST QUOTED SHARES, EQUITIES FIRST OFFERS A PROVEN SOLUTION FOR PROFESSIONAL INVESTORS.

Release value in quoted securities but keep the market appreciation

In today's markets, credit can be difficult to access for clients and their Professional Advisors, who still look towards the more traditional sources. This has opened the door for specialists, such as Equities First Holdings (EFH), who can collaborate with, and compliment the product offerings of Advisory Firms, giving these boutique institutions a distinct competitive edge when servicing their clients.

We know the moment a Professional Investor requires liquidity from his or her shares rarely coincides with the ideal moment to sell a quoted investment. It is a classic dilemma. How do you maintain exposure to a quoted shareholding, whilst achieving liquidity now, and do it without triggering a potential tax charge?

The EFH solution is not a conventional margin loan with its attendant risks. Instead, we approach the entire opportunity from a different angle, this being securities-based finance.

What is securities-based finance?

In a securities-based lending arrangement, a holder of securities agrees to pledge a portion of their shares as collateral to a financier for a specified period of time. In return, the borrower receives an agreed loan amount.

At the conclusion of the agreement, usually 2-5 years, the shareholder repays the principal borrowed, and the financier returns the equivalent number of securities originally provided as collateral. This means EFH clients retain all the market appreciation of the shares.

When a security is used as collateral, the title of the security is transferred to the financier. As a result, the financier becomes

the full legal owner and beneficiary of the securities for the term of the loan, and will receive the rights associated with ownership. However, the client retains the dividend to which the shares are entitled.

EFH securities-based finance solutions differ from margin loans in several ways, they:

- Do not rehypothecate a borrower's shares
- Do not lend a borrower's securities to third parties
- Do not dispose of a borrower's shares to fund a loan
- Do not short sell a borrower's stock.

As EFH finance solutions are non-recourse, no additional collateral or personal guarantees are required. The non-recourse nature of this finance also means that, if the stock value decreases below the loan value, the client has the option to walk away from the loan, therefore providing the client with a hedge against market volatility.

Why do Professional Investors use the EFH facility?

With more than 12 years of experience in this specialist market, EFH has identified a number of trends in the use of its liquidity facility, which include diversification, reinvestment and personal use.

As an example, a current or former company executive who holds a concentrated position in their company's stock may need access to liquidity for a variety of reasons. They may wish to diversify their holdings, or seek to fund a new venture. However, selling shares is sometimes not the ideal option, as it may signal a lack of confidence in the company and impact the value of the stock.

Clients who wish to diversify are often aware that they are "overweight" in a stock, but may be emotionally committed to the stock or convinced of its latent value. However, they want to diversify into other assets. Such clients apply the proceeds of a facility to broaden their investment portfolio, without

CONTINUED ON PAGE 5

NAVIGATING THE SECURITIES-BASED FINANCE LANDSCAPE

CONTINUED FROM PAGE 4

completing an outright sale of an existing position to finance that new exposure.

Clients who wish to reinvest are typically looking to increase their position in a stock. They commonly perceive that the stock is under-valued by the market. Using the liquidity generated via a facility, additional stock can be bought for a fixed term.

EFH is also able to assist clients with a broad spectrum of financial goals using its liquidity facilities. A few examples of these include: financing for a private jet or yacht; the purchase of a property; or refinancing more expensive debt.

EFH can fund a wide range of stocks on most major stock exchanges globally, from the very liquid and 'blue chip', right down to those with daily trading volumes of US\$50,000 equivalent, providing LTV's between 50% and 75% with an attractive cost of capital.

About Equities First Holdings (EFH)

Equities First Holdings is recognised around the world as a global leader in alternative shareholder finance. It is a private, non-purpose lender that specialises in securities-based lending transactions to shareholders and investors.

EFH operates from 6 offices around the world, including offices in Europe, Australia, Asia, and North America. These offices, paired with the ability to transact on most major markets internationally, give EFH a unique global footprint in securities-based lending.

Over the past 12 years EFH has completed nearly 700 transactions for clients, ranging from global corporations to high net worth individuals. EFH has a 100% record of funding on time and returning the shares at the end of the facility. With the current loan book standing at \$1 billion, EFH has organised both private and publicly announced facilities globally, providing liquidity to Professional Investors in amounts ranging from US\$250,000 to US\$50 million.

EFH has experienced, year-on-year, growth of 30%, this continued long-term growth strategy being supported by industry professionals from Goldman Sachs, Deutsche Bank, Barclays, Commerzbank, Morgan Stanley, and Macquarie.

EFH's global custodians are Deutsche Bank and Bank of New York Mellon, investment bank trading partners are Goldman Sachs, Credit Suisse, BOA Merrill Lynch and Deutsche Bank, and law firms include O'Melveny & Myers, Morgan Lewis and Ice Miller.

Shareholder Finance Key Facts

- Loan-to-value ratios between 50% and 75% of collateral value;
- Eligible collateral are publicly traded stocks on major exchanges with daily trading volume consistently above US\$50,000;
- Fixed term facility of 2-5 years;
- Fixed interest rate over the life of the facility;
- Non-recourse transaction, in favour of the client;
- Client retains all market appreciation of the shares;
- Client maintains all entitled dividends;
- Proceeds can be used for any purpose;
- At the end of the facility, as long as all covenants have been satisfied and the loan repaid, the same number of shares are returned to the client.

Equities First (London) Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FCA).



Mark VICKERS

Director, Head of Switzerland
mvickers@equitiesfirst.com
www.equitiesfirst.com
Mobile +41 (0)79 637 6094

Mark Vickers is a Chartered UK Banker and holds an MBA from Manchester Business School and The University of Wales. He has 25 years of experience in the investment banking and wealth management industries in numerous jurisdictions, principally the United Kingdom, Isle of Man, Ireland, Channel Islands and Switzerland. Mark is based in Switzerland, having previously held positions as Director of Deutsche Bank (Suisse) S.A. and Director and General Manager of Barclays Bank PLC, Geneva.

For more information, please visit us online at equitiesfirst.com or contact Mark Vickers at mvickers@equitiesfirst.com

LES MEMBRES DU GSCGI

Networking & la Vie de nos Collègues d'ailleurs

FECIF informs...



VINCENT J. DERUDDER
HONORARY CHAIRMAN
AND PRESIDENT OF THE
CONSULTATIVE COMMITTEE
OF

FECIF

Fédération Européenne
des Conseils et
Intermédiaires Financiers
www.fecif.org



The GSCGI
is a
Board member
of FECIF

The new European Commission

- First Vice-President Frans Timmermans will review all pending legislation within three months and has the power to withdraw any outstanding proposal
- Vice-Presidents bring better coordination but blunt the individual power of Commissioners
- DG MARKT and DG ENTR merge
- DG TAXUD merges with DG ECFIN under French Commissioner Moscovici
- Allocation of Financial Services to the UK: a major coup

First Vice-President has significant power over outstanding legislative items

Juncker makes two significant changes that are designed to make the Commission a more effective body, responding to Member State concerns about subsidiarity and proportionality. The first change is the creation of the First Vice-President's position to be held by Dutch Foreign Minister Frans Timmermans. His role will be dedicated to a better regulation agenda aiming to steer and to coordinate the Commission's work, as well as to remove unnecessary red tape. Timmermans' main task is to evaluate the Commission and the College of Commissioners as it stands and to report within twelve months on how to approach better regulation.

