
Veille documentaire - Gestion privée

Lundi 9 mars 2020 à 16 h 05

21 documents

“ Veille documentaire réalisée par Anne Malherbe, département Veille et Documentation ”

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 6 documents

La Tribune (France)	5 mars 2020 Coronavirus : au bord d'une récession mondiale et d'un effondrement boursier? ... Alienor Capital, la société bordelaise de gestion de fonds et de patrimoine, publie une analyse des conséquences financières et économiques de la crise liée au Coronavirus / Covid 19 dont l'ampleur est ...	5
Investissement Conseils	1 mars 2020 Radiographie du marché des CGP Cinq ans après leur première étude consacrée à la profession de CGP, Harvest et Deloitte ont dévoilé une seconde analyse. Elle vise à identifier les tendances du métier, dans un contexte privilégiant ...	8
Le Figaro	29 février 2020 Que pouvez-vous attendre de la gestion privée de votre banque ? ... adapté à leur clientèle aisée et fortunée, les grands réseaux bancaires proposent des formules de gestion privée. Elles permettent aux clients déjà dotés d'un solide patrimoine ou aux profils prometteurs d ...	10
Investir-Le Journal des finances	29 février 2020 « Il y a toujours un humain derrière » ... le trading à haute fréquence, c'est pour les marchés financiers, et pas pour la gestion de patrimoine. Avec les robo-advisors, les allocations sont d'ailleurs principalement investies en OPCVM ou ...	12
L'AGEFI Hebdo	27 février 2020 BANQUE PRIVÉE - MIF 2, un mal pour un bien Visant une meilleure protection des clients de la banque privée, la seconde mouture de la directive européenne sur les Marchés d'instruments financiers, MIF 2 pour les intimes, a franchi avec fracas ...	14
L'AGEFI Hebdo	27 février 2020 « Nous contrôlerons en 2020 l'adéquation du service de conseil » ... à l'Autorité des marchés financiers (AMF) Quels contrôles réalisez-vous sur la conformité des banques privées à MIF 2 ? Nos contrôles ne concernent pas spécifiquement ces acteurs mais tous les prestataires ...	17

Produits - services • 9 documents

Le Particulier	1 mars 2020 Fonds en euros : toujours moins rentables encore moins accessibles ... euros est plus forte qu'attendu, et les assureurs multiplient les restrictions pour dissuader les épargnants d'y investir. Mais plusieurs de ces fonds continuent à faire de la résistance. ...	18
-----------------------	---	-----------

	1 mars 2020		
Investissement Conseils	Maîtriser le risque d'un portefeuille	Fondateur en 2007 du Service FRN (qui compte toujours des utilisateurs parmi les CGPI), Patrick Herter vient de lancer Winoom, un service d'accompagnement dans le suivi des portefeuilles. Plus précisément, cet ...	21
	29 février 2020		
Le Monde	Comment bien gérer l'assurance-vie	... pilotée », qui se répand à grande vitesse dans l'assurance-vie. Autrefois l'apanage des banques privées et des conseillers en gestion de patrimoine, elle figure aujourd'hui dans tous les contrats ...	22
	25 février 2020		
Le Figaro	Le crowdfunding immobilier en plein essor	... offerts par les placements plus classiques, mais pas seulement. Il y a une aspiration des épargnants pour le financement de projets concrets, comme c'est le cas pour des logements. » La ...	24
	22 février 2020		
Le Monde	Investir dans les SCPI : attention aux risques	... bonnes perspectives sur les loyers », assure Jean-Marc Peter, directeur général de la société de gestion Sofidy. Les conseillers financiers et les conseillers de gestion en patrimoine vont donc certainement continuer de ...	26
	22 février 2020		
Investir-Le Journal des finances	Placements atypiques : bons plans ou arnaques ?	... L'érosion des rendements des placements classiques pousse les épargnants à sortir des sentiers battus... pas toujours pour leur plus grand bonheur. Règles d'or Les produits atypiques peuvent mériter le ...	28
	20 février 2020		
La Tribune (France)	Les banques privées multiplient les placements responsables et bons pour le climat	... LCL vient ainsi de présenter une offre d'épargne verte baptisée LCL Placements Impact Climat. "Avec cette offre, un épargnant peut allouer une large partie de son patrimoine à des actifs financiers ...	31
	5 mars 2020		
L'Express	Investir dans la vigne? Oui, mais avec modération	... de gestion du Crédit mutuel Nord Europe, vient de lancer LF les Grands Palais, première société civile de placement immobilier (SCPI) sur ce créneau. Le filon semble prometteur. « La consommation de vin ...	33
	21 février 2020		
L'AGEFI Actifs	Les SCPI repartent de plus belle en 2019	... Après un ralentissement en 2018, la collecte des SCPI a battu un record en 2019 à 8,6 milliards d'euros nets La performance annuelle moyenne des SCPI en 2019 s'établit ...	35

Les acteurs - stratégie - offre • 6 documents

	6 mars 2020		
L'AGEFI Actifs	Du crédit à la gestion privée	... Forte demande pour la gestion de patrimoine. Les cofondateurs du groupe n'entendent pas pour autant s'en tenir là et, il y a quelques jours, ont lancé une activité de gestion ...	37

	6 mars 2020	
L'AGEFI Actifs	« La personnalisation au coeur de notre stratégie » ... Xavier de Champsavin, directeur général adjoint de Pictet WM France évoque l'avenir de la banque privée Face aux taux bas, les offres de gestion devront être beaucoup plus personnalisées et l ...	39
	1 mars 2020	
Investissement Conseils	Devenir l'affilié d'un acteur de l'épargne en ligne ... Depuis dix ans, NetInvestissement.fr s'est fait sa place sur le marché de la gestion de patrimoine en ligne. Cette année, la société compte accélérer son développement avec l'appui de ...	42
	28 février 2020	
Les Echos (site web)	Inquiets pour leur avenir, les experts-comptables se projettent en consultants ... d'heures), qu'ils pourront afficher sur leur carte de visite, leur site Internet. Transmission, gestion de patrimoine, financement... le champ des besoins des dirigeants d'entreprise est large. « Cela permettra aussi ...	44
	21 février 2020	
L'AGEFI Actifs	« Nous nous spécialisons dans les services aux très grandes fortunes » ... Annabelle Azoulay, responsable de J. P. Morgan Banque Privée France dévoile les ambitions de la société dans l'Hexagone La dirigeante livre également sa vision à moyen terme sur l'évolution du ...	46
	18 février 2020	
L'AGEFI Quotidien	Citi transfère sa banque privée de Londres au Luxembourg ... relocalisation en dehors du Royaume-Uni, et a choisi le Luxembourg pour ses activités de banque privée, a appris le Luxembourg Times. Cela correspond à environ 20 milliards d'euros d'encours ...	49



Nom de la source

La Tribune (France)

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 47



Jeudi 5 mars 2020

La Tribune (France) • no. 6868 • p. 47 • 1647 mots

Coronavirus : au bord d'une récession mondiale et d'un effondrement boursier?

Tribune de l'équipe d'Alienor Capital

Alienor Capital, la société bordelaise de gestion de fonds et de patrimoine, publie une analyse des conséquences financières et économiques de la crise liée au Coronavirus / Covid 19 dont l'ampleur est désormais mondiale. "Il n'y a aucune urgence à prendre risques", souligne le fonds de gestion : "Nous avons au moins quatre à six semaines devant nous pour nous faire une opinion sur la suffisance de la réponse à la crise sanitaire en Europe et ailleurs. Donc prudence et patience!"

L'épidémie du Coronavirus ralentit en Chine grâce aux mesures de confinement mais elle s'est étendue à un nombre considérable de pays et progresse rapidement en Corée du Sud, en Italie, en Iran et pose déjà fortement question en France, en Allemagne et en Suisse. Nous sommes selon l'OMS au bord d'une pandémie mondiale. Les économistes de l'agence Moody's ont écrit, dans leur rapport vendredi 28 février, que la pandémie et la récession mondiale ont 40 % de probabilité d'occurrence. Les marchés ont commencé à intégrer le risque économique et financier. Les bourses occidentales ont chuté de 10 à 13 % depuis les plus hauts, les taux à long terme américains et européens baissent et les spreads de crédit s'écartent sensiblement. Nous essayons de répondre à quelques questions.

Quel est le scénario épidémiologique le plus probable et en fonction de quelles décisions? Quel impact économique? Que pourraient faire les marchés? Quelles décisions financières prendre?



Reuters

Nous vous invitons à lire notre analyse. Nos conclusions sont que l'unique façon de tenter d'enrayer la pandémie est le confinement avec des conséquences économiques fortes à court terme. Les marchés ne repartiront pas à la hausse au mieux avant un ou deux mois et une chute supplémentaire est probable. La prudence s'impose plus que jamais. Notre gestion est actuellement défensive. Et il y aura des opportunités plus tard!

Les scénarii possibles

L'épidémie se propage désormais partout alors qu'elle ralentit nettement en Chine où le rythme de nouvelles infections est tombé de 5.000 par jour à environ 400 grâce au confinement. Il y a beaucoup de débats autour du Coro-

© 2020 La Tribune. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200305-TR-974052



Gestion privée - Généralités

navirus mais il y a aussi des certitudes : il est fortement contagieux (avec un taux de contagion R 0 compris entre 2 et 3 et la seule façon actuelle d'endiguer sa propagation est de le confiner. C'est pourquoi les mesures chinoises (isolement des zones fortement touchées, confinement des populations, arrêt des regroupements et donc de très nombreuses activités sociales ou économiques, travail à domicile) se sont révélées efficaces au prix d'une mise à l'arrêt du pays puis d'une activité très ralentie qui dure depuis déjà six semaines. Rappelons que le système scolaire et universitaire reste fermé jusqu'à fin mars, que seulement 30 % des PME ont réouvert (avec des effectifs réduits) et que si 38 des 42 magasins d'Hermès et la totalité des Starbucks sont désormais ouverts en Chine, tous les employés y travaillent masqués et la fréquentation est très faible. Il en va de même dans les usines qui ont réouvert mais avec un rythme réduit. A Singapour, les mesures prises sont similaires avec les mêmes améliorations sanitaires et au prix aussi d'une sensible dégradation de l'activité.

L'épidémie court désormais en Corée du Sud et partout en Europe. Il y a plus de 2.500 cas diagnostiqués en Italie et plus de 200 en France. Surtout, le nombre de cas supplémentaires encore non diagnostiqués et cependant contagieux est probablement important. **Il semble possible et même probable que tôt ou tard des mesures de confinement seront assez largement prises en Europe.** Cela a déjà commencé en Italie du Nord. Evidemment, la nature des régimes politiques démocratiques européens et sud coréens rend des mesures fortement contraignantes moins aisées à prendre que pour des régimes autoritaires. La question est donc moins de savoir si des mesures de confinement

seront prises que le rythme auquel elles seront décidées et l'ampleur qu'elles auront. En schématisant il nous semble que plus elles seront prises tôt, plus elles seront efficaces et moins les dégâts économiques seront sévères et durables.

L'impact économique

A la relecture des analyses économiques et des déclarations des grandes sociétés faites au début du mois de février, on a envie de sourire L'idée générale était que la crise serait seulement chinoise, quelle serait courte, peu impactante et compensée par une embellie suivante Le consensus était alors une croissance du PIB chinois diminué mais au pire de 4 au premier trimestre et de 5 à 5,5 sur l'année Après déjà trois semaines d'arrêt total et trois semaines d'arrêt partiel de l'activité en Chine, l'économie a déjà été amputée de presque deux pourcents de PIB annuel (selon Bloomberg) Et le pays tourne toujours au ralenti Les autorités chinoises font probablement le même constat puisque l'inévitable grand plan de relance fiscale et monétaire n'est pas encore lancé et ne le sera que lorsque consommateurs et entrepreneurs seront susceptibles d'en faire usage De plus, les chaînes d'approvisionnement de nombreuses entreprises occidentales sont durement touchées et ne reviennent que très progressivement à la normale.

