

Paris, 26 septembre 2017

## **L'appétit des investisseurs pour le rendement excède leur tolérance au risque et les fonds indiciels pourraient ne pas leur procurer ce qu'ils attendent**

Natixis Global Asset Management publie aujourd'hui les résultats de son étude mondiale annuelle menée auprès de 8 300 investisseurs particuliers (dont 400 français) répartis à travers 21 pays d'Asie, d'Europe, des Amériques et du Moyen-Orient. L'enquête a été réalisée entre février et mars 2017. Parmi les principales conclusions :

- *Les fonds indiciels pourraient faillir aux objectifs des investisseurs particuliers français. Ils déclarent avoir besoin d'un retour sur investissement de 9.1% (au-dessus de l'inflation), dans un contexte où de nombreux experts prévoient de faibles rendements pour les fonds indiciels.*
- *L'utilisation des fonds indiciels par les investisseurs contraste avec leur fort intérêt pour les investissements ESG : 80% souhaitent que leurs investissements reflètent leurs valeurs personnelles et seuls 56% pensent que les fonds indiciels contiennent des sociétés qui reflètent leurs convictions.*
- *Les « closet indexers » altèrent la confiance des investisseurs en l'industrie de la gestion d'actifs : alors que 72% attendent une gestion réellement active, 66% considèrent que de nombreux gérants chargent des frais équivalents à ceux d'une gestion active alors qu'ils répliquent simplement un indice.*
- *Davantage d'éclairages et de conseils sur les stratégies alternatives sont nécessaires. Pour 60% des particuliers il est essentiel d'investir dans des solutions alternatives pour réduire le risque, mais seuls 40% le font effectivement.*
- *Pour prendre une décision d'investissement, les investisseurs font davantage confiance à leur conseiller financier (75%) ; qu'à leur proches ou famille (54%) ; médias financiers (59%) ou encore réseaux sociaux (32%).*

Plus de deux tiers des investisseurs particuliers interrogés dans le monde (68%) se déclarent confiants sur la sécurité de leurs investissements, suffisamment enhardis par les fortes hausses des marchés actions pour envisager un degré de risque supplémentaire. Néanmoins, les records historiques et la faiblesse de la volatilité ces derniers mois n'ont pas suffisamment apaisé leurs craintes de pertes. Il est intéressant de noter que les investisseurs semblent davantage définir le risque en termes de perte d'actifs plutôt qu'en opportunité d'investissement.

L'enquête de Natixis Global Asset Management met également en lumière la confusion des investisseurs particuliers sur des notions essentielles, telles que les caractéristiques de la gestion indicielle, révélant donc un besoin pour plus de clarté et de transparence. En effet, alors que 72% des particuliers français déclarent privilégier la sécurité plutôt que la performance, ils attendent tout de même un retour sur investissement important (9,1% au-dessus de l'inflation). Dans un contexte où la majorité des experts prévoient des rendements faibles pour les fonds indiciels, les investisseurs pourraient bien devoir repenser leurs stratégies et se tourner vers les véritables gérants actifs, ceux qui surperforment les indices.

### **Sceptiques et en manque de repères, les investisseurs particuliers sont plus que jamais en quête de conseils**

La majorité des investisseurs français (72%) reconnaissent la valeur ajoutée des sociétés de gestion, mais ils ont besoin d'être rassurés sur le fait qu'elles gèrent leurs actifs au mieux des intérêts de leurs clients, aspect sur lequel ils se montrent plus sceptiques. Ce scepticisme peut en partie être lié aux gestions dites

« actives » mais qui se contentent de suivre un benchmark et d'offrir ainsi des performances semblables à celles des produits indiciels à bas coût. Soixante-deux pourcent des investisseurs particuliers attendent que leurs portefeuilles diffèrent de manière substantielle de leurs benchmarks mais 66% pensent que beaucoup de gérants dits « actifs » chargent des frais élevés alors qu'ils répliquent simplement un indice. Selon une autre étude récente de Natixis Global Asset Management\*, 57% des investisseurs institutionnels mondiaux et 43% des conseillers financiers mondiaux citent la prévalence des « closet indexers » comme raison principale pour avoir recours aux stratégies passives.