Significantly, within the first three months, he will also need to evaluate the list of pending legislative proposals and "determine whether to pursue them or not, in accordance with the principle of *'political discontinuity'*". The creation of this post is an important political signal to Member States such as the UK and the Netherlands who are looking for a reform agenda.

Vice Presidents should help break down existing silos

The second change is enhancing the role of the Vice Presidents, which changes dramatically how the College works internally. Officially, there are no 'second-tier' Commissioners but the Vice Presidents do have significant power over policy initiatives. Juncker classifies the Vice Presidents as 'team leaders' in charge of projects with an aim to break down segmentation in the Commission and to move away from static structures. This should go some way towards addressing the silo mentality that is often seen in the Commission and the tendency for one policy objective to be contradicted by another.

DG Enterprise and Industry merged with DG MARKT

The new Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SME Commission, Polish Deputy Prime Minister Elzbieta Bienkowska, oversees the merger of DG Enterprise and Industry with the remainder of DG MARKT. Bienkowska will have more of a focus on completing the internal market for goods and services.

Moscovici in charge of two directorates but has clear reporting lines...

Pierre Moscovici, the former French Finance Minister, will be responsible for Economic and Financial Affairs, Taxation and Customs Union, as such he will oversee both DG Taxation and Customs Union and a slimmed down version of DG Economic and Financial Affairs. He is expected to take a very active position on both files but he will be overseen by two Vice Presidents: Katainen on Jobs, Growth, Investment and Competitiveness and Valdis Dombrovskis on Euro & Social Dialogue. This construction will ensure

...cont'd on page 7

LES MEMBRES DU GSCGI

Networking & la Vie de nos Collègues d'ailleurs

FECIF informs...

that France's strong position on taxation and ECFIN files will be neutralised by austerity-supporting Vice Presidents.

Nevertheless, Moscovici is given the specific mandate to fight against tax fraud, tax evasion and aggressive tax planning, as well as tackling base erosion and profit shifting, including in the digital economy. His mission letter also specifically mentions that Moscovici will also be finalising the FTT and CCCTB during the new Commission mandate.

New financial services brief is a major coup for the UK

Although widely unexpected, the UK got the role of overseeing financial services policy. Jonathan Hill was appointed as the Commissioner for a newly established DG for Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union. The scope of the new directorate makes his appointment even more significant, covering elements of the Banking Union and responsibility for liaising with the Single Resolution Board, one of the new structures of the

Banking Union. The directorate will also be responsible for liaising with the European supervisory authorities, including ESMA, which is a subject of UK concerns around the loss of sovereign power to EU bodies.

...cont'd from page 6

USEFUL FILES:

Overview of structure of new College of Commissioners

http://ec.europa.eu/about/juncker-commission/structure/index_en.htm

Press release on new College of Commissioners

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-984_en.pdf

Mission briefings for all Commissioners-designate

http://ec.europa.eu/about/juncker-commission/commissioners-designate/index_en.htm

CIFA informs...

CONTACT: alaugier@cifango.org / www.cifango.org



PLAN ahead of time

Your Advertisement

in the forthcoming issue of

TRUSTING

N°7 January-June 2015

CONVENTION OF INDEPENDENT FINANCIAL ADVISORS
A Non-Profit Foundation
A Non-Governmental Organisation in special consultative status with the Economic and Social Council of the United Nations

Unique Advertisement Opportunity
"TRUSTING, The Independent Financial Advisor"

Attractive offer for the forthcoming TRUSTING N°7 – January-June 2015!

Half page: 1 500 euros (without VAT)
Format: 210 x 146,5 mm

Full page: 2 800 euros (without VAT)
Format: 210 x 293 mm

Presentation
"TRUSTING, The Independent Financial Advisor" - published bi-annually by CIFA (www.cifango.org) in cooperation with FINARC SA (www.finarc.ch) - designed to be an important communication tool for IFAs in Europe and across the world.

TRUSTING covers all main action themes of CIFA, such as:

- Harmonization of rules and regulation concerning the independent wealth management profession
- Comprehensive implementation of new rules and procedures imposed by authorities
- Establishment of a code of conduct to fight reprehensible practices
- Education and certification of the IFAs' profession at the international level.

Distribution
This issue will be widely distributed worldwide free of charge, in particular to CIFA's partner federations and associations, and at the United Nations' ECOSOC, UNITAR, UNCTAD, FOSS, etc.
CIFA's partner federations and associations
CIFA represents over 750,000 individuals and/or legal entities involved worldwide in financial intermediation.

Via internet through the www.cifango.org website

"TRUSTING, The Independent Financial Advisor" will be distributed to: Independent Financial Advisers, Banks, Regulatory authorities, Audit companies and HNWIs around the world.

Contacts:
Cosima F. Barone, Editor in Chief of "TRUSTING, The Independent Financial Advisor"
Mobile: +41 (0) 79 204 06 73
Email: cbarone@finarc.ch

Aurore Laugier, Partners and Donors' Manager, CIFA (Convention of Independent Financial Advisers)
Mobile: +33 (0) 6 80 65 95 23
Email: alaugier@cifango.org

www.cifango.org

<http://cifango.org/images/magazine/TRUSTING-06.pdf>

PLACEMENTS & TECHNIQUES DE GESTION

JAPON: Le changement est en marche

BLUE LAKES
ADVISORS

La réforme politique du Japon a été initiée par Junichiro Koizumi en 2005. Le Parti Démocratique du Japon gagne les élections en 2009, et ce n'est qu'en décembre 2012 que le PLD a été plébiscité pour sortir de la crise. Entre ces deux dates, aucun consensus n'a pu être établi par les dirigeants, paralysant complètement le système décisionnel japonais. Après une victoire écrasante du candidat Shinzo Abe, ce n'est qu'en juillet 2013 que la double majorité a permis de sortir de l'impasse politique.

La puissance militaire chinoise étant en pleine ascension, il faut aux États-Unis un allié solide en Asie. En 2012, la crise existentielle de l'euro a redonné temporairement au yen l'étiquette de devise de refuge, mais l'inversion de tendance était amorcée et le scénario Abenomics en trois phases a apporté les éléments nécessaires pour un affaiblissement durable du yen, avec donc le blanc-seing des USA.

En effet, le gouvernement japonais ainsi que la banque centrale (BOJ) ont décidé de passer à l'action: inonder le marché de liquidités! Après tout, si cela a bien fonctionné avec les USA, il n'y a pas de raisons que les mêmes effets de relance ne produisent pas les mêmes résultats avec le Japon. Différence notoire: créer de l'inflation! L'idée du gouverneur de la BOJ est tout simplement de créer une répression financière. En d'autres termes, créer un cycle vertueux de dépenses privées.

Un autre effet bénéfique de la relative faiblesse du Yen est le flux historique de touristes qui visitent l'archipel nippon. Non contents d'obtenir le privilège d'organiser les Jeux Olympiques de 2020, le Japon s'ouvre ainsi aux étrangers en facilitant les demandes de visas touristiques, et permanents. Le Pays du Soleil Levant connaît un boom sans précédent de visites de touristes. En 2013, le nombre de visiteurs étrangers au Japon a atteint un chiffre record avec plus de 10 million de personnes, et le chiffre estimé de leur consommation au Pays du Soleil Levant s'est élevé à environ 15 milliards de US\$. Le chiffre voulu par le gouvernement japonais d'atteindre 20 millions de personnes pour 2020 a toutes les chances d'être atteint (*il équivaudrait à 30 mia US\$ de consommation*).

