



PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT
KeeSystem
Administrateur délégué / CEO

COMMENT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES PEUVENT-ELLES AMÉLIORER LA GESTION D'ACTIFS ?

On tient pour acquis que le progrès technologique et l'innovation améliorent le quotidien des gérants de fortune. Cette croyance trouve sa source en partie dans le développement exponentiel des Fintech. Mais qu'en est-il réellement ? Si les nouvelles technologies améliorent le métier de gérant, de quelle manière cela se manifeste-t-il ?

• Fintech, RegTech et WealthTech, les armes secrètes des gérants indépendants

Parmi les missions et les tâches associées au rôle du gérant se trouvent les fonctions commerciales traditionnelles de prospection et de suivi de clients. Les logiciels de CRM (Client Relationship Manager) permettent de centraliser les données commerciales et d'assurer un suivi automatisé ou semi-automatisé des clients et prospects. Par ailleurs, les fonctionnalités de KYC propres à l'activité de gérant de fortune, permettent d'augmenter le niveau de connaissance du client afin d'appliquer la stratégie d'investissement adéquate selon son profil d'investissement. Ces technologies ont aujourd'hui prouvé leur efficacité en termes de productivité et de performance commerciale.

Les Fintech (financial technologies) transforment les métiers plus qu'elles ne les suppriment, notamment en

permettant de réduire le temps consacré aux tâches à faible valeur ajoutée. Ainsi, l'automatisation d'une importante partie des missions répétitives libère d'une charge de travail considérable et permet aux gérants de se concentrer sur leur cœur de métier.

Par ailleurs, malgré l'évolution et la complexification de la réglementation, la technologie offre au gérant une meilleure supervision de son activité, en répondant aux standards réglementaires tout en identifiant des opportunités. Les solutions digitales permettent aujourd'hui d'optimiser les process de traitements

“ L'automatisation d'une importante partie des missions répétitives libère d'une charge de travail considérable. ”

opérationnels. La compliance n'est alors plus vécue comme une contrainte mais comme un avantage concurrentiel. Un gain inestimable en termes de temps et de coûts au quotidien qui accroît la disponibilité du gérant pour le développement commercial et le conseil.

La communication client reste une mission centrale du gérant. La demande pour une digitalisation de communication de la part des HNWI est forte. 69 % des HNWI utilisent la banque en ligne

quand seuls 25 % des gérants de fortune proposent des canaux de communication digitaux autres que les emails. Les sociétés de gestion sont aujourd'hui conscientes de la nécessité d'apporter des solutions de communication digitale à leurs clients. Ainsi **82 % d'entre elles font du déploiement d'un portail web (type e-banking) une haute priorité d'investissement**. Pour le gérant, outre l'augmentation de la satisfaction et de la fidélisation client, la digitalisation de la communication (ascendante et descendante) permet de consacrer un temps plus qualitatif au suivi client. En effet, si les HNWI sollicitent l'accès 24/7 à l'état de leurs actifs, ils sont une majorité à souhaiter maintenir une relation en direct avec leur conseiller financier (email, téléphone, face à face). Meilleurs outils, meilleure expertise, meilleur conseil et également meilleure réactivité sont les enjeux clés d'une intégration des Fintech dans la transformation des business models traditionnels.

L'heure n'est donc plus à se demander comment les nouvelles technologies améliorent le conseil financier mais comment survivre sans les intégrer. En effet, le retard technologique s'avère aujourd'hui être une menace de taille pour les gérants indépendants. Selon une étude récente menée auprès de sociétés de gestion, **30 % de la perte de clients est attribuée à l'inadéquation de la technologie**. Les gérants leaders de demain sont ceux qui intègrent dès à présent cette dimension dans leur stratégie.

HOW CAN NEW TECHNOLOGIES IMPROVE ASSET MANAGEMENT?

We generally take for granted that technological progress and innovation improve the everyday lives of wealth managers. This belief is rooted, in part, in the exponential growth of Fintech. But what's the truth of the matter? If new technologies are making things easier for managers, how does that show up in practice?

• Fintech, RegTech and WealthTech, the secret weapons of independent managers

A manager's responsibilities and tasks include traditional sales duties such as market research and supporting customers. CRM (Client Relationship Manager) software centralizes sales data and offers automated or semi-automated follow-ups for clients or potential clients. What's more, the KYC unique particular to wealth management activities allow for a better understanding of customers in order to apply the right investment strategy based on their investment profile. These technologies have now proven their worth in terms of productivity and sales performance.

