

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

M&G
INVESTMENTS

PATRIMOINE(S)
BANQUIERS PRIVÉS:
NOUVELLE GÉNÉRATION

PHILANTHROPIE(S)

VINCENT
MAUNOURY

GOUVERNANCE

L'IMPORTANCE DU
PROCÈS-VERBAL

MARCHÉ DE L'ART

LES PARADOXES DU
MARCHÉ ESPAGNOL

INDEX

LUXE : 12 ACTEURS
D'INFLUENCE

PHOTOGRAPHIE(S)

DOMENICO FOSCHI

SUPERCAR(S) TEST

DANS L'ASTON
MARTIN DB11 AVEC
FERNAND GARCIA

INVITÉ

PHILIP G.
QUEFFELEC



GÉOPOLITIQUE(S)

LES TRÈS DOUCES HEURES
DE LA TRANSITION
PRÉSIDENTIELLE AMÉRICAINE

15 CHF



PRÊT À CONFIER VOTRE FORTUNE À UN ALGORITHME ?



ALAIN FREYMOND,
Associé & CIO, BBGI Group

Elena Biednikova

QU'ATTENDRE DES RÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES EN MATIÈRE D'OPTIMISATION DE PORTEFEUILLE ? APPORTENT-ELLES DE NOUVELLES PISTES À LA PROBLÉMATIQUE D'UNE OFFRE PLÉTHORIQUE EN FONDS DE PLACEMENT ? UN ROBOT EST-IL LA MEILLEURE FAÇON DE S'Y RETROUVER DANS LES MÉANDRES DE CETTE OFFRE COMPLEXE ? PAS SI SÛR, RÉPOND UN EXPERT DE LA GESTION INSTITUTIONNELLE.

Premier constat, l'offre de fonds est pléthorique en Suisse. Et ce, parce que chaque établissement bancaire de taille respectable n'a pas échappé à la tendance de constituer progressivement sa gamme de produits de gestion sous la forme de fonds de placement ou d'ETF, aux styles de gestion variables entre approches passives ou actives, supposément tous adaptés aux besoins de leur clientèle. Cette tendance s'inscrit dans un mouvement global : on dénombre depuis longtemps dans le monde de la finance et de l'investissement beaucoup plus de fonds de placement que de titres de sociétés cotées.

La Confédération compte ainsi déjà plus de 9000 fonds autorisés à la vente sous diverses formes. Un chiffre qui peut rapidement tripler, voire quadrupler, si l'on tient compte des différentes classes disponibles pour chaque fonds. Si environ 20 % sont dédiés aux investisseurs qualifiés, la très large majorité de ces fonds est destinée à tous les investisseurs. Les fonds étrangers sont aussi de plus en plus représentés, ils constituent même près de 80 % de l'offre

globale. Dès lors, les dires selon lesquels l'expertise suisse en « asset management » serait insuffisante en nombre et en qualité peut sembler un raccourci qui mériterait d'être mis à l'épreuve de comparaisons extensives. Quoi qu'il en soit, la place financière suisse continue d'être perçue comme une sorte d'Eldorado pour la distribution de fonds étrangers, qui réalisent à juste titre que le patrimoine géré en Suisse recherche toujours des opportunités d'investissements adaptées. Ainsi, selon les statistiques de la BNS, le total des portefeuilles déposés en Suisse en 2016 représentait un montant de 5,5 trillions de francs, soit très légèrement moins qu'en 2015, mais toujours presque dix fois plus que notre PIB annuel.

Le décor étant planté, comment faire une sélection appropriée aux besoins des investisseurs parmi ces 9000 fonds ?

LES (FAUX) ESPOIRS LIÉS AUX FINTECH

Difficile d'attendre ou d'espérer une réponse des principaux intéressés. En effet, la logique de constitution de l'offre des acteurs principaux et des processus de construction de portefeuille passe encore très largement par une sélection de produits internes, qui laisse peu de place aux produits de la concurrence.

De ce point de vue, le développement des Fintech et de la gestion robotisée est généralement considéré comme porteur d'une nouvelle manière d'appréhender la gestion de patrimoine en optimisant notamment les processus de gestion, les coûts et la performance. Le marché helvétique pourrait être l'un des marchés tests les plus promet-

teurs de ces développements tant attendus. Et ce, du fait de plusieurs facteurs : le rôle majeur de la Suisse dans la gestion de patrimoines privés et institutionnels, le taux de pénétration d'internet (90%), celui des smartphones et autres tablettes (environ 150%, soit l'un des plus élevés au monde). La forte croissance de l'innovation dans la technologie financière est une réalité dans notre pays, qui compte désormais plus de 160 entreprises dans ce secteur contre moins de 25 en 2010. Malgré l'importance relative de la place financière genevoise, il semblerait qu'à peine 20% de ces entités soient localisées en Suisse romande.

