

# fintech

2017

## CONSTRUIRE LA FINANCE DE DEMAIN



**Bilan**

seedstars\*



HAUTE ÉCOLE DE GESTION  
HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT  
SCHOOL OF MANAGEMENT

Fribourg  
Freiburg

# AVEC LE ROBO-ADVISOR, LE CLIENT Y GAGNE PLUS QUE LA BANQUE

PAR MYRET ZAKI **SI LA GESTION AUTOMATISÉE RÉDUIT LES FRAIS POUR L'INVESTISSEUR, ELLE NE PERMET PAS AUX BANQUES DE RÉALISER DES ÉCONOMIES CAR ELLES DOIVENT CONTINUER À ENCADRER LE CLIENT.**

**D**epuis son arrivée sur le marché suisse il y a environ cinq ans, le robo-advisor, ce pilote automatique de la gestion de portefeuille, a suscité beaucoup d'enthousiasme et porté nombre de promesses. Ses possibilités sont vastes: la plupart du temps, il s'agit de logiciels programmés pour prendre des décisions en fonction d'un nombre donné de paramètres. Ils valorisent les titres, les secteurs, les marchés et adressent à l'utilisateur des recommandations de vente ou d'achat. Bref, le robot est une tête qui calcule plus vite que l'humain pour lui dénicher le meilleur actif à acheter au moindre risque. Mais ce qui lui manque, c'est l'intuition, la capacité de juger des risques géopolitiques ou d'autres facteurs en dehors de leurs paramètres, comme ceux qui confèrent à l'humain le pressentiment de vendre avant un krach. Systèmes quantitatifs par excellence, les prototypes actuels sont dans une phase transitoire de développement et ne cessent de gagner en sophistication à l'avenir.

Après les premiers essais, des sociétés de gestion de fortune traditionnelles voient avant tout dans ces solutions une façon de capter les clients des générations futures plutôt qu'un outil miracle pour battre le marché ou réduire les coûts.

## Plus performant?

EMC Gestion de fortune, société basée à Genève, utilise le système de robo-advisor de Swissquote depuis un an, pour des montants à investir dès 30 000 francs. «Le système permet d'effectuer une

allocation algorithmique de portefeuille sur le marché suisse des actions», précise François Siegwart, associé chez EMC. Son grand intérêt: «Il offre une méthodologie dans la diversification du portefeuille, y compris pour les boursicoteurs, dont les risques se concentrent souvent sur quelques titres.» Il décrit le robo-advisor comme un «optimisateur doté de paramètres de risque». L'outil permet de présélectionner les ingrédients de placement choisis par EMC, tout en leur ôtant l'aspect émotionnel propre à toute gestion humaine.

Pour l'heure, il est trop tôt pour tirer un verdict chez EMC, mais la comparaison des performances sur une année montre que les performances du robot sont similaires à la gestion active de portefeuille d'EMC, pour un même univers de titres. «On se donne deux ans pour analyser de façon concluante les résultats», ajoute François Siegwart. Son associé Michel Augsburger, fondateur d'EMC en 1982, indique que le fonds en actions suisses géré par le robo-advisor de Swissquote affiche, sur cinq ans, une performance supérieure à l'indice de référence.

Les gérants d'EMC estiment que les performances d'un robo-advisor peuvent

Les banques suisses n'ont pas d'autre choix que d'intégrer ces robots

s'amoinrir sur un marché encombré de multiples robo-advisors. «Si les optimisateurs devenaient très nombreux sur le marché, les performances moyennes ne seraient pas miraculeuses», anticipent-ils.

Mais au vu des performances déjà constatées, le robo-advisor remplacera-t-il à terme les gérants de fortune? Face à cette question, les associés d'EMC soulignent qu'«il existera toujours le besoin d'avoir une interface humaine pour initier la relation et qui prenne en compte les considérations patrimoniales».

