

POINT FORT

La crise du Covid-19 profite aux fintech

Le confinement a créé un effet d'aubaine pour les start-up actives dans les services financiers en ligne. Elles ont investi des niches où les banques sont peu présentes.

STÉPHANIE GIROUD

Plus de 80% des fintech voient dans la crise sanitaire de grandes opportunités à saisir. C'est ce qui ressort d'un récent sondage mené par l'association des start-up financières suisses auquel 120 jeunes pousses ont participé. L'enquête montre qu'elles profitent de cette période pour élargir leur offre numérique, investir et augmenter leurs effectifs. Plus de 65% des start-up interrogées ont également déclaré qu'elles étaient en phase de croissance. Focus sur cinq de ces fintech suisses qui ont connu un coup d'accélérateur en pleine pandémie.

Selma vise les millennials

«En Suisse, il faut avoir un demi-million pour avoir accès à un banquier privé. Notre fintech propose des conseils en investissement à partir de 2000 francs», explique Kevin Linser, cofondateur de Selma Finance. La start-up, basée dans le canton de Schwytz, a développé un conseiller numérique qui veut démocratiser la gestion de fortune.

Actuellement, 77% des clients de Selma Finance ont moins de 40 ans et 35% ont moins de 30 ans. Pour avoir accès au service du conseiller numérique, ils paient un abonnement par mois en fonction du montant investi; un prix moitié moins élevé qu'au sein d'une banque traditionnelle, indique Kevin Linser. «Nous pouvons motiver une toute nouvelle génération de personne à investir sur le long terme», se réjouit le cofondateur.

La fintech de dix employés a acquis plus de 1000 clients ce printemps et prévoit de doubler ce chiffre encore cette année. «Pendant le confinement, le contact avec le conseiller bancaire étant quasiment impossible, les gens se



Le développement des fintech représente une opportunité de démocratiser l'accès à la Bourse suisse.

sont tournés vers d'autres moyens pour investir. Je pense qu'ils ont opéré un changement sur le long terme en goûtant au confort que les services numériques leur apportent», espère le cofondateur de Selma Finance.

Selma Finance aspire aussi à une croissance en Europe. «Cette crise a été un vrai test. Nos clients sont restés fidèles et ont même investi davantage, ce qui nous permet d'envisager le développement vers un nouveau marché avec optimisme», estime Kevin Linser.

Altoo: informer la clientèle fortunée

«Pendant la crise, nous avons eu trois fois plus de connexions sur notre plateforme que lors des mois précédents le coronavirus», constate Martin Stadler, CEO de

Altoo. La fintech, basée à Zoug, propose depuis 2017 une technologie qui permet aux personnes fortunées d'avoir une vue d'ensemble sur leurs actifs bancaires et non bancaires. «Nous ne donnons pas de conseils d'investissements et ne gérons pas les actifs», avertit le directeur.

Durant la période de confinement, la fintech a aussi gagné 4 à 5 clients par mois contre 1 à 2 clients les mois précédents. Ces derniers «ont réalisé qu'ils ne pouvaient pas être dépendants d'un lieu pour suivre et contrôler leurs activités financières», explique le Martin Stadler.

Altoo compte 24 employés. «La Suisse est attractive pour la clientèle fortunée car elle offre un environnement politique stable pour sauvegarder des données

très sensibles», explique Martin Stadler. Mais le développement à l'étranger est incontournable: «Le marché helvétique est très petit. On compte environ 4500 grandes fortunes contre 130.000 au niveau mondial.»

Le patron d'Altoo compte aussi sur la Swiss Fintech Fair de septembre pour propulser les jeunes entreprises financières sur la scène internationale. «L'événement se déroulera pour la première fois entièrement en ligne, ce qui permettra à davantage d'investisseurs internationaux d'y assister», se réjouit Martin Stadler.