Mais la grande question n'est pas là. Si le confinement est la meilleure option - l'autre étant d'accepter l'extension et les pertes humaines - alors une partie de l'Europe (et peut-être des Etats-Unis) pourrait être soumise à une fermeture temporaire au moins partielle de son économie. **Moody's a annoncé vendredi soir que le risque de pandémie et de récession était passé à 40 %**. Le rythme de l'extension de la contagion

va donner des indications. Si le nombre de malades se met à croître rapidement dans plusieurs zones en Europe, le confinement et la mise à l'arrêt de ces zones seront inévitables et peut-être étendus à d'autres de façon préventive. Le coût serait probablement une récession économique mondiale - surtout si les Etats-Unis procèdent de la même façon - mais courte, suivie d'une reprise nette. Le pire serait un jeu de mesures trop molles qui laisserait courir l'épidémie jusqu'au point de devoir prendre des mesures encore plus radicales. Le coût économique serait alors encore plus grand.

Gardons en tête que **cette crise se produit à un moment de croissance mondiale déjà affaiblie par les tensions commerciales récentes**. Les derniers chiffres économiques américains et européens étaient d'ailleurs relativement décevants. Les armes monétaires sont émoussées, en particulier en Europe. Il reste toutefois la possibilité d'une relance budgétaire. Mais ça, c'est pour après! Aucune baisse de taux d'intérêt ni aucun cadeau fiscal ne va ramener dans les magasins des clients troublés et confinés, ni faire investir des entrepreneurs dont l'activité serait au ralenti.

Et sur les marchés?

Les marchés boursiers occidentaux ont baissé d'environ 10 % à 13 % depuis le plus haut dans un contexte de vulnérabilité. Le marché américain se traitait sur des multiples plutôt élevés et les valeurs de croissance de tous pays connaissaient un début de bulle (avec des multiples bien supérieurs à leur moyenne historique). L'engagement en actions (cotées ou non cotées) des investisseurs américains - mais pas les européens - avait retrouvé le plus haut his-

Gestion privée - Généralités

torique atteint à la fin des années 90. Ils sont donc susceptibles de vendre pour réduire leurs risques. Les spreads de crédit obligataire étaient aussi très bas.

Nous voyons deux possibles scenarii : le premier scenario est une correction violente mais classique suivie d'une reprise de la tendance haussière, le second est un effondrement des marchés . Si c'est seulement une correction violente, elle prendrait la forme habituelle (1994, 1998, 2011, 2015, 2016, 2018) et nous amènerait environ 20% en dessous des plus hauts avec une chute en deux temps, la première et la plus violente étant déjà faite pour l'essentiel, la seconde ouvrant ensuite la voie à la reprise. Ce scenario correspondrait à des mesures de confinement larges mais pas totales prises rapidement en Europe et peut être aux Etats-Unis, mesures suivies - espérons-le - d'ici quelques semaines d'une décrue de la progression des contaminés (comme en Chine).

L'autre scenario boursier est celui d'un effondrement complet dans le cas de mesures de confinement insuffisantes et trop tardives qui conduiraient à une pandémie. Une récession mondiale serait inévitable. Que s'ensuivrait-il? Difficile à dire aujourd'hui. Peut-être qu'à la fin des fins, le monde s'habituerait à l'idée d'une large contamination et des pertes humaines associées...le taux de mortalité n'est après tout que de 1 ou 2%. Il conviendra de s'interroger alors. Tout va se jouer dans les semaines à venir. Nous ne sommes plus aujourd'hui des analystes économiques ou financiers mais des observateurs de la gestion d'une crise sanitaire majeure. Si des mesures fortes sont prises, leur toxicité économique et financière pourrait n'être que de court

terme. A défaut, le prix de la passivité sera prohibitif.

Nos décisions de gestion

Il est opportun d'être prudent et donc peu investi en actions . Il y a certes une possibilité pour que ce soit une vive correction boursière suivie d'une reprise mais nous sommes dans un épais brouillard. Et comme la solution viendrait de mesures sanitaires fortes mais économiquement toxiques à court terme, il n'est pas utile de se précipiter pour acheter des actions ou du crédit obligataire. Enfin, si ce n'est qu'un choc boursier temporaire, le chemin est assez balisé : épuisement de la première jambe de baisse, rebond, deuxième jambe de baisse moins sévère et enfin...reprise de la hausse. **Nous avons donc au moins quatre à six semaines devant nous pour nous faire une opinion** sur la suffisance de la réponse à la crise sanitaire en Europe et ailleurs. Donc **prudence et patience** .

Pour la prudence , Alienor Capital est passé pour ses clients d'une position modérément investie en actions à une situation de faible investissement dès le lundi 24 février. Les portefeuilles de crédit obligataire ont aussi été nettement allégés. Dans l'incertitude, les positions en devises sont presque inexistantes.

Pour la patience , nous ne prendrons pas de décision de réinvestissement durable en actions avant plusieurs semaines et surtout avant d'y voir plus clair sur le scenario : crise temporaire ou durable.

**Nom de la source**

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 68



Dimanche 1 mars 2020

Investissement Conseils • no. N° 829 • p. 68 • 684 mots

ETUDE

Radiographie du marché des CGP

Cinq ans après leur première étude consacrée à la profession de CGP, Harvest et Deloitte ont dévoilé une seconde analyse. Elle vise à identifier les tendances du métier, dans un contexte privilégiant l'épargne financière longue et mettant à l'honneur l'architecture ouverte.

Plates-formes : des cartes rebattues, une concentration qui demeure

Fin 2019, la solution O2S d'Harvest (utilisée par 47 % des cabinets CGP) recensait 137 sources de données issues des différentes plates-formes. Cela représente une évolution de 30 % du nombre de plates-formes, favorisée par le développement des plates-formes immobilières, d'épargne-retraite et des productions de FCPI-FIP. Entre 2013 et 2019, le nombre moyen de plates-formes utilisées par un CGP est passé de 7 à 12, ce qui témoigne de la nouvelle profondeur de l'offre commercialisée. Si les cartes sont largement rebattues, la concentration demeure. Ainsi les neuf plates-formes assurance-vie les plus importantes totalisent 64 % des encours, alors que cinq ne figuraient pas dans le classement précédent.

L'assurance-vie, toujours un best-seller

L'assurance-vie représente en 2019 près de 78 % des enveloppes utilisées ; c'est alors 5,3 points de plus qu'en 2013.

A la deuxième place avec 8,7 %, on retrouve les contrats de capitalisation, bien qu'ils soient en forte baisse (- 24 %). Cette chute apparaît liée à la disparition de l'ISF. Une autre étude menée cette année par Deloitte montre que l'assurance-vie reste le produit «flagship» pour la retraite : trois-quarts des CGP déclaraient ainsi la proposer à leurs clients.

Une belle diversification

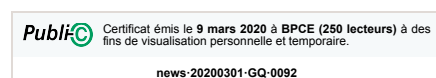
La partie fonds euro continue de baisser (- 3 points depuis), ce qui démontre la capacité des CGP à anticiper la baisse des rendements et à préconiser une allocation en phase avec l'horizon long d'investissement de leurs clients. La partie fonds euro représente 48 % de l'encours des contrats suivis par les CGP, alors que l'ensemble du marché peine à passer significativement sous la barre des 80 %. Ils conseillent une diversification plus significative, avec la hausse notable des produits structurés et EMTN, ainsi que des véhicules immobiliers qui représentent plus de 8 % de la composition des contrats (vs 2 % en 2013).

L'épargne-retraite, future enveloppe vedette ?

Avec 230 Md€ d'encours, contre les 700 Md€ placés sur livrets et comptes courants et 1 700 Md€ sur assurance-vie, l'épargne-retraite était jusqu'à présent le parent pauvre de l'épargne en France. Si sa part en volume reste faible, elle bénéficie d'une bonne dynamique :

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Gestion privée - Généralités

sa part dans les enveloppes proposées a presque triplé en cinq ans, et passe de 2,5 % en 2013 à 6,8 % en 2019. Cette tendance devrait se poursuivre avec le PERin, créé dans le cadre de la loi Pacte, qui remplace les contrats Madelin (62 % des encours retraites) et Perp (33 %). Trois quarts des CGP vont ainsi proposer à leurs clients d'ouvrir un PERin.

également de capter les coordonnées de l'internaute (avec le module d'estimation immobilière par exemple).

Un large choix d'UC

Les CGP ont à leur disposition plus de 6 000 UC. Le support d'investissement le plus populaire représente à peine plus de 3 % du total investi, alors qu'en 2016, il représentait près de 8 % du total. La liberté de choix des CGP se confirme dans l'étude du top 20 des fonds les plus investis : seuls 7 des 20 fonds les plus appréciés en 2013 font encore partie du top 20 en 2019.

Encore du chemin à faire pour l'ISR

Les produits labellisés IR ou TS (Towards Sustainability) sont plébiscités par les épargnants : deux tiers estiment qu'un investissement dans ce type de produit renforcerait leur confiance dans la gestion de leur épargne. Près de trois-quarts des CGP déclarent proposer ces produits à leurs clients. Mais le chemin est encore long, puisqu'ils ne représentent encore que 3,5 % de l'encours OPCVM total. CGP Entrepreneurs s'est associé à la start-up Data Immo Solutions (anciennement CGP Immo Solutions). Le groupement propose désormais à ses adhérents une solution en marque blanche intégrée à leur site Internet leur permettant de proposer à leurs clients des services de transaction et gestion immobilière. L'offre de service va de la vente d'un bien immobilier, à l'achat en passant par la gestion locative ou la prospection. Elle permet

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 27



Samedi 29 février 2020

Le Figaro • no. 23495 • p. 27 • 681 mots

Que pouvez-vous attendre de la gestion privée de votre banque ?

Pellefigue, Marie

SUR-MESURE Pour offrir un service adapté à leur clientèle aisée et fortunée, les grands réseaux bancaires proposent des formules de gestion privée. Elles permettent aux clients déjà dotés d'un solide patrimoine ou aux profils prometteurs d'avoir accès à des produits de meilleure qualité que ceux de l'agence du coin de la rue. Le but de cette stratégie : conserver les particuliers susceptibles de souscrire des produits d'épargne et donc de générer de fortes marges pour la banque.

1 Qui peut prétendre à ces services et produits ?

Si tous les établissements bancaires déroulent le tapis rouge aux clients détenteurs de patrimoine, il faut toutefois montrer patte blanche pour accéder aux services de banque privée. En moyenne, selon les réseaux, de 150 000 à 500 000 eur d'avoirs financiers gérés dans l'établissement sont nécessaires pour être surclassé. Ces critères sont modulables, les banques regardant également avec bienveillance les clients professionnels à fort potentiel, qui forment un important tissu de clientèle prédestinée à la banque privée. Vous pourrez aussi accéder à la gestion privée si vous disposez de revenus mensuels d'au moins 7 500 eur à 15 000 eur, selon les banques. Enfin, même si vous ne répondez pas à ces critères, un passage en gestion privée est

négociable, à condition de prouver des besoins spécifiques. « *La gestion patrimoniale de la banque met en place un service personnalisé pour des clients qui ont trois principaux objectifs : la construction, la gestion ou la transmission de patrimoine* », résume Annabelle Rocat, responsable banque privée et associée au cabinet de conseil Alpha FMC.

2 Quels types de services peut-on en attendre ?

Pour séduire les précieux clients privés, les banques forment des chargés de clientèle haut de gamme aux capacités largement supérieures à celles des guichetiers en agence. Ces spécialistes sont aussi plus disponibles, car ils gèrent un portefeuille limité de clients. Leur but : répondre rapidement aux questions courantes sur le patrimoine et devancer les attentes de leurs clients. Ils savent anticiper et proposent des placements adaptés à l'âge, à la situation et aux objectifs de leurs clients plutôt que ceux que l'établissement choisit de mettre en avant. Ils servent également d'intermédiaires entre leurs clients et les spécialistes de la banque. En cas de besoin, des ingénieurs patrimoniaux, des juristes ou des fiscalistes généralement affectés à la banque de fortune, se déplacent en agence privée et rencontrent le client pour relayer et assister son conseiller, afin de lui donner des préconisations adaptées. Cette méthode s'applique aussi aux gérants de portefeuilles, qui répon-

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200229-LF-792x20x23465914104



Gestion privée - Généralités

dent par téléphone aux interrogations de certains investisseurs particuliers sur les évolutions du marché financier. La Banque postale fait preuve d'originalité en allouant à sa clientèle patrimoniale l'expertise de professionnels avec lesquels elle a signé des partenariats, tels des coachs retraite, par exemple. L'été prochain, la banque devrait lancer, sur le même modèle, un service de coaching portant sur la protection individuelle (assurance-santé, professionnelle, habitation...).