Le marché du travail en effervescence

Non content d'avoir le taux de chômage le plus bas du G-7 (*taux de 3.5%*), le Japon a vu au mois de juillet son pool de travailleurs réduit à 400'000! Un chiffre historiquement bas, qui incitera le gouvernement japonais à ouvrir ses frontières aux travailleurs étrangers.

Le secteur de la construction est le premier concerné; à titre d'exemple la délocalisation du fameux marché aux poissons (*le*

plus grand au monde) de Tsukiji n'a pas trouvé de «bidders» pour cause de manque de main-d'œuvre.

Nous nous attendons à un boom du marché du travail car les sociétés, angoissées à l'idée de ne pas avoir suffisamment de main-d'œuvre «sécurisent» les postes actuels, et augmentent les contrats fixes, au détriment des temporaires. En d'autres termes, la situation extrêmement tendue du marché du travail, (*situation structurelle*) aura le mérite d'avoir les revenus disponibles en hausse avec, par exemple, le mois de juillet 2014 ayant eu la plus forte progression depuis deux décennies.

Gouvernance d'entreprise

La révolution dans le domaine financier a un nom : gouvernance d'entreprise. Pour des raisons culturelles, les «motivations» des capitaines d'entreprises japonaises ne sont pas les mêmes que celles des managers occidentaux. Le Japon n'étant pour ainsi dire pas un pays capitaliste au sens propre du terme, le système est plutôt hybride. Certes, les entreprises japonaises se soucient du bien-être de leurs employés, et de la satisfaction de leurs clients, alors que les actionnaires ont toujours été considérés...plutôt comme des spéculateurs intéressés par le profit à court terme.

La délégation de l'Asian Corporate Governance Association (ACGA) composée de représentants de BlackRock, CalPERS et la Norges Bank IM, ont observé que le changement de gouvernance gagne rapidement du terrain au Japon.

Le Japon étant le premier pays asiatique à avoir introduit le «Stewardship Code» en février 2014, les investisseurs japonais et étrangers ont été encouragés à le signer. Jusqu'à aujourd'hui, 160 institutions ont signé ce code. Cette délégation a visité nombre d'entreprises telles que Toyota qui a été la première à introduire des réformes de gouvernance, en nommant, entre autre, trois directeurs extérieurs au Board. Ceci est significatif dans un pays où la barrière linguistique et culturelle est importante. D'ailleurs, seulement 30% des sociétés japonaises avaient un directeur indépendant en 2004, contre plus de 74% en 2013!

Cette délégation a aussi rencontré les représentants de la plus grande caisse de pension publique du monde (GPIF - *US\$ 1'100 milliards de sous gestion*). Cet intervenant clé, a signé le «Stewardship Code» et donc encouragera certainement d'autres intervenants domestiques japonais à en faire de même. En effet, le GPIF est considéré au Japon comme un modèle.

En janvier 2014, le lancement du JPX-Nikkei 400, englobant 400 sociétés à rendements élevés (*ROE, Dividende*) et qui

...cont'd on page 9

PLACEMENTS & TECHNIQUES DE GESTION

JAPON: Le changement est en marche

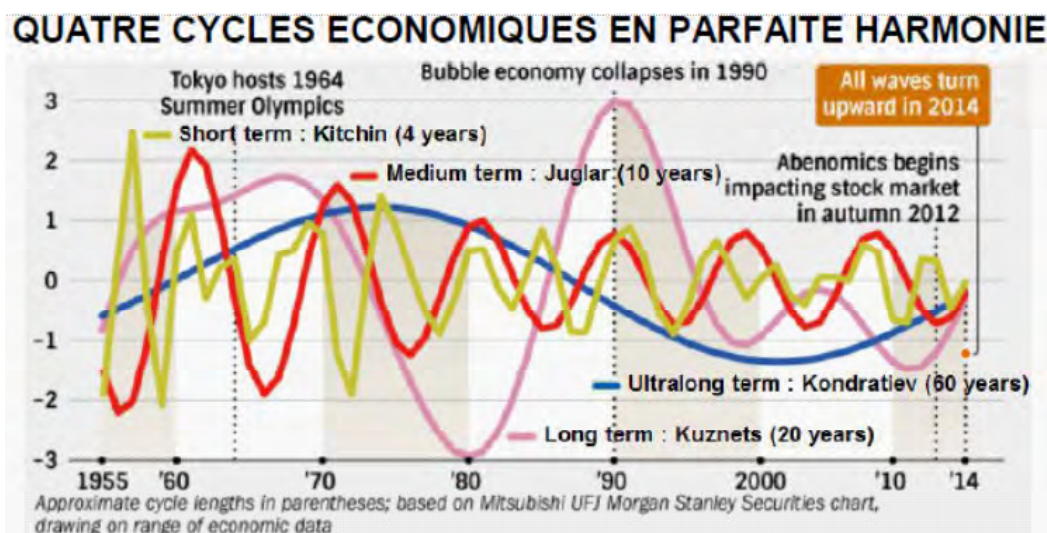
...cont'd from page 8

adoptent une approche pro-investisseurs (*actionnaires*), devrait fortement inciter les sociétés japonaises à persévérer dans le sens d'une plus grande gouvernance. Le fait donc que des sociétés telles que Robeco, CalPERS, et le GPIF votent lors des réunions d'actionnaires et s'engagent comme elles le font auprès des sociétés est remarquable. Il est à parier que le Stewardship Code sera un élément catalyseur et fédérateur pour l'amélioration de la gouvernance d'entreprise des sociétés japonaises, et profitera donc particulièrement au marché des actions locales.

Par ailleurs, les sociétés cotées en bourse ont versé US\$ 68 milliards aux actionnaires, soit une hausse de 20% pour un niveau record, sur l'année 2013. Il y a tout lieu de croire que ce record sera battu pour cette année fiscale. Il semblerait que ces entreprises aient finalement pris la bonne décision de restituer une partie de leur énorme trésor de guerre (*environ 3'000 milliards de US\$*) sous forme de dividendes, et retour sur fonds propres (*ROE*).

Cycles économiques

Enfin, d'après une étude très intéressante faite par M. Shimanaka, responsable économique chez Mitsubishi UFJ Morgan Stanley, l'indice Nikkei devrait atteindre de nouveaux sommets d'ici à 2020. Pourquoi? M. Shimanaka est positif parce que quatre différents cycles économiques convergent en 2014. Cette convergence n'est intervenue que deux fois dans le passé: la 1ère en 1904 où l'économie japonaise a connu une expansion jusqu'en 1916. La 2ème en 1957, où l'économie a crû jusqu'à la fin des années soixante sans interruption. Les quatre cycles en question



(voir infographie) sont: Kondratieff, Kuznets, Juglar, et Kitchin, tous les quatre étant des économistes renommés. Il est aussi intéressant de relever que ces quatre cycles économiques ont eu lieu aux USA dans les années soixante avec l'ère Kennedy (*et Johnson*), ainsi que durant les années 80 sous l'ère Reagan. On sait ce qu'il est advenu du marché des actions par la suite.

La majorité doute encore des avancées (*pré-citées*) en cours, d'autant plus que le Japon a totalement disparu des radars de la plupart des investisseurs depuis de nombreuses années. Cependant, avec un gain de 70% pour les actions japonaises depuis le début de l'ère Abe, le train du changement structurel nippon est selon nous irréversible et nous parions que pour les investisseurs qui adhéreront à l'idée des changements en cours, le retour sur investissement sera fortement récompensé. Après tout, le Japon ne serait-il pas justement l'exemple à suivre pour certains pays d'Europe?

