

Ces technologies qui transforment le secteur de la gestion de fortune

Les nouvelles technologies financières transforment le marché de la gestion de fortune lui-même. Au delà de transformer l'organisation et la nature du travail de gérant.



PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELET
Administrateur délégué, KeeSystem

**LE GÉRANT
CONNECTÉ
CAPITALISE SUR
UN ACTIF D'UNE
GRANDE VALEUR:
LE TEMPS.**

Qui ne s'est jamais demandé «mais comment faisait-on avant?»: comment vivait-on sans électricité? Comment communiquions-nous sans téléphone portable? Comment travaillait-on sans internet et emails? Ces technologies sont devenues notre quotidien, une source de confort et partie intégrante de notre mode de vie et de notre façon de travailler. Aucun professionnel n'y renoncerait aujourd'hui. Ni vous, ni moi. Comme de nombreuses industries, la finance voit déferler avec les fintechs une vague de technologies attractives mais suscitant inquiétude et méfiance. Comment ces technologies transforment-elles la finance? Et quelles sont les technologies dont les gérants de fortune de 2030 ne pourront plus se passer?

C'est l'effet papillon: les nouvelles technologies n'impactent pas un domaine de manière isolée mais tout un écosystème, avec un premier lieu, l'industrialisation du métier de gérant de fortune lui-même. L'activité de gestion d'actifs comprend une part importante de tâches répétitives à faible valeur ajoutée, et source d'erreurs: saisie des ordres, gestion de documents, etc. La digitalisation permet de réduire au maximum l'intervention humaine et le temps consacré à ces actions quotidiennes fastidieuses. Une part croissante de gérants de fortune adopte des solutions permettant de gérer de manière centralisée le passage d'ordre auprès de plusieurs banques dépositaires: un gain de temps considérable. La communication avec les dépositaires est bilatérale, permettant ainsi de collecter des données marché et d'actualiser en temps quasi réel les portefeuilles d'actifs en gestion.

Le gérant connecté capitalise sur un actif d'une grande valeur: le temps. Les technologies révolutionnent par ailleurs en profondeur la gestion de la compliance – poids lourd tant en charge de travail qu'en menace stratégique pour les gérants. En définissant des critères de contrôles précis sur les actes et entités sensibles, les contrôles de conformité sont automatisés. Le gérant est alerté en temps réel de toute anomalie, ensuite manuellement investiguée. Une situation qui devient aujourd'hui la norme alors que cela paraissait digne d'un roman de science-fiction il y a encore quelques années.

Au delà de transformer l'organisation et la nature du travail de gérant, les nouvelles technologies financières transforment le marché de la gestion de fortune lui-même. Les robo-advisors, ces conseillers financiers automatisés programmés avec des algorithmes et analysant le big data, sont redoutés par de nombreux gérants quand d'autres y trouvent une opportunité de développement organique dans un marché mature et concurrentiel. Car en réduisant à son maximum l'intervention humaine, ce nouveau type de conseillers en gestion de fortune automatisé abaisse le coût de la gestion de patrimoine et permet d'offrir ces services à des publics disposant de patrimoine plus limité que le niveau habituellement requis. Sans parler de gestion de fortune «low-cost», l'ar-

rivée de robo-advisors permet d'élargir la cible de clients à la façon dont une maison de haute-couture lance sa gamme de prêt-à-porter (la division bien souvent la plus rentable de l'enseigne). En termes de business development, les nouvelles technologies appliquées à la finance permettent de séduire une cible à haut potentiel mais particulièrement volatile: les «millennials» ou génération Y. Cette population née entre 1980 et 2000 est consommatrice de technologies qui simplifient la vie. Une opportunité pour les gérants pionniers dans le domaine de la relation client digitalisée.

En effet, pour des individus habitués à communiquer par SMS et par email, proposer des rendez-vous en face à face ou un appel de leur conseiller pour obtenir des informations semble totalement inadapté. Comment espérer convertir et retenir des «digital natives» avec des outils de communication pour baby boomers? Les nouvelles technologies soutiennent la digitalisation partielle – et probablement quasi totale d'ici quelques années – de la relation client. D'ici 2030, les millennials auront 50 ans et représenteront une part prépondérante des portefeuilles sous mandat. Il est donc urgent d'intégrer leurs codes et leurs «règles du jeu» dès aujourd'hui. Qu'est-ce que cela implique?

Une transparence et une connectivité maximum avec l'accès 24/7 à l'état de leurs actifs et la possibilité d'agir: remontée d'information, passage d'ordre, échange avec son gérant. Les clients veu-

lent savoir comment leur argent est investi et veulent pouvoir faire des ajustements facilement. Un rapport du World Economic Forum préconise que les gérants recourent aux technologies pour apporter la transparence et le contrôle auxquels leurs clients aspirent tout en apportant la valeur ajoutée et le conseil personnalisé qu'ils attendent. En termes de communication descendante, les technologies offrent de multiples opportunités de supports: reporting vidéo, vidéo conférence (Face Time, Skype, WhatsApp), alerte SMS automatisée, réseaux sociaux, etc. Les prochaines années ne manqueront pas de voir fleurir de nouvelles solutions élargissant l'offre dans ce domaine.

L'utilisation des technologies simplifie et enrichit le métier de gérant. Comme toute révolution industrielle, la révolution numérique est destructrice et créatrice. L'automatisation des tâches conduit à la suppression de certaines fonctions et la réduction des coûts permet de conquérir de nouveaux marchés. L'impact des fintechs doit être appréhendé de manière globale pour comprendre le phénomène et surtout les opportunités qu'elles représentent.

Alors peut-on imaginer que «Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme»? Contrairement à la loi de Lavoisier, nous évoluons dans un système ouvert, permettant d'échanger avec d'autres systèmes et de «co-crée» de nouveaux modèles, dont feront partie les futurs gérants de fortune. ■