3 Les produits sont-ils de meilleure qualité ?

Les particuliers en gestion privée ont accès à une large palette de produits nettement plus performants que ceux distribués dans les agences classiques. Tous les établissements proposent un grand choix d'assurances-vie (de droit français, luxembourgeois, avec des titres détenus en direct...), en architecture ouverte, c'est-à-dire faisant place à de nombreux fonds d'autres institutions financières ou organismes de gestion. Ainsi, ils donnent à l'épargnant la possibilité d'accéder aux fonds les plus performants du marché.

Pour les investissements boursiers, les offres sont également plus pointues, puisque les clients peuvent profiter de la gestion conseillée ou sous mandat, en général à partir de 100 000 eur investis dans la banque. Outre ces produits financiers « classiques », les clients patrimoniaux ont aussi l'opportunité d'alléger leur fiscalité en souscrivant des placements quasiment absents des réseaux classiques. Il peut s'agir, par exemple, de Sofica, FCPI, Girardin ou Malraux. Dernier point, dans leur agence patrimoniale, les particuliers VIP peuvent avoir accès à une expertise dans des domaines

très spécifiques. Par exemple, dans les investissements alternatifs (non coté, private equity), la gestion de leur patrimoine professionnel (LBO, pacte Dutreil) ou encore en philanthropie.

Note(s) :

mpellefigue@lefigaro.fr

**Nom de la source**

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 25



Samedi 29 février 2020

Investir-Le Journal des finances • no. 2408 • p. 25 • 384 mots

Robo-advisors L'expertise

« Il y a toujours un humain derrière »

REMY DEMICHELIS

A quoi sert un robo-advisor ?

Ce que l'on a aujourd'hui, c'est surtout des outils pour proposer un mandat de gestion déléguée ou du conseil, selon un profil d'investisseur qui sera défini d'après votre tolérance au risque. On appelle ces instruments des « robots » parce que le service d'investissement est tout ou partie digitalisé ou automatisé. Les robots interagissent avec les particuliers, mais aussi avec le conseiller pour l'aider à prendre ses décisions avant de faire sa proposition à son client.

Mais qui fait les choix des investissements à conseiller ?

Ce sont des humains. Si on regarde ce qu'il se passe généralement chez les acteurs spécialisés, il y a des gérants qui vont déterminer des allocations d'actifs selon les profils. Ensuite, ces recommandations sont appliquées au portefeuille du client, ou sont poussées vers les conseillers, ou encore directement vers le client via son application : c'est ainsi que le client obtient une proposition. Avec Yomoni ou avec WeSave, des *pure players*, c'est pareil : ce sont des gérants qui sont derrière, à la gestion, et c'est le parcours client qui est digitalisé (entrée en relation, profilage, suivi en temps réel).

Existe-t-il des systèmes d'allocation entièrement automatisés sans intervention humaine ?

Actuellement, ces systèmes ne sont pas remisés au placard, mais ils sont beaucoup moins d'actualité ou beaucoup plus contrôlés. Peut-être qu'on n'y reviendra davantage avec l'avènement de l'intelligence artificielle. On a connu quelques cas de mésaventures, à l'étranger, où des robo-advisors entièrement automatisés sans contrôle par une équipe de gérants ont amené des clients à de lourdes déconvenues dans un environnement avec des marchés chahutés. Les autorités financières ont contraint les acteurs concernés à arrêter leur service ou à vivement renforcer leur dispositif. Aujourd'hui, la plupart des acteurs s'appuient sur un mix entre technologie et humain.

La relation humaine va perdurer, mais l'humain sera certainement beaucoup moins présent, sauf peut-être pour un service plus haut de gamme, même si, là encore, le robot ne sera pas loin.

Est-ce que les robo-advisors permettent de faire du trading à haute fréquence ?

Non, le trading à haute fréquence, c'est pour les marchés financiers, et pas pour la gestion de patrimoine. Avec les robo-advisors, les allocations sont d'ailleurs

© 2020 Investir-Le Journal des finances. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Gestion privée - Généralités

principalement investies en OPCVM ou en ETF, avec un objectif d'investissement à moyen ou long terme.

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 26



Jeudi 27 février 2020

L'AGEFI Hebdo • p. 26 • 1255 mots

BANQUE PRIVÉE - MIF 2, un mal pour un bien

Benoît Menou

Les coûteuses exigences réglementaires sont contrebalancées par des offres plus rémunératrices.

Visant une meilleure protection des clients de la banque privée, la seconde mouture de la directive européenne sur les Marchés d'instruments financiers, MIF 2 pour les intimes, a franchi avec fracas, le 3 janvier 2018, les portes de cet univers feutré. Une réglementation parmi d'autres mais chamboulant d'une façon inédite à coups d'investissement colossaux toute la chaîne d'interactions avec le client, plaçant la transparence au pinacle dès l'entrée en relation et jusqu'à chaque opération. Associée wealth management France chez Alpha FMC, Annabelle Rocat estime que l'objectif premier est rempli. Au bénéfice tant des clients que des banques, qui ont dans l'ensemble fait du carcan de la connaissance client « une belle opportunité de se réinventer ». Pour mieux vendre.

Au printemps 2018 déjà, la dernière édition en date de l'Observatoire de la banque privée de Swiss Life Banque Privée relevait que 18 % des clients sondés avaient constaté un rétrécissement de l'offre de placements et 29 % une hausse des tarifs. Des parts minoritaires mais non négligeables. Perception épidermique ou germe d'une nouvelle réalité ?

Un point crucial de la réglementation explique une part de la réponse des ban-



ques : l'encadrement strict des précieuses rétrocessions, jusqu'à leur interdiction en gestion sous mandat hors contrats d'assurance-vie. La banque subit un manque à gagner de ce tour de vis visant à prévenir tout potentiel conflit d'intérêts né de la rétrocession par le promoteur de fonds d'une part des frais à la banque. Pour autant, assure Annabelle Rocat sur la foi d'une étude de marché à fin 2019, « le poids des fonds externes n'a que modestement reculé depuis MIF 2, les taux d'architecture ouverte restent élevés ». Il est en moyenne voisin de 50 % en gestion sous mandat et de 72 % en gestion conseillée (69 % pour les banques privées adossées à un réseau retail, 83 % pour les autres, indépendants et/ou pure players, voir le graphique page 28). Edmond de Rothschild a, selon son responsable de la banque privée Michel Longhini, répondu à la nouvelle donne par le « développement d'une plateforme de gestion déléguée sélectionnant des gérants externes sur des expertises

© 2020 L'AGEFI Hebdo. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200227-GH-1519866



Gestion privée - Généralités

complémentaires à nos fonds maison, à des conditions tarifaires de fait intéressantes pour nos clients ». Ce qui n'empêche pas la banque de simplement distribuer en parallèle directement et fonds par fonds des expertises externes, en gestion indicielle notamment. Si « la fin partielle des rétrocessions peut naturellement inciter le secteur à privilégier l'offre interne », selon le directeur du développement de Richelieu Gestion, Michel Dinet, « cela doit s'accompagner d'une gamme maison plus large, chez nous avec des fonds ESG ou actions Amérique ». « Cet élargissement ne se fait pas du jour au lendemain et a un coût, que nous considérons d'ailleurs comme un investissement pour monter en compétence », souligne le dirigeant. L'accès à des produits innovants constitue une attente forte des clients, c'est même la principale en gestion conseillée selon l'étude d'Alpha FMC auprès des banques, avec en tête le thème de l'investissement responsable, suivi du private equity, des petites et moyennes capitalisations et des thématiques comme l'intelligence artificielle.

Tarifs modulables

Las, pour Jean-Denis Rathier, directeur de la conformité de la Compagnie Financière Richelieu, si « MIF 2 a amélioré la transparence, notamment sur les frais, ou l'adéquation des produits, elle a aussi restreint l'accès à certains produits ». En contraignant à classer le client dans une case de profil d'acceptation du risque. Comme si le rayon de produits proposés était plus richement fourni mais que certains étaient placés sur de hautes étagères désormais difficilement accessibles.

Mais si la chute des rétrocessions bouscule les banques sur la palette offerte,

l'impact sur le modèle tarifaire va au-delà, MIF 2 imposant d'associer un prix à tout service. Sachant que la réglementation n'est qu'un élément de l'équation de la rentabilité, à la peine surtout du fait de la baisse des taux d'intérêt jusqu'en territoire négatif. « Trois quarts des banques privées en France avaient pris les devants en revoyant leurs tarifs dès 2017, et toutes continuent à les affiner », pointe Annabelle Rocat. Une révision au peigne fin, passant par les honoraires de gestion, de conseil ou de courtage « vers davantage de segmentation. Avec, c'est nouveau, des modèles liés à la performance de la gestion ou au profil de gestion du compte sous mandat, ou des formules tout compris facturées par les banques dans une fourchette très serrée autour de 1,7 % des encours en gestion conseillée ». Ces dernières offres sont, selon l'associée d'Alpha FMC, promises à un bel avenir car source de visibilité pour la banque comme pour le client. Si elles riment avec un prix « modérément plus élevé qu'avant MIF 2, cela correspond également à un service mieux expliqué et détaillé conformément à la réglementation. Le tarif est modulable selon la valeur de l'expertise quand, auparavant, les offres étaient plus monolithiques ». Dès lors, note Annabelle Rocat, « celles très digitales ou avec un périmètre restreint de types d'instruments financiers ou un moindre accès direct au gérant, sont désormais moins onéreuses, à partir de 0,3 % des actifs ». « Les exigences réglementaires nous offrent en retour une compréhension fine du client, cela nous ouvre de nouvelles portes pour chacun d'entre eux de commercialisation du bon produit au bon moment », se félicite Michel Longhini.

Tout ce remue-ménages concerne bien les gestions conseillée et sous mandat. Alpha FMC (voir le graphique ci-

dessous) met en lumière le fort potentiel de conversion vers ces offres au regard du poids en baisse mais encore prédominant de la gestion libre au sein des actifs des banques privées en France. « MIF 2 a engendré un repli de la gestion libre, et ce mouvement va se poursuivre », abonde Michel Longhini chez Edmond de Rothschild. Ce qui, selon le dirigeant, « correspond pleinement à notre cœur de métier et à une rémunération basée sur la valeur de nos expertises à valeur ajoutée, au-delà de la simple transmission d'ordre ». Ces offres plus rémunératrices (d'une rentabilité sur actifs en 2019 de 85 et 102 points de base respectivement pour le mandat et le conseil, selon Alpha FMC) se heurtent bien sûr aux exigences réglementaires. Certaines banques, glisse Michel Dinet chez Richelieu, « ont renoncé à la gestion conseillée car la démarche d'accompagnement imposée a été jugée trop lourde. Nous avons mis en place une organisation avec des banquiers dédiés à la gestion conseillée aux modes opératoires très exigeants ». MIF 2 aurait ainsi, selon le dirigeant, « remis le mandat au goût du jour, le client y voyant une moindre complexité et faisant confiance à la banque sur ses compétences ».

En attendant MIF 3 ? « Je ne la vois pas arriver avant quelques années, les investissements ont été considérables, juge Annabelle Rocat. On peut difficilement être plus transparents. » L'est-on trop ? Certains le clament, comme l'Association française des marchés financiers (Amafi) qui prône des « ajustements », passant par une proportionnalité ou un calibrage des règles en fonction du type de client ou d'instrument financier. « Autant la vente de produits complexes justifie un formalisme poussé, autant cela semble moins pertinent pour un produit simple ou bien

Gestion privée - Généralités

connu d'un client », plaide Jean-Denis Rathier, qui souhaite également une « simplification en avant-vente de la relation entre fournisseur et distributeur de solution d'investissement ». « Trop d'info tue l'info », se désole le dirigeant en évoquant certaines réactions de clients et « des casse-têtes du fait de certaines règles sujettes à différentes interprétations. Notre rôle est d'informer le client le plus simplement possible quand parfois les textes relèvent de l'usine à gaz ». Même si banque et client peuvent y trouver des bénéfices, la conformité à MIF 2 conserve sa part d'ombre.

