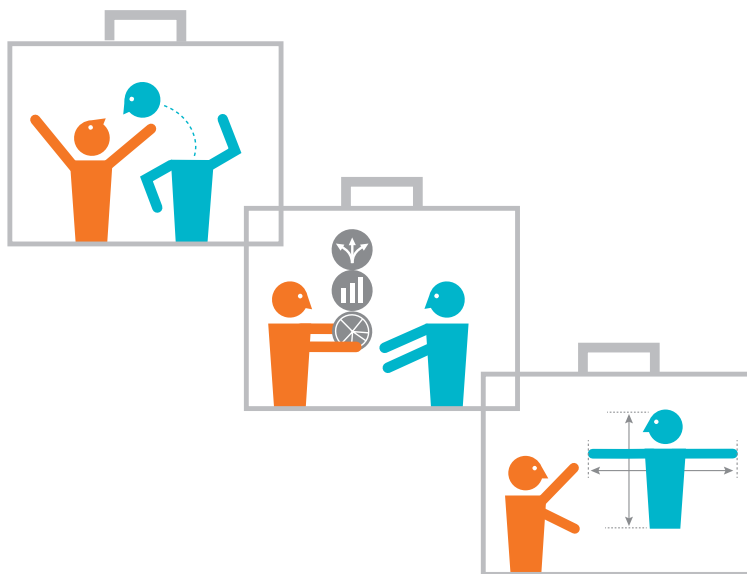


LE PERFECTIONNEMENT AVEC LA PRATIQUE

A la recherche d'un modèle idéal de l'activité de conseil

L'enquête internationale 2016 auprès des conseillers en gestion de patrimoine¹ révèle à quel point ces derniers devront exercer leur activité dans un monde complexe où les nouvelles réglementations, le comportement imprévisible des clients et l'évolution permanente des contraintes d'investissement pourraient faire échouer leur recherche d'un modèle idéal de l'activité de conseil.



Adapter la gestion de l'entreprise à la vitesse du changement

Énumérons les problématiques auxquelles les CGP en France doivent répondre aujourd'hui : de nouvelles réglementations, le vieillissement de la clientèle et des modèles de tarification et des structures de commissionnement moins rentables.

- **62 % affirment que les exigences accrues en matière de réglementation et de déclaration pèsent sur le développement de leur activité.**
- Près de sept personnes sur dix (**68 %**) craignent qu'une réglementation plus contraignante ne limite l'accès au conseil financier pour les clients à revenus faibles ou moyens.
- Les CGP anticipent plusieurs changements à la suite des nouvelles réglementations :
 - **26 %** déclarent qu'ils vont se désengager des petits clients
 - **23 %** prévoient d'accroître le recours aux stratégies passives pour les clients à capacités d'investissement réduites
 - **23 %** déclarent vouloir externaliser les décisions d'investissement
- Quant au vieillissement de la clientèle, **58 %** affirment que la collecte des actifs des investisseurs passant de l'accumulation à la distribution pendant la retraite constitue un défi pour leur entreprise.
- Partout les CGP ressentent les effets de la compression des commissions, **64 %** indiquant que la pression à la baisse sur les commissions pénalise le développement de leur activité.

¹ Natixis Global Asset Management, Enquête internationale auprès des conseillers en gestion de patrimoine menée par CoreData Research, juillet 2016. L'enquête a été réalisée auprès de 2 550 conseillers en gestion de patrimoine dans 15 pays, dont 150 CGP français.

La gestion des émotions et des attentes des clients

Une grande partie du travail d'un conseiller en gestion de patrimoine consiste à accompagner le client lors d'événements de marché à court terme afin d'éviter des décisions prises sous le coup de l'émotion qui peuvent conduire à des performances de gestion médiocres sur le long terme.

