

Paris, le 29 Septembre 2016

84 % des conseillers financiers français pensent que les investisseurs ne sont pas tout à fait conscients des risques liés à la gestion indicielle

85 % des conseillers pensent qu'il est crucial d'avoir une vision plus précise de la tolérance au risque de leurs clients

Aider les investisseurs à se fixer des objectifs tangibles et des attentes de rendement réalistes demeure un véritable défi pour les conseillers

Ce ne sont pas tant les soubresauts des marchés qui préoccupent les conseillers en gestion de patrimoine, mais plutôt la réaction de leurs clients à cette volatilité

Selon une enquête publiée aujourd'hui par Natixis Global Asset Management, et portant sur 2550 conseillers en gestion de patrimoine (CGP) dans le monde (dont 150 en France), 76 % des CGP français (68 % dans le monde) pensent que les investisseurs auraient un faux sentiment de sécurité quant à leurs placements. Pour 84% des CGP français, les investisseurs ne sont pas tout à fait conscients des risques liés aux placements indiciels.

Les CGP sont convaincus que la gestion active surperforme la gestion indicielle à plusieurs égards : génération d'alpha, production de rendements ajustés du risque, meilleure exploitation des opportunités offertes par les fluctuations de marché à court terme et plus grande diversification (accès aux stratégies alternatives et exposition à des classes d'actifs non corrélées). Ils reconnaissent toutefois que les investissements indiciels ont un rôle à jouer dans la construction de portefeuilles diversifiés, mais ils craignent que leur utilisation soit motivée non par leur valeur ajoutée mais uniquement par leur faible coût.

L'enquête révèle également que deux tiers des actifs des portefeuilles des CGP français sont gérés de manière active et que 57 % de ces conseillers ont recours aux stratégies alternatives dans un souci de diversification et de réduction du risque plutôt que d'amélioration des performances. Nombre d'entre eux utilisent une combinaison diversifiée d'investissements non corrélés visant à protéger leurs portefeuilles et à stabiliser les rendements.

Une vision plus précise de la tolérance au risque des investisseurs est indispensable

Pour 85 % des CGP français (93 % au niveau mondial), avoir une vision plus précise de la tolérance au risque de leurs clients est crucial. L'enquête montre que plus de neuf CGP sur 10 (97% en France) utilisent déjà des outils de planification financière basés sur des objectifs tangibles dans leurs conversations avec les clients. Cette approche accorde une plus grande importance à la compréhension des risques, aux objectifs financiers et aux valeurs personnelles des clients, des éléments majeurs à prendre en compte dans le cadre des décisions d'investissement et des attentes de rendement.

« Faible coût ne rime pas toujours avec faible risque et cela ne suffit pas non plus à justifier la place d'un produit au sein du portefeuille d'un investisseur », explique John Hailer, Chief Executive Officer de Natixis Global Asset Management Amérique et Asie et

Directeur distribution globale. « Investir commence par la compréhension du risque, il est donc particulièrement troublant que tant d'investisseurs semblent encore ignorer les risques inhérents à leur portefeuille. Ajoutons à cela la volatilité et la complexité des marchés d'aujourd'hui, nous voici face à des préoccupations majeures. »

Le vrai défi réside dans la capacité des CGP à gérer la réaction des investisseurs aux événements de marchés et à la volatilité

Selon les CGP, les investisseurs réclament une gamme plus large de services pour atteindre leurs objectifs financiers. A titre d'exemple, 63 % des CGP français (55 % dans le monde) expliquent que cette année leurs clients ont demandé davantage d'accompagnement pour faire face à la volatilité des marchés.

Or, la protection des portefeuilles des clients contre les mouvements de marchés et le risque d'un regain de volatilité est une tâche rendue très difficile dans l'environnement actuel. Pour 91% des CGP français, la volatilité est le premier obstacle à la croissance de leur activité, suivie par l'environnement de taux bas qui pèse sur les marchés depuis 2008. Mais il semblerait, que ce ne sont pas tant les marchés et la volatilité en tant que tels qui inquiètent le plus les CGP, mais plutôt la manière dont les clients réagissent à cette volatilité. Interrogés sur les effets du Brexit, les CGP ont ainsi répondu qu'ils prévoyaient un impact plus fort sur les investisseurs que sur les marchés.

Au-delà des réactions suite au Brexit, la gestion des clients et de leurs émotions constituent une préoccupation majeure pour les CGP. Pour 76 % des CGP français, un des facteurs clés de leur succès réside dans leur capacité à accompagner les clients au-delà des problématiques liées à l'allocation d'actifs et la performance des investissements.