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 26



Jeudi 27 février 2020

L'AGEFI Hebdo • p. 26 • 320 mots

La parole à... Nicolas Patel, directeur des contrôles à l'Autorité des marchés financiers (AMF)

« Nous contrôlerons en 2020 l'adéquation du service de conseil »

Benoit Menou

Nicolas Patel, directeur des contrôles à l'Autorité des marchés financiers (AMF)

Quels contrôles réalisez-vous sur la conformité des banques privées à MIF 2 ?

Nos contrôles ne concernent pas spécifiquement ces acteurs mais tous les prestataires de services d'investissement (PSI). Outre les traditionnels contrôles par établissement, nous avons initié en 2018 des contrôles thématiques courts « spot » sur un panel représentatif d'acteurs selon les priorités de supervision annuelles. Par exemple concernant MIF 2, nous conduirons en 2020 des contrôles sur les exigences d'adéquation du service de conseil en investissement du PSI à son client.

Qu'ont révélé les contrôles passés ?

Nous n'avons pas relevé chez les banques privées de pratiques différentes des autres PSI. Nous avons examiné les pratiques en matière de gestion sous mandat (GSM), constatant ainsi dès 2018 le respect de l'interdiction de la conservation par les établissements des rétrocessions de commissions. A l'occasion d'une autre série de contrôles spot sur la GSM, sur laquelle nous communiquerons au deuxième trimestre, nous

avons notamment regardé l'information fournie aux clients sur les coûts et frais, ex ante (avant la fourniture du service) et ex post (annuellement), comme exigé par MIF 2.

Quelle est votre tolérance d'adaptation aux nouvelles réglementations ?

Notre approche de la supervision est proportionnée : les contrôles spot nous permettent de faire connaître au marché les bonnes et les mauvaises pratiques, et ainsi d'accompagner les professionnels dans la mise en oeuvre des textes. Pour la GSM sous MIF 2, la fin des rétrocessions perçues et les nouveaux questionnaires clients, par exemple, devaient être en place dès l'entrée en vigueur. La mise à jour des questionnaires pour les anciens clients a pu prendre du temps car il fallait les revoir un à un. Pour autant, deux ans après l'entrée en application de MIF 2, les établissements doivent être en conformité.

© 2020 L'AGEFI Hebdo. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200227-GH-1519868



Produits - services

LeParticulier

Nom de la source

Le Particulier

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

p. 36



p. 43



Dimanche 1 mars 2020

Le Particulier • no. 1167 • p. 36,43 • 1958 mots

Fonds en euros : toujours moins rentables encore moins accessibles

LEROUX (Eric)

La baisse de rendement des fonds en euros est plus forte qu'attendu, et les assureurs multiplient les restrictions pour dissuader les épargnants d'y investir. Mais plusieurs de ces fonds continuent à faire de la résistance.

C'est la fin d'une époque, celle où l'assurance vie se conjugait avec sécurité, performance et liquidité. Les rendements des fonds en euros pour 2019 sont en forte baisse, pour atteindre parfois des niveaux jamais vus (0,55 % pour un contrat Caisses d'épargne.). À l'opposé, certains font encore des miracles dans l'environnement persistant de taux bas, comme Garance Mutuelle, qui affiche une revalorisation de 3 %. En moyenne, les fonds en euros devraient perdre de 0,4 à 0,5 point par rapport à 2018, pour un rendement médian qui devrait s'établir autour de 1,3 à 1,4 %. Avec une inflation de 1,1 % l'an dernier, et après avoir retiré les inévitables prélèvements sociaux de 17,20 %, cela signifie que l'assurance vie en euros a tout juste permis de contrebalancer l'érosion du pouvoir d'achat. La valeur réelle de l'épargne n'a donc pas progressé, et ceci pour la deuxième année consécutive puisque la forte inflation de 2018 (1,8 %) n'avait déjà pas été compensée.

Tout sauf une surprise

Cette baisse historique n'a pourtant rien de surprenant. Annoncée de longue date, elle est martelée par les assureurs depuis

l'automne dernier, lorsque les taux des emprunts d'État à long terme sont passés en territoire négatif. L'explication est simple : les assureurs placent près de 80 % des sommes qui leur sont confiées dans des obligations. S'ils profitent encore de titres anciens, plus rémunérateurs, ils sont contraints d'investir dans de nouveaux emprunts pour placer leur collecte. Mais aussi pour réinvestir les intérêts détachés par les anciennes obligations, et replacer les sommes issues du remboursement de celles qui sont arrivées à échéance.

Avec la bonne santé du marché boursier l'an dernier, on pouvait toutefois espérer que les gains des actions viennent atténuer cette baisse. Hormis quelques exceptions, cela n'a pas été le cas pour deux raisons : d'une part, les assureurs diversifient peu leurs investissements, car cela les contraint à immobiliser un gros volume de capitaux propres et à faire chuter leur rentabilité. D'autre part, nombre d'entre eux ont choisi, cette année encore, de mettre une partie des gains en réserve pour mieux affronter l'avenir. Si les taux obligataires restent durablement bas, ils devront, en effet, piocher dans ces réserves pour maintenir la valeur du capital. Et si les taux re-

© 2020 Le Particulier. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200301-PRT-c_1433807



Produits - services

montent - faisant ainsi baisser la valeur des obligations en portefeuille -, les assureurs utiliseront cette « tirelire » pour gonfler le rendement et affronter dans le même temps cette perte de valeur. « Sans la hausse des actions qui ont gagné 25 % l'an dernier, la baisse des fonds en euros aurait été encore plus forte », indique Olivier Sentis, directeur général de la MIF.

0,55 % C'est le rendement 2019 du fonds en euros du contrat Yoga, un produit d'entrée de gamme des Caisses d'épargne. S'il n'est désormais plus commercialisé, d'anciens souscripteurs le détiennent encore.

Résultat : la quasi-totalité des fonds en euros sont en baisse par rapport à l'année précédente, dans des proportions assez variables (voir nos tableaux pages suivantes). Alors que chaque année, certains assureurs parviennent à maintenir leurs performances, seule la Macif a réussi à servir en 2019 le même rendement qu'en 2018, mais à un niveau ordinaire, de 1,5 %. Si la baisse est marginale chez certains, notamment parmi les mutuelles (- 0,04 point chez MMA, - 0,1 à la Maaf, par exemple), d'autres décrochent littéralement : - 0,75 point chez Generali, qui signe la plus forte érosion, - 0,65 pour des contrats haut de gamme de BNP Paribas et des Caisses d'épargne, - 0,64 chez AG2R La Mondiale...

Côté hausses, le bilan est rapide : seul Capma & Capmi du Groupe Monceau parvient à remonter sa performance de 0,70 point, à 2,2 % pour 2019. Son fonds en euros a la particularité d'être largement investi en Bourse (à hauteur de 20 % environ) et en immobilier (autour de 10 %) et de ne pas constituer de réserves. Capma & Capmi sert chaque

année l'intégralité des gains enregistrés par ses portefeuilles. Si le rendement avait souffert en 2018 de la chute des actions, il a, à l'inverse, rebondi l'an dernier grâce à leur hausse.

Agrandir le tableau

Illustration : [//klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p38.pdf](https://klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p38.pdf)

Agrandir le tableau

Illustration : [//klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p40.pdf](https://klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p40.pdf)

Techniques de dissuasion

Comme si la baisse des rendements ne suffisait pas, nombre d'assureurs multiplient les mesures pour freiner l'ardeur des épargnants à investir dans les fonds en euros. Ils utilisent pour cela différentes techniques. L'une d'elles, de plus en plus fréquente, consiste à accorder un bonus, c'est-à-dire un rendement supérieur au fonds en euros lorsque l'assuré investit une part de son contrat en unités de compte. L'importance de ces bonus est très variable : s'ils sont limités à 0,4 point à la France Mutualiste, par exemple, ils atteignent des niveaux stratosphériques à Swiss Life : le fonds en euros n'a rapporté que 1 % pour les contrats les moins diversifiés, mais atteint jusqu'à 2,70 % s'il est investi à plus de 60 % en unités de compte. Ces pratiques, si elles permettent d'obtenir une rémunération plus attractive sur le fonds à capital garanti, ne doivent pas cacher l'importance du risque que l'assuré doit supporter pour en bénéficier. Si les marchés financiers se retournent, il est probable que la perte sera bien supérieure au surplus de performance obtenu sur le fonds garanti.

Ce n'est donc pas un tel critère qui doit vous pousser vers la carte des supports risqués, mais une véritable réflexion patrimoniale et une analyse approfondie de la durée prévue de votre investissement.

Agrandir le tableau

Illustration : [//klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p41.pdf](https://klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2020-02/lp_1167_p41.pdf)

Diversification forcée

Une autre pratique est plus coercitive : de plus en plus de contrats (dont la plupart de ceux sur internet) obligent les épargnants à investir une part minimale de 25 % de leurs versements dans les unités de compte pour pouvoir accéder à leurs fonds en euros. Sans cette diversification forcée, la porte est fermée et vous êtes prié d'aller voir ailleurs. Si ces mesures ne sont pas gênantes pour des investisseurs à long terme, qui peuvent se permettre une prise de risque, elles risquent de fermer la porte du compartiment sécuritaire à de nombreux assurés qui ne peuvent se permettre de supporter un tel risque. C'est le cas pour les personnes âgées, ou pour les jeunes qui constituent une première épargne susceptible d'être retirée à tout moment pour faire face à un besoin urgent.

Plus à l'écoute de leurs clients n'ayant pas d'autre choix que la sécurité, quelques sociétés n'appliquent cette obligation qu'à compter d'un certain montant d'investissement. L'Afer se montre sur ce point arrangeante : son fonds en euros reste entièrement ouvert jusqu'à 100 000 € de versement, mais dès que ce niveau est dépassé, ses adhérents doivent diversifier à hauteur de 30 % sur les unités de compte. À l'Asac-Fapès, les contrats Generali imposent

Produits - services

cette diversification à partir de 15 000 € par an. « Cette nouvelle disposition ne s'applique qu'aux nouvelles souscriptions, précise cependant Thomas Delanoy, son directeur général. Les adhérents actuels ne sont pas concernés. » C'est toutefois Axa qui se montre le plus ouvert tout en intégrant ce nouveau dispositif : la diversification ne s'y impose qu'à partir de 300 000 €. À cette contrainte, quelques compagnies ajoutent un plafonnement des sommes pouvant être accueillies dans le fonds en euros, notamment sur les fonds dits « alternatifs » : Spirica plafonne par exemple à 25 000 € les versements sur son fonds Euro Allocation Long Terme 2, quel que soit le montant investi en unités de compte.

Autre frein à l'entrée dans les fonds en euros : plusieurs assureurs ont imposé à leurs réseaux commerciaux de ne plus faire aucune ristourne sur les frais d'entrée lorsque les versements sont intégralement investis dans le fonds en euros. « Nous mettons des contraintes sur les frais sur versements s'il faut freiner l'afflux d'épargne sur le fonds en euros, annonce ainsi Éric Lécuyer, directeur financier de Covea (GMF, Maaf, MMA). Mais nous ne sommes pas dans une logique brutale et préférons adopter des mesures graduées pour conduire les clients qui le peuvent vers la diversification en unités de compte. » Au vu du niveau de frais affiché par bien des contrats d'assurance vie, cette mesure pourrait conduire de nombreux épargnants à refuser d'investir : avec des fonds en euros qui rapportent 1,5 % par an, il faut en effet attendre plus de 3 ans pour compenser des frais à l'entrée de 4,5 % et voir son capital commencer à progresser.