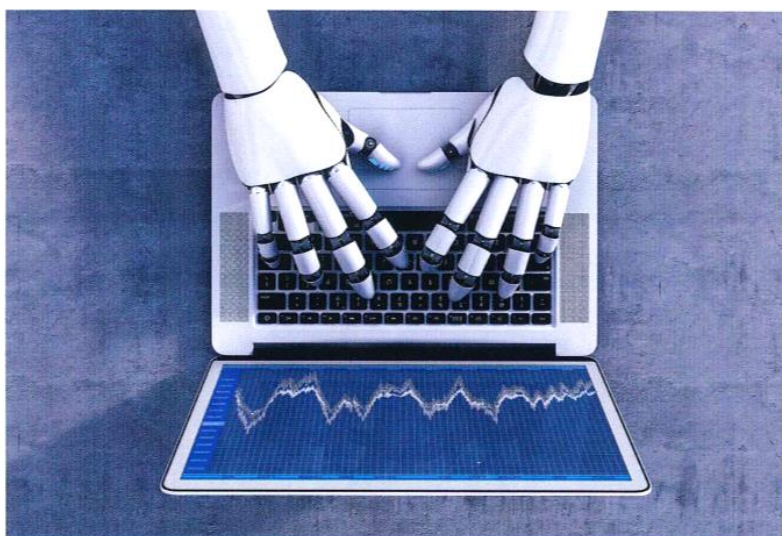
## Moins risqué?

D'autres gérants indépendants se muent en prestataires pour offrir des technologies de robotisation aux banques. C'est le cas d'Action Finance, qui met à disposition des banques suisses une plateforme online automatisée «clés en main», que les banques peuvent intégrer directement dans leur système, pour proposer à leurs clients un accès online vingt-quatre heures sur vingt-quatre, sept jours sur sept, avec des conseils en placement, ou un service de gestion discrétionnaire. Un outil que la banque peut paramétrer pour appliquer sa propre stratégie d'investissement.

Le client s'inscrit sur la plateforme via l'e-banking et remplit un profil client complet. La plateforme se charge ensuite de déterminer de manière automatisée les investissements compris dans l'univers autorisé par la juridiction du client, qui correspondent au profil et aux besoins de ce dernier. Il obtient notamment une vue d'ensemble sur les fonds pour un marché donné, ainsi que des alertes, des recommandations.

Du côté de la banque, la relation manager est toujours là. S'il est absent, le système donne accès au client à une liste de





**Le robot calcule plus vite que l'humain pour dénicher le meilleur actif à acheter au moindre risque, mais il lui manque l'intuition.**

spécialistes de la banque, qui peuvent consulter son profil de risque et ses objectifs d'investissement, et prendre la relève pour le conseiller. Pour les banques, cela réduit le risque de perdre le client. Du côté des gérants, l'outil les aide à suivre le client en continu et à mieux maîtriser les tâches complexes liées à la réglementation. «Le coût de fonctionnement lié au conseil est devenu beaucoup plus important qu'avant, souligne Daniel Glasner. Le robo-advisor devient donc l'assistant du conseiller dans cette tâche ardue et réduit le risque d'erreur.»

#### Moins cher?

Pour Alessandro Mauceri, directeur de memento SA, single family office genevois, le robo-advisor est clairement une offre intéressante d'un point de vue coûts pour le client, étant nettement moins cher qu'un mandat de gestion. «UBS offre ce service à ses clients au Royaume-Uni pour deux à trois fois moins cher qu'un mandat, et l'allocation est identique, même si elle n'est pas exprimée de la même manière car elle comprend beaucoup d'ETF.»

