

Paris, le 24 octobre 2013

Enquête mondiale : plus de 2/3 des conseillers français estiment qu'il faut faire évoluer l'allocation d'actifs traditionnelle

Natixis Global Asset Management (Natixis Global AM) publie aujourd'hui les résultats d'une étude menée auprès des conseillers financiers* au niveau mondial. Réalisée auprès d'un panel de 1 300 conseillers financiers dont 150 en France, l'étude couvre neuf pays d'Asie, d'Europe (France, Allemagne, Italie, Espagne, Suisse), des Amériques et du Moyen-Orient. Le sondage a été mené sur la période d'août à septembre 2013.

L'offre des conseillers financiers français est structurée autour de trois piliers majeurs : la pédagogie, la compréhension du profil de risque des investisseurs et la préparation à la retraite.

Les conseillers français estiment que leurs principaux atouts sont : la pédagogie auprès des clients sur les approches d'investissement (26,7 % des conseillers l'ont désignée comme principale force), la compréhension de la tolérance au risque de leurs clients (21,3 %) et la préparation aux besoins de financements liés à la retraite (15,3 %). 63,3 % des conseillers français pensent que ces trois éléments forment le socle principal de leur fonction. « *Au niveau mondial, parmi les atouts les plus fréquemment choisis par les conseillers, on retrouve également la construction de portefeuille en fonction du profil rendement/risque du client* », souligne Christophe Point, directeur de Natixis Global AM France.

Générer du revenu, accorder la priorité à la gestion du risque et minimiser l'impact de la volatilité des marchés sont les principales préoccupations des conseillers français lorsqu'ils choisissent un produit pour leurs clients.

87,3 % des conseillers interrogés cherchent à générer un rendement, 73 % disent rechercher des solutions de gestion du risque, et 69 % s'attachent à gérer la volatilité. En outre, les conseillers français sont confiants dans leur capacité à fournir un revenu suffisant à leurs clients à la retraite, et seuls 30,7 % d'entre eux laissent entendre qu'ils auront des difficultés à le faire (contre 46 % dans le reste du monde). 38 % sont très confiants dans la capacité des portefeuilles de leurs clients à offrir un revenu régulier aux clients en retraite en 2013 (contre 27,6 % dans les autres pays). « *En tant que gestionnaire d'actifs, notre défi est de proposer des solutions d'investissement plus durables quel que soit l'objectif de nos clients : faire fructifier un capital, diversifier le risque ou préserver un patrimoine* », note Christophe Point.

Les conseillers français sont particulièrement intéressés par la découverte d'une nouvelle approche de construction de portefeuille.

Les conseillers sont très ouverts à l'idée d'utiliser de nouvelles méthodes afin d'apporter aux investisseurs une diversification appropriée au sein de leurs portefeuilles. Presque deux tiers (64,7 %) des conseillers français reconnaissent que pour la plupart des

*Conseillers financiers : conseillers en gestion de patrimoine indépendants, réseaux de conseillers en gestion de patrimoine (bancaires ou autres), directeurs de cabinets de conseil, autres fonctions de conseil.



Suivez-nous sur Twitter! @Natixis_com

investisseurs, l'allocation traditionnelle 60 % actions / 40 % obligations n'est plus appropriée pour obtenir des performances et gérer le risque (49 % dans les autres pays). Deux tiers (67,4 %) admettent également que les conseillers financiers doivent remplacer les techniques traditionnelles de diversification et de construction de portefeuille par de nouvelles méthodes (contre 58,5 % dans les autres pays). « *Cela doit absolument passer par des formations et de l'accompagnement des conseillers financiers. C'est dans cette optique que nous avons mis en place notre approche Durable Portfolio Construction, afin de les aider à construire des portefeuilles capables de résister et de s'adapter aux évolutions imprévisibles des conditions de marchés* », indique Christophe Point. « *Cette démarche rencontre un vif intérêt, notamment en France : quatre conseillers sur cinq (80 %) pensent qu'ils ont besoin de plus d'accompagnement sur la construction de portefeuille pour leurs clients.* »

Enfin, les placements dits « alternatifs » sont encore trop peu exploités en tant que nouvelles stratégies d'investissement.

Les conseillers français sont 61,3 % à avoir déjà évoqué le sujet des placements dits « alternatifs » avec leurs clients (72,6 % dans les autres pays). Et même si quatre conseillers sur cinq (79,4 %) estiment en posséder une bonne connaissance, ils pensent toutefois que moins d'un client sur six (16,7 %) possède une bonne compréhension de l'univers des investissements décorrélés (contre 34,2 % dans les autres pays). Lors de la dernière étude Natixis Global AM sur les investisseurs particuliers, **85% des sondés se disaient prêts à en apprendre davantage sur les placements ou stratégies dits décorrélés avant d'y investir.** « *Ici encore le besoin d'information des particuliers se fait particulièrement sentir car ils sont 65 % à déclarer pouvoir envisager d'investir dans ces produits/stratégies si leur conseiller le leur recommandait* », ajoute Christophe Point.

Méthodologie

Commandée par le centre de recherche « Durable Portfolio Construction » de Natixis Global AM, cette étude a été réalisée par Core Data Research (société londonienne de recherche financière), à l'échelle mondiale, auprès de 1 300 conseillers financiers dans 9 pays d'Asie, d'Europe, des Amériques et du Moyen-Orient.

150 conseillers français ont pris part au sondage : 95 conseillers en gestion de patrimoine indépendants, 14 réseaux de conseillers en gestion de patrimoine (bancaires ou autres), 34 directeurs de cabinets de conseil (occupant un rôle de conseiller), 7 dans d'autres fonctions de conseil.

Le sondage en ligne a été effectué en août et septembre 2013. L'intégralité du rapport est consultable via le lien suivant : www.ngam.natixis.com/espacepresse
Plus d'information sur : www.durableportfolios.com

Contacts presse :

Natixis

Andrea Pucnik
Tél. +33 (0)1 58 32 01 03
andrea.pucnik@natixis.com

Natixis Global Asset Management

Stéphanie Mallet
Tél. +33 (0)1 78 40 81 85
stephanie.mallet@am.natixis.com

À propos de Natixis Global Asset Management

Natixis Global Asset Management figure parmi les quinze premiers asset managers mondiaux en termes d'encours sous gestion. Ses sociétés de gestion affiliées offrent des produits de placement conçus pour accroître et protéger le patrimoine et le capital retraite d'une clientèle d'investisseurs institutionnels et de particuliers.

Son réseau de distribution propre lui permet d'offrir les produits de ses filiales à travers le monde. Natixis Global Asset Management met en commun les compétences d'un ensemble de sociétés de gestion spécialisées en Europe, aux États-Unis et en Asie pour offrir une large gamme de stratégies de placements en actions, obligations et gestion alternative.

*Natixis Global Asset Management, dont le siège est situé à Paris et à Boston, totalisait un encours sous gestion de 602,5 milliards d'euros au 30 juin 2013**. Natixis Global Asset Management est une filiale de Natixis.*

**** Source : Natixis Global Asset Management**