Résultats décevants pour les fonds en

euros alternatifs

Promis il y a quelques années à un avenir étincelant, les fonds en euros dits alternatifs, c'est-à-dire avec une gestion active en actions ou investis dans l'immobilier, sont, eux aussi, rattrapés par la baisse des taux. Après une année 2018 décevante, ils enchaînent un exercice 2019 sans saveur. Les fonds à gestion active, comme Elixence de Generali (2 %), Eurocit de La Mondiale (1,65 %) ou Euro-Dynamique de Neuflyze (2,05 %) n'ont ainsi tiré presque aucun bénéfice de la forte hausse de la Bourse l'an dernier. Même Target + de Primonial est en retrait, avec une hausse de 3,15 % qui vient après une année blanche à 0 %. Les fonds à dominante immobilière s'en sortent un peu mieux, en particulier grâce à Sérénipierre de Primonial, dont le fonds affiche une hausse de 2,80 %. Mais Innovalia, de Generali, plafonne à 2 %. L'intérêt de ces supports peut donc être remis en cause, d'autant qu'ils ne sont pas ouverts à tous vents : tous ne sont accessibles qu'à condition d'investir en parallèle en unités de compte.

La baisse se poursuivra

Si le cru 2019 des fonds en euros est mauvais, aucun professionnel ne laisse d'espoir pour les années à venir : « La baisse des revalorisations va se poursuivre si les taux obligataires restent durablement bas », met en garde Arnaud de Dumast, directeur général de Neuflyze Vie. « À terme, la performance devrait se rapprocher de celle du Livret A, de 0,5 % désormais », prédit Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'épargne. Un rendement négatif ne peut d'ailleurs pas être exclu, car de nombreux assureurs réduisent leurs garanties et ne protègent plus le capital à 100 % : leur

garantie est brute de frais, ce qui signifie que si le rendement tombe à zéro, les épargnants perdront de 0,5 à 1 % par an, du fait des frais de gestion. Sans parler de la perte de pouvoir d'achat due à l'inflation.

Dans ces conditions, le fonds en euros peut-il être considéré comme mort ? « Non, répond Odile Ezerzer, directrice générale de Mutavie-Macif. Il reste un socle indispensable, mais sauf dans des cas particuliers, il ne peut plus être le placement exclusif. » De gré ou de force, les épargnants qui veulent continuer à miser sur l'assurance vie seront donc obligés de passer par une plus grande prise de risque. D'autant plus qu'il n'existe aucune alternative 100 % sécurisée aux fonds en euros. Notons cependant que ces derniers restent, encore aujourd'hui, le plus rentable des placements sans risque.

Produits - services



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 71



Dimanche 1 mars 2020

Investissement Conseils • no. N° 829 • p. 71 • 130 mots

Maîtriser le risque d'un portefeuille

Fondateur en 2007 du Service FRN (qui compte toujours des utilisateurs parmi les CGPI), Patrick Herter vient de lancer Winoom, un service d'accompagnement dans le suivi des portefeuilles. Plus précisément, cet outil permet de détecter si un fonds se situe en maîtrise de risque à partir d'une analyse IA de sa valeur liquidative (quarante mille fonds suivis). «Les épargnants peuvent prendre des risques, mais beaucoup ne l'acceptent que s'il est maîtrisé. Là est la finalité de notre service», note Patrick Herter.

Aujourd'hui accessible aux particuliers (39 euros par mois pour quinze fonds suivis), une version pro de Winoom va être lancée, d'ici fin la fin du premier semestre. La technologie développée sera également proposée aux gérants de fonds de fonds, aux plates-formes et aux robo-advisors.

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200301-GQ-0096



Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 29 février 2020

Le Monde • p. ECO21 • 889 mots

Comment bien gérer l'assurance-vie

La gestion pilotée des contrats s'est démocratisée mais nécessite de s'informer

Éric Leroux

Les assureurs n'ont plus qu'une idée en tête : inciter leurs clients à prendre des risques financiers en jouant la carte de la diversification. Aux yeux de la plupart d'entre eux, c'est la seule solution pour espérer gagner de l'argent à moyen et à long terme, alors que les fonds en euros, garantis, de l'assurance-vie, ne permettent bien souvent plus de compenser l'inflation, avec leurs niveaux de rémunération très bas (1,3 % à 1,4 % en moyenne en 2019, contre 1,8 % l'année précédente).

Et que la plupart des professionnels anticipent une poursuite de cette baisse... Pour pousser les épargnants dans cette voie, de nombreuses solutions ont été développées. Dans les contrats grand public, les souscripteurs se voient ainsi proposer des allocations « types » entre plusieurs supports, en fonction du niveau de risque qu'ils sont prêts à accepter. Une fois cette allocation réalisée, c'est cependant aux assurés eux-mêmes de se charger du pilotage, les assureurs n'intervenant plus.

Ils proposent néanmoins dans ce cas des mécanismes d'arbitrage automatique qui permettent, par exemple, de rééquilibrer régulièrement les différents compartiments, afin que l'allocation choisie ne se déforme pas au fil du temps. Autre op-

tion offerte dans ces contrats d'entrée de gamme : des fonds dits « profilés », qui affichent un niveau de risque variable, allant de « prudent » à « offensif ». Ces fonds sont pilotés par des gérants professionnels, « mais ils ont peu de marge de manœuvre car ils ne s'autorisent pas de grands changements », constate Jean-Paul Raymond, fondateur de Quantalys, une société d'analyse des fonds et d'aide à la construction de portefeuilles.

Dans un fonds « équilibré », par exemple, la part d'actions est en général de 50 %, avec une variation possible de 30 % : les actions peuvent donc représenter de 35 % à 65 % de l'ensemble, en fonction des anticipations des gérants et de l'évolution des marchés financiers.

« L'assuré est dans le cockpit »

Si leurs résultats n'ont pas à rougir après plusieurs années de hausse de la Bourse, il n'en a pas toujours été ainsi, et nombre d'entre eux ont accusé de fortes chutes lors des crises boursières, en raison, justement, de leur inertie. Ce sont, en outre, des produits peu transparents, l'assuré a bien du mal à savoir comment est effectivement investi son argent.

La vraie « star » de cette diversification est cependant la gestion dite « pilotée », qui se répand à grande vitesse dans l'assurance-vie. Autrefois l'apanage des

© 2020 SA Le Monde. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200229-LM-2824387



Produits - services

banques privées et des conseillers en gestion de patrimoine, elle figure aujourd'hui dans tous les contrats vendus sur Internet et même dans des offres plus tournées vers le grand public, comme chez Allianz ou Axa. Même la modeste Mutuelle d'Ivry-La Fraternelle (MIF) réputée pour ses fonds en euros, a décidé de se lancer. « Avec cette gestion, l'assuré est dans le cockpit, il dispose d'une meilleure information sur la gestion menée par le professionnel et voit mieux d'où vient le rendement obtenu », indique Olivier Sentis, son directeur général. Quelques centaines d'euros suffisent désormais pour y accéder.

Cette gestion permet au souscripteur de laisser le pilotage de son épargne à un professionnel, qui se charge de la répartir sur les différents supports du contrat, voire sur d'autres pour disposer d'un plus vaste panel. Puis, il opère les changements qu'il juge nécessaires, ceux-ci sont répercutés automatiquement sur le compte des clients, qui n'ont pas à intervenir. En général, trois à quatre styles de gestion sont proposés, allant là encore de la prudence à l'offensif, voire à la « carte blanche », comme chez le courtier en ligne Altaprofits.

Si les performances de ces gestions étaient en berne en 2018, alors que les marchés boursiers étaient en baisse, elles se sont radicalement redressées en 2019, les hausses ayant fréquemment dépassé les 20 % pour les profils les plus investis en actions.

Chez les fintech aussi

La gestion pilotée est aussi mise à l'honneur par nombre d'entreprises de la technologie financière (fintech), telles Nalo ou Yomoni, dont la recette est basée sur les trackers ou Exchange Traded Funds

(ETF) des fonds indiciels cotés qui répliquent à moindre coût l'évolution de nombreux indices boursiers. Gros atout : ces trackers facturant des frais très faibles, de l'ordre de 0,2 % à 0,4 % par an, contre 1,5 % à 3 % pour des fonds classiques à gestion active, leur rendement se trouve de fait moins « grignoté ». Il faut toutefois compter avec les frais du contrat (0,5 % à 1 % par an sur le capital) et les frais des mandats, qui réduisent sensiblement le résultat.

« Ce type de gestion est plus transparent que les fonds profilés, dans la mesure où l'assuré connaît en permanence la répartition de son épargne sur les différentes unités de compte, observe Jean-Paul Raymond. En revanche, il y a peu de transparence sur le niveau de risque réel, ce qui rend les performances de ces différentes gestions difficiles à comparer. »

La mesure du risque, exprimée sous forme de « volatilité » (l'intensité des variations de valeur) est, en effet, rarement indiquée, tout comme la perte maximale atteinte et le temps nécessaire pour la recouvrer. Autant dire qu'avant d'opter pour ce type de gestion les épargnants ont intérêt à bien se renseigner et à observer l'évolution des performances de ces mandats. En phase de hausse des marchés, pour repérer ceux qui parviennent à la capter, mais aussi en phase de baisse, afin de limiter les risques de perte.

Produits - services

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 25 février 2020

Le Figaro • no. 23491 • p. 20 • 646 mots

Le crowdfunding immobilier en plein essor

Ce placement, qui consiste à investir en ligne aux côtés d'un promoteur gagne chaque année de nouveaux adeptes. Mais il n'est pas sans risque.

Carasso, Jorge

p. 20



PLACEMENT En ces temps de rendements bas, il est un placement qui ne connaît pas la crise : le crowdfunding immobilier. Cela consiste, pour un particulier, à financer le lancement d'un programme immobilier aux côtés d'un promoteur, en échange d'un rendement confortable, autour de 10 % par an.

L'an passé, les Français ont misé près de 373 millions d'euros sur ces produits, selon le baromètre annuel du crowdfunding en France, publié par l'association Financement participatif France (FPF). C'est peu aux regards des produits d'épargne plus traditionnels, mais la collecte double quasiment chaque année depuis les premiers pas du secteur en 2012.

« Il y a une vraie appétence pour ces produits », assure Jérémie Benmoussa, président de la FPF. Bien sûr, du fait de rendements qui vont bien au-delà de ceux offerts par les placements plus classiques, mais pas seulement. Il y a une aspiration des épargnants pour le financement de projets concrets, comme c'est le cas pour des logements. »

La promotion immobilière n'est pas le seul secteur à se servir du financement participatif pour lever des fonds (les énergies renouvelables, ou les PME de

divers secteurs y ont aussi recours), mais c'est celui qui y parvient le mieux. Près de 65 % des sommes placées dans le crowdfunding sont fléchées vers l'immobilier. *« Ce mode de financement est très confortable pour les promoteurs. Cela leur permet d'étoffer leurs fonds propres en restant seuls maîtres à bord, sans avoir à partager les décisions avec un associé par exemple. Cela leur permet aussi de lancer plus d'opérations dans un temps limité »*, étaye Jérémie Benmoussa.

Une cinquantaine de projets ont du retard

Côté épargnants, le succès de ce placement doit beaucoup à sa simplicité. Un investisseur peut se positionner sur un projet en quelques clics, pour de faibles montants (100 à 1 000 euros selon les plateformes). Il a souvent bien peu de temps pour faire son choix. *« Une collecte de 500 000 euros peut faire le plein en deux heures »*, avertit Céline Mahinc, à la tête du cabinet Eden Finances. Les sommes sont portées par le promoteur pendant une durée moyenne de 18 à 24 mois. Une fois les logements construits puis vendus, les épargnants récupèrent leur capital et les intérêts convenus au moment de la souscription. Un peu plus de 1 400 programmes ont été lancés depuis les débuts. Près de 560

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200225-LF-792x20x22372556852



Produits - services

ont déjà été remboursés.

Mais ces opérations ne sont pas sans aléas. La faillite du promoteur Terlat, en 2017, est là pour le rappeler. Près de 200 investisseurs avaient perdu leur mise. « *On a en tête le cas Terlat, mais d'autres dossiers sont entre les mains de la justice* », rappelle Laurent Altmayer, fondateur du site de datas Hello Crowdfunding. Le taux de défaut des plateformes - c'est-à-dire la part de projets qui ne sera pas remboursé - reste inférieur à 1 %. Pour autant, une cinquantaine de projets affichent aujourd'hui plus de 6 mois de retard. Cela correspond à 8 % des programmes arrivés à leur terme. Ces dépassements n'aboutiront pas forcément à un défaut de paiement. Néanmoins, ce sera le cas pour certains d'entre eux.