Pour un client disposant de 500 000 francs à 1 million, «qu'il soit géré par une équipe discrétionnaire, ou par un robo-advisor, *in fine* la différence ne sera pas très grande», selon Alessandro Mauceri. Mais il estime qu'il doit toujours exister une possibilité d'avoir une intervention humaine dans des cas spécifiques et compliqués. «Dans un scénario de type 2008, un robo-advisor basé sur des modèles quantitatifs ne résistera pas. Une équipe humaine peut décider de réduire ou d'augmenter fortement le risque à un moment donné. Les machines actuelles

n'ont pas cette capacité.» Autre limite: lorsqu'il s'agit de patrimoines très élevés, des placements sont souvent effectués dans des poches illiquides; or, le robo-advisor n'est pas conçu pour gérer du private equity, par exemple, qui exige une analyse fondamentale.

Si les robo-advisors permettent aux clients d'espérer réduire leurs frais, les implications légales forcent les banques à renoncer, quant à elles, aux économies potentielles. «En effet, comment gérer la part de risque que le client va prendre tout seul? Si le client perd de l'argent, pourrait-il considérer que les mauvais rendements sont dus à la banque et non à des choix faits par lui-même?», s'interroge Daniel Dallinger, cofondateur de Financial Technologies, qui conseille depuis deux ans des banques qui veulent comprendre comment intégrer les robo-advisors dans leur activité. Conséquence: «Les banques doivent accepter de sacrifier une partie de leurs revenus pour accompagner les clients qui ont un robo-advisor, sinon les risques de perte pourraient inciter la Finma à édicter une réglementation rigide, explique Daniel Dallinger. Si on veut éviter cette réglementation, il faut que les banques acceptent que le robo-advisor ne se substitue pas au conseil, en tout cas pas pour l'instant.» Les banques suisses ne pourraient pas choisir de renoncer aux robo-advisors, ajoute-t-il, «sinon des banques étrangères vont les intégrer plus rapidement et vont prendre des parts du marché suisse».

D'où une double contrainte. «En réalité, les banques auront dans l'immédiat le coût du robo-advisor ET le coût du conseiller», résume-t-il. En revanche,

souligne-t-il, le robo-advisor peut servir à faire des économies en interne, en B2B. Mais en B2C, il sera un gain net pour le client, qui aura toujours un conseiller qui veille et intervient s'il se donne un objectif qui n'est pas responsable. «L'enjeu est important de ne pas laisser des incidents de perte se multiplier, insiste le fondateur de Financial Technologies, car sinon il y aura protection à outrance du client de la part du régulateur, sans compter le risque de réputation pour la banque.»

#### «Les banques privées suisses doivent faire le pas»

Si les banques suisses se montrent relativement peu pressées d'adopter les robo-advisors, c'est peut-être bien pour ces mêmes raisons. «Mais tôt ou tard, les banques privées suisses doivent faire le pas. Elles voient pour l'instant qu'il n'y a pas de concurrent majeur dans ce domaine, mais ce serait en fait maintenant le moment d'investir dans de telles initiatives», conclut Daniel Dallinger. Sa société, basée à Genève et spécialisée en fusions et acquisitions, avait été la première de son secteur à obtenir la certification ISO 9001 en 2015 en Suisse et vient d'obtenir l'autorisation d'opérer sur le territoire chinois, tout en étant entièrement détenue par des non-Chinois.

«Les robo-advisors vont décoller en Suisse parce que les banques de la place vont les proposer pour garder leurs clients et voudront barrer la route aux concurrents», estime Thomas Veillet, chroniqueur boursier et fondateur du site investich. Mais pour l'investisseur averti, l'intérêt est limité, selon lui, car pour l'heure les questions posées par le robot manquent de granularité et ne permettent pas d'affiner l'appétit au risque du client. L'outil doit donc être semi-assisté. En outre, «même avec des frais réduits, il n'est pas sûr que le client va préférer un robot à son gérant, affirme Thomas Veillet. Car il n'existe pas de robot capable d'acheter au plus bas et de vendre au plus haut. Quel que soit l'outil utilisé, seul le long terme permet de battre le marché. Le trading à court terme, c'est toujours le casino.» ■