

Paris, le 29 septembre 2014

Faire face à la volatilité des marchés et aux réactions émotionnelles de leurs clients : le challenge des conseillers en gestion de patrimoine

Natixis Global Asset Management (Natixis Global AM) publie aujourd'hui les résultats d'une étude menée auprès de 1800 conseillers en gestion de patrimoine (CGP)* dans le monde dont 150 en France. L'étude couvre neuf pays d'Asie, d'Europe (Royaume Uni, France, Allemagne, Italie, Espagne, Suisse), des Amériques et du Moyen-Orient. Le sondage a été mené de juin à juillet 2014.

Optimistes quant aux prévisions de croissance de leur activité, les CGP français n'en demeurent pas moins préoccupés par la volatilité des marchés

Rassurés par les bonnes performances du marché au cours des dernières années et par un « *bull market* » qui s'est prolongé dans plusieurs régions du monde, 48% des CGP français observent une croissance de leur activité en 2014. Cette tendance haussière est encore plus prononcée au niveau mondial avec 62% des CGP confiants quant aux perspectives de leur activité. Si les CGP français sont plus prudents, c'est parce qu'ils ont conscience des menaces qui pèsent sur leur activité, en particulier du retour de la volatilité sur les marchés. 81% des CGP la citent comme un des principaux défis à la croissance de leur cabinet et 78% des investisseurs privés français** reconnaissent qu'elle mine leur confiance (contre 66 % des investisseurs privés dans le monde).

88% des CGP français citent également l'environnement économique et les taux d'intérêt comme une menace à la poursuite de croissance de leur activité.

Aider leurs clients à s'affranchir du « risque émotionnel », un challenge de plus pour les CGP

76 % des CGP en France, et 83% au niveau mondial, considère que la réaction émotionnelle des clients face aux événements de marché peut avoir un impact négatif sur leur activité. Or, seulement 11% des investisseurs français (6.4% des investisseurs dans le monde) considère que « mettre leur facteur émotionnel de côté », leur permettrait de mieux atteindre leurs objectifs de placement. Cette déconnexion entre les conseillers patrimoniaux et leurs clients révèle que ces derniers n'ont pas tout à fait conscience de l'impact des facteurs émotionnels lors de la prise de décision d'investissement. Mais cela rappelle surtout le rôle crucial à jouer par les conseillers patrimoniaux.

« Le conseil et l'accompagnement des clients demeurent plus que jamais indispensables pour qu'ils développent une approche d'investissement fondée sur la définition d'objectifs de placement personnalisés et à long terme. Ainsi, ils s'affranchiraient du risque

*Conseillers financiers : CGPI, CGP affiliés à un réseau bancaire ou une institution financière, CGP affiliés à un gérant d'actifs, CGP associés à une société de brokerage ou « securities company »

**Etude menée en mars 2014 par Natixis Global Asset Management auprès de 500 investisseurs particuliers en France et réalisée par CoreData dans le cadre d'une étude plus vaste menée à l'échelle mondiale auprès de 5 950 investisseurs

 Suivez-nous sur Twitter! @Natixis_com

émotionnel lié à la volatilité des marchés à court terme. Nous sommes convaincus de pouvoir aider les conseillers patrimoniaux à remplir cette mission et c'est ce que nous faisons à travers notre approche Durable Portfolio Construction® » explique Christophe Point, Directeur de NGAM Distribution France, Suisse Romande et Monaco.

Définir ou redéfinir des objectifs de placement personnalisés

Si les investisseurs se disent favorables à l'adoption de stratégies d'investissement établies à partir d'objectifs de placement personnalisés, la mise en pratique s'avère moins évidente. 70% des conseillers patrimoniaux français (69 % au niveau mondial) affirment encourager leurs clients à mettre en place des objectifs de performance indépendants des marchés, et 74 % poussent leurs clients à définir des objectifs qui leur sont propres. 79 % des investisseurs privés français ont déclaré qu'ils seraient satisfaits s'ils atteignaient leurs propres objectifs, en dépit de sous-performer le marché. Pourtant, 84 % des conseillers patrimoniaux français déclarent que leurs clients sont toujours tiraillés entre la génération de performance et la préservation du capital, même si seuls 76 % des investisseurs privés français le reconnaissent.