L'entreprise L'Art de construire, qui a plusieurs programmes à l'arrêt, vient d'accepter un protocole de recouvrement ; mais beaucoup doutent de sa capacité à l'honorer. La société K-Perspectives, autre promoteur à cumuler plus de deux ans de retard sur ses chantiers, a vu une de ses filiales placée en liquidation judiciaire l'été dernier. « *Ces cas sont peu nombreux au vu du millier de dossiers financés depuis les débuts du crowdfunding, mais ils existent* », souligne Laurent Altmayer. Les sommes placées par les épargnants ne sont pas garanties. « *Pas de rendement élevé, sans risque élevé* », rappelle l'Autorité des marchés financiers dans ses conseils donnés aux épargnants.

Note(s) :

jcarasso@leparticulier.fr

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 22 février 2020

Le Monde • p. ECO19 • 874 mots

Investir dans les SCPI : attention aux risques

Les sociétés civiles de placement immobilier présentent quelques handicaps

Nathalie Coulaud

Dans un environnement où la rémunération issue des placements dépasse rarement 1 %, voire 0,50 % pour le Livret A, les performances des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont de quoi faire des envieux. En moyenne, leur rentabilité a atteint 4,4 % en 2019, soit un peu au-dessus des 4,34 % de 2018, selon l'Association française des sociétés de placements immobiliers (Aspim) et l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF).

De plus, la valeur de la part augmente de 1,2 %, contre + 0,8 % en 2018. Rappelons que, dans les SCPI, des investisseurs apportent des fonds à une société de gestion qui achète ensuite des biens immobiliers qu'elle loue. Cette société perçoit des loyers et reverse ensuite des dividendes à l'investisseur à hauteur des parts qu'il détient.

En 2019, les investisseurs ont été nombreux à choisir les SCPI avec une collecte qui a atteint un niveau jamais égalé de 8,6 milliards d'euros. « Avec ces fonds, les sociétés de gestion ont réalisé 9,2 milliards d'euros d'acquisitions et elles ont été particulièrement actives au dernier trimestre 2019 avec des achats se montant à 3,7 milliards », expliquent l'Aspim et l'IEIF. Ces derniers concernent surtout les bureaux et les com-

merces. La zone géographique la plus prisée est l'Ile-de-France qui représente 48 % des acquisitions, dont 10 % dans Paris.

L'étranger vient ensuite, surtout l'Allemagne, à hauteur de 28 %. « Outre-Rhin, les entreprises n'achètent pas obligatoirement leurs locaux, mais les louent avec des possibilités d'investissements intéressantes pour les SCPI », explique Jean-François Chaury, directeur général délégué d'Advenis REIM, qui a créé Eurovalys, une SCPI entièrement axée sur l'Allemagne. Même chose pour la SCPI Novapierre Allemagne, gérée par Peref Gestion. Les régions françaises n'ont pas été oubliées, avec 24 % des investissements et des SCPI spécialisées dans ce domaine comme Coeur de région, gérée par Sogénial.

Des règles de prudence

Faut-il alors investir dans les SCPI en 2020 ? « Pour l'instant, la conjoncture est bonne et la demande en bureaux devrait augmenter cette année avec de bonnes perspectives sur les loyers », assure Jean-Marc Peter, directeur général de la société de gestion Sofidy. Les conseillers financiers et les conseillers de gestion en patrimoine vont donc certainement continuer de proposer à leurs clients d'acheter des parts de SCPI, notamment pour en mettre dans les con-

© 2020 SA Le Monde. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news:20200222-LM-3410193



Produits - services

trats d'assurance-vie afin d'en améliorer le rendement. Pour autant, il ne faut pas oublier les règles de prudence liées à tout placement financier.

Pour Jonathan Dhiver, fondateur de la société de conseil MeilleureSCPI.com, les SCPI offrent des rémunérations trop élevées par rapport au reste des placements, et un réajustement pourrait se produire. Dans ce cas, le nombre de vendeurs de parts de SCPI serait bien supérieur aux acheteurs, avec pour conséquence une perte importante de valeur de la part, voire une impossibilité de revendre. « Voilà pourquoi les SCPI doivent être considérées comme un placement à long terme de façon à ne pas être tributaire des retournements de conjoncture, et il faut choisir une SCPI qui sélectionne et gère bien ses acquisitions », souligne Jean-Marie Souclier, directeur général de Sogénial.

Pour faire le bon choix, il faut commencer par regarder quel est le domaine d'intervention de la SCPI, car toutes ne se valent pas et les performances de certaines ont été inférieures à 1 % en 2019. En 2018, certaines d'entre elles affichaient même des rendements... négatifs ! Selon l'Aspim et l'IEIF, les meilleurs rendements ont été réalisés par les SCPI diversifiées, c'est-à-dire qui sont autorisées par l'Autorité des marchés financiers à investir dans différents domaines. Elles ont obtenu une rentabilité de 5,03 % en 2019. Viennent ensuite les SCPI spécialisées, c'est-à-dire celles qui choisissent d'investir sur un secteur en particulier comme la santé ou un pays. Leur rendement a été de 4,50 %. Les SCPI basées sur les commerces ont réalisé un rendement de 4,42 % et celles sur les bureaux 4,28 %.

Toutefois, certains professionnels de

l'immobilier appellent désormais à la prudence pour les SCPI basées sur le commerce. Commerce Immo, une agence immobilière spécialisée dans l'immobilier commercial, rappelle en effet que la vacance dans les locaux commerciaux augmente en Ile-de-France en raison d'une déconnexion entre le niveau des loyers et la réalité du terrain.

« La concurrence d'Internet, les problèmes dans les transports et les mouvements sociaux créent un manque à gagner alors que les charges fixes ont plutôt tendance à s'accroître. Si le loyer est trop élevé, le turnover est important au détriment du bailleur », relèvent Ruben Danan et Kevin Uzan, fondateurs de Commerce Immo.

Avant de se lancer, il est donc important de regarder si les locaux acquis par le SCPI sont bien loués et de se renseigner sur le taux d'occupation financier (TOF). Celui-ci représente le rapport entre le montant des loyers facturés et le total des loyers qui pourraient être facturés si tous les immeubles du portefeuille étaient entièrement loués. En moyenne, ce TOF est situé à 88 %, « mais il faut choisir une SCPI avec un taux d'occupation situé au moins à 95 % », conseille Jean-Marc Peter. Enfin, les SCPI doivent être envisagées comme un placement de diversification et concerner au maximum 10 % à 15 % du patrimoine, ce qui permettra de limiter les risques en cas de retournement de la conjoncture.

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 20



Samedi 22 février 2020

Investir-Le Journal des finances • no. 2407 • p. 20 • 1203 mots

Bitcoin, vins, forêts...

Placements atypiques : bons plans ou arnaques ?

SANDRA MATHOREL

L'érosion des rendements des placements classiques pousse les épargnants à sortir des sentiers battus... pas toujours pour leur plus grand bonheur. Règles d'or Les produits atypiques peuvent mériter le détour, à condition d'effectuer certaines vérifications Prudence et sang-froid pour espérer une plus-value avec le bitcoin Nos conseils pour éviter de vous faire avoir

Tout semblait fonctionner ! » se défend Alain, qui témoigne devant les caméras de l'Autorité des marchés financiers (AMF). L'œil encore humide de s'être « *fait avoir* », Ce retraité, « *un peu joueur* », Avait pourtant l'habitude de placer de l'argent en Bourse. Après avoir été contacté par une (fausse) conseillère, Alain saute le pas et place 3.000 € dans le bitcoin, du moins le croyait-il. Au bout d'un mois, il demande un remboursement à la société et recouvre sa somme en quelques jours. Rassuré, il fait un autre virement, puis deux, puis trois... jusqu'à huit ! Au total, il place plus de 30.000 €, par l'intermédiaire d'une société dont il n'a en fait jamais rencontré le moindre représentant. Lorsqu'il souhaite récupérer ses fonds, c'est « *le black-out !* ». Plus personne ne répond. Pis, une soi-disant administration fiscale anglaise le contacte et lui réclame de l'argent... pour récupérer le sien !

Placement fantôme

Sans le savoir, Alain n'a jamais placé ses fonds dans le bitcoin. Il a en fait été victime d'un faux site Internet de place-

ment, d'une usurpation d'identité, méthode désormais très utilisée par les escrocs financiers. « Les sommes sont versées sur des comptes bancaires étrangers, localisés dans la zone euro, avant d'être virées vers d'autres pays beaucoup moins coopératifs sur le plan judiciaire », explique l'AMF. Car désormais, outre le fait que les placements atypiques ne tiennent pas toujours leurs promesses de rendement, ils constituent aussi un terreau fertile pour les escroqueries. Et la méthode est redoutable ! Le placement litigieux tient toujours ses promesses dans les premiers temps, et s'avère en effet rémunérateur. Mais ce n'est qu'un rendement en trompe-l'œil pour inciter le particulier à verser plus. Si les investisseurs souhaitent récupérer leur mise, il leur est demandé divers frais coûteux (frais de garde, de déblocage, de douanes, etc.).

Encore plus de sommes à verser... dont ils ne reverront jamais la couleur. « Une fois que l'on a mis son doigt dans l'engrenage de l'arnaque, il est très difficile de récupérer son argent ou son bien », déplore Matthieu Sellies, avocat à Nancy.

© 2020 Investir-Le Journal des finances. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200222-GI-040792656729



Produits - services

Entre juillet 2017 et juin 2019, plus de 1 milliard d'euros ont été perdus par les épargnants français ! « Nous sommes face à un véritable fléau », s'était alarmé le président de l'AMF, Robert Ophèle, en septembre 2019, lors d'une conférence de presse conjointe avec l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) et le parquet de Paris. « Il s'agit de véritables escroqueries, pas de simples manquements à la réglementation des placements », avait ajouté le procureur de la République de Paris, Rémy Heitz.

Multiplication des offres

Majoritairement concentrées sur le Forex et le crédit jusqu'en 2016, les arnaques se sont déplacées vers de nouveaux supports, surfant sur les tendances du moment, comme le diamant, les crypto-actifs, les forêts, les vins, les fausses SCPI (par la duplication frauduleuse de vrais sites Internet de SCPI) ou encore... les vaches laitières.

« Entre la baisse des rendements des produits classiques et la préparation de la retraite, qui fait débat, les victimes d'arnaques augmentent fortement », constate Hélène Feron-Poloni, avocate à Paris, exclusivement engagée dans la défense des épargnants. Car, pour apâter le client, rien de tel qu'une belle promesse de rendement ! « C'est un élément-clé de l'arnaque, ajoute l'avocate. Le taux de rendement offert est le chiffre magique, souvent entre 7 et 8 % annuels, ni trop ni trop peu. » Or, même s'il n'y a pas de rendement sans risque, « il n'y a pas non plus de produit miracle », rappelle Grégory Lecler, président de Prudentia Patrimoine.

Ne pas se laisser aveugler par une promesse de rendement trop élevé, telle

est la première leçon à retenir, en particulier s'il s'agit d'un placement hors normes.

Se méfier des beaux discours

Ne pas être trop confiants pourrait être la seconde leçon. Sollicités par démarchage téléphonique, par e-mail, par une publicité astucieusement référencée sur Internet, les épargnants ont affaire, dans un premier temps, à un interlocuteur « qui semble connaître la matière financière, ce qui est très rassurant, explique maître Feron-Poloni. D'ailleurs, il arrive que certains intermédiaires ignorent qu'ils commercialisent une arnaque ! »

Ce fut par exemple le cas dans la célèbre affaire Aristophil, du nom d'une (vraie) société française qui vendait, via des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), des parts de lettres et de manuscrits anciens devant rapporter 8 % de rendement annuel. Plus de 18.000 épargnants se sont retrouvés floués et, dans leur sillage, des CGP et des courtiers ont vu leur responsabilité engagée.