Pour autant, même si l'on constate une croissance indiscutable du secteur, une étude récente suggère que bien peu de ces entreprises Fintech (16%) s'intéressent à la gestion d'actifs et aux applications directement liées à la gestion de patrimoine. Il est d'ailleurs peu probable que les initiatives en cours, souvent considérées comme encore très dispersées, s'intéressent à ce domaine et apportent une offre spécifique, tant les directions actuellement prises (infrastructure bancaire, système de paiement, stockage de données, etc.) semblent s'éloigner de cette problématique.

LES CONSEILS FINANCIERS ROBOTISÉS

Encore peu présents en Suisse, ils sont appelés à se développer, comme le suggère l'expérience américaine. À l'ère du « tout technologique », les algorithmes et les formules mathématiques complexes ne suscitent plus autant d'appréhension. Certains trouveront peut-être tentant de s'affran-

LES « ROBOTS FINANCIERS »
NE SEMBLENT PAS RÉELLEMENT
EN MESURE DE CONCURRENCER
LES PROFESSIONNELS
DE L'INVESTISSEMENT

chir de la complexité de la construction d'un portefeuille en se reposant sur des méthodologies présentant l'avantage principal de coûts bas. D'autant que l'accès à ces services est souvent rapide et ne nécessite que quelques réponses à des questions plutôt simples avant de découvrir la solution



Tous nos produits sont d'origine Suisse et de proximité.

Nous proposons un grand choix de vins et d'alcools de différents cantons.

Rue du Cendrier 24 - 1201 Genève - 022 900 20 26

proposée. Ainsi, à l'issue d'un rapide « quiz », la plupart des conseillers robotisés se concentrent sur une stratégie théorique optimale et passive à long terme fondée essentiellement sur la modélisation historique des relations statistiques existantes entre les classes d'actifs et les produits de gestion proposés. L'algorithme renvoie à l'investisseur une allocation stratégique fixe correspondant à son profil type, ou plutôt à sa caricature rapidement esquissée. Un contrat lui permettant de mettre en œuvre cette approche au moyen de fonds d'investissement passifs (ETF) est en général l'étape ultime du projet. Une approche somme toute relativement peu ambitieuse et rigide, qui, parce qu'elle se fonde sur les données historiques, est particulièrement sensible aux données et aux périodes saisies pour la modélisation. Au risque, même, d'empêcher les investisseurs de saisir des opportunités liées aux renversements de tendance, à l'image du rebond des matières premières en 2016, après cinq années de sous-performance.

Une autre tendance en développement propose une gestion plus active à court terme. Elle fait la part belle au « trading » en ciblant un autre type d'investisseurs, intéressé par l'action et préparé à effectuer de fréquentes transactions en lien avec les recommandations des algorithmes. L'avènement des smartphones rend cette nouvelle offre plus accessible et séduisante à une clientèle de « digital natives » et « digital immigrants » (plus proche du réel public cible du « private banking »).

LA CLÉ DU SUCCÈS DU « PRIVATE BANKING » SUISSE : UNE RÉELLE OPTIMISATION DE L'OFFRE

La plupart des plateformes de conseil robotisées n'apportent pas de nouvelles réponses aux besoins d'optimisation des compétences et de produits qui se posent aux banques privées. Elles ne font finalement que reporter sur l'investisseur le fardeau de la décision. Les stratégies de placement proposées limitent souvent le choix des véhicules de placements à des ETF à bas coût, au risque même de concentrer la fortune investie sur un nombre limité de produits sélectionnés parmi un nombre restreint de promoteurs, voire chez un seul promoteur exclusif parfois. Ce n'est donc guère de ce côté que pourrait se tourner l'investisseur pour obtenir un conseil éclairé, car il semble que le secteur bancaire n'ait rien fait d'autre qu'un pas de plus vers l'industrialisation de la finance déjà en marche depuis plus d'une décennie.

Au contraire, la plupart des investisseurs recherche toujours un service réellement personnalisé offrant des solutions flexibles et adaptées aux conditions fluctuantes des marchés financiers et de leurs propres besoins financiers au cours de leur vie. Le secteur de la gestion d'actifs en Suisse

doit être capable de tenir compte de besoins différents et individualisés en matière de planification patrimoniale et de solutions financières. Il doit pouvoir s'appuyer sur l'excellence du service à la clientèle, héritée d'une longue tradition bancaire efficace et reconnue de par le monde, mais aussi sur des compétences de gestion supérieures allant de pair avec la qualité du service proposé.

Au final, l'offre actuelle de nouvelles technologies financières n'est pas (encore) si révolutionnaire, ni réellement adaptée aux besoins des clients du « private banking » helvétique. Les « robots financiers » ne semblent donc pas encore réellement en mesure de concurrencer les professionnels de l'investissement, mais un jour viendra peut-être... ■

INVESTISSEZ DANS LE NOUVEAU MARKET.

LE MÉDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS



ABONNEZ-VOUS SUR MARKET.CH
 1 an/8 éditions pour 109 chf
 2 ans/16 éditions pour 188 chf

