

ROBO-ADVISORS: UNE ÉVOLUTION CERTES, MAIS PAS EXTRAORDINAIRE!

Cosima F. Barone, Membre du Conseil du GSCGI

Selon un récent article [Robo-Advisors Top \\$1 Trillion in Assets...](#) publié par Barron's, le secteur des Conseillers contrôlerait environ \$50 trillion, dont seulement \$1 trillion ferait des heureux dans le segment des 'robo-advisors'. Ces chiffres se basent sur une étude récente de Condor Capital Wealth Management, qui a suivi l'évolution du secteur de la robotique appliquée à la finance depuis ses débuts.

L'évolution de la robotique dans le conseil financier a mis en évidence tant les fortes barrières à l'entrée du secteur financier—caractérisés par des minima et des frais élevés—que la résistance des sociétés de gestion de patrimoine traditionnelles. Cependant, la vague des 'robo-advisors' s'est révélée moins disruptive que préconisée quand Betterment et WealthFront (racheté par UBS)—les deux pionniers de ce secteur—ont vu le jour en 2008, durant la crise de 2008-2009.

La promesse des robots-conseils a suscité beaucoup d'intérêt dans le sillage de la crise financière. Les investisseurs ont vu leur épargne s'effondrer. Nombre d'entre eux avaient besoin de repenser la répartition de leurs actifs et souhaitaient être aidés dans le choix des fonds, sans avoir à payer des honoraires à des Conseillers financiers, qui très souvent englobent des objectifs de planification financière et fiscale plus importants. Également, nombreux Conseillers financiers ne veulent pas généralement de ces clients plus modestes.

De plus, l'investissement indiciaire était en plein essor, tout comme la prédominance du smartphone. En outre, l'aspect démocratique de ce type de gestion d'investissements a été plutôt relevant. Comment ne pas s'intéresser à un produit offrant un plan d'investissement complet pour une somme modique et facile à gérer via le web ou une application digitale? Et ce d'autant plus que (1) les investissements initiaux et les comptes minimums sont très bas, et (2) la plupart des robots investissent dans des fonds

indiciels à très faible coût et facturent en moyenne 0,35% de frais de gestion.

Or, après quelques années, ces start-ups ont du faire face à plusieurs réalités, dont les plus importantes sont: (1) rester des 'pure digital solutions', et (2) rester indépendantes.

En 2008, le début des robo-advisors, a été disruptif à tel point que Vanguard, Fidelity, Charles Schwab et d'autres grandes sociétés de services financiers ont lancé leurs propres robo-advisors, avec beaucoup de succès. Aussi, durant les premiers temps, le secteur bancaire et de la gestion de patrimoine a dû réaliser le besoin de s'adapter à une clientèle plus avisée sur le plan numérique.

Des années après, le secteur du 'robo-advisors' a dû vite réaliser que les investisseurs, même les plus jeunes, veulent avoir la possibilité de parler à quelqu'un lorsqu'ils prennent des décisions importantes concernant leur argent. C'est ainsi que, par exemple, Fidelity a intégré son service de gestion d'investissement purement numérique dans son robo-advisor 'hybride', soulignant que l'offre purement numérique n'a pas beaucoup de chance de survivre, à l'exception peut-être de Betterment qui s'efforce d'assurer son indépendance financière.

Mais d'une manière générale, les grandes ambitions des robo-advisors ont été réduites. Indéniablement, il est impossible de prédire à présent l'issue de la confrontation David-Goliath (\$1 trillion—\$50 trillion).

Cependant, on peut constater que l'offre très professionnelle de la part de Conseillers financiers particulièrement soucieux des intérêts de leurs clients reste un atout indéniable dans cette confrontation 'human—robo advisor'.

Pas encore Membre 'Conseiller financier' du GSCGI? Contactez-nous!