« Ma crainte est de ne pas avoir fait toutes les vérifications nécessaires, reconnaît Grégory Lecler. Je prends donc toutes les précautions possibles et je vérifie que mon interlocuteur soit bien enregistré à l'AMF. » S'il a peu de demandes de la part de ses clients particuliers en ce qui concerne les placements atypiques, le conseiller avoue qu'il reçoit, à l'inverse, « beaucoup de sollicitations de monteurs de produits ».

Séparer affectif et rendement

La méfiance est donc de mise, d'autant que les escroqueries commencent à se développer pour des produits plus grand public, tels que la SCPI, qui a le vent

en poupe chez les épargnants. « Nous avons commencé à recevoir des appels en 2019 pour des demandes d'information, des signalements et des réclamations à propos de faux sites vendant des SCPI. C'est un type d'usurpation d'identité qui monte en puissance, s'alarme Claire Castanet, directrice des relations avec les épargnants à l'AMF (lire aussi l'interview p. 20). Aujourd'hui, le préjudice moyen lié à la fausse SCPI se monte tout de même à 63.500 € ! » L'appétence des Français pour l'immobilier y est malheureusement pour beaucoup. D'ailleurs, les arnaques financières s'appuient souvent sur un actif tangible affectif, l'immobilier, le vin, la forêt... « Le placement atypique est un champ miné ! » prévient Bertrand Tourmente, fondateur d'Althos Patrimoine.

Même si l'arnaque n'est pas forcément au rendez-vous, ces choix financiers ne sont pas toujours heureux pour le portefeuille des épargnants qui ont tenté leur chance. « Dans un marché fluctuant, je trouve que c'est dangereux de mélanger affectif et financier, juge Bertrand Tourmente. Si vous voulez investir dans les montres, la forêt ou encore les voitures de collection, achetez celle qui vous plaît vraiment, profitez-en, et si jamais elle prend de la valeur au fil des années, alors tant mieux ! » S'il ne faut pas forcément fuir les actifs qui sortent des sentiers battus, en particulier les SCPI qui ont trouvé leur modèle économique, il est préférable de « ne pas y consacrer plus de 5 % à 10 % de son patrimoine financier », conseille Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement.

En respectant cette règle de base, certains actifs originaux méritent tout de même le détour. Les SCPI ont ainsi enregistré un très joli rendement moyen de 4,4 % en 2019, et certaines sont atten-

Produits - services

dues autour de 8 % ! Le crowdfunding immobilier, ou financement participatif, offre 9 % de rendement annuel moyen, mais vous prenez le risque de ne jamais voir le programme immobilier sortir de terre. Il faut donc bien se renseigner en amont et, bien sûr, ne pas se précipiter.

S. M.

Produits - services



Nom de la source

La Tribune (France)

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 12



Jeudi 20 février 2020

La Tribune (France) • no. 6858 • p. 12 • 998 mots

Les banques privées multiplient les placements responsables et bons pour le climat

Juliette Raynal

Pour répondre aux attentes des investisseurs particuliers qui souhaitent donner du sens à leur argent, les établissements bancaires développent des offres vertes ou socialement responsables et forment leurs conseillers à ces nouveaux enjeux.

Donner du sens à son épargne en finançant des entreprises qui tiennent compte de leur impact sur l'environnement et sur la société, voire qui favorisent la transition énergétique et écologique. C'est ce que recherchent de plus en plus d'investisseurs particuliers comme le montre une enquête Ifop, publiée en septembre dernier, selon laquelle 60% des Français accordent une place importante aux impacts environnementaux et sociaux dans leurs décisions de placements, contre 50% en 2013. Pour répondre à cette attente grandissante, les banques tendent à développer de nouvelles offres, dédiées en premier lieu à leurs clients les plus aisés.

LCL vient ainsi de présenter une offre d'épargne verte baptisée LCL Place-ments Impact Climat. "Avec cette offre, un épargnant peut allouer une large partie de son patrimoine à des actifs financiers qui permettent de lutter concrètement contre le réchauffement climatique, tout en respectant une diversification des risques et en ayant une espérance de rendement de même nature que les actifs classiques", a assuré Michel Mathieu, le directeur général de



DR

LCL, lors d'une présentation à la presse le 29 janvier dernier.

Lutter contre le changement climatique avec son épargne

Construite autour de sept supports, la nouvelle offre permettra aux clients d'investir dans des produits variés (actions, obligations, produits structurés, private equity, immobilier) favorisant la transition énergétique et soumis à trois types de filtre : leurs faibles émissions de carbone, leurs engagements en matière environnementale, sociale et de gouvernance (les fameux critères extra financiers ESG) ainsi qu'un filtre de controverse.

La banque au logo bleu et jaune s'est également rapprochée de l'entreprise EcoAct pour compenser les émissions de carbone émises par les entreprises d'un portefeuille. "Même si nous sélectionnons des entreprises à faible impact, nous ne pouvons pas garantir qu'elles n'aient pas d'impact négatif sur l'environnement ou la société", explique Michel Mathieu.

© 2020 La Tribune. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200220-TR-973569



Produits - services

tionnons les sociétés qui ont une empreinte carbone parmi les plus basses, il reste un impact résiduel. Celui-ci est mesuré par un organisme indépendant puis compenser via le financement de projets de préservation des forêts", explique Olivier Nicolas, directeur entreprises, institutionnels, gestion de fortune et de la banque privée au LCL.

Dans un premier temps, cette nouvelle offre d'épargne climatique ne sera distribuée qu'à travers le réseau des quelque 450 conseillers banque privée et gestion de fortune LCL, mais l'ex-Crédit Lyonnais n'exclut pas de l'étendre au reste de sa clientèle banque de détail si le succès est au rendez-vous. "Nous avons l'intuition que cette offre va marcher compte tenue de la demande", avance Michel Mathieu, sans révéler toutefois d'objectif chiffré.

Un portefeuille aligné avec ses convictions

LCL n'est pas le seul établissement à s'emparer du sujet à l'heure où les banques cherchent à affirmer leur utilité et à redorer leur image écornée par de nombreuses crises. BNP Paribas Wealth Management a co-développé avec ses clients une nouvelle application en ligne baptisée MyImpact. Pensé comme un outil pour les conseillers en banque privée, il s'agit d'un questionnaire ludique et interactif. Il doit leur permettre d'établir le profil d'impact de leurs clients selon les 17 objectifs de développement durable définis par les Nations-Unies, afin de leur proposer des produits financiers alignés avec leurs convictions. D'ores et déjà disponible en France, au Luxembourg et aux Etats-Unis, le dispositif devrait prochainement être lancé dans d'autres pays, dont l'Espagne et la Belgique.

Pour d'autres acteurs, cette orientation est ancrée depuis de nombreuses années. C'est le cas de La Banque Postale, dont la société de gestion est connue pour son engagement précoce en la matière. Le groupe bancaire public a ainsi commercialisé, dès 2009 et à destination de sa clientèle patrimoniale, le contrat d'assurance vie Cachemire, incluant une unité de compte labellisée Investissement socialement responsable (ISR).

Près de dix ans plus tard, lors des Assises de la banque citoyenne, en avril 2018, la filiale du groupe La Poste a fait part de sa volonté de mettre en conformité la totalité de ses encours sous gestion, soit environ 220 milliards d'euros d'actifs, aux principes de l'ISR. Objectif : démocratiser davantage les produits d'épargne verts et solidaires.

L'importance de former les conseillers

Suite à cette annonce, La Banque Postale a déployé une importante campagne de marque faisant la promotion du label ISR, l'une des premières à destination du grand public sur cette thématique. En parallèle, une opération de sensibilisation interne, mobilisant les experts en Responsabilité sociale des entreprises (RSE), est menée auprès des conseillers dans toutes les régions "pour qu'ils puissent comprendre l'offre, se l'approprier et la proposer aux clients", explique Nicholas Vantreese, responsable RSE à La Banque Postale.

Société Générale Private Banking, elle aussi, a mis l'accent sur la formation. Son approche reste en revanche focalisée sur ses clients les plus fortunés disposant d'un patrimoine minimum de 2 millions d'euros. La banque de La Défense n'a pas conçu une offre "pack-

agée", mais a opté pour une démarche sur-mesure de gestion de portefeuille responsable basée sur la méthode du "best in class". Les fonds proposés ne retiennent ainsi que les meilleurs émetteurs selon les critères ESG, sans faire d'exclusion sectorielle, hormis l'armement, le tabac, les OGM et la pornographie.

Un marché prêt à décoller

Pour promouvoir cette offre, une formation obligatoire à l'ISR de cinq heures minimum a été mise en place. "Cette formation concerne 300 à 400 banquiers, conseillers en investissement et ingénieurs patrimoniaux sur tout le territoire", indique Claire Douchy, directrice des engagements sociaux au sein de Société Générale Private Banking France, pour qui l'investissement responsable ne peut réellement décoller sur le marché des particuliers que s'il est poussé par les banquiers.

Selon la dernière étude Ifop, seuls 5% des Français auraient déjà investi dans un fonds ISR. Et, à peine plus (6%), se seraient vu proposer de l'ISR par leur conseiller. Des chiffres qui devraient sensiblement grimper au cours des prochains mois, avec l'obligation par la loi Pacte de proposer au moins une unité de compte verte ou solidaire ou socialement responsable dans les contrats d'assurance vie.

Produits - services

L'EXPRESS

Nom de la source

L'Express

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 60



Jeudi 5 mars 2020

L'Express • no. 3583 • p. 60 • 478 mots

Entreprises VOTRE ARGENT Champagne!

Investir dans la vigne? Oui, mais avec modération

GILLES POUZIN

Les groupements d'associés permettent d'acquérir des parts dans une exploitation viticole. Ces placements peu liquides sont réservés aux amateurs éclairés.

Voilà une fantaisie réservée aux plus fortunés! Être propriétaire dans la vigne en France reste un privilège. Mais de nouveaux placements permettent désormais aux oenophiles de conjuguer épargne et plaisir pour des montants plus abordables. La Française REM (Real Estate Managers), société de gestion du Crédit mutuel Nord Europe, vient de lancer LF les Grands Palais, première société civile de placement immobilier (SCPI) sur ce créneau. Le filon semble prometteur. « La consommation de vin est en croissance, surtout dans le haut de gamme.

Depuis vingt-cinq ans, les valeurs des vignes ont augmenté en moyenne de 4 % par an », se réjouit Marc Bertrand, président de La Française REM. Les prix grimpent surtout pour les appellations d'origine protégées (AOP), à 144 000 euros l'hectare en moyenne en 2018, selon les sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (Safer), avec des pics à plus de 1 million d'euros en Champagne et plus de 6 millions par hectare pour le bourgogne grand cru. « Nous attendons des revenus de l'ordre de 1 à 1,5 % par an, soit à peu près autant que les fonds en euros », pronos-

tique Marc Bertrand. Si un tel niveau de rémunération aurait paru dérisoire il y a une dizaine d'années, il tient la comparaison aujourd'hui avec l'assurance-vie. D'autant que l'investissement en vignoble procure deux autres atouts : une perspective de plus-value et des rabais sur la production des viticulteurs. Accessible à partir de 10 000 euros, la SCPI Les Grands Palais permettra ainsi de convertir les dividendes annuels, reçus en numéraire et taxés comme des revenus fonciers, en bouteilles. Les clients pourront aussi acheter des crus de leurs récoltes avec environ 40 % de rabais par rapport aux prix publics.