Frédéric Annoni chez Blue Lakes Advisors S.A. couvre le marché japonais depuis Octobre 1984. Après quelques années passées chez des courtiers comme Nomura, Nikko et Citigroup, il conseille le fonds d'actions japonaises SAISEI depuis mai 2007 à aujourd'hui.

Frédéric ANNONI

Partner

Blue Lakes Advisors SA

Membre du GSCGI

www.bluelakesadvisors.com

frederic.annoni@bluelakesadvisors.com



JURISTES & FISCALISTES

FATCA: Foreign Funds Lending into the U.S. and Investing in U.S. Indebtedness Should Take Heed

article originally published in TRUSTING N°6 - www.cifango.org

The recent enactment of the Foreign Account Tax Compliance Act ("FATCA") has greatly expanded the tax reporting obligations of foreign persons investing in the U.S. Ostensibly targeted by the drafters of this legislation, private equity funds and hedge funds investing in the U.S. (*through either debt or equity investments*) should be particularly concerned with the FATCA regime. The 30% withholding tax, which may apply to the receipt of certain U.S. source payments, will certainly gain the attention of foreign investors. Thus, a foreign fund which receives payments of interest, original issue discount, or dividends (*as well as other streams of revenue which are not attributable to an active business of the fund within the U.S.*) may incur a new incremental tax cost as a result of FATCA.

Unfortunately, the broad provisions of FATCA go even further also imposing a 30% withholding tax on the gross proceeds from a foreign person's disposition of property interests which ordinarily give rise to U.S. source payments of interest (*i.e., indebtedness of a U.S. debtor*) or dividends (*i.e., shares of a U.S. corporation*). This withholding tax liability is determined based on the gross amount of the payment (*i.e., whether or not the foreign investor enjoys economic gain as a result of the payment*). Accordingly, a foreign person who suffers a loss upon exit from a U.S. investment (*equity or debt*) may be further disappointed at settlement when the proceeds from the sale are shy of 70% of the sales price. With few exceptions, foreign investment funds investing in the U.S. should consider executing a reporting agreement in order to avoid the 30% withholding tax.

For an industry which has historically remained reluctant to disclose information concerning its investors, these new U.S. reporting requirements will likely give investment funds pause upon considering prospective investments within the U.S. For old and cold debt obligations of U.S. borrowers held by foreign persons as of January 1, 2014, the U.S. Internal Revenue Service ("I.R.S.") has granted a small but meaningful reprieve. Payments of interest and original issue discount on "grandfathered obligations" are exempt from FATCA withholding tax. Furthermore, upon the sale or redemption of a grandfathered note (*of a U.S. debtor*), a foreign holder can rest assured that the proceeds will also be free of FATCA withholding tax.

However, due to peculiarities in U.S. tax law, debtors and creditors should be wary not to materially disturb or amend the terms of a grandfathered obligation. In practice, where the economic circumstances of the parties to a lending arrangement have changed, the parties may seek to modify the terms of borrowing (*e.g., modifying the applicable rate of interest on the loans or deferring payments due on the indebtedness*). Under U.S. tax law, even where a note holder does not actually dispose of a debtor's note, modifying the terms of an existing lending arrangement may give rise to a deemed debt-for-debt exchange. Regarded as a significant modification for U.S. tax purposes, the outstanding note is deemed to be retired with the holder surrendering the old note in exchange for a new, modified note.

Not only are these "deemed exchange" rules deceptively easy to trigger, they can cause a grandfathered obligation (*otherwise exempt from FATCA*) to spoil.

Where material modifications are made to the terms of a grandfathered obligation after January 1, 2014, and such amendments give rise to a significant modification under U.S. tax law, the grandfathered obligation would be deemed retired with a new modified note deemed to be issued in satisfaction

thereof. The unfortunate consequence of such a deemed exchange would be that the foreign lender in this arrangement would thereafter hold an interest in U.S. debt which is no longer exempt from FATCA withholding tax. For an unwitting lender that has executed amendments to the governing credit agreement of outstanding U.S. inbound loans, it is entirely conceivable that, having the bona fides belief that the note had been a grandfathered obligation, the lender remains oblivious to the 30% withholding tax liability suddenly owed on the receipt of subsequent payments of interest on the note. As well, gross proceeds from a subsequent disposition of the note could also be subject to 30% withholding tax. Accordingly, foreign funds holding U.S. indebtedness qualifying as grandfathered obligations should take heed when modifying the terms of the lending arrangement.

As for U.S. debt obligations not bearing grandfathered status, a potentially significant hidden tax cost may result upon modification of the terms of lending. As discussed above, parties which make one or more material alterations to outstanding



...cont'd on page 11

JURISTES & FISCALISTES

FATCA: Foreign Funds Lending into the U.S. and Investing in U.S. Indebtedness Should Take Heed

...cont'd from page 10

indebtedness may unintentionally bring about a deemed debt-for-debt exchange. Under U.S. tax law, the note of a debtor is generally regarded as property in the hands of a holder-creditor. Accordingly, a deemed debt-for-debt exchange is regarded for U.S. federal tax purposes as a taxable exchange of property with the holder surrendering the old note for a new modified note. Hence, even where a holder does not actually dispose of the note, the drafters of FATCA viewed a deemed disposition of the note as a fitting occasion to impose a 30% withholding tax upon the gross proceeds of the note – in most cases either the fair market

value of the note or the stated principal amount, as the case may be. This latter withholding tax will become effective upon full implementation of FATCA beginning January 1, 2017.

*Darlene Hart
Jonathan D. Tiegerman*



www.ustaxfs.com

@ustaxfs

J.D. TIEGERMAN

US TAX & Financial Services

jonathan.tiegerman@law.nyu.edu



Darlene HART

Founder & CEO

US TAX & Financial Services

d.hart@ustaxfs.com

The US Tax & Financial Services specialist team of cross border advisors provides tax advice, guidance, planning and compliance services for individuals, partnerships, corporations, trusts and estates for anyone subjected to the US tax system, wherever they may be in the world. Established more than 25 years ago, US Tax & Financial has offices in London, Zurich and Geneva with clients in more than 32 countries. We are unique in that we are an integrated firm of US qualified tax lawyers and accountants. The value in our service is that we live and work within these complicated international issues every day and can ensure you or your clients are compliant.

L'AVIS DE L'ANALYSTE

Objectifs de hausse après la correction de 2014



Bruno ESTIER

Bruno Estier is a Global Market Advisor and Technical Analysis coach in Geneva, Switzerland for professional traders and portfolio managers.

A past president of the Swiss Association of Market Technicians (SAMT) for 12 years, he was also on the board of directors as Secretary and Chairman of the International Federation of Technical Analysts (IFTA) for 15 years.

He holds a MSTA from The Society of Technical Analysis in London and the CFTe and MFTA designation from IFTA.

After graduating with an MBA from the University of Chicago Booth Graduate School of Business and a master in economics from the University of Saint Gallen (HSG), he worked twelve years with JP Morgan – six years in FX sales in Zürich and six years as Senior Technical Analyst in Paris. Afterwards, he joined Lombard Odier & Cie in Geneva for 10 years as Head of the Technical Analysis team reporting to the CIO.

Currently, Bruno Estier Strategic Technicals, based on 30 years experience in Behavioural and Technical Analysis Methodologies, provides coaching on the long-term and short-term evolution of financial markets.

