

Numérique et marchés privés

ASSET MANAGEMENT. C'est à ces thèmes qu'a été dédiée une conférence hier.

C'est sur les thèmes «Réalités numériques et opportunités sur les marchés privés» que s'est tenue, jeudi à Pfäffikon, dans le canton de Schwyz, sur les rives du Lac de Zurich, la conférence Swiss Asset Management Day, avec quelque 280 participants. Le programme prévu le matin était dévolu à l'impact de l'inégalité de la croissance et de la richesse mondiale. Et à la réflexion de Robert Wade, Professeur à la London School of Economics, prolongeant celle d'Adam Smith au dix-huitième siècle. Thème traité récemment par l'économiste français Thomas Piketty auquel Robert Wade reproche pourtant d'avoir peu traité les effets, positifs et négatifs, de l'inégalité. Pour Jutta Steiner, fondatrice de Parity Technologies et Chief Security de Ethereum, la technologie du blockchain et des crypto-monnaies pourrait marquer la fin de la domination actuelle de l'industrie financière. Mais pour Andreas Iten, Directeur général et responsable technologique (CIO) de SIX Financial Information, malgré le caractère toujours moins différencié d'un nombre croissant de prestations bancaires et, partant, de leurs faibles marges (commodity), les enseignes bancaires disposent d'autres atouts compétitifs. A condition de se réinventer. En choisissant clairement leur rôle (agrégation, plateforme, fournisseur). Face à l'émergence du blockchain, une saine dose de scepticisme reste d'ailleurs de mise: ne pas hésiter à s'interroger sur le pourquoi. Car si cette technologie recèle des opportunités, elle ne résoudra pas tous les défis. Dans son exposé, Iwan Deplazes, le Président de la plateforme Asset Management de l'ASB et responsable de ce métier à la BC de Zurich, défend les placements privés dans les investissements des caisses de pension. A son gré, compte tenu de leur horizon à long terme, celles-ci sont prédestinées à investir dans les placements illiquides. D'autant qu'elles bénéficient de décennies d'expérience dans les placements illiquides: l'immobilier. D'où la proposition de nouvelles limites de 15% chacune pour les actions privées et pour la dette privée, déjà proposée par le groupe de travail «Prévoyance professionnelle» de l'ASB. —(PK)

DUFREY: accord avec Grupo Pullmantur

L'exploitant de boutiques hors-taxes Dufrey a conclu un contrat avec le croisiériste espagnol Grupo Pullmantur pour exploiter 2000 m² de magasins sur quatre navires jusqu'en 2022. La société bâloise proposera toute la gamme de produits hors taxe à bord. Dufrey a également obtenu une nouvelle concession à l'aéroport de Mexico City, qui viennent s'ajouter à la trentaine d'échoppes déjà détenues par le groupe dans cet aéroport. Ce dernier est considéré comme étant le plus dynamique d'Amérique latine, avec 41 millions de passagers en 2016.

Partenariat d'IBO à Nyon avec Avaloq

PERFORMANCE WATCHER. L'application comparative d'IBO dédiée à la gestion de portefeuille est une solution fintech sur l'Avaloq Banking Suite.

Performance Watcher, l'application comparative dédiée à la gestion de portefeuille, est désormais l'une des solutions fintech disponibles en option, avec accès immédiat, sur l'Avaloq Banking Suite.

IBO, créée et dirigée par Nicholas Hochstadter et Avaloq l'éditeur de logiciels bancaires, viennent de conclure un partenariat. Il permet également à Performance Watcher de poursuivre de nouveaux développements sur le portail «developer.avaloq.com» lancé en 2016. Plus de 5000 portefeuilles sont analysés et mesurés sur Performance Watcher, avec des encours qui s'élèvent à plus de 10 milliards de francs. Nicholas Hochstadter, CEO d'IBO répond aux questions de L'Agefi sur ce partenariat.

Quel est le périmètre du partenariat que vous avez finalisé avec Avaloq?

Tout utilisateur d'Avaloq peut se connecter à Performance Watcher et Avaloq garantit cette connexion. Les banques et les sociétés de gestion, qui utilisent un système Avaloq peuvent donc l'intégrer à tout moment, de manière très simple, pour peu qu'ils en expriment le souhait. Nous allons aussi pouvoir poursuivre de nouveaux développements sur le portail «developer.avaloq.com»

puisqu'Avaloq met à notre disposition, en open source, des éléments logiciels jusqu'ici accessibles à ses seuls clients.

Pour Performance Watcher comme pour Avaloq, quelles sont les logiques respectives de ce partenariat?

