

Contact presse :

Florence Lièvre

Tél. : +33 (01) 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com

Selon le World Wealth Report 2016, les sociétés de gestion de patrimoine doivent améliorer leur maturité digitale si elles veulent maintenir rentabilité et limiter l'attrition

Paris, le 23 juin 2016 – Selon la 20^e édition du World Wealth Report (WWR) de [Capgemini](#), la réussite à long terme des sociétés de gestion de patrimoine dépendra en partie de leur volonté de collaborer avec des FinTech¹ et d'améliorer leur maturité digitale². Les sociétés de gestion de patrimoine peinent mettre en œuvre des outils et services digitaux ; elles mettent ainsi en péril la fidélité de leurs clients et de leurs salariés et risquent de voir leurs bénéfices diminuer. Selon le rapport, 56% des revenus nets des sociétés de gestion de patrimoine pourraient être affectés par le départ des clients déçus par l'insuffisance d'outils et services digitaux. Le rapport souligne également que plus de la moitié des gestionnaires de patrimoine (55 %) ne sont pas entièrement satisfaits des outils et services digitaux proposés par leur société et, que pour cette raison, plus d'un tiers d'entre eux (39 %) envisageraient même de chercher du travail ailleurs.

« Face aux nombreuses évolutions du marché, et notamment à la concurrence accrue des FinTech, les sociétés de gestion et les gestionnaires de fortune doivent progresser dans l'utilisation des technologies digitales pour s'assurer de garder leurs clients, ces derniers risquant d'être séduits par des concurrents plus avancés sur ce front », déclare Anirban Bose, directeur des marchés bancaires et financiers de l'entité Services Financiers de Capgemini. « Les conclusions du dernier World Wealth Report confirment qu'il est nécessaire pour ces sociétés de s'adapter afin de répondre aux nouvelles attentes des clients et des gestionnaires de patrimoine car seul un niveau de maturité digitale élevé leur permettra de rivaliser avec leurs concurrents nés à l'ère du digital. »

¹ Le terme « FinTech » fait référence aux sociétés spécialisées dans les technologies qui développent et proposent des solutions de conseil financier et des comptes digitaux, offrant ainsi aux clients une nouvelle approche pour réaliser des placements.

² La maturité digitale est définie dans le WWR à l'aide du « Digiwealth Maturity Model » de Capgemini.

Une maturité digitale limitée en dépit de la demande accrue des particuliers fortunés et de la menace que représentent les FinTech

Avec une demande des particuliers fortunés³ (PF) qui ne cesse d'augmenter en matière de services digitaux dans les domaines de prédilection des FinTech que sont les plates-formes de conseil automatisées, les communautés d'investissement ouvertes et les plug-ins tiers, les sociétés de gestion de patrimoine ne peuvent se permettre de voir leur stratégie digitale échouer. Rien que pour l'année écoulée, le rapport précise que la demande des PF pour des services de conseil automatisés a bondi de près de 20 points, passant de 49 % en 2015 à 67 % en 2016. De plus, 47 % des PF déclarent utiliser désormais au moins une fois par semaine des plates-formes *peer-to-peer* pour trouver des idées de placement.

La corrélation entre la maturité digitale et l'acquisition et la rétention d'actifs ne fera que se renforcer dans les années à venir. 73 % des particuliers fortunés affirment que la maturité digitale occupe une part essentielle ou du moins importante dans leur décision d'accroître le montant des actifs gérés par leur société de gestion de patrimoine au cours des 24 prochains mois. Ce pourcentage atteint 86 % chez les PF de moins de 40 ans.

La demande en matière d'outils et services digitaux est forte et les gestionnaires de patrimoine restent insatisfaits

Les gestionnaires de patrimoine se joignent aux particuliers fortunés pour réclamer des outils et services digitaux leur offrant de nouvelles fonctionnalités. Cette tendance se retrouve à 81 % dans toutes les régions et pour toutes les catégories d'âge. Et pourtant, même si les gestionnaires de fortune expriment une forte demande en matière de digital, la plupart des sociétés n'ont pas donné suite à ces attentes. Moins de la moitié des gestionnaires de fortune se disent être satisfaits des ressources digitales de leur société alors qu'ils estiment que les outils et services digitaux sont un atout pour atteindre certains objectifs tels que renforcer la collaboration avec les clients (pour 86 % d'entre eux), pouvoir mieux exploiter les données clients afin d'identifier des opportunités de croissance (pour 82 %) et même gagner du temps en réduisant la durée des tâches administratives (pour 82 %).

