



Contexte



L'industrie est en profonde mutation avec l'arrivée de nouvelles réglementations et technologies obligeant les Asset Managers à s'adapter rapidement. Longtemps ignorée, la **gestion du suivi du Passif** est désormais un service primordial. Optimisée et maîtrisée, elle devient une activité à valeur ajoutée dans **la gestion et la distribution de fonds**, où le **suivi et l'identification des clients investisseurs sont capitaux**.



Enjeux et Impacts

Activités
Ventes L'identification et le suivi des investisseurs, leur poids dans les produits ainsi que leur répartition géographique apporte un outil de pilotage commercial
Marketing/Produits La connaissance de la typologie des investisseurs permet à l'Asset Manager de réaliser des études de gamme (rationalisation de gamme, veille concurrentielle...)
Règlementaires L'arrivée de nouvelles réglementations oblige l'Asset Manager à suivre son passif : MIFID2, MMFR, FATCA...
Rétrocessions Les rétrocessions représentent le reversement d'une partie des frais de gestion aux distributeurs des fonds par l'Asset Manager



Métiers
<ul style="list-style-type: none"> Equipes Commerciales Business Développement
<ul style="list-style-type: none"> Marketing Appel d'offres Product Management
<ul style="list-style-type: none"> Compliance Equipes risques
<ul style="list-style-type: none"> Finance/Comptabilité Equipes gestion du passif et rétrocessions

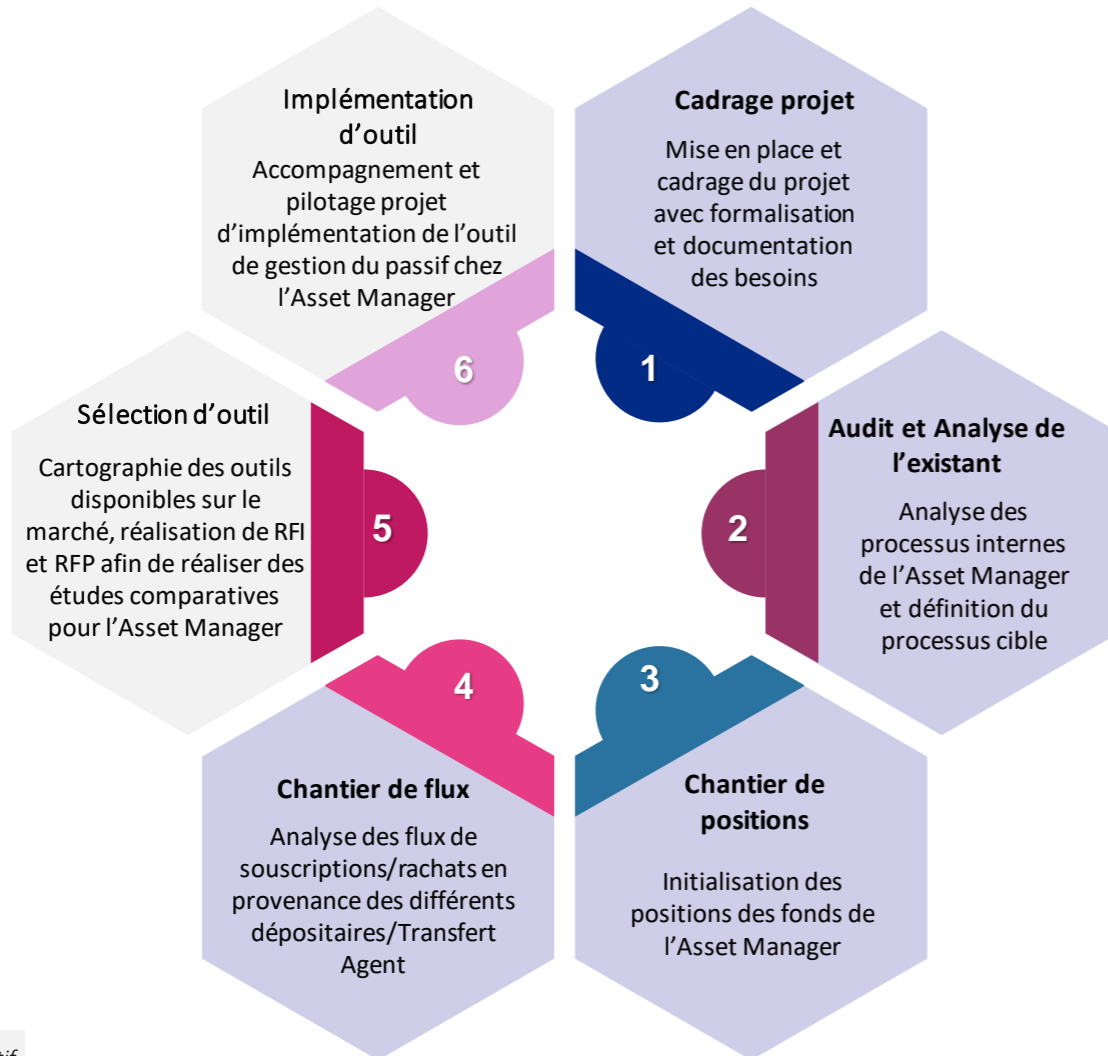


Impacts
<ul style="list-style-type: none"> Amélioration de la relation et du suivi des clients Outils de pilotage commercial : analyse de rentabilité, orientations commerciales... Etablissement des chiffres de collecte de l'Asset Manager
<ul style="list-style-type: none"> Interfaçage avec l'outil CRM Aide à la gestion des relations tiers et à l'établissement des Reportings clients Développement stratégique : analyse de la concurrence, création de nouveau produits...
<ul style="list-style-type: none"> Contrôle et suivi des clients à risque Mise en place des outils de pilotage de risques adéquats pour gérer : <ul style="list-style-type: none"> les risques de liquidité sur les fonds les ratios d'emprise
<ul style="list-style-type: none"> Etablissement des provisions de rétrocessions Fiabilisation et automatisation du calcul et paiement des rétrocessions Respect des délais de paiement et maintien d'un partenariat fort avec les distributeurs



Notre Intervention

BEAM vous accompagne en six étapes :



Facultatif



Atouts de Beam

