

Selon le *World Wealth Report 2018* de Capgemini, les sociétés de gestion de patrimoine doivent accélérer leur transformation vers un modèle hybride et changer leurs approches budgétaires pour faire face aux menaces potentielles que représentent les BigTechs

Afin de se préparer à la venue des BigTechs, les sociétés de gestion de patrimoine accélèrent leurs investissements pour la mise en œuvre de programmes de conseil hybride intégrant de nouvelles technologies telles que l'automatisation intelligente et l'intelligence artificielle

Paris, le 19 juin 2018 – Le ***World Wealth Report 2018*** (WWR), publié aujourd'hui par [Capgemini](#), montre que le niveau de satisfaction des particuliers fortunés¹ (PF) vis-à-vis des conseils hybrides² a baissé de 5,1% pour atteindre 57,3%. En outre, plus de la moitié des PF déclarent être intéressés par les services de gestion de patrimoine proposés par les BigTechs³. Pour faire face à cette baisse de satisfaction et à l'entrée des BigTechs dans le secteur, les sociétés de gestion de patrimoine accélèrent leur transformation vers un modèle de conseil hybride et investissent dans des technologies innovantes, telles que l'automatisation intelligente et l'intelligence artificielle (IA).

« Nous constatons que de bons rendements ne suffisent pas à assurer la pérennité des activités de gestion de patrimoine. Les modèles hybrides gagnent en popularité parce que les PF peuvent obtenir des services de planification financière à la carte, de manière modulaire : ils ne payent que pour les services qu'ils ont demandés et gardent ainsi le contrôle sur la gestion de leur patrimoine. Selon leurs besoins, ils peuvent opter pour une prestation automatisée en libre-service, pour un conseil humain de la part d'un gestionnaire de patrimoine, ou pour une combinaison des deux », explique Anirban Bose, responsable de l'entité stratégique Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe.

Les sociétés de gestion de patrimoine accélèrent leur transition vers un modèle hybride pour anticiper la concurrence des BigTechs

Selon le rapport, 68,7% des PF mondiaux déclarent que la possibilité de bénéficier de conseils hybrides, c'est-à-dire la combinaison des conseils des gestionnaires de patrimoine humains avec l'utilisation d'outils en ligne, serait un facteur déterminant pour confier une plus grande part de leurs actifs à leur société de gestion de patrimoine principale entre le premier trimestre 2018 et le premier trimestre 2020.

L'analyse par région montre que les PF qui attachent le plus d'importance aux conseils hybrides se trouvent en Amérique latine (76,1%) et en Asie-Pacifique (68%, Japon exclu). On remarque aussi une forte demande en Amérique du Nord (55,2%). L'Europe et le Japon sont les seules régions où moins de 50% des PF

¹Le terme « particuliers fortunés » (PF, en anglais HNWI, *high net worth individuals*) désigne des individus qui possèdent au moins 1 million de dollars US d'actifs investissables, hors résidence principale, objets de collection, consommables et biens de consommation durables.

²Le conseil hybride vise à remettre le client au centre du processus de décision, en lui proposant une gestion de patrimoine et des capacités de planification financière « à la carte », modulaires et personnalisées, en accord avec ses besoins et sa situation actuelle. Ces capacités de planification seront assurées par trois systèmes complémentaires, selon la préférence du client : (1) un système en libre-service, automatisé et basé sur l'analyse cognitive (par ex. pour la gestion des investissements de base) ; (2) un conseil humain (par ex. pour la structuration de patrimoine complexe) ; (3) une approche hybride assistée par un gestionnaire de patrimoine.

³Le terme BigTech désigne les sociétés technologiques leaders du traitement des données et extérieures aux services financiers comme Google, Amazon, Alibaba, Apple et Facebook.

déclarent accorder beaucoup d'importance au conseil hybride (48,4% et 29,3% respectivement), cela restant néanmoins un facteur clé de la proposition de valeur.

Les sociétés de gestion de patrimoine doivent accélérer leur transformation

Entre le deuxième trimestre 2017 et le premier trimestre 2018, les sociétés de gestion de patrimoine ont beaucoup avancé dans la transition de leur *business model* traditionnel vers un modèle hybride. 57,1% d'entre elles déclarent avoir enclenché leur programme de transformation hybride en 2018, ce qui représente une augmentation de 3,4% par rapport à l'année précédente. Le rapport souligne toutefois que ces avancées ne sont pas suffisamment rapides, compte tenu du recul de la satisfaction des PF face aux propositions de conseil hybride et de l'entrée potentielle des BigTechs dans le secteur de la gestion de patrimoine.

Tout le monde s'accorde à dire que l'entrée des BigTechs dans le secteur n'est plus qu'une question de temps, et que cette tendance commencera en Asie-Pacifique et se poursuivra en Amérique du Nord puis en Europe. Selon le rapport, plus de la moitié des PF se disent intéressés par les services de gestion de patrimoine proposés par les BigTechs, ce qui pourrait représenter un flux d'actifs de 12 000 milliards de dollars US (estimation réalisée à partir du pourcentage d'actifs que les PF détiendraient suite aux recommandations des BigTechs).