« Les CGP sont conscients que l'atteinte des objectifs financiers de leurs clients peut être compromise par trois pièges récurrents : laisser ses émotions dicter les décisions d'investissement, fixer des objectifs de rendement irréalistes et accorder une trop grande attention aux fluctuations des marchés à court terme », explique Mehdi Rachedi, Directeur de la Distribution Externe France et Monaco chez Natixis Global Asset Management. « C'est pourquoi le rôle du conseiller en gestion de patrimoine est fondamental. Pour éviter ces pièges, les investisseurs ont besoin de l'accompagnement d'un professionnel qualifié qui les aide à se concentrer sur le long terme et à construire des portefeuilles plus robustes et mieux adaptés à la complexité des marchés ».

Contraintes réglementaires et changement de modèle économique des CGP

Au niveau mondial, de nombreux conseillers prévoient d'adapter leur modèle économique et la structure de leurs honoraires en raison des contraintes réglementaires. Qu'il s'agisse de la Retail Distribution Review (RDR) au Royaume-Uni, le CRM2 au Canada, les directives MiFID I et II pour l'Union européenne, ou des réglementations similaires en Australie, en Allemagne et à Singapour, les objectifs sont clairs : améliorer la transparence de la rémunération des CGP et garantir que l'industrie agit dans le meilleur intérêt des investisseurs. 62% des CGP français affirment que répondre aux exigences réglementaires plus contraignantes représente un obstacle de taille à la croissance de leur activité.

L'enquête a révélé qu'en raison des nouvelles réglementations :

- 56 % des CGP français vont devoir changer leur modèle économique pour assurer la pérennité de leur activité.
- 43 % prévoient que leur capacité à fournir le niveau de service demandé par les clients pourrait être limitée.
- 35 % pensent que leur recherche de nouveaux clients sera plus compliquée.

- 29 % sont susceptibles de réorienter les clients aux revenus plus modestes vers d'autres consultants.

Les « robot-advisors », une opportunité à saisir

Les conseillers en gestion de patrimoine pensent que les plateformes de conseil automatisées (les « robot-advisors ») ou les nouvelles sociétés financières technologiques peuvent en partie combler le manque d'offre de conseil à destination des investisseurs plus jeunes ou aux revenus plus modestes.

L'enquête montre que :

- 52 % des CGP français pensent que la mise en place d'une plateforme de conseil automatisée proposant un accès direct aux clients pourrait être un moyen d'améliorer l'efficacité de leur activité.
- 56 % sont convaincus que les sociétés équipées de ce type de plateforme automatisée auront un avantage concurrentiel sur les autres.
- La vaste majorité des conseillers (82 %) sont confiants et pensent que les plateformes de conseil automatisées ne rendront pas obsolète leur modèle économique, qui est basé sur un conseil personnalisé. En effet, 84% des CGP français pensent que ces plateformes de conseil automatisées sont incapables de proposer l'allocation d'actifs tactique indispensable, en particulier dans un contexte de marchés baissiers ou volatils.

« Les « robot-advisors » représentent une opportunité de développement pour les conseillers en gestion de patrimoine. Ils leur offrent la possibilité de démontrer toute leur valeur ajoutée : au-delà de la simple allocation d'actifs, les conseillers peuvent apporter aux investisseurs un accompagnement personnalisé, les aider à définir des objectifs financiers clairs et construire avec eux le plan d'investissement qui correspond réellement à leur attentes en termes de rendement/risque et d'horizon », conclut Mehdi Rachedi.

###

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 2 550 conseillers financiers dans 15 pays d'Asie, d'Europe, des Amériques et du Moyen-Orient. 150 conseillers français ont pris part au sondage en ligne a été effectué entre juillet et août 2016.

A propos de Natixis

Natixis est la banque internationale de financement, de gestion, d'assurance et de services financiers du Groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France avec 35 millions de clients à travers ses deux réseaux, Banque Populaire et Caisse d'Épargne.