Les sociétés de gestion de patrimoine n'utilisent pas suffisamment les réseaux sociaux et applications mobiles considérés par les gestionnaires de fortune de tous âges comme des outils nécessaires pour la prospection. Le rapport souligne d'ailleurs qu'il s'agit de la compétence digitale dont les gestionnaires de fortune sont le moins satisfaits.

³ Les particuliers fortunés (*HINWI, high net worth individuals*) désignent 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.

Les sociétés de gestion de patrimoine doivent devenir des leaders du digital pour réussir

Compte tenu de l'évolution du rôle des sociétés de gestion de patrimoine, leur réussite à long terme dépendra de leur capacité à placer les gestionnaires de patrimoine au cœur de la rupture digitale et de leur volonté de collaborer et/ou de s'associer avec des FinTech. L'implication des gestionnaires de patrimoine sera décisive car plus des trois quarts (79 %) d'entre eux déclarent vouloir disposer de nouveaux outils digitaux et plus de la moitié (53 %) poussent leur société à adopter ces outils. Un nombre surprenant de gestionnaires (42 %) ont même acheté sur leurs deniers personnels des logiciels du marché afin de combler le manque d'outils digitaux dans leur société. Certaines des sociétés les plus importantes au monde développent actuellement des programmes d'accélération conçus pour attirer les start-ups intéressées par une collaboration. D'autres entreprises investissent dans les FinTech ou en acquièrent pour tenter d'accélérer leur digitalisation, notamment dans le domaine des services de conseil automatisés et de gestion des investissements.

Le rapport souligne que les entreprises qui réussiront le mieux seront celles qui prendront des mesures audacieuses pour vaincre les résistances au changement et pour devenir des acteurs à part entière d'un monde qui valorise de plus en plus les interactions digitales.

Publié par Capgemini, le rapport *World Wealth Report 2016* 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 20e 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. À partir des réponses collectées auprès de plus de 5 200 particuliers fortunés de 23 marchés en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe, en Asie-Pacifique, au Moyen-Orient et en Afrique, l'étude *Global HNW Insights Survey* examine leurs niveaux de confiance, leurs décisions en matière de répartition d'actifs, ainsi que leurs préférences concernant les conseils et services de gestion de patrimoine. Dans le cadre de l'enquête *Wealth Manager Survey 2016*, Capgemini a interrogé plus de 800 gestionnaires de patrimoine dans 15 des principaux marchés en Amérique du Nord, Amérique latine, Europe et Asie-Pacifique, afin d'évaluer leur rôle en constante évolution.

Pour plus d'informations sur le rapport, consultez le site interactif www.worldwealthreport.com.

À propos de Capgemini

Fort de plus de 180 000 collaborateurs et présent dans plus de 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 11,9 milliards d'euros. Avec ses clients, Capgemini conçoit et met en œuvre les solutions business, technologiques et digitales qui correspondent à leurs besoins et leur apportent innovation et compétitivité. Profondément multiculturel, Capgemini revendique un style de travail qui lui est propre, la « [Collaborative Business Experience™](#) », et s'appuie sur un mode de production mondialisé, le « [Rightshore®](#) ».

Travaillant avec près de deux tiers des plus grandes institutions bancaires mondiales, la division Financial Services de Capgemini aide les leaders de la banque, de l'assurance et des marchés financiers à s'adapter aux changements du secteur à l'aide de solutions business et informatiques innovantes, pour des résultats concrets. Avec 45 000 experts financiers à l'échelle mondiale, Financial Services tient compte des variantes régionales, sectorielles et technologiques à sa disposition pour proposer à ses clients des solutions sur mesure. Forte d'une expérience éprouvée de plus de 25 ans dans le secteur financier, la division Financial Services de Capgemini fournit à ses clients les informations décisionnelles et les services de qualité dont ils ont besoin.

Plus d'informations sur www.capgemini.com/testing et www.capgemini.com/financialservices.
Communiquez avec les spécialistes en gestion de patrimoine de la division Financial Services de Capgemini Expert Connect, sur le site <http://www.capgemini.com/experts/financial-services>.

Vous pouvez consulter le Rapport sur la Richesse dans le Monde 2016 et d'autres documents de leadership éclairé de Capgemini sur votre iPad à l'aide de l'application Financial Services Insights de Capgemini. Vous pouvez la télécharger sur le site iTunes en cliquant [ici](#).