



Banque privée, robot-conseiller : à qui confier la gestion de son patrimoine ?

La directive européenne « MIF II » est désormais efficace depuis le 03 janvier 2018. Ce nouveau cadre réglementaire a un impact direct sur les procédures des banques et des établissements d'investissement pour la gestion de patrimoine. Dès lors, quels acteurs privilégier ? Réponses.



Publié le Mardi 30 Janvier 2018 à 08h07



Qu'est-ce que la MiFID 2 ?

La MiFID II est une directive européenne qui révisé le cadre de la première version MiFID (de l'anglais *Markets in Financial Instruments Directive*), entrée en application le 01 novembre 2007. Celle-ci poursuivait un double objectif : **apporter plus de concurrence sur les marchés d'instruments financiers et plus de réglementations**. Toutefois, des évaluations pilotées par le Comité européen des régulateurs boursiers et par l'Association française des marchés financiers ont montré des effets inverses à ceux recherchés : **une qualité de l'information en baisse, un coût de transaction moyen en hausse**. Résultat : une concentration de l'activité en faveur des acteurs majeurs.

La MiFID 2 a pour but de gommer ces effets néfastes en consolidant les règles européennes qui s'appliquent aux marchés et en permettant aux clients de se voir proposer des produits

financiers adaptés à leurs réels besoins. **La MiFID II est donc une volonté manifeste d'encadrer les démarches de création, de sélection et de promotion des produits financiers.** Sont concernés aussi bien les banques privées que les gestionnaires de fortune, aussi bien les producteurs qui conçoivent des fonds de placement ou des produits structurés que les distributeurs plaçant ces produits auprès de leurs clients.

Gestion de patrimoine : vers plus de transparence

Les conséquences de cette directive sont nombreuses pour les acteurs de la gestion de patrimoine, notamment pour le secteur de la gestion d'actifs. Par exemple, **les frais de recherche sont désormais indépendants des frais de courtage.** Les sociétés de gestion d'actifs ont l'obligation de préciser aux clients le détail des frais réglés. Cette nouveauté doit permettre à la clientèle de pouvoir **comparer les offres** afin de déterminer le mandat de gestion le mieux adapté. Le conseiller en gestion de patrimoine évalue avec précision les besoins de l'investisseur sous la forme d'un questionnaire pour mieux appréhender sa tolérance au risque mais aussi ses connaissances en matière de produits financiers et son expérience dans ce domaine.

Autre changement : dans le cadre de la délégation de gestion de portefeuille, **les banques privées n'ont plus le droit de percevoir certaines rétrocessions** jugées peu transparentes pour le client. Pour Sébastien Lacroix, directeur associé senior, chargé du secteur financier de McKinsey, les investisseurs « *pourront être nettement plus confiants dans le choix des produits réalisés par l'intermédiaire* ». Celui-ci évitera d'être soupçonné de conflits d'intérêts en privilégiant le placement des fonds sur un portefeuille lui rapportant le plus. Les banques privées risquent toutefois de répercuter le manque à gagner des rétrocessions supprimées par une hausse des frais de gestion.

Gestion de patrimoine : la banque privée, le choix n°1 ?

79 %, c'est le pourcentage de clients qui pensent qu'une **banque privée leur apporte une meilleure assistance patrimoniale et fiscale qu'une banque de détail**, d'après une enquête Swiss Life parue en mai 2017. Mais tout le monde a-t-il la possibilité de confier la gestion de son patrimoine à une banque privée ? Déjà, le client doit disposer d'une certaine surface financière. Ce ticket d'entrée retient uniquement les fonds placés et non le montant total du patrimoine de l'investisseur. Ensuite, la gestion de patrimoine a un coût forcément plus élevé pour une gestion conseillée que pour une gestion déléguée. Et ce coût n'inclut pas les frais de gestion, les droits de garde ou encore les frais de transaction.

La banque privée a pour atout de **concentrer en un seul et même endroit toutes les solutions d'ingénierie patrimoniale et d'investissements.** L'expert a une approche globale du patrimoine de son client. Corinne Calendini, directrice du Wealth Management chez Axa Gestion privée précise que « *nous analysons la structure du patrimoine, mais sans préconiser d'arbitrages* ». Ce qui n'est pas le cas dans la gestion de fortune où le sur-mesure prédomine.

Olivier Paccalin, Directeur des Solutions de Gestion de Fortune de Société Générale Private Banking, évoque l'impact de la MiFID 2 en soulignant que la « *numérisation du conseil est également rendue nécessaire par l'exigence de la traçabilité. (...) Seul le numérique permet de fournir des conseils homogènes et rapides à tous nos clients quand un événement survient, par exemple un mouvement sur les taux* ».

Les robo-advisor, l'outil pertinent pour l'avenir

La réglementation européenne pousse les conseillers en gestion de patrimoine à plus de transparence et à plus d'informations. Or, cette tâche est fastidieuse et chronophage pour les établissements financiers. Ceux-ci lorgnent donc de plus en plus sur **les robots conseillers pour instaurer le conseil en gestion de patrimoine automatisé.** Certaines Fintech ont choisi de se

positionner sur ce secteur afin de démocratiser les services de gestion des banques privées, en baissant les coûts grâce à l'innovation technologique et à la dématérialisation.

Les gestionnaires d'épargne en ligne comme **LinXea**, Grisbee, Assurancevie.com, Mesplacements, Netinvestissement ou **Bienprévoir.fr** s'alignent avec une diversification et un renouvellement de la gamme de produits financiers sans aucune mise minimale exigée. Ils promeuvent **les investissements par objectifs (GBI)** via les robo-advisors qui livrent une gestion performante des données clients. C'est le cas de Nalo en collaboration avec **Generali** qui utilise les algorithmes pour intégrer le facteur risque dans le temps à ces propositions personnalisées.

Si pour l'heure **la réglementation européenne MIF II cible les PEA et les comptes titres**, l'assurance-vie en ligne pourrait rapidement être à son tour concernée. De quoi faire bouger les lignes sur l'épargne digitale où se positionne notamment **Advize** qui propose depuis 2012, en partenariat avec Generali et MorningStar, une gestion copilotée pour l'assurance-vie. Mais d'autres Fintech lui ont emboité le pas. **FundShop** accompagne le client dans la gestion de son assurance-vie en délivrant une allocation optimisée d'actifs. **Yomoni** utilise des modèles de gestion quantitative pour la composition des portefeuilles. Enfin, la Fintech **WeSave** adopte une démarche hybride mais reste la seule à formuler comme enveloppe un contrat de capitalisation.

Entre l'expertise des banques privées et l'impact de la technologie sur les coûts de gestion des portefeuilles, l'investisseur a désormais un choix plus éclairé à faire. Mais, une chose est certaine, la digitalisation est une réponse incontournable aux changements impulsés par l'évolution du cadre réglementaire et les nouvelles attentes des clients.



[Comparer gratuitement les banques en ligne](#)



Article rédigé par **Olivier B.**
Rédacteur web pour www.banques-en-ligne.fr

Sur le même sujet



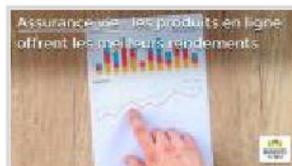
Epargne : les Français prêts pour un virage numérique

Le 25/01/2018 à 10h46



L'épargne digitale, tout reste à faire pour les FinTech et les banques en ligne !

Le 23/01/2018 à 09h43



Assurance vie : les produits en ligne offrent les meilleurs rendements

Le 18/01/2018 à 10h03



1

Boursorama
Banque

80 €
OFFERTS

Voir