

La révolution numérique touche aussi les gérants indépendants. Comment faire coexister un monde qui a toujours privilégié la relation personnelle avec un univers qui efface les limites de temps et de lieux?

Les gestionnaires indépendants à la croisée des chemins numériques



STEFANO VERI
Responsable d'UBS Global Financial
Intermediaries

La révolution numérique a transformé la manière d'acheter biens et services. Les smartphones, tablettes ou ordinateurs portables permettent de faire des choix sur tout, à n'importe quel endroit, à n'importe quel moment. La gestion d'actifs ne déroge pas à cette règle: les clients veulent suivre leur performance d'investissement par zones géographiques, par devises ou par types d'actifs. Ils veulent pouvoir le faire à leur guise – sur le canapé ou à l'arrière d'un taxi, le week-end ou juste avant d'aller se coucher. Un seul indice: plusieurs études montrent que les trois quarts des investisseurs fortunés accèdent aux informations financières à l'aide de... leur tablette.

Autrefois, le banquier – ou l'intermédiaire financier – étaient les «gardiens» des données financières. Les clients en dépendaient presque totalement. Ils pouvaient certes être informés des dernières évolutions à la minute près grâce à un simple coup de fil. Mais l'aide du gestionnaire était là indispensable. A défaut, les clients en étaient réduits à attendre les nouvelles fraîches de la presse du lendemain pour apprendre la performance de leurs actions. Aujourd'hui, tout le monde a accès en temps réel aux informations financières! C'est l'effet du tout numérique. Cependant, qui dit information ne dit pas encore forcément connaissance, compréhension et maîtrise. Vu la volatilité toujours récurrente des marchés financiers, qui – de surcroît – sont de plus en plus interconnectés, le recours à un conseil professionnel conserve toute sa pertinence. Contrairement aux prédictions de certaines Cassandraes, les clients ont, plus que jamais, besoin du savoir-faire d'un gestionnaire avisé. De

L'exemple des relevés fiscaux

Parangon de la révolution dans la gestion de fortune, la conformité fiscale est actuellement devenue incontournable. Surtout que l'information circule désormais à la vitesse de la lumière et que la technologie permet à l'autorité fiscale des recoupements autrefois à peine imaginables. Selon toute probabilité, d'ici 2020, l'échange d'informations pourrait atteindre le niveau d'un G40. Cette situation nouvelle implique de disposer de la puissance numérique nécessaire pour produire des relevés fiscaux propres à chaque pays concerné. Pour les gérants indépendants, un tel investissement technologique serait titanesque. Sans compter l'effort gigantesque que suppose l'obligation de rester à jour avec toutes les évolutions légales et réglementaires. Là aussi la collaboration doit s'imposer entre la banque dépositaire et son gérant indépendant afin de pouvoir allouer au client final les documents requis, à jour et en ordre.

sa capacité à leur proposer des solutions judicieuses et taillées sur mesure, axées sur leurs objectifs particuliers et sur leurs besoins avérés. Voilà pour l'aspect personnel.

Mais comment faire coexister ces aspects numérique et personnel? Tout d'abord en étant convaincu que ces deux dimensions ne sont pas près de disparaître et qu'elles continueront de jouer un rôle essentiel dans le succès des activités de gestion de fortune indépendante. Problème toutefois pour l'intermédiaire financier: comment permettre à ses clients d'avoir accès à des données complexes et comment être capable de les interpréter?

La solution passe clairement par une association des efforts des gérants indépendants et de leurs banques dépositaires: ils doivent conjuguer ensemble avancées technologiques et relations interpersonnelles afin d'offrir à leurs clients ce discernement avisé qui permet de dissocier – surtout en ces temps volatils – les informations utiles et pertinentes de celles qui ne sont là que pour faire du bruit.

Pour y parvenir, il faut avoir les moyens de pouvoir, en permanence, tester les portefeuilles sous gestion au regard des risques majeurs encourus. Concrètement, il convient d'assurer que le gérant indépendant, mais aussi son client, soient informés immédiatement du moindre écart par rapport à la stratégie de placement convenue. Car, plus que jamais, il est essentiel de réfléchir

L'ÉLÉMENT DÉTERMINANT RÉSIDERA DANS LA CAPACITÉ DES ACTEURS À INTÉGRER LES NOUVELLES ÉVOLUTIONS.

à la manière dont la technologie peut permettre, à tous, de devenir plus performants.