Pour Performance Watcher, le principal intérêt tient dans la visibilité accrue que nous obtenons et dans la facilité d'accès que nous proposons. L'Avaloq Banking Suite, pour résumer très brièvement, ce sont 500 clients, qui pèsent 4000 milliards de francs en encours et qui sont tous pour nous des clients potentiels. L'Avaloq Banking Suite est pour nous une vitrine extraordinaire qui va nous permettre d'accélérer encore plus le fort développement que nous avons enregistré ces 18 derniers mois. Quant à Avaloq, la présence sur sa plateforme d'applications fintech comme Performance Watcher et d'autres lui permet de créer un écosystème vertueux et de proposer à ses clients des solutions innovantes qui génèrent, une fois réunies, une très forte valeur ajoutée. Jusqu'à présent, les banques et les sociétés de gestion approchent les solutions fintech au cas par cas, un fournisseur après l'autre. Avec des initiatives comme celles d'Avaloq, ils auront bientôt accès

à des bouquets de services, gérés par l'éditeur, dans lesquels ils pourront piocher à leur convenance.

En guise de rappel, quelle est la fonction première de Performance Watcher?

C'est une application qui permet aux professionnels d'évaluer la qualité de leur gestion de portefeuille, en intégrant les budgets de risque dans l'équation. Elle leur permet également, en respectant leur anonymat, de comparer leurs performances avec celles d'autres portefeuilles, qui suivent des objectifs de gestion identiques. La lecture en est très simple. Elle a été conçue comme s'il s'agissait d'un bulletin météo. Aujourd'hui, nous analysons et mesurons plus de 5000 portefeuilles, qui cumulent des actifs s'élevant à plus de 10 milliards de francs.

Quels objectifs vous êtes-vous fixés avec Performance Watcher?

Nous voulons établir de nouveaux standards en matière d'information sur les performances des comptes clients. L'idée de Performance Watcher est de faire en sorte que les clients aient une meilleure visibilité sur les résultats de leur compte, que ce soit en termes d'accès ou de compréhension. En fait, nous allons permet-

tre à la gestion privée de rattraper le retard qu'elle a par rapport à la gestion d'actifs en matière de reporting. Jusqu'à présent les informations que récupèrent les clients wealth management sont assez limitées. Elles s'en tiennent pour l'essentiel au rendement brut et elles occultent le plus souvent la mesure des risques. A l'inverse, l'asset management offre autrement plus de substance. Il suffit de regarder une factsheet pour s'en persuader. Entre les ratios de Sharpe ou de Treynor, les performances sur 1, 3 ou 5 ans, les allocations sectorielles ou géographiques et les classements des gérants, tout est passé en revue. Maintenant, ce n'est pas un retard insurmontable. Les informations existent. Il suffit juste d'ouvrir les bons tuyaux pour les récupérer.

Pensez-vous que les gérants aient vraiment envie d'afficher leurs performances?

Aujourd'hui, je comprends qu'ils se posent la question, mais demain, ils n'auront plus trop le choix, car ce sont leurs clients qui le leur imposeront. Cela dit, je pense que des outils comme Performance Watcher sont des aubaines pour les gérants, car ils vont leur permettre d'établir avec leurs clients des relations bien plus solides.

Ne pensez-vous pas que des applications comme Performance Watcher, pour peu qu'elles se généralisent, menacent les gérants dans l'exercice de leur profession?

Absolument pas. D'abord, ce sont des solutions qu'ils devront forcément intégrer avec la nouvelle législation MiFID et l'adéquation entre le profil de risque des investissements et le profil de risque de l'investisseur. Ensuite, je pense que la profession de gérant va beaucoup évoluer ces prochaines années, selon la formule de Lavoisier, rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme. Les gérants vont donc devoir se transformer. Certains se concentreront sur la gestion de portefeuille et d'autres en sortiront éventuellement pour se consacrer d'abord à la relation client. Les uns travailleront davantage sur le registre de la performance, les autres travailleront davantage sur celui du service.

INTERVIEW:
ELSA FLORET

«EN FAIT, NOUS ALLONS PERMETTRE À LA GESTION PRIVÉE DE RATTRAPER LE RETARD QU'ELLE A PAR RAPPORT À LA GESTION D'ACTIFS EN MATIÈRE DE REPORTING.»

Les caractéristiques au-dessus de la moyenne de la Mobilière

Sa capacité bénéficiaire et sa solvabilité demeurent élevées. Garantissant son indépendance et son caractère mutualiste.

PHILIPPE REY

Le groupe Mobilière a réalisé une très bonne performance en 2016 dans des métiers qui sont très concurrentiels. Son bénéfice consolidé a progressé 14,5% à 439,5 millions pour une augmentation de 3,2% à 3,63 milliards de francs du volume des primes. Les affaires non vie se taillant la part du lion. Dans la branche non vie, tous les secteurs d'affaires stratégiques ont contribué à cet accroissement du volume des primes, tandis que dans la branche vie, la croissance résulte principalement des affaires d'assurance d'épargne à primes périodiques de la prévoyance privée. Ce bénéfice qualifié de réjouissant par le directeur général (CEO), Markus Hongler, s'explique aussi par l'amélioration du résultat des opérations financières.