A l'inverse, les investisseurs particuliers semblent surestimer les avantages de la gestion passive : ils sont 52% à penser qu'elle est moins risquée et 60% qu'elle permet de minimiser les pertes. Les investisseurs oublient ainsi que, par leur nature même, les fonds indiciels suivent les baisses et les hausses des marchés et ne prennent pas en compte la gestion du risque.

Soixante-quinze pourcent des investisseurs institutionnels mondiaux\* estiment que les particuliers ont un « faux sentiment de sécurité » concernant la gestion passive. Interrogés sur les avantages respectifs de la gestion active et passive, les investisseurs institutionnels privilégient la gestion active pour générer de l'alpha (86%), améliorer le profil de rendement/risque de leur portefeuille sur le long terme (64%), profiter des opportunités d'investissement sur les marchés émergents (76%), ou investir selon des critères ESG (environnementaux, sociétaux et de gouvernance). La gestion passive est surtout vue comme un moyen de réduire les frais de gestion.

Des différences de perception qui laissent entrevoir les défis auxquels les investisseurs particuliers sont confrontés. Entre confusions et scepticisme, les investisseurs particuliers recherchent en fin de compte l'aide des conseillers financiers : 66% des investisseurs français bénéficient de conseils financiers et 65% d'entre eux pensent qu'ils ont besoin d'un expert pour trouver les meilleures opportunités d'investissement, ils estiment que cela leur apporte une réelle valeur ajoutée (65%).

*« A travers cette étude, les investisseurs particuliers nous font clairement part de leur besoin de conseils, ils sont en manque de repères sur la gestion passive, et ils souhaitent plus de transparence et de valeur ajoutée pour leurs placements, »* explique **Jean-François Baralon**, Directeur de Natixis Global Asset Management Distribution France, Suisse romande et Monaco. *« Les investisseurs particuliers ont tendance à attribuer aux fonds indiciels des avantages qu'ils n'ont pas toujours, notamment en termes de contrôle du risque. Une gestion véritablement active, au contraire, peut permettre d'optimiser le risque et de créer de l'alpha sur le long terme. »*

### **Les stratégies ESG gagnent du terrain auprès des investisseurs particuliers, mais ne sont sans doute pas compatibles avec la gestion passive**

Près de 80% des investisseurs français souhaitent que leurs investissements soient en accord avec leurs valeurs personnelles et cohérents avec les meilleurs standards ESG. Soixante-douze pourcent d'entre eux affirment qu'il est important d'investir dans des entreprises gérées de manière éthique, tandis que 67% déclarent qu'il est important d'investir dans des entreprises qui ont un impact social ou environnemental positif.

Cet attrait pour des placements qui correspondent d'avantage à leurs convictions personnelles est difficilement compatible avec les fonds indiciels. Des centaines de sociétés sont effectivement incluses dans les indices phares, indépendamment de leur comportement d'entreprise ou de leur éthique. Ainsi, seuls 56% des investisseurs particuliers français pensent que les fonds indiciels contiennent des sociétés en accord avec leurs valeurs.

## Les investisseurs particuliers s'intéressent aux stratégies alternatives, mais ont besoin de conseils

Les investisseurs particuliers français expriment un besoin fort d'intégration de la gestion des risques dans leurs investissements. Ils sont 76% à chercher des solutions d'investissement qui leur apportent une meilleure diversification, un meilleur couple rendement / risque (78%), une protection contre la volatilité (75%) et une performance décorrélée (74%). Pourtant, alors que les investissements dits alternatifs pourraient répondre à ces différents besoins, seuls 40% des investisseurs particuliers déclarent investir dans des produits « alternatifs ».

