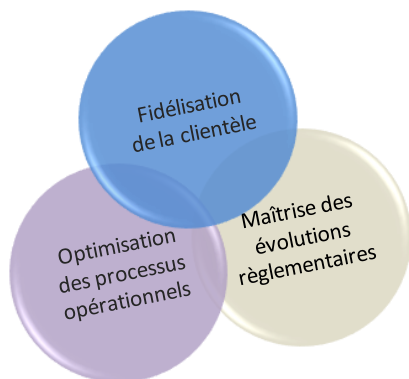


# Gestion Privée

## Les nouveaux défis

L'Etude Deloitte Conseil « Ouverture sur les enjeux de la gestion privée en France » parue en septembre 2009 met en lumière les trois préoccupations majeures des acteurs de la gestion privée : « la nécessité de revisiter la chaîne des traitements des opérations (délais, qualité de l'information, valorisation, visualisation...), la rétention des clients (qui s'avère moins onéreuse que la recherche de nouveaux clients) dans un contexte de concurrence avivée, ainsi que les enjeux liés aux évolutions réglementaires ».



En dehors de leurs conséquences organisationnelles, répondre à ces objectifs suppose d'intervenir sur les systèmes d'informations à deux niveaux : au niveau opérationnel tout d'abord par l'optimisation et une meilleure intégration des différents processus du front au back-office afin d'en améliorer la fluidité ainsi que la conformité avec les dernières évolutions réglementaires. Au niveau décisionnel ensuite par la mise en place d'outils plus performants et plus agiles, visant à enrichir la connaissance du client et à permettre une meilleure adéquation dans le temps, entre les produits conseillés et sa morphologie patrimoniale, contribuant ainsi à renforcer la qualité de la relation entre celui-ci et son conseiller.

## Efficacité opérationnelle

La profession est aujourd'hui en quête d'outils robustes, flexibles et pérennes, permettant d'optimiser l'efficacité des processus opérationnels, tout en maîtrisant leur coût de fonctionnement. Beaucoup de processus classiques peuvent encore être industrialisés pour arriver à un traitement sans rupture de charge, depuis le rendez-vous avec un client jusqu'à la production d'une communication personnalisée et consolidée en passant par toutes les phases intermédiaires comme la formulation d'une proposition commerciale, le passage des ordres ou plus généralement tous les événements qui peuvent faire évoluer son portefeuille. L'objectif étant, grâce à un workflow dynamique, de permettre au gestionnaire de consacrer plus de temps à la construction d'une stratégie adaptée aux besoins de son client.

## Conformité

Les différentes directives européennes en matière de contrôle interne et contrôle déontologique (volet de la directive MIF sur la commercialisation des produits financiers, dispositif de lutte anti-blanchiment et de prévention du financement du terrorisme) ainsi que la crise récente ont renforcé la pression sur les banques privées, confrontées à la fois au risque réglementaire et au risque d'image. Le conseiller de clientèle est ainsi dans l'obligation de recueillir, enregistrer et analyser un nombre croissant d'informations diverses, provenant de sources variées, sur ses clients. L'établissement doit également être en mesure de formaliser les besoins exprimés par le client, de déterminer le profil de risque adapté à chacun et de garantir une parfaite transparence et traçabilité des diverses décisions de gestion qui en découlent. Chaque proposition commerciale doit être justifiable, documentée et enregistrée (« devoir de conseil »).

## Stratégie de fidélisation des clients

La crise financière a contribué à accroître la défiance des clients vis-à-vis des produits et des stratégies proposés. Faire face à cette inquiétude et restaurer la confiance, conditions

### La Gestion Privée

Dans le domaine de la gestion privée, la connaissance du client, l'adéquation dans la durée de l'offre à sa morphologie patrimoniale et donc la qualité de la relation qui unit le conseiller à ses clients revêtent une importance cruciale.

Plusieurs études récentes montrent que la confiance n'est plus un acquis pour les banques et que la fidélisation d'une clientèle particulièrement exigeante et multi-bancarisée est une des préoccupations importantes des acteurs de la gestion privée.

A l'écoute de ces préoccupations et attachés à nos valeurs d'accompagnement des évolutions de vos métiers financiers, nous avons élaboré de nouvelles solutions logicielles pour vous apporter des réponses concrètes et vous aider à piloter la relation avec vos clients de manière plus efficace.

### Intéressé ?

Notre expertise dans ce domaine est à votre disposition.