Avec plus de 16 000 collaborateurs, Natixis intervient dans trois domaines d'activités au sein desquels elle dispose d'expertises métiers fortes : la Banque de Grande Clientèle, l'Épargne & l'Assurance et les Services Financiers Spécialisés. Elle accompagne de manière durable, dans le monde entier, sa propre clientèle d'entreprises, d'institutions financières et d'investisseurs institutionnels et la clientèle de particuliers, professionnels et PME des deux réseaux du Groupe BPCE. Cotée à la Bourse de Paris, elle dispose d'une structure financière solide avec un total fonds propres CET1 en Bâle 3(1) de 12,4 milliards d'euros, un ratio CET1 Bâle 3(1) à 11,0 % et des notations long terme de qualité (Standard & Poor's : A / Moody's : A2 / Fitch Ratings : A).

(1) Sur la base des règles CRR-CRD4 publiées le 26 juin 2013, y compris compromis danois – sans mesures transitoires - sauf IDA sur pertes reportables et pro forma du phasage additionnel du stock d'IDA conformément au règlement 2016/445.

(2) Mise à jour des chiffres : 30 juin 2016

À propos de Natixis Global Asset Management

Natixis Global Asset Management propose des solutions d'investissement innovantes aux professionnels du secteur dans le monde entier. Grâce à notre approche Durable Portfolio Construction®, axée sur la gestion des risques, nous les aidons à construire des portefeuilles plus stratégiques, capables de s'adapter aux évolutions imprévisibles des conditions de marché. Nous nous fondons sur les idées et l'expertise de spécialistes du secteur, et collaborons étroitement avec nos clients afin d'étayer nos solutions avec des données concrètes.

Natixis Global Asset Management fait partie des plus grandes sociétés de gestion d'actifs au niveau mondial¹. Un accès à plus de 20 sociétés de gestion spécialisées nous permet d'offrir une large gamme de solutions et de répondre à toutes les opportunités stratégiques. De la conception à la mise en œuvre, Natixis Global Asset Management contribue aux intérêts de ses clients avec des portefeuilles plus durables.

Natixis Global Asset Management, S.A., dont le siège social est situé à Paris et à Boston, totalisait un montant d'actifs sous gestion de €776,4 milliards (soit \$874,5 milliards) au 30 juin 2016.² Natixis Global Asset Management, S.A. est une filiale de Natixis. Cotée à la Bourse de Paris, Natixis est une filiale de BPCE, le deuxième groupe bancaire en France. Les sociétés de gestion d'investissement et les groupes de distribution et de services affiliés de Natixis Global Asset Management comprennent : Active Investment Advisors³ ; AEW Capital Management ; AEW Europe ; AlphaSimplex Group ; Axeltis ; Darius Capital Partners ; ; DNCA Investments⁴ ; Dorval Finance⁵ ; Emerise⁶ ; Gateway Investment Advisers ; H2O Asset Management⁵ ; Harris Associates ; IDFC Asset Management Company ; Loomis, Sayles & Company ; Managed Portfolio Advisors³ ; McDonnell Investment Management ; Mirova⁵ ; Natixis Asset Management ; Ossiam ; Seeyond⁷ ; Vaughan Nelson Investment Management ; Vega Investment Managers ; et Natixis Global Asset Management Private Equity, qui comprend Seventure Partners, Naxicap Partners, Alliance Entreprendre, Euro Private Equity, Caspian Private Equity et Eagle Asia Partners. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site: ngam.natixis.com.

Natixis Global Asset Management comprend également des unités de développement locales au niveau international dont NGAM S.A., une société de gestion d'actifs luxembourgeoise autorisée et régulée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) ainsi que ses bureaux de distribution dont NGAM Distribution France (immatriculée au RCS de Paris sous le n°509 471 173, Siège social : 21 quai d'Austerlitz - 75013 Paris)

¹ Cerulli Quantitative Update : Global Markets 2015 situe Natixis Global Asset Management, S.A. à la 16e position parmi les asset managers mondiaux sur la base des actifs sous gestion au 31 décembre 2015. Les références à un classement, un prix ou à une notation ne préjugent pas des résultats futurs de ce dernier.

² Source : Natixis Global Asset Management au 30 juin 2016.

³ Une division de NGAM Advisors, L.P.

⁴ Une marque de DNCA Finance.

⁵ Une filiale de Natixis Asset Management

⁶ Une marque de Natixis Asset Management et Natixis Asset Management Asia Limited, basée à Singapour et Paris.

⁷ Une marque de Natixis Asset Management

Contacts presse :

Sonia Dilouya - Natixis

Tél.: +33 1 58 32 01 03

Mail: sonia.dilouya@natixis.com

Samia Hadj - Natixis Global Asset Management

Tél.: +44 0)203 405 4206

Mail: samia.hadj@ngam.natixis.com

www.natixis.com

