

LA FINANCE DURABLE EST ICI POUR DURER

Si les origines intellectuelles d'une finance cherchant à obtenir des impacts financiers et sociaux a déjà plusieurs siècles, ce n'est que très récemment que la finance durable (*sustainable finance*) est au cœur de l'actualité, portée par des thèmes tels que l'accroissement des inégalités ou les déséquilibres écologiques.

Si les thématiques propres à la finance durable sont encore méconnues du grand public, elles tiennent en revanche une place de plus en plus importante dans le débat politique, réglementaire ou financier. Au niveau de la gouvernance, on citera par exemple les accords de Paris et son article n° 2 (concordance des flux financiers avec les buts climatiques) ou les objectifs de développement durables de l'ONU. Au niveau helvétique, divers organismes y inclus le Conseil Fédéral ont récemment communiqué – blueprints à l'appui – sur la nécessité de « durabiliser » la finance.

A la décharge des sceptiques, le sujet souffre encore d'un certain flou conceptuel, certains n'hésitant pas à parler de fourretout englobant des thématiques diverses telles que la finance d'impact, la microfinance, les critères ESG ou les *green bonds* pour ne citer que quelques aspects. La critique n'est cependant pas équitable, puisque le même constat pourrait être effectué pour les investissements alternatifs, autre concept globalisant enveloppant une multitude de sous classes d'actifs (immobilier, hedge funds, private equity etc).

En marge de cette question de pure nomenclature, l'important réside ailleurs :

pour de raisons aussi nombreuses que diverses, la finance responsable verra son importance quantitative comme qualitative augmenter ces prochaines années.

Changements de générations : aujourd'hui, près de deux tiers de la planète est constituée par des membres des générations Y ou Z, soit nés après 1980. On sait aujourd'hui que ces consommateurs mettent en avant des aspects tels que la transparence, la comparabilité et la traçabilité des produits.

Pression réglementaire : les changements de mentalités et les préférences publiques se traduisent aujourd'hui par des ajustements réglementaires importants. De nombreux pays mettent en effet en place des directives allant dans le sens de la durabilité, et les principes du développement durable sont par ailleurs graduellement intégrés dans le devoir fiduciaire des gérants (*asset managers*) ou clients (fonds de pension). Les fonds de retraite français sont déjà tenus légalement de documenter et de publier des indicateurs ESG. Les régulateurs en charge de MiFID, sans doute la législation financière la plus importante et complète de ces 50 dernières années, réfléchissent très sérieusement à rendre obligatoire l'intégration de critères et stratégies ESG dans le conseil financier.

Logique économique enfin : gérer sa société ou ses investissements en tenant compte de paramètres durables constitue logiquement une bonne pratique dans la conduite des affaires – il suffit pour s'en convaincre de se souvenir du coût de plus en plus exorbitant imposé aux sociétés (réputation, baisse du prix de l'action, amendes) lors d'incidents écologiques ou de problèmes liés à la gouvernance.

La place financière suisse possède aujourd'hui toutes les qualités nécessaires pour prendre le train de la durabilité dans les wagons de tête, voir en tant que locomotive, avec par exemple une croissance annuelle à deux gros chiffres dans le montant des avoirs durables gérés par les gestionnaires et une place de leader dans le domaine de la microfinance.

Cependant, la finance reste opaque et n'offre pas suffisamment de transparence et d'outils pour évaluer ces aspects extra-financiers. Sans eux, la croissance sera moins forte et limitera la transition vers une finance plus durable.

Dernier point d'importance : aucune étude à ce jour n'a par ailleurs réussi à démontrer que les portefeuilles tenant compte de critères de durabilité étaient financièrement moins performants que les autres. A bon entendre !



Angela DE WOLFF

L'interview de Thierry DINARD : Faut-il avoir peur des néo-banques ?

Thierry Dinard, qu'est-ce qu'une néo banque et quel est l'historique de ce phénomène ?

Les néo banques sont apparues en 2014 avec le lancement en France du compte Nickel, suivi en 2015 de celui de N26 en Allemagne. Une néo banque se caractérise principalement en 2 axes: d'une part son caractère exclusivement « digital », le client souscrit et gère son compte tout seul sur son mobile. D'autre part, leur statut singulier, puisque certaines ne sont simplement pas des banques, mais des établissements de paiement (Anytime, Qonto, Nickel) ou de monnaies électroniques (Revolut, Tide). Nous pouvons dire que les banques directes sont nées avec internet et les néo banques avec le mobile.

Tandis que les banques traditionnelles se plaignent de la baisse de probabilité, on voit apparaître de plus en plus d'acteurs non bancaires sur le marché (Tesco, Wal-Mart, Apple etc.), impliquant que ce marché est profitable. Comment expliquer ce paradoxe ?