Pour plus d'informations sur nos solutions, vous pouvez consulter notre site internet [www.slib.com](http://www.slib.com) ou bien nous écrire à [sales.contact@slib.com](mailto:sales.contact@slib.com).

nécessaires à la fidélisation de sa clientèle, passent par la capacité à offrir des produits et services performants en parfaite adéquation avec leurs besoins. Proposer une offre personnalisée nécessite une très forte connaissance de chacun des clients qui s'appuie sur une vision globale et dynamique de l'intégralité de leurs actifs et passifs, stockés dans les différents silos d'information de l'établissement. A cette fin, le conseiller de clientèle doit pouvoir disposer d'une vision à 360° du patrimoine de son client qui lui permette de préparer au mieux ses rendez-vous et d'être ainsi plus réactif et efficace face à son client. De la même manière, il devrait être averti automatiquement dès qu'une opportunité de placement se présente pour ce client (remboursement d'un crédit par exemple) ou lorsqu'un défaut de conformité est détecté (décalage de la structure du portefeuille, pièce justificative manquante, etc.).

## Excellence opérationnelle

Notre approche consiste à proposer des briques logicielles qui travaillent en synergie entre elles et sans rupture de charge. **SLIB Portfolio Manager** répond aux besoins de la gestion conseillée (compte en assistance, gestion de la relation avec le client) et de la gestion discrétionnaire (compte sous mandat de gestion, gestion industrialisée). Il couvre en STP l'intégralité des processus de gestion de portefeuilles : modélisation, gestion des contraintes, analyse des positions, simulations, rebalancement et passage d'ordres. Parfaitement ouvert et interfaçable, **SLIB Portfolio Manager** peut être couplé avec votre système backoffice et avec un carnet d'ordres, dont le carnet d'ordres **SLIB OMS** (Order Management System). La combinaison des deux systèmes : gestion de portefeuilles et gestion des ordres permet, tout en assurant une parfaite traçabilité, d'optimiser la gestion des portefeuilles : les ordres générés par le gestionnaire sont directement envoyés à un réseau de brokers pour être exécutés sans rupture de charge.

## Fidélisation des clients et maîtrise des enjeux réglementaires

Pour répondre à cette problématique, nous proposons un outil innovant de pilotage de la relation client destiné aux conseillers, afin de faciliter la vente de produits et services de gestion privée : **SLIB Wealth Advisor**. Outil bancaire hautement spécialisé, capable de synthétiser de manière simple et transparente de nombreuses informations et alertes métier complexes provenant des divers systèmes opérationnels de la banque : positions, portefeuilles, conformité, carnet d'ordres, état des marchés, **SLIB Wealth Advisor** apporte une véritable valeur ajoutée à la gestion de la relation client.

**SLIB Wealth Advisor** accompagne le conseiller de clientèle dans son travail quotidien : un tableau de bord interactif offre tout d'abord la vision globale des clients et marchés ainsi qu'une liste priorisée des alertes du jour ; ensuite, un workflow est suggéré pour contrôler, analyser les diverses situations, simuler des décisions de gestion, formaliser des propositions commerciales à destination du client et lui communiquer par différents canaux, dans le respect de la traçabilité des échanges imposés par la réglementation. **SLIB Wealth Advisor** est à la fois : un catalyseur commercial, un activateur de conformité et un référent méthodologique. En effet, il contribue à acquérir et fidéliser les clients, libère du temps de collecte d'information, identifie les opportunités et fournit l'argumentaire associé. **SLIB Wealth Advisor** formalise la conformité par un ensemble de règles qui adressent les instructions du client, le règlementaire, les pratiques de place et les procédures internes. Enfin, il applique les politiques commerciales et tarifaires, évalue en temps réel l'activité et la performance.

**SLIB Wealth Advisor** ajoute une dimension décisionnelle à l'efficacité opérationnelle de l'offre SLIB pour la Gestion Privée : **SLIB Portfolio Manager**, couplé à **SLIB OMS** pour un traitement STP des ordres clients résultant de la gestion sous mandat ou de la gestion conseillée.

### La réponse de SLIB

Nous souhaitons partager avec vous quelques constats relatifs à ces tendances de fond, et vous présenter les solutions logicielles que nous avons imaginées pour répondre à ces préoccupations, au travers de notre nouvelle offre : SLIB pour la Gestion Privée. Cette offre logicielle modulaire permet de répondre aux différentes préoccupations de la Gestion Privée : aussi bien sur le plan opérationnel que sur le plan décisionnel.

*Depuis la maîtrise des risques et des coûts, en passant par l'optimisation des processus et la conformité avec les dernières évolutions réglementaires, jusqu'au déploiement de stratégies commerciales innovantes pour fidéliser la clientèle de la banque privée, la nouvelle offre de SLIB apporte aux acteurs de la gestion privée des moyens concrets pour relever leurs nouveaux défis.*

### A propos de SLIB

SLIB accompagne depuis plus de 20 ans l'évolution des métiers des titres en France et en Europe en offrant des solutions front, middle et back office permettant aux banques, entreprises d'investissement, sociétés de gestion et établissements financiers spécialisés d'automatiser le traitement de leurs activités cash et dérivés sur les marchés européens.

Aujourd'hui, plus de 50 institutions dans 7 pays européens - en France, au Benelux, au Royaume-Uni, en Italie, et au Portugal - utilisent les solutions SLIB.