Le secteur de la gestion de fortune évolue à un rythme effréné. En quelques décennies, on est passé d'un temps – qui semble presque préhistorique – où le gestionnaire (banquier ou indépendant) disposait d'un avantage incommensurable sur ses clients: il détenait l'information. Et ce savoir lui donnait systématiquement une longueur d'avance. Ces temps sont bien révolus et les rôles doivent sinon changer, du moins évoluer.

Du côté de la banque dépositaire, il est crucial qu'elle ouvre la voie, donne l'exemple et parvienne à démontrer comment la technologie peut maximiser les opportunités de marché. Il peut s'agir de fournir des outils pour automatiser les processus de back-office du gérant indépendant en vue d'une meilleure efficacité. Mais cela peut signifier aussi introduire de nouveaux moyens pour améliorer et développer la relation de l'intermédiaire financier avec ses clients.

En clair, l'objectif suprême doit être d'établir une feuille de route numérique qui propose au client différents moyens de suivre l'évolution de son portefeuille et de vérifier si celle-ci correspond bien à ses objectifs financiers.

Le savoir-faire et la qualité des informations resteront des valeurs sûres, quoique l'avenir puisse réserver à la gestion de fortune indépendante ou pas. Et l'élément déterminant résidera dans la capacité des acteurs – en priorité ici des

LA SOLUTION PASSE PAR UNE ASSOCIATION DES EFFORTS ENTRE GÉRANTS ET BANQUES DÉPOSITAIRES.

intermédiaires financiers – à intégrer les nouvelles évolutions technologiques afin de fournir à leurs clients le meilleur des services possibles. Pour atteindre cet objectif, les gérants indépendants doivent – inéluctablement – prendre une série de mesures afin de pouvoir au moins conserver ou, préférablement encore, accroître durablement leur clientèle.

En premier lieu, il leur faudra adopter les technologies à même d'améliorer leur efficacité. Bien sûr, ils peuvent, à cette fin, construire leur propre plateforme informatique. Mais la solution la plus réaliste pour beaucoup consistera à solliciter leur banque dépositaire afin de pouvoir

IL SERA IMPORTANT DE DISPOSER D'UNE PLATEFORME EFFICACE DANS LE MONDE ENTIER. VIA UN SEUL ET UNIQUE SYSTÈME.

utiliser l'infrastructure de cette dernière. Charge ensuite à l'établissement financier de maintenir une volonté claire d'améliorer en permanence son secteur informatique et d'y investir régulièrement, de façon à rester à la pointe du progrès. Pour beaucoup de gérants indépendants, il sera important de disposer d'une plateforme qui soit efficace dans le monde entier, afin de pouvoir opérer dans plusieurs booking centers via un seul et unique système. Une telle exigence est certainement déterminante si les gérants indépendants entendent augmenter leurs opportunités. En deuxième lieu, ces mêmes gérants indépendants doivent avoir le courage de se soumettre à une introspection sans concession. Le but: savoir mettre l'accent sur leurs points forts de façon à pouvoir sans regret externaliser le reste de leurs activités. Car, de nos jours, il n'est plus envisageable, ni même simplement réaliste de vouloir se charger de l'ensemble du processus de la chaîne de valeur.

Ainsi, par exemple, si un gérant indépendant est optimiste par rapport à l'évolution des capitalisations européennes moyennes, mais s'il n'a pas d'expérience dans ce domaine, il doit pouvoir s'adresser à sa banque dépositaire. Cette dernière devrait alors être capable d'offrir au gérant indépendant les outils et le savoir-faire nécessaires afin de lui fournir les différents éléments déterminants pour les portefeuilles des clients finaux. C'est à ce prix que ces derniers pourront saisir les opportunités de marché de manière efficace. Enfin, il est crucial d'identifier le besoin de changement. Le monde de la gestion de fortune a connu des bouleversements saisissants. Certains gérants indépendants s'appuient sur un modèle d'affaires probablement dépassé par la fulgurante évolution de l'environnement ambiant. Nul doute qu'ils s'apercevront de la rapide inefficacité de leur promesse de prestation.

Dans ce contexte, changement va devenir synonyme de spécialisation, de réactivité aux conditions du marché et de satisfaction des véritables besoins des clients. C'est là un défi de taille sur des marchés en constant mouvement, mais c'est aussi là qu'un solide partenaire bancaire à l'échelle mondiale peut apporter une réelle plus-value. ■