

On s'interroge actuellement beaucoup sur le futur des gérants indépendants. Or leur avenir peut être prometteur. A condition de maîtriser un quinté de paramètres essentiels.

Comment assurer l'avenir de la profession



MARCO CROTTI
Responsable UBS Financial Intermediaries
pour la Suisse romande

LES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES ONT PRIS UNE TELLE AMPLÉUR QU'UN SOUTIEN EST IMPÉRATIF.

Quelques constats en préambule: pour les intermédiaires financiers, le contexte a considérablement changé au cours des dernières années. En effet, les exigences légales se sont renforcées, les cadres réglementaires sont devenus plus stricts, le choix et la complexité des produits financiers ont augmenté de manière exponentielle et – last but not least – les attentes de la clientèle sont non seulement devenues plus élevées, mais elles se sont aussi modifiées.

POUR LES GÉRANTS indépendants ou FIM (Financial Intermediaries), la pérennité de leur succès passe indiscutablement par une technologie informatique de pointe. C'est le premier défi à relever. En effet, l'exécution des demandes de la clientèle réclame un outil qui puisse à la fois connecter le client avec toutes les places boursières majeures et lui permette de donner des ordres pour toutes les principales classes d'actifs (y compris les opérations sur devises). Un tel support informatique doit fournir un accès non seulement à des données relatives aux marchés, mais aussi à une recherche économique sophistiquée.

Les technologies de l'information mises à disposition doivent également inclure des instruments

de reporting et une interface qui assure la compatibilité des données avec la plateforme spécifique du FIM. Dans l'environnement actuel du marché, il va sans dire que l'outil informatique doit être performant en termes d'accessibilité et de rapidité. Mais il doit aussi donner l'accès à des produits autres que les seules solutions d'investissement de la banque dépositaire. Il ne paraît plus envisageable de ne pas offrir une architecture de produits ouverte. Ce qui est déjà vrai aujourd'hui le sera encore plus à l'avenir. Dans l'idéal, il faudrait encore pouvoir offrir des solutions liées à la banque d'affaires et au Global Asset Management. En outre, le gérant indépendant attendra toujours plus de sa banque dépositaire qu'elle soit à même de conduire un processus de screening et de triage dans l'univers des produits proposés sur le marché.

LE SECOND DÉFI réside dans la pléthore des exigences légales imposées par les États. Les contraintes juridiques et réglementaires ont pris une telle ampleur qu'un soutien est impératif. La mise à disposition d'instructions relatives aux pays sur lesquels le gérant indépendant est actif est cruciale pour lui permettre de travailler en toute confiance et sécurité. Les changements et les durcissements généralisés en matière de lois sur les activités de gestion transfrontalières ne laissent plus la place à la moindre incertitude.

LETROISIÈME DÉFI: l'interlocuteur. La complexité de ces matières demande certainement un support qui ne soit pas seulement technologique,

mais aussi humain. Pour faire face efficacement aux exigences posées par le nouvel environnement, les FIM doivent pouvoir compter sur des interlocuteurs formés et compétents. C'est évident pour les services liés à la gestion transfrontalière, mais cela vaut également pour toutes les ressources humaines que l'intermédiaire financier peut être amené à solliciter: conseillers en placement, spécialistes produits, analystes, etc. Dans tous les domaines, l'assurance de pouvoir compter sur des professionnels expérimentés et avisés se révélera toujours plus décisive.

C'est peut-être d'ailleurs l'un des paradoxes du nouveau monde de la finance, qui inclut encore deux challenges supplémentaires. D'un côté, tout se déroule dans un univers globalisé, dépassant les frontières (multi shoring). De l'autre, les activités des gérants indépendants se greffent toujours sur un territoire, une place financière, et demandent encore de la proximité dans l'exécution et le service. Dans une solution proche de l'idéal, un gérant indépendant devrait pouvoir faire appel à un support à deux niveaux: un gestionnaire qui puisse l'accompagner dans le business quotidien et un conseiller qui soit à même de lui servir de sparring partner lorsqu'il doit opérer des choix stratégiques importants.

ON LE VOIT: les gérants de fortune indépendants sont confrontés à des défis majeurs. A eux d'effectuer les bons choix pour assurer la pérennité de leur segment auquel, d'ailleurs, différents spécialistes prédisent une croissance plus forte que celle de la gestion de fortune en général! ■