- Nos enquêtes montrent qu'il existe un décalage important entre les attentes de rendement des CGP français et celles des clients :
 - Dans notre enquête auprès des investisseurs individuels², ces derniers affirment qu'ils s'attendent à des rendements de **9,7 %** au-dessus de l'inflation.
 - Or, les CGP déclarent qu'un rendement de **6,4 %** au-dessus de l'inflation est plus réaliste.
 - Ceci est un problème, dans la mesure où **77 %** des CGP affirment que leur succès est directement lié à leur capacité à gérer les attentes de rendement de leurs clients.
- **69 % des conseillers en gestion de patrimoine affirment que leur capacité à empêcher les clients de prendre des décisions sous le coup de l'émotion est un facteur de succès important :**
 - Mais près de la moitié (**49 %**) des investisseurs que nous avons interrogés² disent qu'ils peinent à maîtriser leurs émotions lors de la prise de décisions quand des chocs secouent les marchés.
 - Et seulement **19 %** des investisseurs croient qu'ils pourraient mieux réussir s'ils parvenaient à ne pas laisser les émotions influencer leurs décisions.
- Les conseillers en gestion de patrimoine énumèrent les principales erreurs que les investisseurs font, selon eux :
 - 1 Choix d'investissement sous le coup de l'émotion
 - 2 Trop d'attention portée aux rumeurs et aux performances à court terme
 - 3 Espérances de rendement non réalistes
 - 4 Pas de plan financier
 - 5 Ne connaissent pas leur propre tolérance au risque
- Pourquoi un client met-il fin à sa relation avec son conseiller en gestion de patrimoine ? Les personnes interrogées citent les raisons suivantes :
 - **57 %** l'imputent au fait que le CGP ne communique pas assez fréquemment avec son client
 - **45 %** affirment que c'est l'incapacité du CGP à écouter le client et à identifier ses besoins
 - Moins de la moitié (**39 %**) estiment que c'est le fait de ne pas répondre à leurs attentes de rendement qui fait perdre des clients
- Les conseillers en gestion de patrimoine affirment que les clients leur demandent de l'aide pour des problématiques d'investissement spécifiques telles que :
 - La gestion de la volatilité (**63 %**)
 - Optimisation fiscale des stratégies d'investissement (**43%**)
 - Planification successorale et services fiduciaires (**29%**)
 - Planification et conseil fondés sur des objectifs (**19%**)
 - Stratégies décorréélées des grands marchés (**17%**)



Trouver un nouvel arbitrage entre les différents investissements

Le succès d'un CGP se résume souvent à sa capacité à fournir des investissements qui correspondent aux objectifs, besoins et préférences de ses clients.

- Pour atteindre les résultats souhaités, **près de sept CGP sur dix (66 %)** pensent qu'ils devront remplacer les techniques de diversification et de construction de portefeuille traditionnelles par de nouvelles approches.
- Les investissements passifs sont en train de gagner des parts de marché, les CGP les utilisant pour gérer les frais (**46 %**) ou comme un outil pour accéder à des classes d'actifs efficaces (**55 %**). Mais les conseillers reconnaissent qu'il manque aux clients une vision d'ensemble des investissements passifs :
 - **77 %** estiment que les investissements passifs procurent aux investisseurs un sentiment de sécurité erroné
 - **84 %** disent que les investisseurs ne sont pas conscients des risques inhérents aux investissements passifs
 - **84 %** conviennent que les investisseurs ne réalisent pas que les fonds indiciels ne les protègent pas des risques liés à l'actualité tels que les questions environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise
- Beaucoup d'investisseurs se sont tournés vers les investissements alternatifs pour améliorer la diversification, mieux gérer le risque, ou pour ajouter de l'alpha :
 - Parmi ceux qui utilisent actuellement des investissements alternatifs liquides, **27 %** déclarent qu'ils intègrent des investissements immobiliers dans les portefeuilles des clients, ainsi que des stratégies plus sophistiquées telles que les investissements multi-alternatifs (**20 %**), l'allocation tactique mondiale d'actifs (**24 %**) et les stratégies long-short sur les actions (**29 %**).
- Les conseillers en gestion de patrimoine ont quelques réserves sur les investissements liés aux questions environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG) :
 - **54 %** pensent que ces stratégies n'ont pas un historique assez long
 - **57 %** affirment que ces stratégies ne permettent pas d'atténuer les risques de gouvernance et sociaux
 - **51 %** ne croient pas que l'ESG deviendra une pratique courante des CGP dans les cinq années qui viennent
- Mais si c'est le cas, les CGP passent peut-être à côté d'une occasion de créer un lien avec les clients au niveau de leurs valeurs personnelles²:
 - **71%** des investisseurs individuels disent qu'il est important d'investir dans des entreprises gérées de manière éthique et **73 %** affirment qu'il est important d'investir dans des sociétés qui reflètent leurs valeurs personnelles.
 - Mais seulement **40 %** des investisseurs affirment que leur CGP leur a parlé de stratégies ESG.
- Contrairement aux investissements socialement responsables (ISR), qui appliquaient des écrans négatifs pour éliminer les entreprises de certains secteurs, l'ESG est une discipline d'investissement ciblée qui vise des thèmes liés à la promotion des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance :
 - Les stratégies ESG contribuent à couvrir les risques liés à l'actualité et permettent aux investisseurs de tirer parti de nouvelles sources d'alpha³, telles que l'économie verte.
 - Près des deux tiers des CGP que nous avons interrogés en France (**65 %**) estiment que l'ESG recèle de l'alpha permettant de doper les performances globales d'un portefeuille.

