

PODCAST TRANSCRIPT

Multi Family Office

Bonjour, je suis Firmin Sylla. Bienvenue sur un point le podcast qui décrypte l'univers de la gestion de patrimoine. Bonne écoute. Bienvenue à toutes et à tous.

C'est un plaisir de recevoir Aurélien Drain, Head of Business Development chez HSBC Private Banking. Bonjour Aurélien. Bonjour, pour commencer, est ce que vous pouvez présenter brièvement HSBC Private Banking et vos missions en tant que Head of Business Development?

Oui, bien sûr. HSBC Private Banking est spécialisée en gestion de fortune avec une couverture très internationale. Nous gérons plus de 400 milliards dans le monde. Nous sommes également reconnus pour notre capacité de crédit à prêter dans le secteur de la gestion de fortune. Nous sommes spécialisés en gestion d'actifs, bien sûr pour nos clients private equity sur les classes d'actifs non traditionnelles, mais aussi plus plus alternative. Merci pour ce préambule. Alors aujourd'hui, nous allons évoquer la stratégie d'accompagnement des banques privées versus les family offices. Sans plus attendre, rentrons au cœur du sujet. On sait que la concurrence sur le marché de la gestion de patrimoine et des multi family office est intense. Quels sont les avantages à recourir aux services d'une banque privée et vis à vis des family office plus spécifiquement? Êtes vous complémentaires ou proposez vous substantiellement la même chose? Oui, c'est une bonne question. Effectivement, le marché des family office s'est énormément développé ces dernières années, je dirais même des des multi family offices. Et c'est une tendance que nous suivons déjà depuis de nombreuses années puisque nous travaillons de manière assez étroite avec les family offices de nos clients et les conseils de nos clients, de manière au sens large, si je puis dire. Et nous pensons que nous sommes très complémentaires. Un family office va avoir cette proximité avec la famille, la proximité, le lien va pouvoir superviser des sujets que nous ne pourrions pas forcément, notamment sur la partie immobilière ou sur les affaires courantes de la famille. En revanche, nous sommes convaincus qu'une banque privée, de notre taille notamment, va pouvoir apporter une expertise, une recherche notamment en asset management, en allocation d'actifs, qui vont pouvoir être très complémentaires avec tous les conseils que pourront apporter un family office. Très bien alors toujours en matière d'offre et de services. Est ce que vous proposez une approche de conseil automatisé avec de l'IA par exemple, ou de l'analyse très granulaire de la performance des portefeuilles? Et là, je pense précisément à votre solution Aladin. Oui, alors nous, bien sûr, nous utilisons les nouvelles technologies. C'est dans l'air

du temps et il y a tellement de données aujourd'hui sur le marché qu'il faut savoir utiliser ces outils là. Mais on utilise aussi beaucoup notre connaissance locale des marchés. Vous savez, quand nous devons choisir d'investir dans une entreprise, votre présence locale, que ce soit en Chine, aux Etats-Unis ou au Moyen-Orient, est importante pour connaître la vision de l'entreprise, sa stratégie. Et Salalah ne répond pas forcément toujours à ces critères là. En revanche, sur les indicateurs macro économiques, déceler des tendances et pouvoir tester ou stresser des allocations de portefeuille, modéliser des allocations de portefeuilles. Bien sûr, nous utilisons des solutions et notamment Aladdin Wealth, que nous sommes assez peu finalement utilisé dans l'univers du prêt banking, puisque c'est un outil plutôt institutionnel utilisé par les plus grandes institutions dans le monde entier. Nous avons la chance d'avoir cet outil là et oui, nous pouvons utiliser cet outil en complément et en aide à la décision pour nos gérants et pour nos clients et donc les clients, la clientèle privée en l'occurrence. Oui, tout à fait. Et particulièrement les family offices qui peuvent être amenés à suivre de très grandes familles, de très grandes fortunes. Et nous avons déjà eu l'occasion de travailler en étroite collaboration avec eux et de pouvoir leur donner accès à cet outil Aladdin Wealth, que nous avons et qui permet de modéliser des portefeuilles et de donner une approche rationnelle sur dont de l'aide à la décision ou d'une allocation d'actifs. Je me posais aussi la question de savoir s'il y avait des liens, des raccourcis entre HSBC Private Banking et votre banque d'affaires en fonction des besoins des clients. Nous avons un ADN très entrepreneurial chez HSBC de par notre proximité avec notre banque commerciale et aussi notre banque d'investissement. Une banque d'affaires qui est très active, notamment dans le secteur des nouvelles technologies ou de la transition énergétique. Et donc oui, tout à fait. Pour les grands clients, nous pouvons donner accès à des clubs deal. Alors il faut être particulièrement qualifié, mais nous pensons que c'est intéressant, notamment dans notre collaboration avec des grands family office puisque nous pouvons faire bénéficier de clubs internationaux entre l'Est et l'Ouest du monde par exemple, et connecter des clients, des investisseurs et leur donner accès à de nouvelles opportunités d'investissement. Et pour finir, parlons implantation géographique puisque l'autre grand avantage d'une banque privée internationale comme la vôtre, comme HSBC Private Banking, c'est la force de son réseau. En pratique, qu'est-ce que cela signifie pour vos clients? Est-ce qu'une famille française, par exemple, qui aura l'essentiel de son patrimoine en France, profiterait du fait que vous soyez à Londres ou à New York? Alors, évidemment, HSBC donne accès de par sa couverture à différent beaucoup de bureaux dans le monde entier, ce qui peut être tout à fait utile pour des grandes familles. Je pense notamment à des entreprises familiales ou avec ou des enfants peuvent être amenés à gérer des filiales dans d'autres. Partie du monde et nous pouvons bien évidemment les mettre en relation avec nos équipes locales dans différents pays, que ce soit en Asie, aux États-Unis, au Moyen-Orient ou encore au Luc. Et donc, nous pensons que c'est un réel avantage puisque nous sommes très interconnectés entre nous et nous sommes à la fois un grand nombre de conseillers, banquiers privés et conseillers entreprises, mais également très connectés, très organisés pour pouvoir faciliter le quotidien et la gestion de l'entreprise de nos clients. Merci pour tous ces enseignements sur le business model de la banque privée et de ses relations et les relations entretenues avec le monde du family office. Aurélien Drain, Head of Business Development chez HSBC Private Banking. Quant à nous, on se retrouve à l'occasion d'un prochain podcast à très vite.