A noter que le résultat net a été grevé par des charges extraordinaires de 71,7 millions de francs, à savoir un apport patronal aux institutions de prévoyance du personnel. Cet apport permettra d'assurer le financement des rentes en cours malgré l'abaissement du taux d'intérêt technique, évitant ainsi qu'elles ne doivent être subventionnées par les collaborateurs actifs. L'avantage du groupe Mobilière



MARKUS HONGLER. Le bénéfice s'explique aussi par l'amélioration du résultat des opérations financières.

réside-t-il dans le fait d'être une coopérative et de ne pas dépendre du marché financier? Sans doute au plan de la clientèle avec la participation des clients au résultat du groupe sous forme de réductions de primes et en matière de solvabilité (plus de 300% suivant le test SST approuvé par la Finma). Mobilière n'est pas contraint de verser un dividende et de subir la pression à court terme du marché financier. Une redistribution du bénéfice net s'effectue au profit des assurés. Le dividende payé à la coopérative demeure relativement modeste.

Le groupe basé à Berne, qui se concentre essentiellement sur le marché suisse, continue à croître plus fortement que le marché (en non vie et en vie individuelle), mais de façon sélective,

en se montrant prudent, en particulier dans la réassurance des risques de décès et d'invalidité en vie (les primes collectives périodiques ont ainsi baissé de 4,4% l'an dernier) et dans l'assurance de personnes en non vie. Mobilière possède l'avantage de ne pas pratiquer le modèle d'assurance complet en prévoyance professionnelle. La qualité de son portefeuille existant et de la souscription de nouvelles affaires est qualifiée de bonne, ce qui se traduit depuis des années par un ratio combiné qui flirte avec la barre de 90% ou en dessous (88,9% en 2016). Le taux de frais et les charges de sinistres paraissent bien maîtrisés. Son modèle d'affaires et sa forte capitalisation (ses capitaux propres dépassent de plusieurs fois les exigences légales) lui permettent d'avoir une part en actions bien plus haute que la moyenne (15,4% en 2016, alors que certains groupes languissent à 3%), ce qui constitue un autre avantage à long terme. D'ailleurs, la forte capitalisation du groupe lui a permis de composer le goodwill (un peu plus

de 700 millions de francs) contre fonds propres déboursé pour les acquisitions effectuées en 2016 (dont celle de SwissCaution et la prise de participation dans Scout24) pour accentuer la numérisation du groupe. Du coup, les fonds propres consolidés ont diminué, passant de 4,789 à 4,338 milliards de francs. Ce mouvement comptable qui ne reflète pas le goodwill économique (si l'acquisition est bonne) correspond en quelque sorte à une réserve cachée. Si le goodwill était activé, les capitaux propres avoisineraient les 5 milliards de francs. Corrigés et après utilisation du bénéfice, ceux-ci s'établiraient à 4,123 milliards à fin 2016 (contre 3,354 milliards en 2012). Ils représentent 24% du total du bilan, ce qui s'avère élevé; c'est une autre manière de montrer une solvabilité supérieure à la moyenne. Le rendement des fonds propres (ROE) a atteint 9,6% (8,2% en 2015). Cette rentabilité apparaît comme tout à fait satisfaisante pour un groupe qui est surcapitalisé et détient, de ce fait, un confortable coussin de sécurité. ■

LE GROUPE BASÉ À BERNE, QUI SE CONCENTRE ESSENTIELLEMENT SUR LE MARCHÉ SUISSE, CONTINUE À CROÎTRE PLUS LARGEMENT QUE LE MARCHÉ (EN NON VIE ET EN VIE INDIVIDUELLE), MAIS DE FAÇON SÉLECTIVE.

Ernesto Bertarelli lauréat

PRIX ALBERT GALLATIN. La Chambre de commerce Suisse-Etats-Unis a attribué le prix à Ernesto Bertarelli. Septième lauréat de la distinction, l'homme d'affaires est honoré pour son engagement en faveur de la collaboration entre les deux pays dans les domaines du commerce, de la science et de l'innovation. Le prix Albert Gallatin a été remis jeudi à Ernesto Bertarelli par le conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann au Campus Biotech de Genève, site créé après la fermeture du siège de Merck-Serono consécutive à la cession de l'entreprise de biotechnologie de la famille Bertarelli au groupe allemand Merck. M. Bertarelli a été récompensé pour ses activités entrepreneuriales et d'investissements aux Etats-Unis, en particulier dans la région de Boston. Double vainqueur de la Coupe de l'America avec son voilier Alinghi, l'homme d'affaires partage en grande partie sa vie entre la Suisse et les Etats-Unis. Ancien secrétaire aux finances Né à Genève en 1761, Albert Gallatin a émigré aux Etats-Unis en 1780, tout d'abord en tant que professeur de français à Harvard avant de devenir commerçant, puis fermier en Virginie. Fondateur de la ville de New Geneva en 1795, il est devenu membre de la Chambre des représentants, puis sénateur et secrétaire aux finances durant la présidence de Thomas Jefferson. — (ats)