« L'industrie financière dans son ensemble a un rôle important à jouer pour aider les investisseurs à prendre des décisions réfléchies et de long terme mais aussi pour qu'il appréhendent l'ensemble des stratégies d'investissement à leur disposition de manière plus sereine », explique **Jean-François Baralon**. « Il est encourageant de voir que les investisseurs s'intéressent davantage aux solutions ESG et alternatives, mais pour exploiter ces stratégies au mieux, ils ont besoin d'éducation, de clarté et de conseils », conclut **Jean-François Baralon**.

###

\*Etude des Investisseurs Institutionnels de Natixis Global Asset Management, publiée en Mars 2017.

### Méthodologie

L'étude menée en 2017 par Natixis Global Asset Management auprès de 400 investisseurs particuliers en France a été réalisée par CoreData dans le cadre d'une étude plus vaste menée à l'échelle mondiale auprès de 8300 investisseurs répartis dans 21 pays d'Asie, d'Europe, des Amériques et du Moyen-Orient. Le sondage a été effectué en ligne en février et mars 2017 auprès d'investisseurs disposant d'un patrimoine net investissable minimum de 100 000 USD (ou une somme équivalente en parité de pouvoir d'achat). L'intégralité du rapport peut être consultée via le lien suivant : [www.ngam.natixis.com/pressroom](http://www.ngam.natixis.com/pressroom). Pour de plus amples informations, consulter [www.durableportfolios.com](http://www.durableportfolios.com).

### Contacts presse :

**Samia Hadj – Natixis Global Asset Management**

Tél.: +44 0)203 405 4206

Mail: [samia.hadj@ngam.natixis.com](mailto:samia.hadj@ngam.natixis.com)

**Sonia Dilouya - Natixis**

Tél.: +33 1 58 32 01 03

Mail: [sonia.dilouya@natixis.com](mailto:sonia.dilouya@natixis.com)

[www.natixis.com](http://www.natixis.com)



### À 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 31.2 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.

Mise à jour des chiffres : 30 Juin 2017

### 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 monde<sup>1</sup>. Un accès à plus de 20 sociétés de gestion spécialisées dans le monde (représentant un encours de 951,7 milliards de dollars<sup>2</sup>) 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, 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 Advisors<sup>3</sup> ; AEW Capital Management ; AEW Europe ; AlphaSimplex Group ; Axeltis ; Darius Capital Partners ; DNCA Investments<sup>4</sup> ; Dorval Asset Management<sup>5</sup> ; Emerise<sup>6</sup> ; Gateway Investment Advisers ; H2O Asset Management<sup>5</sup> ; Harris Associates ; Loomis, Sayles & Company ; Managed Portfolio Advisors<sup>3</sup> ; McDonnell Investment Management ; Mirova<sup>7</sup> ; Natixis Asset Management ; Ossiam ; Seeyond<sup>7</sup> ; 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](http://ngam.natixis.com). **Les stratégies ne sont pas toutes disponibles dans tous les pays.** Pour en savoir plus, veuillez consulter le site Internet de la société : [ngam.natixis.com](http://ngam.natixis.com)  
LinkedIn : [linkedin.com/company/natixis-global-asset-management](https://www.linkedin.com/company/natixis-global-asset-management)

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)

<sup>1</sup> L'étude « Cerulli Quantitative Update : Global Markets 2017 » situe Natixis Global Asset Management, S.A. à la 15<sup>ème</sup> position des asset managers mondiaux sur la base d'un montant d'actifs sous gestion (877,1 milliards de dollars) au 31 décembre 2016.

<sup>2</sup> Valeur d'actif net au 30 Juin 2017. Les actifs sous gestion (AUM) peuvent comprendre des actifs pour lesquels des services non réglementaires dits « non-regulatory AUM services » sont proposés. Cela désigne notamment les actifs ne correspondant pas à la définition de « regulatory AUM » énoncée par la SEB dans son Formulaire ADV, Partie 1.

<sup>3</sup> Une division de NGAM Advisors, L.P.

<sup>4</sup> Une marque de DNCA Finance.

<sup>5</sup> Une filiale de Natixis Asset Management.

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

<sup>7</sup> Entité exploitée aux États-Unis par le biais de Natixis Asset Management U.S., LLC.