

DIGITALISATION ET PROFESSIONNELS DE LA GESTION DU PATRIMOINE

L'obligation vertueuse

Directives MIF et MIF 2, DDA... Derrière ces acronymes clairement incompréhensibles, se cache une réalité bien plus simple pour les clients des marchés d'instruments financiers (MIF). Mais elle peut être un véritable casse-tête pour les sociétés de conseils financiers qui n'auraient pas anticipé cette arrivée. Allure Finance, pionnière de l'application de ces directives, vous en dit plus.



Auteur

Corinne Prince-Labille

Associée, Allure Finance
Responsable de la Relation
client et de la Conformité.

Diplômée d'une grande école de commerce, Corinne Prince-Labille rejoint Allure Finance dès sa création, en 2010. Allure Finance est un *multi-family office*, spécialisée dans la gestion privée et le conseil financier des personnes physiques et des sociétés. Allure Finance propose à ses clients des solutions sur mesure et les accompagne dans le temps et avec expertise, dans tous leurs projets patrimoniaux et d'investissements.

était déjà en droit de l'attendre, c'est une information accrue tout au long de la relation. Information sur son conseil (frais perçus, relevés récurrents ou ponctuels, etc.), mais aussi sur ses investissements et leur évolution. C'est aussi l'assurance que la particularité de son profil d'investisseur est bien prise en compte et que ses évolutions de vie seront bien intégrées tout au long de la relation, contrairement aux précédentes méthodes où un profil initial ne changeait... qu'au décès du client! La directive sur la distribution d'assurance (DDA), couvre le client de la même façon quant à ses placements en assurance vie et renforce les obligations des intermédiaires en assurance.

Qu'en est-il des conseillers financiers et autres intermédiaires ?

Pour eux, la digitalisation modifie des méthodes et habitudes profondément ancrées dans des professions, issues d'un monde bancaire multiséculaire, qui ont évolué vers le digital à reculons. Pourtant, après une mise en œuvre toujours un peu compliquée (ne sommes-nous pas tous un peu réfractaires au changement?), les bénéfices en termes de confiance, de capacité d'analyse, de réactivité, de suivi

administratif, juridique et fiscal, donc d'efficacité sont importants. De plus, et c'est là que se situe l'enjeu principal d'une digitalisation réussie, c'est l'ensemble des habitudes et cultures d'entreprise qu'il se fallait de repenser, alors que l'environnement naviguait à vent contraire, avec ses réglementations toujours plus avides de documents et d'informations, donc de temps ou la difficile place de l'humain face à la tentation des algorithmes pour le remplacer. Il faut ajouter à cela l'instabilité des marchés financiers, des contextes internationaux et, cerise sur un gâteau à la recette déjà indigeste, l'instabilité (voire l'incohérence) des politiques fiscales.

Pour répondre à ce contexte complexe, la digitalisation apporte pourtant outils et méthodes d'une remarquable efficacité à qui sait les appréhender :

- de nouveaux documents de pilotage;
 - un conseil plus strictement formalisé;
 - plus d'informations dans les documents ou sur les supports proposés et leurs risques inhérents.
- Digitalisation et nouvelles directives renforcent également la « gouvernance produit » sur :
- la définition des marchés cibles;
 - le détail des frais formalisé avant, et au fur et à mesure d'une opération;
 - une meilleure adéquation du risque au profil investisseur;
 - Le suivi des performances, plus régulier et plus transparent.

La digitalisation permet au conseiller de gagner du temps et de le consacrer à son métier

En parallèle de ces nouveaux outils de suivi et d'information, la digitalisation accroît la vitesse de production et de traitement de la documentation réglementaire. Elle permet aussi de respecter la conformité et la réglementation, ainsi que leurs évolutions au travers de processus normés. Tout cela permet donc au conseiller de gagner du temps et de le consacrer surtout à son métier, le conseil expert. Ces nouveaux outils et les habitudes qu'ils vont entraîner, sont rendus possibles par les développements technologiques de ces dernières années, par l'expertise des logiciels métiers et demain, par l'intelligence artificielle. Mais l'outil et la masse d'information qui en découle, ne servent à rien sans l'implication aussi bien du conseiller que de son client.

Une relation *full* digitale, est-ce souhaitable ?

Les outils garantissent que l'information est analysée, pertinente et transmise, mais en aucun cas, comprise, intégrée ou même lue! Ainsi, aux oiseaux de mauvais augure qui prédisent la disparition des professionnels de la gestion du patrimoine à l'aune de l'intelligence artificielle, il reste à ne pas oublier que la relation humaine personnalisée entre un conseiller et son client ne pourra jamais être ni digitalisée ni numérisée. Les clients ne sont et ne seront jamais des suites de 0 et de 1! C'est pour cela qu'Allure Finance, même en ces temps de digitalisation globale, garde et gardera toujours l'humain au centre de sa stratégie.

Allure Finance 2.0 : chronique d'une digitalisation anticipée

Au sein d'Allure Finance, la digitalisation s'est engagée dès le début de la société il y a plus de 8 ans, rendant l'application des directives plutôt indolore. S'appuyant sur plusieurs logiciels métiers devenus des références, Allure Finance a digitalisé la plupart de ses dossiers clients sur l'analyse des risques, les profils investisseurs et une partie des conseils experts. Allure Finance s'est également dotée d'un environnement logiciel expert répondant parfaitement aux nouvelles exigences du métier et digitalisant :

- l'information client (pièces d'identité, situation personnelle, financière, ;
- l'agrégation de compte, qui donne une vision globale et consolidée des avoirs d'un client ;
- la stratégie patrimoniale (profil investisseur, projets à court et long terme, charges, revenus, ;
- la documentation réglementaire (Document d'entrée en relation, LAB, contrat-cadre, ...);
- l'espace conformité: stockage et centralisation des données, historisation des échanges écrits, prospectus AMF, etc.
- l'envoi électronique des documents;
- stockage sécurisé.

Enfin, Allure Finance a digitalisé l'ensemble des processus d'échange d'information avec ses partenaires au travers de matrices standardisées, concourant à un meilleur suivi des dossiers, une plus grande réactivité et donc, une efficacité et une sécurité accrue.