Ces contradictions sont révélatrices : les investisseurs ont conscience qu'ils doivent faire évoluer leur approche d'investissement s'ils veulent voir leurs rendements augmenter, pour autant ils ne sont pas encore prêts à en assumer le risque. « *Pour que leurs clients passent de l'acceptation à la mise en pratique, les conseillers patrimoniaux devront poursuivre leurs efforts et définir avec précision les besoins et les ambitions d'investissement de leurs clients. Pour être pertinente, cette démarche doit en tout premier lieu intégrer le niveau d'aversion au risque des investisseurs* » note Christophe Point.

Trouver des solutions aux problématiques d'épargne retraite

Si les conseillers patrimoniaux français déclarent que les principaux objectifs d'investissement de leurs clients sont le paiement des impôts sur le revenu et des droits de succession (21 %) ainsi que l'épargne retraite (21 %), 45 % des investisseurs français ignorent le revenu annuel dont ils auront besoin au moment de la retraite. En effet, la grande majorité des conseillers dans le monde (97%) déclarent que leurs clients ont une demande croissante en termes de planification de la retraite et de produits à même de générer des revenus stables.

Le succès des conseillers patrimoniaux semble à nouveau dépendre de la qualité du dialogue avec leurs clients pour parvenir à une compréhension fine de leurs besoins lors de la retraite et de leur capacité à établir une planification financière adaptée.

Vers de nouvelles méthodes de construction de portefeuilles

Le modèle traditionnel actions/obligations est remis en question, seuls 36 % des CGP français le considèrent comme une solution d'allocation appropriée à leurs clients, dont la tolérance au risque est modérée. 30 % des conseillers patrimoniaux ont régulièrement recours aux produits dits dé-corrélés, à des fins de diversification (59 %) et de réduction de la volatilité (47 %). Mais pour 35% des conseillers, l'obstacle majeur à l'utilisation de ces produits provient de leur complexité. Une meilleure connaissance de ces produits est nécessaire pour qu'ils puissent les recommander. En effet, un CGP sur trois déclare ne conseiller que des produits qu'il peut expliquer à ses clients. « *Nous souhaitons être aux côtés des conseillers patrimoniaux et leur apporter le soutien et les outils dont ils ont besoin pour aider leurs clients à mieux comprendre et appréhender de nouvelles techniques d'investissement davantage adaptées à la complexité des marchés* » conclut 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 1 800 conseillers financiers dans 9 pays d'Asie, d'Europe, des Amériques et du Moyen-Orient.

150 conseillers français ont pris part au sondage : dont 108 CGPI, 15 CGP affiliés à un réseau bancaire ou une institution financière, 12 CGP affiliés à un gérant d'actifs et 15 associés à une société de brokerage ou « securities company »

Le sondage en ligne a été effectué entre juin et juillet 2014. 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

Barbara Durand

Tél. + 33 (0)1 58 19 47 41

barbara.durand@natixis.com

Natixis Global Asset Management

Samia Hadj

Tél. +44 (0)203 405 4206

samia.hadj@ngam.natixis.com

À propos de Natixis Global Asset Management

Natixis Global Asset Management figure parmi les plus grands gestionnaires d'actifs 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 679,6 milliards d'euros au 30 juin 2014**. Natixis Global Asset Management est une filiale de Natixis.

* Natixis Global Asset Management se classe, selon Cerulli Associates, à la 16ème position de gestionnaire d'actifs au monde en termes d'encours sous gestion au 31 décembre 2013.

** Source: Natixis Global Asset Management