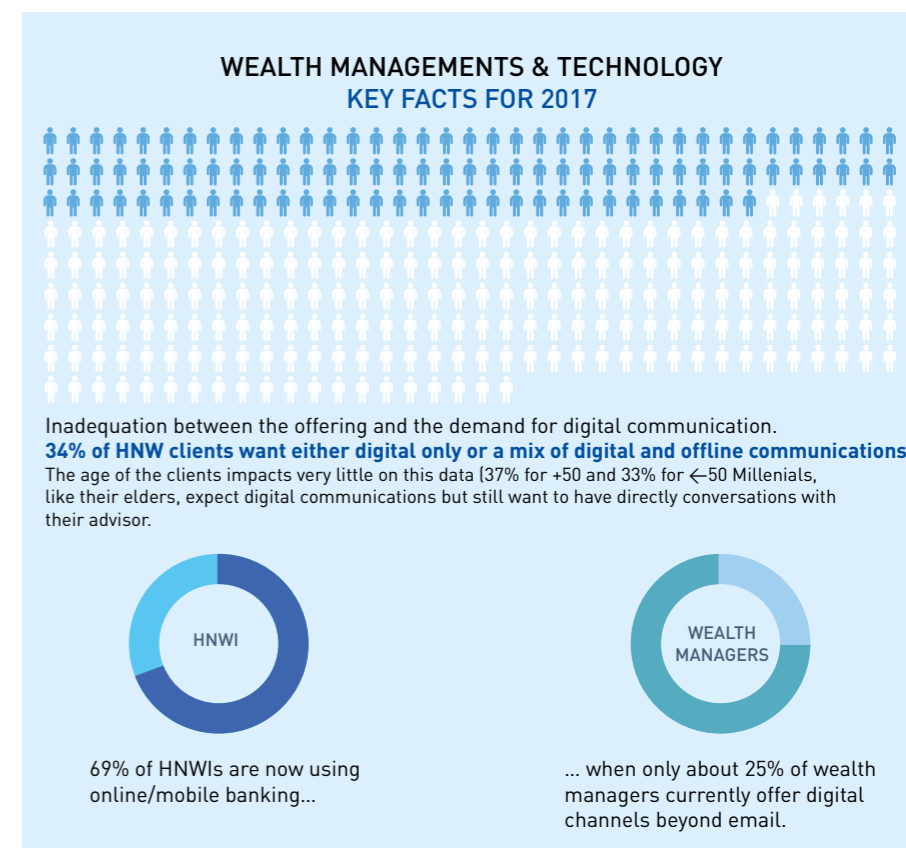
“ The automation of a significant part of repetitive tasks frees up considerable work time. ”

Fintech (Financial Technologies) are transforming jobs rather than replacing them, in particular by reducing the amount of time required for low added-value tasks. Thus, the automation of a significant part of repetitive tasks frees up considerable work time, and enables managers to focus on their core business.

Furthermore, despite the development and increased complexity of regulatory frameworks, technology offers managers better oversight of their activity, by meeting regulatory standards and identifying

opportunities. Software solutions can now optimize operational processes. This means that compliance is no longer experienced as a constraint but as a competitive advantage. This represents huge savings in both time and everyday expenses, increasing managers' availability for sales development and support duties. Customer communication remains one of a manager's main tasks. There is a strong demand among HNWI for digitized communication. 69% of HNWI use online banking, while only 25% of wealth fund managers offer digital communication channels other than email. Management

relationship with their financial advisor (email, phone, face-to-face). Providing the best tools, expertise, advice and responsiveness are the key challenges for integrating Fintech into the transformation of traditional business models. The time for wondering how new technologies improve financial advice activities has passed. The question is now how to survive without integrating them. A lack of technological savvy represents a major threat for independent managers. According to a recent survey of management firms, **30% of customer losses can be attributed to inadequate**



companies are now aware of the need to provide digital communication solutions for their clients. Thus, **82% have made the development of an e-banking type online portal a high investment priority**. For managers, apart from increases in customer satisfaction and loyalty, the digitization of communication (incoming and outgoing) will make it possible to invest quality time in customer support. While HNWI want 24/7 access to the state of their assets, most of them also want a direct

technology. The leading managers of tomorrow will be those who integrate this insight into their strategy today.

KeeSystem Monaco
26 bis, boulevard Princesse Charlotte
98000 Monaco
Tél. (+377) 93 25 03 53
www.keesystem.com