Le 16 octobre le S&P500 atteignit une correction de 10% vers 1820 depuis son plus haut à 2019 à la mi septembre. En même temps la Volatilité VIX, qui reflète la peur d'une correction du marché S&P500 a atteint 31%, niveau inégalé depuis 2011. Cette hausse violente de la VIX, correspond finalement à un type de correction violent qui était attendu pour le cycle de quatre ans du cycle présidentiel, puisque cet automne il y aura des élections mid-term aux USA.

En théorie une correction de 10 à 20% est attendue chaque 4 ans. Mais depuis 2012, comme nous l'avions mentionné dans notre dernière analyse (*WealthGram* #32 / *Septembre 2014*), le cycle de 10 ans et le cycle plus long terme de 37 ans étant à la hausse, ils peuvent compenser l'influence baissière du cycle de 4 ans. Cela justifierait la baisse assez modeste de 10% pour le S&P500, alors que pour les Small Caps la correction a été tout de même plus substantielle, à hauteur de 15%.

Le rebond en forme de V qui se développe depuis une semaine est suffisamment fort pour permettre de caractériser le creux à 1820 comme un creux important. Comme la saisonnalité redevient positive depuis mi-octobre et que les statistiques du cycle présidentiel de 4 ans sont très favorables pour l'année 2015, il faut se focaliser sur les objectifs techniques de 2015 alors que les économistes semblent se concentrer de plus en plus sur le risque d'effondrement de la croissance et de l'entrée officielle en déflation.

Le graphique mensuel (*en page 13*) montre que le S&P500 n'a pas cassé la moyenne mensuelle de 20 mois. En clôture mensuelle, la VIX a bien des chances de clôturer le mois d'octobre sous les 20% dans le même "range" que les deux dernières années. Elle ne montre pas un trend haussier comme en 2007.

Par conséquent, il est peu probable que le S&P500 développe une figure analogue à 2007-2008, où le test de la moyenne mobile de 20-mois fut suivi par un test de la bande de Bollinger supérieure, avant d'effectuer un renversement à la baisse en 2008. De plus, le MACD n'a pas encore croisé à la baisse et il faudra plusieurs mois pour qu'une divergence baissière n'apparaisse comme en 2007.

Toutes ces considérations techniques nous font penser que, malgré la hausse depuis 2009 et malgré la hausse très linéaire depuis octobre 2012, il faut considérer la correction récente de 10% comme ayant correspondu à une "pause dans une tendance haussière". Dès lors, il faut se concentrer sur les objectifs de hausse. En effet, on peut placer un premier objectif à hauteur de 2141 par une extension de 162% à partir du bas de 1820 de la dernière correction.

De façon alternative, on peut se baser sur la dernière jambe de hausse de 1730 à 2019 et calculer un objectif de 2198, qui serait activé lorsque le S&P500 sera capable de s'établir au-dessus du récent plus haut à 2019.

Ces objectif haussiers sont relativement modestes lorsque l'on tient compte d'une part de la forte tendance haussière des années qui se termine par 5 comme 2015, et d'autre part que l'année qui suit le creux du cycle présidentiel de quatre ans a statistiquement la meilleure performance des quatre ans.



...cont'd on page 13

L'AVIS DE L'ANALYSTE

Objectifs de hausse après la correction de 2014

...cont'd from page 12

Ainsi il est probable que le S&P500 qui représente les Big Caps continue de sur-performer vis-à-vis des Small et Mid caps.

Quant aux indices des autres régions géographiques, l'important est de suivre l'évolution de la tendance de leur force relative versus le S&P500.

Celle-ci est d'ailleurs plate pour les indices actions des marchés émergents et, hélas, toujours à la baisse pour les indices des actions européennes.

Quant à la force relative du Japon versus le S&P500, qui était à la hausse en 2014, elle est à la peine récemment et a besoin de réaffirmer sa tendance haussière.

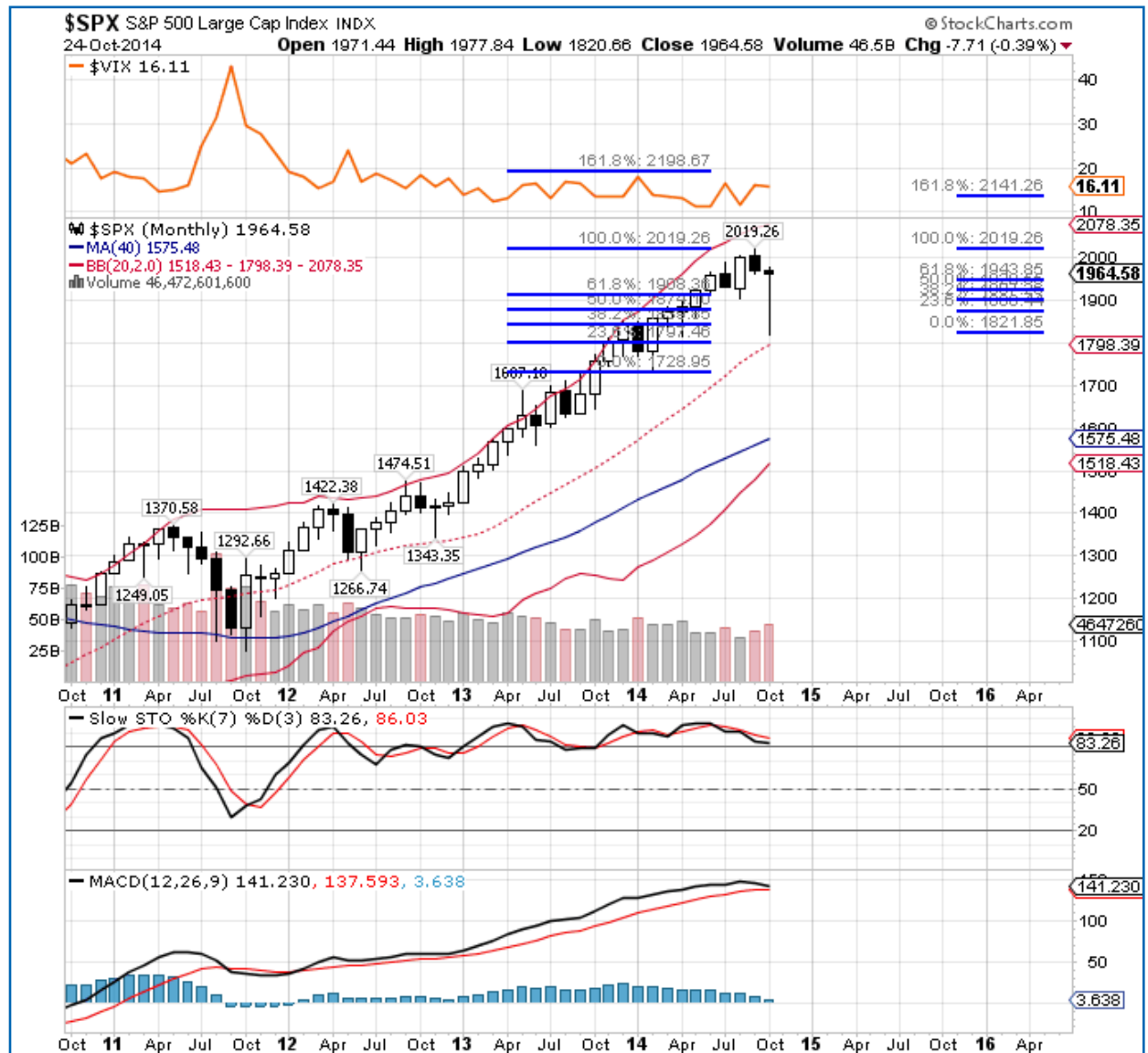
A nouveau, toute l'analyse est centrée sur les actions américaines.

