

Intermédiaires et dépositaires

Banques et intermédiaires financiers doivent collaborer plus étroitement pour mieux répondre aux besoins de la clientèle et optimiser leurs solutions.

L'évolution du marché constitue un défi pour les intermédiaires financiers et les banques dépositaires: coûts de compliance en hausse, taux d'intérêt négatifs et franc fort, focalisation du client final sur la performance, nécessité d'accroître le volume des actifs sous gestion pour couvrir les frais fixes et nouvelle génération de clients voulant plus d'innovation et d'accès au marché.

Continuer comme avant est exclu

Malgré l'augmentation des coûts et la diminution des marges, il faut continuer d'investir pour faire face à la concurrence et à l'évolution du marché. De nombreux intermédiaires n'ont pas les ressources nécessaires pour s'adapter à la nouvelle réalité. Certains sont en danger, entre l'accélération du mouvement de consolidation et la contraction des revenus. C'est des investissements et d'une collaboration plus étroite que viendront des changements créatifs.

Dépositaires: investir dans l'informatique et les ressources humaines

Les banques dépositaires les plus intéressantes pour les intermédiaires sont celles qui réexaminent continuellement leur offre et leurs infrastructures. Les investissements dans l'informatique peuvent améliorer l'efficacité des interactions entre banques et intermédiaires dans des domaines tels que l'ouverture de comptes en ligne ou le traitement entièrement numérique des ordres. Les collaborateurs bancaires doivent parfaitement comprendre les marchés des intermédiaires pour pouvoir fournir à ceux-ci une assistance de qualité. Il faut donc investir dans la formation et le développement, et attirer et garder les employés talentueux. Cela aide donc les intermédiaires à acquérir de nouveaux mandats et à générer une croissance des actifs, ce qui est important pour que les banques puissent accroître leur part de portefeuille. En effet, dans ce marché, la moitié des intermédiaires déposent leurs actifs auprès de quatre dépositaires ou même davantage.

Intermédiaires financiers: développer durablement vos affaires avec vos pairs

Il convient de saisir les opportunités de collaborer plus étroitement avec ses pairs ou de travailler avec des sous-traitants. La collaboration peut être une voie efficace pour scinder la chaîne de valeur, par exemple en réduisant les frais fixes par le partage des locaux ou par une délégation des tâches de conformité permettant de décharger les ressources internes. Face à l'augmentation des coûts et de la complexité, une telle délégation permet aux intermédiaires de simplifier leurs chaînes de valeur et de se doter de processus allégés, tout en se concentrant sur ce qu'ils font le mieux, comme la gestion de la relation clientèle et la supervision des portefeuilles. Tirer parti de l'expertise de tiers apporte également des avantages manifestes aux clients finaux des intermédiaires. De manière moins évidente, l'établissement de relations avec d'autres intermédiaires peut déboucher sur la formulation d'un plan de succession clair – une piste que les patrons d'entreprise tardent souvent à explorer.

Plus forts ensemble

Les intermédiaires financiers et les banques dépositaires ont une occasion unique d'améliorer la collaboration entre eux ou avec des tiers, ainsi que le service à la clientèle. Dans l'optique d'une croissance durable, ils ont tout intérêt à s'associer.