Les conseillers en gestion de patrimoine font face à de nombreux défis dans leurs efforts pour développer leur activité aujourd'hui, mais avec la bonne stratégie, ils peuvent s'adapter au changement et se rapprocher d'un modèle idéal de l'activité de conseil.

3 - L'alpha est une mesure de la différence entre le rendement réel d'un portefeuille et sa performance escomptée, compte tenu de son niveau de risque de marché systématique. Il n'y a aucune garantie qu'un investissement quelconque générera de l'alpha.

Natixis Global Asset Management est déterminée à aider les conseillers en gestion de patrimoine et leurs clients à atteindre leurs objectifs à long terme. Dans cette nouvelle ère d'investissement, nous pensons que cela nécessitera une philosophie d'investissement plus cohérente. Nous avons baptisé cette nouvelle approche « **Durable Portfolio Construction®*** ».

► Pour en savoir plus sur la Durable Portfolio Construction, visitez le site durableportfolios.fr.

*Construire des portefeuilles durables

Ces informations ne sauraient être considérées comme des conseils relatifs aux investissements ou une sollicitation d'achat ou de vente de tout produit ou service à tout individu de toute juridiction où cette activité serait illégale.

Cette communication n'a qu'un but informatif ; elle est destinée aux fournisseurs de services d'investissement ou autres clients professionnels. Ce document ne doit en aucun cas être distribué, publié ou reproduit, que ce soit intégralement ou en partie.

En France : Le présent document est fourni par NGAM S.A. ou sa filiale NGAM Distribution. NGAM S.A. est une société de gestion luxembourgeoise qui est autorisée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier, constituée conformément à la loi luxembourgeoise et immatriculée sous le numéro B 115843.

Siège social de NGAM S.A. : 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg. France : NGAM Distribution (immatriculée sous le numéro 509 471 173 au RCS de Paris). Siège social : 21 quai d'Austerlitz, 75013 Paris.

L'entité susmentionnée est une unité de développement commercial de Natixis Global Asset Management S.A., la holding d'un ensemble divers d'entités de gestion et de distribution de placements spécialisés présentes dans le monde entier. Les filiales de gestion et de distribution de Natixis Global Asset Management mènent des activités réglementées uniquement dans et à partir des pays où elles sont autorisées. Les services qu'elles proposent et les produits qu'elles gèrent ne s'adressent pas à tous les investisseurs dans tous les pays.

Bien que NGAM S.A. considère les informations fournies dans le présent document comme fiables, elle ne garantit pas l'exactitude, y compris celles des tierces parties, l'adéquation ou le caractère complet de ces informations.

ngam.natixis.com

Copyright © 2016 NGAM Advisors, L.P. – Tous droits réservés.