Bruno ESTIER
Bruno Estier Strategic Technicals
www.estier.net/bruno
bruno.estier@sunrise.ch

Graphique:

Indice S&P500 avec une moyenne mobile mensuelle de 40 et 20 mois, entourée de Bandes de Bollinger. La bande supérieure est à 2078. Une extension à la hausse, après la correction en "V" d'octobre, peut être envisagée vers 2140 ou 2198, une fois que le S&P500 aura dépassé la résistance vers 2078-2085. Le MACD n'a pas encore croisé à la baisse, alors que le Stochastique a déjà corrigé de mai à octobre et pourrait redonner un croisement à la hausse pour confirmer le creux à 1820 dans les prochains mois.

Source: Stockcharts.com



OIC – September Options Trading Volume rose 16%

CHICAGO (October 1, 2014) – The Options Industry Council (OIC) announced today that 365,917,341 contracts were traded in September, a 15.83 percent increase compared to the 315,911,302 contracts traded in September of last year.

Average daily volume for the month was 17,424,636 contracts, 10.31 percent more than last September's 15,795,565 contracts. Trading volume for the first three quarters of 2014 stood at 3,124,596,298 contracts, up 1.62 percent compared to the 3,074,874,727 contracts traded in the same period last year.

Equity options volume (*options on individual stocks and ETPs*) was 333,614,334 contracts, 16.72 percent more than last September when 285,831,547 contracts were exchanged. Average daily volume for equity options in September came in at 15,886,397 contracts, more than last year's 14,291,577 contracts by 11.16 percent.

Year-to-date equity options volume stood at 2,820,131,623 contracts, which is 1.18 percent greater than the 2,787,251,796 contracts traded at the same point last year.

OIC Introduces New Animated Options Glossary

The Options Industry Council (OIC) announced on September 30th a new educational offering, Options Glossary Illustrated. OIC's Options Glossary Illustrated is an ongoing series of short, animated clips that explain basic options terms and key concepts. The series is now available on OIC's YouTube channel.

Options Glossary Illustrated is the latest addition to OIC's comprehensive curriculum available through the Options Education Program. Each glossary segment brings to life a different options term using an animation technique called kinetic typography, which combines moving text and voiceover narration. Learning the language of options is a key component of OIC's Options Education Program and this glossary was designed to help investors learn basic options terms in an engaging and accessible format. The series covers a variety of topics starting with the most basic of questions in the first segment: What are Options?

You can watch the first four videos in Options Glossary Illustrated on OIC's YouTube channel at www.youtube.com/user/OptionsEdu. More glossary terms will be released and available on YouTube each month.



About OIC

The Options Industry Council (OIC) is an industry cooperative funded by the U.S. options exchanges and OCC. OIC's mission is to provide free and unbiased education to investors and financial advisors about the benefits and risks of exchange-traded equity options. OIC delivers its education through the Options Education Program, a structured platform offering live seminars, self-directed online courses, mobile tools, podcasts, webinars and live help. OIC's resources can be accessed online at OptionsEducation.org, via mobile app for iOS, or by phone at 1-888-OPTIONS.

SGX posts solid debut in renminbi futures

FT — Singapore exchange at the forefront as China opens up its markets.

[...] the Chinese renminbi is not yet part of the CLS network (*despite prolonged efforts*), so only larger banks are really able to manage the risk and settlement of non-CLS currencies [...]

Read more: <http://www.ft.com/cms/s/0/fbf05ea-5918-11e4-9546-00144feab7de.html>

CFB

Wall Street wants cyber security group

FT — Group calls for inter-agency government task force

[...] Despite a spate of high-profile data breaches, cyber security guidelines remain a patchwork of conflicting rules and recommendations [...]

Read more: <http://www.ft.com/cms/s/0/7e766738-586e-11e4-942f-00144feab7de.html>

CFB

IN GLOBO CONTINUED ON PAGE 15

Glossaire des produits structurés

Produit structuré: Combinaison de placements sur titres classiques (*actions et obligations*) et de produits dérivés pour en faire un produit distinct titrisé et émis par un émetteur.

Information utile que l'excellent article d'Emmanuel Garessus met sous les yeux des investisseurs et gestionnaires de fortune.

Source: *Le Temps*

Read more: http://www.letemps.ch/Page/Uuid/40027098-57ae-11e4-b9f9-6d062b046f6b/Glossaire_des_produits_structurés

CFB

La Suisse met les bouchées doubles pour satisfaire l'OCDE

[...] En 2011, le Conseil fédéral voulait négocier pays par pays chaque nouvelle convention de double imposition (CDI) pour l'adapter à la nouvelle norme de l'OCDE sur la transparence fiscale ... Cette procédure typiquement helvétique, qui demande pour chacune des 90 CDI un débat et une ratification par les Chambres fédérales, est jugée trop lente par le Forum mondial, l'instance de l'OCDE chargée d'évaluer le degré de transparence fiscale des Etats. [...]

Source: *Le Temps*

Read more: http://www.letemps.ch/Page/Uuid/080692d4-5a13-11e4-b7f4-d2d5f283df81/La_Suisse_met_les_bouchées_doubles_pour_satisfaire_l'OCDE

CFB

Les membres du GSCGI bénéficient d'une réduction de 25%

ACADEMY & FINANCE

L'AGEFI
GRUPPEMENT SUISSE DES CONSEILS EN GESTION INDÉPENDANTS



Renseignements et inscriptions:

info@academyfinance.ch

http://academyfinance.ch/v2/next_events/

LA REUNION MENSUELLE DU GSCGI

Oct. 29, 2014/Geneva — I. Tour d'horizon Fiscal Européen, et II. Actualités Bancaires

conférence organisée en collaboration avec BSI, Membre Partenaire du GSCGI



Paul-André ROUX

Fondateur du Cabinet
fiscal et financier
ROUX & Associés
Sion, Suisse

Lors de la 8^{ème} conférence de 2014 du Groupement organisée en collaboration avec BSI (Membre Partenaire du GSCGI), **MONSIEUR PIERRE CHRISTODOULIDIS** (Fondateur et Président d'Honneur du GSCGI) a souligné le caractère actif et participatif du Groupement, dont l'activité est fortement stimulée par la pléthore de textes de loi mis en consultation par le Conseil Fédéral qui touchent les institutions bancaires et financières de Suisse, et tout particulièrement les gestionnaires de fortune indépendants. Le GSCGI a présenté son rapport de consultation (le 17 octobre 2014) de la LSFIn-LÉFin établi avec la collaboration active de quelques membres du Groupement avec la Commission Veille Juridique. Plusieurs points de ces lois, parfois contradictoires et surtout inapplicables en pratique, ont suscité des commentaires et suggestions dont, nous l'espérons, les législateurs tiendront compte dans l'élaboration finale des ces lois. Monsieur Pierre Christodoulidis termine son intervention en invitant les gestionnaires de fortune à participer à la rencontre avec les parlementaires que le GSCGI organise à Berne le 24 novembre prochain.