Vlot veut numériser la prévoyance

«Avec la baisse de rendement des caisses de pension et la chute

des cours boursiers, les gens vont avoir de plus en plus besoin d'une clarté sur le financement de leurs retraites.» C'est l'espoir de Michael Dritsas, patron de Vlot. La fintech zurichoise, lancée fin 2017, veut simplifier la gestion de la prévoyance. «En Suisse, si vous voulez savoir quel est votre bien AVS, c'est un retour aux temps préhistoriques, rien n'est digitalisé et c'est difficile de comprendre ce qui est sur votre certificat de caisse de pension», déplore Michael Dritsas.

La crise du coronavirus a aidé la fintech à gagner en visibilité et à nouer un partenariat avec la compagnie d'assurance Generali. «Nous allons étendre nos partenariats avec des caisses de pension et poursuivre l'amélioration de notre technologie en la développant davantage sur le mobile», ambitionne Michael Dritsas. Vlot, qui compte sept employés, aimerait aussi s'attaquer aux marchés allemand, italien et français ainsi qu'américain.

Le meilleur trimestre pour ExchangeMarket.ch

Au cours des derniers mois, le volume d'échanges sur ExchangeMarket.ch a connu une hausse d'environ 40%, le nombre de clients a augmenté de 30%, s'enthousiasme Michael Wychowanec, cofondateur de cette plateforme spécialisée dans le trading de francs et d'euros. «Nous avons réalisé le premier trimestre le plus fort de notre histoire», ajoute-t-il.

La fintech zurichoise compte plus de 20.000 clients en Suisse principalement des frontaliers ainsi que des PME qui échangent de petits montants, à partir de 100 francs et jusqu'à 250.000 francs. Pour grandir, Exchange-

Market.ch vise ces quelque 300.000 personnes qui passent la frontière chaque jour pour venir travailler. Elle met en avant des frais de transaction qu'elle assure plus compétitifs que ceux des banques. Elle se rémunère sur la différence entre les cours d'achat et de vente des devises.

Loanboox, des financements même en temps de crise

«Les demandes de financement sur notre plateforme ont augmenté de plus de 100% en mars et avril par rapport à la même période l'an dernier, ce qui représente 4 milliards de francs demandés, se réjouit Sarah Tinguely, Business Development Manager chez Loanboox. Ce boom est principalement dû au besoin en financement pour pallier la crise du Covid-19.» La fintech zurichoise met en relation emprunteurs et investisseurs. Elle est présente sur six marchés et compte plus de 50 collaborateurs, dont une trentaine en Suisse.

Le montant total conclu pendant le confinement s'est élevé à 1.7 milliard de francs (+125%), dont 400 millions (+60%) du côté romand. «Cette pandémie a montré que notre modèle fonctionne. La possibilité d'avoir une plateforme à portée de main en tout temps constitue un avantage considérable pour les emprunteurs et les investisseurs», estime Sarah Tinguely. Loanboox se dit indépendante, et assure n'avantager aucune institution. «Notre objectif est de collaborer avec les banques et les assurances pour développer de nouveaux produits», explique la responsable du marché romand. En Suisse, la fintech compte une dizaine de partenaires. ■

Les grands banquiers privés se transforment aussi

GESTION DE FORTUNE. Les technologies financières sont intégrées dans le laboratoire d'innovation, la plateforme IT ou l'investissement stratégique des banques privées.

ELSA FLORET

Les fintechs? UBS ne les voit pas comme des concurrents directs. La banque intègre l'innovation financière dans sa digital factory à Zurich. «Nous observons l'arrivée des fintechs, et pouvons collaborer avec certaines, mais nous comptons surtout sur l'efficacité de nos propres structures de développement technologique», estime David Fournier, responsable du Wealth Management (WM) chez UBS Valais.

