

Les fintechs à l'assaut des banques privées: menace ou opportunité?

L'INVITÉ Révolution, élément perturbateur, opportunité, menace... Les fintechs vont inévitablement contribuer à transformer l'industrie financière. Pour autant, ce n'est pas demain que les banquiers privés seront remplacés par des robots

À la une des journaux, les fintechs sont aujourd'hui sous les feux de la rampe et font l'objet d'un engouement à l'origine de nombreux débats: révolution, élément perturbateur, opportunité, menace... les avis divergent. Elles font désormais partie intégrante du tissu économique international et vont sans aucun doute impacter le modèle de fonctionnement de l'industrie financière dans sa globalité; le changement est en marche.

Il faut être lucide, les fintechs vont inévitablement contribuer à une forme d'«uberisation» de notre profession. Des sociétés, issues de technologies nouvelles et exploitant des réglementations inadéquates, ont déjà fait leurs preuves, avec des avantages mais aussi des inconvénients avérés, dans les secteurs de la logistique, de la restauration ou encore du tourisme. La question est désormais posée: quels seront les effets de l'émergence de ces nouveaux acteurs sur l'industrie financière?

Au niveau technologique, il ne fait aucun doute que les services proposés sont redoutables et que chaque professionnel de la finance y trouvera certainement son compte: simplification des processus, structuration et optimisation des services de conseil, offre d'outils modernes et flexibles adaptés à la demande des clients, etc. Irons-nous jusqu'à la digitalisation intégrale de la banque? L'avenir nous le dira...

Si le phénomène fintech est indubitablement porteur et qu'il apportera son lot de solutions avantageuses à notre industrie, il serait néanmoins

intéressant de se demander pourquoi il a écloso si subitement. Pourquoi ce foisonnement soudain de start-up spécialisées dans les domaines financiers et bancaires?

Une étude intitulée «Fintech 2020: reprendre l'initiative» (PME Finance et Croissance plus) remarque que c'est la multiplication et la complexité des réglementations qui ont certainement favorisé l'émergence d'offres plus simples, plus spécialisées et moins coûteuses. Mais les auteurs soulignent aussi que «ce n'est pas la norme extérieure mais l'incapacité à s'autoréguler du secteur qui promeut l'innovation disruptive».

«Pour l'instant, les banques privées en ligne ne captent qu'une fraction des capitaux gérés»

Il est vrai que la complexité des réglementations imposées aux banques et à leurs clients est un coût important que ne subissent pas les nouveaux acteurs du monde des fintechs. La complexité que les banques sont obligées de gérer à cause des exigences réglementaires accrues depuis 2008 a donc certainement favorisé l'émergence des fintechs.

Deuxième réponse possible: les fintechs proposent des outils d'une efficacité commerciale remarquable favorisant une augmentation de la productivité du conseil et également une optimisation des coûts.

Les solutions techniques offertes dans le domaine de conseil pour recommander des placements adaptés permettent de réduire les coûts face à une automatisation des contrôles

devenue aujourd'hui indispensable mais aussi face à l'accumulation des contraintes.

La dernière raison qui explique l'engouement croissant dont font l'objet les fintechs est liée au profil des clients de la banque de demain. En effet, d'un point de vue purement commercial, les banques doivent adapter leur modèle et évoluer avec les impératifs liés au changement de génération de leurs clients: le schéma classique d'interaction directe entre les banquiers et leurs clients s'orientera à l'avenir vers un modèle proche de celui proposé par les fintechs. Par conséquent, les outils perçus aujourd'hui comme des options sont en passe de devenir la norme de demain pour la génération née à l'ère digitale.

Il faut cependant relever que le phénomène est pour l'instant limité. En effet, les banques privées en ligne ne captent qu'une fraction des capitaux gérés. Aujourd'hui, le bruit fait autour des fintechs tient plus d'un «happening» financier que d'un succès avéré. Même si l'envolée de certaines de ces sociétés est quasi certaine et que les montants levés sont considérables (comme évoqué récemment dans *Le Temps*, les fonds investis dans les start-up fintechs ont atteint 4,85 milliards de dollars au troisième trimestre), ces start-up n'ont pourtant pas encore pris de parts de marché véritables.

Elles bénéficient d'un potentiel de réussite sur lequel les marchés investissent, certes, mais il ne s'agit pas encore d'un phénomène de concurrence à proprement parler. Il n'en reste pas moins qu'il doit être pris au sérieux car, comme l'ont relevé les agences de notation, les fintechs peuvent également représenter une menace pour les banques et leur profitabilité avec potentiellement des conséquences néfastes sur leurs notations. Cela prouve tout de même que le seuil de

l'épiphénomène est dépassé.

Comme dans toute éclosion technologique il y a des idées qui vont fondamentalement changer certaines pratiques, et dans la chaîne de valeur de la banque des métiers seront plus menacés que d'autres. Grâce aux technologies développées par les fintechs, les activités plus «industrielles», comme celles liées aux transferts d'argent ou aux opérations bancaires et transactionnelles simples et à faible valeur ajoutée, pourront être améliorées et les coûts limités.

Mais les fintechs qui ambitionnent de remplacer les activités fondamentales des banquiers privés, à savoir le conseil, l'analyse de situations complexes et la capacité à créer du sur-mesure, doivent encore démontrer leur capacité à se substituer à la relation directe entre un banquier et son client. Il reste donc certainement de la place pour les banquiers privés qui ne sont pas près d'être remplacés par des robots, tout au moins pour cette partie de leurs activités.

Les fintechs sont donc de réelles menaces pour notre modèle mais, comme toujours, c'est en analysant les bénéfices de ces solutions alternatives que nous établirons le modèle de banque qui nous permettra de servir mieux et moins cher les clients qui nous font confiance depuis longtemps. ■

MICHEL LONGHINI,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
EXÉCUTIF, PRIVATE
BANKING, UNION
BANCAIRE PRIVÉE