La conférence continue avec l'intervention de **MONSIEUR PAUL-ANDRÉ ROUX**, dont le riche parcours professionnel est à l'image d'une solide formation dans le domaine de la fiscalité en Suisse et en Europe (il détient également un diplôme international de droit fiscal européen depuis 2014). "Taxateur" de 1982 à 1988 au Service cantonal des contributions de Sion, il a été expert-réviseur dans la section de l'inspectorat fiscal du Canton, ensuite banquier de 1996 à 2004 (SBS-Sion, UBS/Suisse Romande et enfin la Banque Édouard-Constant et EFG). Depuis 2004, Monsieur Paul-André Roux s'immerge dans l'activité fiscale et financière indépendante et fonde, en 2007, le Cabinet fiscal et financier "ROUX & Associés" dont il est l'associé principal. Avoir été Député au Grand Conseil du Canton du Valais de 1997 à 2009, et Président durant les deux dernières années, ainsi que Conseiller National en 2010 et 2011, lui donne des atouts certains de compréhension du panorama législatif et fiscal tant suisse qu'europpéen.

Les thèmes les plus actuels ces jours dans le domaine de la fiscalité en Suisse sont (1) l'impôt à forfait, (2) les relations franco-suisse, et (3) l'initiative fédérale sur les successions (*donations*).

Le 30 novembre 2014, le peuple suisse sera appelé aux urnes pour s'exprimer sur une initiative populaire fédérale dont l'intitulé "Halte aux privilèges fiscaux des millionnaires" est insidieux! De plus, il étend le champ d'application de l'issue du vote au-delà des forfaits fiscaux appliqués aux étrangers établis en Suisse (*sans pour autant exercer une quelconque activité lucrative sur sol suisse*). L'acceptation de cette initiative ancrerait dans le droit suisse la suppression de tout avantage fiscal (*direct et indirect*) à l'encontre de toute personne dite "aisée ou fortunée" vivant en Suisse, indépendamment de sa nationalité. Suivant l'issue de cette votation, on pourrait assister à des migrations de canton à canton des sujets soumis à l'impôt à forfait, dues au fait que dans certains cantons (*Vaud, Valais, etc.*) la règle veut que l'impôt (*cantonal et communal*) ne puisse pas avoir un aspect confiscatoire de la fortune (*en d'autres termes, l'impôt ne pourrait pas être supérieur au revenu annuel produit par la fortune*). Monsieur Paul-André Roux exprime, néanmoins, un certain optimisme: si l'impôt à forfait venait à être éliminé, les départs des grandes fortunes de Suisse qui s'ensuivraient seraient des "départs fiscaux", rarement des "départs bancaires". Mais, dans le cas où le peuple maintiendrait l'impôt à forfait, la base imposable devrait certainement être modifiée (*à la hausse, bien que les détails ne soient pas connus à l'heure actuelle*) tout en faisant fonctionner l'habituelle concurrence fiscale entre cantons.

Sur le deuxième sujet, Monsieur Paul-André Roux observe que le mouvement de régularisation semble s'accélérer. À titre d'exemple, en juin 2014, il y a eu 20'000 demandes et 1'000 dossiers traités. Il précise également la difficulté que représentent tant la complexité de la procédure de



Stefano CODURI

CEO de BSI SA

Vice-Président de l'Association
des Banques Étrangères en
Suisse, et Membre du Conseil
d'Administration de l'Association
Suisse des Banquiers.

...cont'd on page 17

LA REUNION MENSUELLE DU GSCGI

Oct. 29, 2014/Geneva — I. Tour d'horizon Fiscal Européen, et II. Actualités Bancaires

...cont'd from page 16

régularisation que l'exit tax imposée par la France à ses citoyens lorsqu'ils décident de s'expatrier définitivement avec leur fortune. L'échange automatique d'informations (que la Suisse a signé à Berlin le 29 octobre 2014 lors du Forum International de l'OCDE) va sans doute avoir un impact, dès 2018, sur les négociations en cours. Monsieur Paul-André Roux mentionne l'aspect rétroactif de l'échange automatique d'information et se demande si cela n'est pas le dernier clou posé sur le cercueil du "secret bancaire", d'ailleurs également pour les résidents suisses!

L'initiative fédérale sur les successions (donations) devrait faire l'objet d'une votation populaire en Suisse en 2015. Or, la France a dénoncé le CDI (Convention franco-suisse pour éviter la Double Imposition en matière de successions, datant de 1953) avec la Suisse en 2014, avec effet au 1er janvier 2015, ouvrant ainsi une fenêtre temporelle d'éventuelle taxation des successions à laquelle tout sujet, suisse et français, devrait faire attention ...recommande Monsieur Paul-André Roux. Poussée par la gauche, l'idée de taxer les successions et donations (avec ou sans lien de parenté) à hauteur de 20% sur des montants supérieurs à 2 millions et dont le revenu serait partagé entre le canton et l'AVS, 1/3 et 2/3 respectivement, a fait du chemin. Monsieur Paul-André Roux termine son intervention en relevant l'évidente confusion d'éléments très différents ainsi que la rétroactivité d'une telle taxation au 1er janvier 2012, dont la constitutionnalité reste douteuse.

MONSIEUR STEFANO CODURI, CEO du groupe BSI depuis le 1er janvier 2012, a rejoint BSI en 1989 et a construit toute sa carrière au sein de l'établissement jusqu'à sa nomination à la direction générale en 2004. Depuis mai 2014, Monsieur Stefano CODURI est investi d'autres rôles institutionnels importants. Il est Vice-Président de l'Association des Banques Étrangères en Suisse et membre du Conseil d'Administration de l'Association Suisse des Banquiers.

Sa présentation a été bien plus ambitieuse que son intitulé (Actualités Bancaires) pouvait le laisser paraître. En effet, Monsieur Stefano Coduri n'hésite pas à partager ses impressions les plus

Le scénario de croissance de fortune reste positif pour les années à venir



La fortune globale est prévue de croître de 5.4% p.a., jusqu'à USD 198 trillions en 2018

L'Asie-Pacifique (ex Japon) deviendra le premier marché d'ici à 2018

profondes, notamment: (i) la Suisse, doit-elle continuer à se préoccuper du passé? (ii) ne devrait-elle pas plutôt s'interroger sur les moyens d'acquérir (et sauvegarder) une part importante du marché de la fortune mondiale qui ne cesse de croître (estimée à +5% par an pour atteindre \$198 trillion en 2018, d'après le Global Wealth 2014 du Boston Consulting Group)? Il est évident que la compétitivité des diverses places financières sera déterminante.

La Suisse doit faire face non seulement au scénario macro-économique global (décélération de la croissance économique mondiale, en dépit des taux d'intérêt maintenus au plancher par les principales banques centrales), mais également à la concurrence mondiale en termes de compétitivité. Monsieur Stefano Coduri exprime une grande confiance dans le fait que la Suisse...