Tesco et Wal-Mart, font référence à une pratique apparue dans les années 80 par laquelle les distributeurs ont souhaité fidéliser leurs clients par des produits financiers, notamment des cartes bancaires co-brandées. Ce modèle s'est révélé (et est toujours) rentable. ApplePay est une application permettant de payer par carte bancaire via son téléphone, Apple facturant la banque émettrice sur chaque transaction. On voit bien l'intérêt à pousser le concept et la pression sur les marges bancaires occasionnée. Ceci étant, le phénomène des néo banques tient plus à la bulle spéculative : dans les faits, la rentabilité globale reste faible en l'absence des produits de crédits qui font le miel des banques à réseau traditionnel sur la clientèle grand public.

La banque est essentiellement une affaire de confiance, d'où pour certains l'importance de relations personnelles et de présence physique à travers la succursale. Les néo banques explosent ce modèle mais comment travaillent-elles la confiance ?

Client de banques directes depuis 10 ans, je dois reconnaître avoir plus confiance dans leur service que dans celui de banques traditionnelles, y inclus pour de l'épargne ou la souscription de crédit hypothécaire. La grande force des banques directes et des néo banques réside dans leurs processus informatiques très puissants, limitant considérablement les erreurs humaines. Par ailleurs, il est possible de livrer un bon niveau de conseil par téléphone ou en digital, tendance qui devrait s'accroître avec l'intelligence artificielle.

Les néo banques constituent principalement aujourd'hui une menace pour les banques de détails. Pourront-elles un jour

monter d'un cran pour concurrencer sérieusement l'activité plus complexe de la gestion de fortune

Si certaines ciblent avec succès le marché des professionnels, les néo banques sont avant tout positionnées grand public. En raison de la dimension conseil, l'activité gestion de fortune sera plus difficile à conquérir. Mais pas impossible.

Les fintechs prolifèrent mais peu pour l'instant sont capables de répliquer la complexité d'une banque globale, se contentant de se focaliser sur des activités ciblées (paiements, change, crédits simples etc.). Quel est votre vision sur l'avenir des fintech ?

La notion d'open banking challenge les banques globales. La tendance est plutôt à l'éclatement, les clients souscrivant à différents services auprès de différents prestataires. Si je crois à la pérennité des banques globales au sens international, capables d'accompagner les entreprises à travers leurs activités transfrontalières, je suis en revanche réservé quant à l'intérêt de banques globales nationales « tout sous le même toit ». ... pas plus que je ne crois à l'avenir de l'hypermarché.

Quelles leçons les banques traditionnelles doivent-elles tirer du modèle des néo banques ?

Les banques traditionnelles doivent utiliser les services des nouveaux entrants tels que le service d'agrégation de comptes (offert par la plupart des banques en France). L'intégration voire le rachat de services fintechs reste, eu égard à la complexité des systèmes d'information bancaires et la lenteur propres aux grandes institutions, souvent la seule façon pour elles d'innover.

Vous êtes un expert reconnu sur le domaine des néo banques. Quels sont les 3 acteurs à suivre en particulier ?

Je resterai sur les valeurs déjà connues : Revolut (UK), N26 (Allemagne) et ajouterai Qonto (France) sur le marché des professionnels.



Interview réalisée le 28 mai 2019 par Frédéric Ruiz

Carte blanche à... OCE - Office Cantonal pour l'emploi

Vous souhaitez engager un nouveau collaborateur inscrit au chômage? Faites appel à l'AIT!

L'allocation d'initiation au travail (AIT) est une participation de l'assurance chômage au paiement du salaire pendant une période qui peut durer de 1 à 12 mois selon le profil et l'âge du candidat. L'objectif est de soutenir l'entreprise dans l'investissement consenti pour former le nouveau collaborateur et lui permettre d'acquérir les compétences dont il a besoin pour être efficace et autonome à son poste de travail.

Cette allocation est encore plus intéressante lorsque sollicitée pour un candidat à l'emploi de 50 ans ou plus. Dans ce cas, l'assurance chômage peut couvrir en moyenne près de 50% du salaire pendant une période pouvant aller jusqu'aux 12 premiers mois de son contrat.

Vous avez trouvé le candidat qu'il vous faut? Alors contactez-nous à l'aide des coordonnées ci-après. Votre demande doit nous parvenir idéalement au moins 10 jours avant la prise d'emploi du nouveau collaborateur. Nous vérifierons alors que toutes les conditions sont bien remplies pour vous permettre de bénéficier de l'AIT et nous vous accompagnerons dans la constitution de votre dossier en vue d'obtenir cette prestation.

