

# SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

## «LE SERVICE CLÉ, C'EST L'ADAPTABILITÉ!»

Les asset services n'échappent pas aux bouleversements qui affectent le secteur financier. Aujourd'hui, il leur faut aussi se renouveler pour satisfaire des attentes qui évoluent vite. *Par Hans Linge*

### Interview **ANDREAS SÖDERHOLM**

Managing director  
Reyl Asset services

Depuis 2015, **Andreas Söderholm** est responsable de la branche asset services pour la banque Reyl & Cie. Il a débuté sa carrière chez Saxo Bank en tant que sales trader. Il a ensuite rejoint Laven Partners à Genève en tant que responsable des opérations de services financiers avant de travailler pour Fund Advisers Admin comme directeur général et responsable des opérations de négoce. En 2011, il a rejoint le Credit Suisse comme membre de l'équipe Global EAM Fund Solutions. Il était alors chargé de la création, de la mise en place, de la redomiciliation et de la migration de solutions de fonds, ainsi que du cycle de vie des fonds de placement.

### Quels sont les services qui doivent aujourd'hui figurer dans une offre asset services ?

■ **Andreas Söderholm:** Nous offrons à nos clients des activités de dépositaire, via nos entités à Malte, Genève ou Dubaï, de gouvernance de fonds et d'organisation, de conseil et de gestion. Et surtout, nous développons notre offre vers des services plus personnalisés, plus sophistiqués, pour répondre aux attentes de clients qui ont souvent des profils très différents. C'est le cas pour ce qui a trait au reporting, un domaine où les process peuvent énormément varier d'un client à l'autre. Les notes ont parfois des attentes qui vont au-delà d'un service purement bancaire et pour lesquels nous devons préparer des solutions sur-mesure.

Le one size fits all est définitivement révolu. On pourrait dire que le service clé qui doit figurer aujourd'hui dans une offre asset services, c'est l'adaptabilité. En effet, nous cherchons continuellement à délivrer un service qui soit d'abord modulable en fonction des besoins.

### Dans un secteur en plein bouleversement, quels sont les nouveaux besoins, les nouvelles attentes que vous avez vu apparaître chez vos clients ?

■ **AS:** Nos clients veulent pouvoir s'appuyer sur des spécialistes qui comprennent parfaitement leurs besoins, qui soient novateurs et

qui sachent notamment anticiper les questions particulièrement complexes liées aux nouvelles réglementations. Nous devons leur livrer des solutions IT performantes. D'autre part, nous menons également une stratégie de diversification géographique. En effet, la présence du groupe Reyl sur de grandes places financières internationales nous a permis d'élargir notre offre, en donnant par exemple à nos clients l'accès à davantage de marchés, et donc à davantage de solutions d'investissement.

### Le département asset services est récent et comprend des métiers qui étaient toutefois existants chez Reyl & Cie. Quelle est sa place aujourd'hui au sein du groupe, comparé à l'asset management ou au corporate advisory ?

■ **AS:** Le monde bancaire est en plein changement. Les solutions très avancées que nous élaborons pour nos clients nous servent



**“ Il y a 10 ans, voire même 5 ans, tout n’était pas aussi rapide. Le digital facilite ce travail mais, d’un autre côté, les complexités réglementaires ont toujours tendance à compliquer la donne. ”**

donc aussi à nourrir les réflexions en interne et à proposer des idées innovantes capables de contribuer à l’évolution du groupe Reyl. En ce sens, les asset services se retrouvent vraiment placés aujourd’hui en première ligne puisque nous sommes en prise directe avec les marchés et leurs multiples acteurs.

**Quels changements constatez-vous dans la façon dont les professionnels consomment les asset services aujourd’hui ?**

■ **AS:** Les services financiers vivent à l’ère de l’instantané. Nos clients nous demandent des services complètement intégrés, inter-fonctionnels, complètement automatisés. Il leur faut une très grande fluidité dans la transmission immédiate de l’information entre les différents services, du Legal & Compliance jusqu’à la gestion du risque en passant par la table d’exécution. Il y a 10 ans, voire même 5 ans, tout n’était pas aussi rapide. Le digital facilite ce travail mais, d’un autre côté, les

complexités réglementaires ont toujours tendance à compliquer la donne.

Ensuite, les clients sont très sensibles sur les coûts et nous le ressentons dans les différents appels d’offres auxquels nous participons. Il s’agit aussi de démontrer notre capacité à optimiser les coûts sur l’ensemble de la chaîne de valeur et réduire toute contrainte de façon à ce que nos clients puissent se concentrer sur leur cœur de métier.

**Quels sont les segments de clientèle que vous privilégiez à présent ?**

■ **AS:** Nous travaillons principalement avec des gérants indépendants, des asset managers, des administrateurs, des trustees et des clients institutionnels comme les caisses de pension ou les banques. Nos principaux segments de clientèle sont les institutionnels et les gérants indépendants. Il faut avoir une approche très entrepreneuriale pour parvenir à satisfaire leur niveau d’exigence. Nous concentrons nos efforts sur des cibles dont

les actifs sous gestion se situent entre 50 et 500 millions car c’est le type de périmètre sur lequel nous pouvons générer le plus de valeur ajoutée.

**A terme, comment voulez-vous voir évoluer Reyl Asset Services ? Quels objectifs vous êtes-vous fixés ?**

■ **AS:** Nous sommes convaincus que le pôle asset services va devenir pour Reyl & Cie un axe privilégié de développement. Il apporte une très forte valeur ajoutée au niveau du groupe en raison de son potentiel. Sur le plan de l’offre, nous voulons vite augmenter nos capacités pour couvrir tous les besoins de nos clients avec les solutions les mieux adaptées. Et pour ce qui est des objectifs chiffrés, le but fixé d’ici 12-18 mois, est d’atteindre un portefeuille clients qui approche les 2 milliards de francs.