Les PF d'Amérique latine sont les plus intéressés par les services de gestion de patrimoine proposés par les BigTechs (87,8%). En Asie-Pacifique, l'intérêt a augmenté de 9 points par rapport au deuxième trimestre 2017 pour atteindre 81,5%, Japon exclu. Les PF les plus jeunes (moins de 40 ans) restent les plus ouverts aux services de gestion de patrimoine proposés par les BigTech : 75,8% d'entre eux se déclarent très intéressés, contre 21,9% pour les PF âgés de plus de 60 ans.

Pour s'adapter aux nouveaux *business models* qui émergeront avec l'arrivée des BigTechs dans le secteur, les sociétés de gestion de patrimoine doivent s'éloigner de l'approche budgétaire traditionnelle « run the bank »⁴ et « change the bank »⁵. Elles doivent passer à une approche dynamique de choix de portefeuille basée sur quatre piliers de transformation : la mise à niveau, la maintenance, les « grands paris » et les « ventures »⁶. Pour effectuer leur transformation et stimuler l'innovation hybride, les leaders du marché réalisent des investissements considérables dans des technologies telles que l'automatisation intelligente et l'IA, afin de se préparer à faire face au rôle croissant des BigTechs.

Les BigTechs : nouveaux concurrents ou opportunités de collaboration ?

Selon le rapport, la relation qu'entreprendront les BigTechs et les sociétés de gestion de patrimoine sera basée soit sur des rapports de *collaboration*, soit sur une relation de type « ami-ennemi »⁷. La distribution en marque blanche des produits et des services d'une société de gestion de patrimoine existante est une des possibilités de collaboration. Une relation de type « ami-ennemi » peut survenir si une société de gestion de patrimoine existante combine les technologies et l'échelle opérationnelle des BigTechs avec les processus back-office et middle-office infogérés tout en rivalisant avec elles dans d'autres domaines des services

⁴ «Run the bank » fait référence aux investissements relatifs à la mise à niveau et à la maintenance des systèmes, outils, processus et talents déjà en place.

⁵ « Change the bank » fait référence aux grands changements qui impliquent des investissements dans des nouveaux projets expérimentaux, des plateformes, des partenariats avec des FinTechs, etc.

⁶ La mise à niveau fait référence aux investissements faits dans de nouveaux outils, processus et plates-formes jugés inférieurs à la moyenne par rapport à la concurrence. La maintenance fait référence aux investissements en cours dans les systèmes existants, l'amélioration des processus, la formation et les talents, etc. « Grands paris » fait référence aux investissements dans de nouvelles initiatives, telles que des fusions et acquisitions, de nouveaux marchés, de nouveaux segments, de nouvelles plateformes et de nouvelles propositions. « Ventures » fait référence aux investissements dans des domaines expérimentaux - outils, FinTechs, acquisitions directes, nouveaux modèles, etc.

⁷ Une relation de type ami-ennemi est une relation dans laquelle les BigTechs concurrencent et collaborent avec les sociétés de gestion de patrimoine, permettant ainsi de capitaliser sur la technologie et l'échelle opérationnelle des BigTechs pour fournir des processus améliorés pour le back et le middle-office.

financiers - tels que les paiements et les prêts à la consommation. Les sociétés de gestion de patrimoine peuvent se démarquer au niveau de l'expertise en investissement, des services à valeur ajoutée et de la proximité avec les clients. Une collaboration basée sur la distribution en marque blanche (qui est particulièrement pertinente pour les gestionnaires d'actifs) ou sur des partenariats limités à certains aspects précis de la proposition de valeur pourrait favoriser l'acquisition de clients. Toutefois, le rapport conclut qu'une relation de type « ami-ennemi » est la plus plausible, puisque la hausse significative de capacité et d'investissements nécessaires pour entrer dans le secteur de la gestion de patrimoine pourra amener les BigTechs à être à la fois partenaires et concurrents des sociétés de gestion traditionnelles.

Méthodologie du rapport

Le *World Wealth Report* de Capgemini est la référence mondiale en matière de suivi des particuliers fortunés, de leur richesse, ainsi que des conditions économiques mondiales qui transforment le marché de la gestion de patrimoine. Cette 22^e édition annuelle du rapport se fonde sur les résultats de l'une des études les plus approfondies réalisées à ce jour sur les perspectives et le comportement des particuliers fortunés dans le monde. A partir des réponses collectées auprès de plus de 2 600 particuliers fortunés de 19 marchés en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe et en Asie-Pacifique, l'étude *Global HNW Insights Survey 2018* examine leurs décisions en matière de répartition d'actifs ainsi que leurs préférences vis-à-vis de l'investissement et des modèles de fixation d'honoraires. Le rapport analyse également les comportements récurrents des PF à l'échelle mondiale, qu'il s'agisse de la répartition des actifs, des niveaux de confiance ou encore de leurs décisions concernant la répartition de leurs actifs.

Pour en savoir plus et pour télécharger le rapport, rendez-vous sur www.worldwealthreport.com.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 12,8 milliards d'euros en 2017.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*