Au niveau du groupe, UBS investit 3,4 milliards de dollars par an dans la technologie (dont un demi-milliard en Suisse, entre 2018 et 2021). «Avec la crise du Covid-19, on peut parler d'un gain technologique de cinq ans. Le télétravail est désormais possible pour 95% de nos 70.000 collaborateurs» dans le monde, pré-

cise David Fournier. Durant le 1er trimestre, UBS a vu un afflux net d'argent de 1,8 milliard de dollars, portant à 205 milliards les montants investis en Suisse dans la seule gestion de fortune.

CHEZ UBP, LE COVID-19 A PERMIS D'ACCÉLÉRER LA NUMÉRISATION DES PROCESSUS: POUR LA PREMIÈRE FOIS, L'OUVERTURE DE COMPTE A PU AVOIR LIEU PAR VIDÉO.

Banque universelle en Suisse, sa clientèle WM provient de nouveaux clients, mais aussi de son pipeline interne d'entrepreneurs, au profil bien connu de la banque et dont le patrimoine a progressé. Toutes les régions du monde ont bénéficié de ces entrées d'argent (12 milliards nets) portant à 2339

milliards de dollars la masse dans la gestion de fortune (hors gestion d'actifs).

Chez UBP, le Covid-19 a permis d'accélérer la numérisation des processus: pour la première fois, l'ouverture de compte a pu avoir lieu par vidéo. «En tant que banquier privé, le contact et la connaissance personnelle des clients sont essentiels et ont toujours fait partie de l'essence de notre métier. Néanmoins, nous avons dû repenser nos solutions techniques. Je dirais que la Compliance a pu s'adapter de manière très positive», observe Raoul Jacot-Descombes, responsable des risques et Compliance à l'UBP. La réglementation sur l'identification de leurs clients se fonde sur la Circulaire Finma 2016/7 et l'ASB (Association suisse des banquiers) et son assouplissement des règles de la Convention

relative à l'obligation de diligence des banques (CDB). «Les prospects, sont souvent connus de longue date, lors de rencontres avec nos banquiers. Un client, qui ne serait pas connu personnellement,

«L'INVESTISSEMENT DANS TAURUS NOUS PERMET DE RESTER À L'AVANT-GARDE DES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES», AFFIRME PATRICK ODIER.

ment, ni socialement par UBP, n'est pas accepté chez nous», affirme Raoul Jacot-Descombes, pour qui la prochaine étape est la vérification de la signature électronique du client.

Les actifs sous gestion du groupe UBP s'élevaient à 140 milliards de francs à fin décembre 2019,

dont 40 milliards dans l'asset management.

Lombard Odier, qui pour la première fois a procédé à des ouvertures de comptes de manière totalement digitalisée pendant la crise, a investi en avril dans Taurus, un des leaders suisses de la fintech. «Conjuguer la vision technologique des start-up et le savoir-faire d'entreprises et institutions pérennes aboutit à la transformation de nombreux pans de l'économie et des services financiers. Notre partenariat avec Taurus s'inscrit dans notre approche stratégique de l'innovation, afin de rester à l'avant-garde des avancées technologiques (blockchain et actifs numériques)», précise par écrit Patrick Odier, Associé-gérant Senior du groupe Lombard Odier. Lombard Odier utilise une plateforme informatique propriétaire, déve-

loppée depuis plus de 25 ans et commercialisée depuis 2013 auprès de clients externes, soit d'autres banques privées au modèle similaire. LOIM (Lombard Odier Investment Managers), la société de gestion d'actifs du groupe (54 milliards de francs sous gestion, fin janvier) a lancé début mai une stratégie actions consacrée aux fintechs. LOIM gère près de 2 milliards de dollars à travers plusieurs stratégies thématiques, telles que Global Fintech, Global Prestige et Golden Age.

Quant à Swissquote, précurseur de la gestion de fortune électronique en Suisse, avec un montant minimum investi de 10.000 francs, le groupe a connu une croissance de 23% de la clientèle, avec un total de 3.362 clients et 21% de rentrées de fonds (232 millions de francs sous gestion), fin 2019. ■