Financement du salaire par l'assurance-chômage



Jusqu'à **50 ans**

du 1^{er} au
2^e mois

60%
du salaire
brut

du 3^e au
4^e mois

40%
du salaire
brut

du 5^e au
6^e mois

20%
du salaire
brut



A partir de **50 ans**

du 1^{er} au
6^e mois

60%
du salaire
brut

du 7^e au
12^e mois

40%
du salaire
brut

Pour toute information sur l'AIT, contactez notre service employeurs:

Office cantonal de l'emploi

Rue des Gares 16, 1201 Genève

Tél. : +41 (0)22 388 10 18

se@etat.ge.ch

www.ge.ch

Les banques suisses doivent développer leurs talents si elles veulent en attirer de nouveaux

Dans un bassin d'emploi comme celui de la place financière romande où la durée moyenne d'un CDI a été divisée par 3 en 15 ans passant en dessous de 6 ans, la question de *l'étape d'après* devient non seulement stratégique mais déterminante au moment de choisir un employeur. L'unique question que se pose désormais un top talent au moment de signer est : « Si je choisis cet employeur, est-ce que je vaudrais plus sur le marché de l'emploi lorsque je le quitterai ? Est-ce que mon employabilité aura augmenté grâce à lui? ».

Les banques n'ont dès lors que deux options. Décider de ne rien faire et parier sur le fait que leurs employés ne s'en rendront pas trop compte et surtout ne communiqueront pas leur frustration à l'externe pendant la collaboration ou après leur départ. Ou alors, former en permanence leurs employés, leur permettre d'acquérir des compétences même non immédiatement nécessaires pour leur rôle actuel dans l'entreprise, et faire de cette stratégie de formation permanente un véritable axe de communication et un élément d'attractivité accrue au moment du recrutement.

Richard Branson, le charismatique fondateur de Virgin, affirmait il y a 20 ans déjà : « Formez toujours vos employés au point de leur permettre de pouvoir vous quitter... mais traitez les aussi suffisamment bien pour qu'ils n'en aient pas l'envie ».

F. Kohler

A... venir et passé !



A noter dans vos agendas

- 01/07 – Changement de code postal de l'ISFB (désormais 1212 Lancy)
- 03/07 – Evènement Banking First : le numérique en réponse à la déréglementaire réglementaire
- 01/09 – Premiers diplômés du CAS en Finance durable de la HEG de Genève
- 12/09 – Journée des banquiers
- 05/11 – Démarrage du CAS Blockchain de l'Université de Genève
- 13/11 – SFI Annual meeting

Ce qu'il ne fallait pas rater

- 26/06 – Le bitcoin repasse au-dessus de 10'000 USD et l'or est au plus haut depuis 2012
- 20/06 – FGPF publie son rapport annuel
- 29/05 – Extension de l'EAR à 19 nouveaux pays
- 25/05 – La Libra, future cryptomonnaie de Facebook
- 02/05 – Assises de la place financière
- 11/06 – Conférence SFI/FGPF : le pouls numérique de la banque suisse
- 14/03 – 2^e Geneva WealthTech Forum
- 11/03 – Journées Solutions GFI
- 20/02 – Mirabaud fête son bicentenaire et Bordier ses 175 printemps

Last minute...

Sept 2019 : 5^e session du CAS HES Marketing & Distribution des produits et services financiers (postgrade 11 crédits ect). 1^{ère} volée du nouveau CAS en Digital Banking (11 crédits ect)

Sept 2019 : nouvelle rentrée des certificats de spécialisation de Compliance Officer, Fiscalité de la clientèle bancaire, Gestion de portefeuille, Produits et investissement et Risk Legal & Compliance.

Rédaction:

Frédéric Kohler & Frédéric Ruiz – ISFB

Avec les contributions exceptionnelles de :

Angela DE WOLFF a été analyste financière et responsable des investissements durables chez Lombard Odier. Elle est aujourd'hui partenaire Conser Invest, un conseiller indépendant et un prestataire en finance durable, ainsi que Membre du Conseil d'Administration de SIFEM et de la BCGE.

Thierry Dinard est consultant pour la société Syrtals, spécialisée dans les néo banques et banques digitales. Au bénéfice de plus de 30 ans d'expérience dans la banque, il anime aussi le cours Neo Banking dans le cadre de nos formations pots grades HES Kalaidos Romandie.

ISFB - Institut Supérieur de Formation Bancaire

Route des Jeunes 12
1212 Genève - Lancy
Téléphone 022 827 30 00
email: info@isfb.ch
web: <http://www.isfb.ch>