

Stratégie : quatre priorités pour les sociétés de gestion

**PIERRE-ALEXANDRE
ROUSSELOT**
KeeSystem Monaco
Directeur Général / General Manager



La société monégasque KeeSystem conçoit et commercialise un logiciel destiné aux gestionnaires indépendants, banques privées et family offices. Une offre adaptée au marché. Pierre-Alexandre RousseLOT s'appuie sur une étude récente pour expliquer le pourquoi de cette adéquation.

Selon une étude réalisée par Booz & Company, cabinet mondial de conseil en stratégie désormais connu sous le nom Strategy&, auprès de plus de 150 gérants de patrimoine seniors, l'industrie de la gestion d'actifs connaît actuellement un regain de forme. En cause : trois raisons majeures. Tout d'abord, la croissance des économies émergentes s'accélère et ces dernières recourent de plus en plus souvent à des gérants de fortune. Ensuite, le marché mondial des capitaux est également en nette progression par rapport à la période de crise 2008-2011. Enfin, le nombre de HNWIs (High-Net-Worth Individuals), ces personnes "pesant" plus d'un million de dollars sur le marché des capitaux, est lui aussi en hausse.

De nouvelles opportunités de développement et de croissance se présentent pour les cabinets de gestion de fortune. Toujours selon Booz & Company, les sociétés de gestion d'actifs devront se concentrer sur quatre priorités absolues si elles veulent saisir ces opportunités :

1. Procéder à une analyse approfondie de la situation.

Il est primordial de définir la zone d'action (le ou les marchés) sur laquelle votre société devra allouer tous ses moyens. Rien ne sert de disperser ses efforts, il faut clairement identifier le(s) marché(s) sur le(s)quel(s) les chances de réussite sont les meilleures. Il ne faut pas nécessairement cibler les marchés où les rendements sont les plus élevés mais ceux pour lesquels

Strategy: four priorities for asset management firms

The Monaco company KeeSystem designs and markets software for independent asset managers, private banks and family offices - an offer designed for the market. Pierre-Alexandre RousseLOT draws on a recent study to explain the fit.

According to a study of more than 150 senior wealth managers carried out by Booz & Company (the global strategy consultancy now known as Strategy&), the asset management industry is in increasingly good shape. There are three major reasons for this. First of all, growth in emerging industries is accelerating, and these industries increasingly have recourse to wealth managers. Secondly, the global capital market has also been showing net progression since the 2008-2011 recession. Finally, the number of HNWIs (High-Net-Worth Individuals), persons who account for more than a million dollars on the capital market, is also increasing.

New development and growth opportunities are arising for wealth management firms. Again according to Booz & Company, asset management companies must concentrate on four vital priorities if they wish to seize these opportunities:

1. Perform an in-depth analysis of the situation.

It is essential to define the area of action (the market(s)) towards which your company should allocate all its resources. There is no point in spreading your efforts thin: it is vital to clearly identify the market(s) in which the chances of success are optimal. Rather than targeting the markets where yields are the highest, management companies should target ones where they can set themselves apart from the competition.

2. Propose a transparent, high value-added offer.

la société de gestion peut se différencier de ses concurrents grâce à l'offre qu'elle propose.

2. Proposer une offre transparente à forte valeur ajoutée.

Il est indispensable que l'offre (le package) proposée soit claire, précise, concise et absolument transparente. Les HNWI veulent aujourd'hui connaître l'offre dans le moindre détail et savoir exactement ce qu'ils paient et pourquoi.

3. Miser sur le digital.

Une présence active sur Internet et les réseaux sociaux est le meilleur moyen pour accroître la visibilité de son entreprise et pour récolter des informations sur les clients actuels et les prospects.

4. Optimiser vos coûts.

L'objectif est de pouvoir contrôler les coûts si une situation critique apparaît. De nombreuses entreprises ont déposé le bilan ces dernières années car elles ont été incapables de moduler leurs coûts face à un environnement changeant.

Ces quatre axes stratégiques sont soutenus par l'adoption d'une solution de gestion centralisée telle que KeeSense®.

Les stratégies de croissance ici décrites s'appuient sur des outils opérationnels solides et performants. KeeSense® comprend des outils d'analyse poussée pour évaluer la performance et les risques liés à l'activité. Par ailleurs, les reportings sont effectués à la demande et de manière personnalisée pour restituer une information fiable et transparente aux clients. De manière générale, KeeSense® apporte des outils améliorant la sécurité, la fiabilité, la performance et le niveau de service offert. ■

“De nouvelles opportunités de croissance se présentent pour les cabinets de gestion de fortune.”

“New growth opportunities are arising for wealth management firms.”

It is vital that the offer (package) be clear, precise, concise and absolutely transparent. Today, HNWIs want to know everything about the package, down to the slightest detail, and understand exactly what they are paying for, and why.

3. Capitalise on digital technology.

Active presence on the Internet and social networks is the best method for increasing corporate visibility and gathering information about current customers and prospects.

4. Optimise your costs.

The aim is to be able to control costs if a critical situation arises. Many companies have filed for bankruptcy in recent years because they have been incapable of adjusting their costs in a changing environment.

These four strategy themes can be supported by adopting a centralised management solution like KeeSense®.

The growth strategies described are based on solid, high-performance operational tools. KeeSense® includes advanced analytical tools for assessing performance and risks in business. Reporting is on-demand, and customisable in order to feed back reliable, transparent information to clients. KeeSense® provides tools to improve security, reliability, performance and the level of service offered. ■



**KeeSystem
Monaco**

24, boulevard Princesse
Charlotte
Tél. (+377) 93 25 03 53
www.keesystem.com