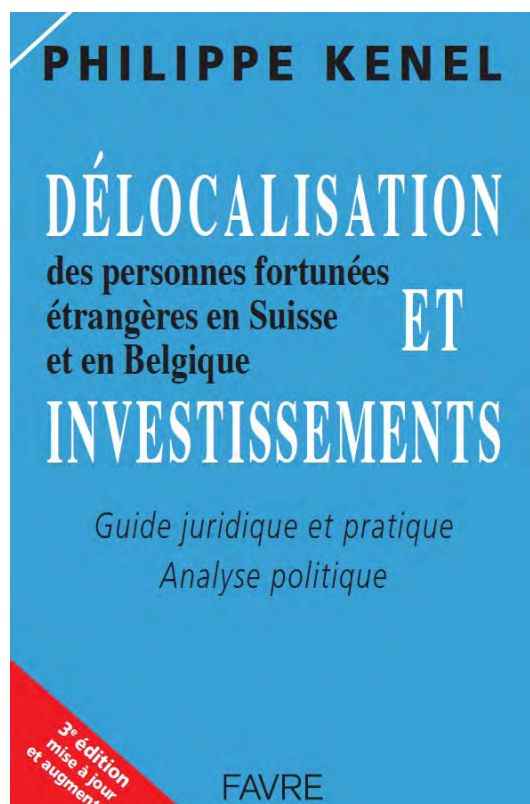
Cet article est disponible en version intégrale sur le website -- www.gscgi.ch -- en zone "membres"

Cosima F. BARONE
FINARC SA
Membre du Conseil du GSCGI
c.barone@finarc.ch - www.finarc.ch



BOOK REVIEW

Délocalisations et Investissements, par Philippe Kenel



Délocalisation et investissements des personnes fortunées étrangères en Suisse et en Belgique

*Guide juridique et pratique
Analyse politique*

Comment réussir une délocalisation au niveau économique et humain? Dans cet ouvrage, Philippe Kenel décrit de manière théorique et pratique les différentes étapes que doit franchir une personne qui décide de s'installer en Suisse ou en Belgique.

Sont exposées également les nouvelles règles applicables, plus particulièrement en Suisse, à l'assistance administrative en matière fiscale.

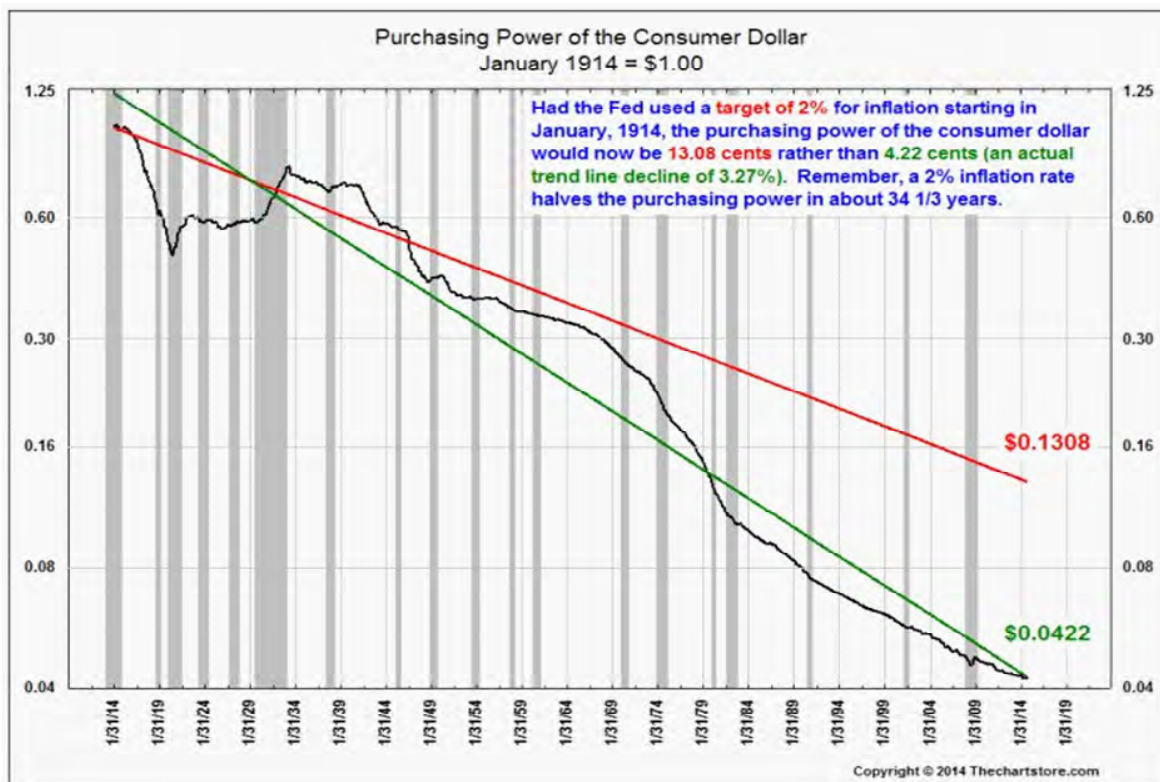


PHILIPPE KENEL

Avocat et docteur en droit, Philippe Kenel est associé au sein du Cabinet Python & Peter. Spécialisé dans la planification fiscale, successorale et patrimoniale ainsi qu'en matière de délocalisation de personnes fortunées, il exerce son activité en Suisse et en Belgique. Philippe Kenel, fondateur de la société Best Tax For You, est également président de la Chambre de Commerce Suisse pour la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg à Bruxelles, et de la Ligue internationale contre le racisme et l'antisémitisme (LICRA) en Suisse.

CLIN D'OEIL À L'HISTOIRE

The 1914 U.S. Dollar decay



The 1914 Consumer Dollar can buy only 4.22 cents of goods today!

As central bankers keep “printing (fiat) money” out of thin air, the unyieldingly severe “purchasing power decay” keep affecting global consumers’ pocket-book.

Historical Graph:
courtesy of The Chart Store
www.thechartstore.com



Cosima F. BARONE

FINARC SA

Membre du Conseil du GSCGI,
www.finarc.ch -- c.barone@finarc.ch

CALENDRIER DES PROCHAINES REUNIONS MENSUELLES

November 24, 2014/Berne — Rencontre du GSCGI avec les Parlementaires (LSFin-LEFin & GAFI)

November 28, 2014/Geneva — Orateur: Me Stephanie Jarrett, Baker & McKenzie, Geneva

January 16, 2015/Geneva — Orateur: Dr. Michael Loretan, Head of FINMA's Asset Management Division, Bern

Réservez ces dates!

*Les thèmes de Conférence sont communiqués par invitation et sur le site du Groupement — www.gscgi.ch
Non-Membres bienvenus — Inscrivez-vous!*

LA PAROLE EST A VOUS

Le Conseil du GSCGI et le Comité de Rédaction de “The IFA's Wealth Gram” invitent les Membres et Partenaires du Groupement à partager leur expérience et connaissance avec les collègues en fournissant des articles sur des thèmes divers: (a) actualité, (b) techniques de gestion, (c) analyse fondamentale, technique et globale, (d) fiscalité, (e) régulation, etc. Annoncez et adressez vos écrits à wealthgram@gscgi.ch le plus rapidement possible. Les non-Membres également peuvent fournir des articles et sponsoriser Wealth Gram.

SOUHAITEZ-VOUS ÊTRE LE SPONSOR D'UN PROCHAIN NUMÉRO MENSUEL ?

RÉSERVEZ SANS TARDER LE NUMÉRO QUI VOUS INTÉRESSE !

WEALTHGRAM@GSCGI.CH

LE SPONSOR DE NOVEMBRE 2014

EQUITIES FIRST (London) Limited — www.equitiesfirst.com



WE WROTE THE BOOK ON NON-RECOURSE FINANCING

Allow us to introduce ourselves.

We are Equities First, a global leader in specialised shareholder finance. We offer non-recourse shareholder financing at attractive terms that enables owners of publicly traded companies to obtain liquidity without an outright sale or margin loan.



London. Sydney. Singapore. Hong Kong. Indianapolis.

Equities First (London) Limited · The Prow, 1 Wilder Walk, London W1B 5AP UK · 0203 747 3260 · equitiesfirst.com
Authorised and regulated by the Financial Conduct Authority