Si cette SCPI renouvelle la palette des placements « vignes », elle ne procure aucun avantage fiscal, contrairement aux groupements fonciers viticoles (GFV). Plus confidentiels, limités à 150 associés par groupement, ils fonctionnent sur le même principe de mutualisation entre épargnants pour financer le rachat d'un vignoble, loué à son exploitant. Mais ils bénéficient des douceurs fiscales des groupements fonciers agricoles (GFA) pour aider le monde rural. Ils échappent en grande partie à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) et aux droits de succession. « La valeur des GFV bénéficie d'un abat-

© 2020 L'Express. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200305-EX-expr-20200305-0064



Produits - services

tement de 75 % jusqu'à 101 897 euros et de 50 % au-delà pour l'IFI, tandis que pour les donations et successions, l'abattement est de 75 % jusqu'à 300 000 euros, puis de 50 % au-delà », explique Frédéric Chassain, directeur commercial des GFV Saint Vincent, à Dijon. Cerise sur le bouchon, les heureux associés du groupement bourguignon reçoivent leurs revenus en bouteilles, et peuvent participer chaque année à une séance pour troquer leurs breuvages afin de diversifier leur cave, pour ensuite mieux la liquider.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 21 février 2020

L'AGEFI Actifs • p. 32 • 706 mots

Pierre-papier

Les SCPI repartent de plus belle en 2019

Jérémie GATIGNOL

Après un ralentissement en 2018, la collecte des SCPI a battu un record en 2019 à 8,6 milliards d'euros nets La performance annuelle moyenne des SCPI en 2019 s'établit à 4,40 % et celle des OPCI à 5,40 %

p. 32



L'Association française des Sociétés de placement immobilier (Aspim) et l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF) ont publié les statistiques annuelles des deux principaux fonds d'investissement immobilier à destination du grand public : les SCPI et les OPCI.

Les SCPI ont la cote. Pour le premier véhicule, le taux de distribution a légèrement augmenté à 4,40 %, contre 4,34 % en 2018. Le niveau des revenus distribués par les SCPI leur permet de dégager une prime de risque en hausse (480 points de base au-dessus des emprunts d'État à 10 ans). En outre, la variation du prix moyen de part (VPM) a également augmenté de 1,2 % (contre + 0,8 % en 2018).

La collecte nette s'est établie à 8,6 milliards d'euros en 2019, un record depuis la création du véhicule il y a une quarantaine d'années. Après avoir marqué une pause l'an dernier (- 19 %), la croissance de la collecte s'établit en hausse de 68 % par rapport à l'exercice 2018 et en progression de 36 % par rapport à 2017. Au 31 décembre 2019, la capitalisation des SCPI atteignait 65,1 milliards d'euros au total, soit une augmentation de 17 % par

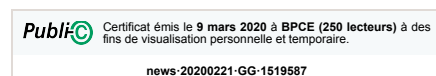
rapport à la fin 2018.

Vous avez dit stabilité ? Si la chute des rendements du fonds en euros explique notamment un transfert de ces supports vers les SCPI, elle n'est pas la seule explication. « La forte volatilité des actions inquiète les particuliers, tout comme les incertitudes sur les retraites qui poussent les épargnants à investir dans quelque chose de plus concret et surtout plus stable », explique Paul Bourdois, co-fondateur de Francescpi.com, rappelant que sur les 30 dernières années, le rendement moyen des SCPI n'est jamais descendu en dessous de 4 % mais n'a également jamais franchi la barre des 8 %.

L'autre phénomène marquant de 2019, c'est l'essor des SCPI thématiques. Une tendance qui devrait se poursuivre car ces véhicules offrent souvent une plus grande diversification et un rendement plus attractif. « La spécialisation des SCPI est une tendance structurelle. Elle permet aux sociétés de gestion de se démarquer et de rendre leurs produits encore plus lisibles pour les particuliers », souligne le dirigeant de Francescpi.com.

Très optimiste pour l'année 2020, l'expert, dont le but affiché est de vulgariser

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Produits - services

les SCPI et d'en donner l'accès au plus grand nombre, note également que la diversification géographique est positive. « De nombreuses SCPI investissent désormais hors de l'Hexagone, ce qui contribue, encore une fois, à améliorer leur rentabilité et donc la performance de leurs fonds », détaille-t-il.

Les OPCI continuent leur ascension. Le succès des SCPI entraîne dans son sillon celui de toute la pierre-papier. Ainsi, en 2019, les vingt OPCI grand public, majoritairement distribués par le biais des contrats d'assurance vie, ont collecté un total de 2,8 milliards d'euros nets (soit une hausse de 30 % par rapport à l'exercice précédent). Leur performance globale s'est établie à +5,4 % contre +0,8 % en 2018. « C'est davantage la valorisation du patrimoine (+4,3 % contre -0,4 % l'année précédente) qui a porté cette performance que le rendement courant (+1,2 %, comme en 2018) », indiquent l'Aspim et l'IEIF dans leur rapport, précisant que « la volatilité des marchés actions explique une forte fluctuation des performances sur les deux dernières années ».

Au cours du dernier exercice, l'actif net cumulé des OPCI est passé de 15,2 milliards d'euros fin 2018 à 18,6 milliards d'euros fin 2019, soit une augmentation de près de 23 %. « L'année 2019 a été particulièrement dynamique pour le marché de l'immobilier non coté grâce à un contexte porteur et des fondamentaux solides. (...) Ces véhicules devraient trouver toute leur place dans le nouveau Plan Épargne Retraite (PER) introduit par la loi PACTE », affirme Véronique Donnadieu, déléguée générale de l'Aspim.

En pleine révolution du marché de l'épargne, les SCPI et les OPCI semblent

donc avoir trouver leur voie en misant sur des changements structurels simples et une stabilité à toute épreuve. De quoi rassurer des particuliers qui s'inquiètent de plus en plus pour leur épargne.

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 16



Vendredi 6 mars 2020

L'AGEFI Actifs • p. 16 • 739 mots

Courtage

Du crédit à la gestion privée

Le courtier immobilier Artémis courtage a lancé une entité dédiée à la gestion privée Pour les dirigeants de l'entreprise, ce nouveau département répond à une forte demande des particuliers

Les fondateurs du groupe Artémis courtage ont eu une vision opportune de l'évolution du secteur d'activité de leur entreprise. En couvrant le crédit immobilier, les prêts dédiés aux professionnels, français non-résidents et clients patrimoniaux, l'assurance emprunteur et le regroupement de crédits, l'entreprise qui a vu le jour en 2009 a profité, entre autres, de la baisse des taux, de l'engouement des particuliers pour la pierre et même, de la libéralisation du marché de l'assurance emprunteur... De fait, aujourd'hui, Arnaud Carvaillo, Ludovic Huzieux, Christophe Jourdain, Xavier Lacombe, Mathieu Prévost et Alexandre Villevy se trouvent à la tête d'un groupe qui compte plus de 300 collaborateurs, revendique 4,3 milliards d'euros négociés en 2019 - en progression de 115 % par rapport à 2017 - et affiche un chiffre d'affaires de 47,4 millions d'euros.

Forte demande pour la gestion de patrimoine. Les cofondateurs du groupe n'entendent pas pour autant s'en tenir là et, il y a quelques jours, ont lancé une activité de gestion privée. Pour justifier la naissance de la société Artémis courtage Gestion Privée, ils évoquent le constat empirique d'une forte attente d'un nombre croissant de clients en matière de gestion de leur patrimoine. A cela une raison. « Bénéfique pour l'em-

prunt mais négatif pour l'épargne, le contexte de taux bas, la fiscalité élevée ainsi que les interrogations sur la retraite, amènent naturellement nos clients à s'interroger sur les pistes à suivre pour les années à venir », expose Ludovic Huzieux. D'autant que la réponse à ces questions ne se trouve plus forcément dans les banques traditionnelles, selon le responsable. « Les banques laissent un peu en déshérence une clientèle en devenir, augmentant progressivement leurs seuils d'éligibilité à la banque privée et digitalisant le mass affluent ». C'est donc sur ce créneau que le groupe Artémis compte apporter des réponses à certains de ses clients, en les fidélisant, et en leur fournissant des services périphériques non accessibles jusqu'à présent - et ce en appliquant une politique tarifaire dans la moyenne de la profession. Concrètement, le chemin « naturel » du client au sein du groupe devrait donc débiter avec le courtage et conduire à l'activité de gestion privée. « Nous ne visons pas la clientèle des banques en ligne mais la clientèle qui cherche des réponses à des besoins simples. Celle qui ne trouve plus satisfaction auprès des banques traditionnelles, dont le seuil de la banque privée ne leur est pas accessible », note Nicolas Demyttenaere, président d'Artémis courtage Gestion Privée. « A ce propos, notre structure est lancée depuis un mois et nous avons déjà accompagné

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200306-GG-1520523



Les acteurs - stratégie - offre

plusieurs clients dans la structuration de leur patrimoine ».

Offre en architecture ouverte. Pour les fondateurs de l'entreprise, les ambitions concernant cette clientèle ne sont pas tant sur des objectifs de montants de crédits que sur la capacité à mieux l'accompagner en générant du chiffre d'affaires additionnel. Quant à l'offre de produits complémentaires, elle sera en totale architecture ouverte, tant sur la partie épargne (PEA, assurance vie, gestion financière) que sur la partie diversification financière (immobilier, défiscalisation, private equity...). Et dans ce contexte, la digitalisation ne sera qu'un moyen technologique de mettre à la disposition des clients une palette d'outils tels que des simulateurs, calculatrices, demande de prêt en ligne, etc. Au rang des atouts, les responsables d'Artémis courtage pensent pouvoir tirer profit de la structure du groupe « dont le modèle reste avant tout porté sur des agences physiques », expliquent-ils. Présents via plus de 60 agences en France, dont une quinzaine dans la zone Paris Ile-de-France, Artémis courtage envisage d'ores et déjà d'en ouvrir une trentaine supplémentaire dans les cinq prochaines années.

Une corde de plus à son arc. Sans annoncer d'objectifs chiffrés à ce stade, les ambitions d'Artémis courtage sont claires. Avec la création de sa structure dédiée à la gestion privée le groupe ajoute une corde de plus à son arc car, dans le même temps, l'activité de courtage est devenue très concurrentielle. Avec 40 % de la distribution des crédits entre les mains des courtiers fin 2019, il semble que la tendance soit à la concentration des plus grands réseaux de courtage. De fait, une activité à haut potentiel assoit un peu plus l'entreprise

qui, en matière de croissance sur son activité historique, considère 2020 comme une année d'observation, à l'affût cependant d'éventuelles opportunités...

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 14



Vendredi 6 mars 2020

L'AGEFI Actifs • p. 14 • 1405 mots

Banque privée

« La personnalisation au coeur de notre stratégie »

Jérémie GATIGNOL

Xavier de Champsavin, directeur général adjoint de Pictet WM France évoque l'avenir de la banque privée Face aux taux bas, les offres de gestion devront être beaucoup plus personnalisées et l'ESG prendra une place centrale

L' Agefi Actifs. - Comment se porte votre activité en France et dans le monde ?

Xavier de Champsavin. - Le groupe Pictet gère 529 milliards d'euros dans le monde grâce à ses 4.500 collaborateurs répartis dans 28 bureaux. Sur ce montant, 215 milliards d'euros proviennent de l'activité de gestion de fortune.

En France, où nous sommes présents depuis 2004, le groupe gère 10 milliards d'euros d'actifs, dont la moitié pour la banque privée. Nos bureaux parisiens comptent 42 personnes, dont 11 banquiers privés. Pour poursuivre notre développement, nous espérons recruter deux banquiers privés supplémentaires cette année.

Côté collecte, l'année 2019 a été positive pour la gestion de fortune en France [Pictet ne divulgue pas les chiffres précis de cette activité, ndlr]. Elle s'est notamment concentrée sur des investissements alternatifs comme l'immobilier et le capital investissement (private equity). Nous avons également continué de développer notre offre de gestion sous mandat.

La segmentation de la clientèle est une question fondamentale à l'heure actuelle. Quelle option avez-vous choisie ? Nous désirons nous spécialiser sur les grandes fortunes. Chez Pictet, nous estimons qu'il faut au minimum 2 millions d'euros pour avoir accès à un service de gestion de fortune traditionnel et de cinq à plusieurs dizaines de millions d'euros en fonction de la sophistication des services et produits demandés. Aujourd'hui, le portefeuille moyen de nos clients s'établit à 6,4 millions d'euros. Notre objectif est de doubler ces montants dans les années à venir.

Actuellement, la majorité de nos clients sont des entrepreneurs. La particularité de notre actionnariat (1), pour un groupe de cette taille, est probablement un élément qui attire les chefs d'entreprise. Nous voulons conserver cette spécificité. Nous allons donc continuer à enrichir notre offre de services qui leurs sont spécifiquement dédiés.

Quelle place occupe le crédit dans votre stratégie de développement ? Le chiffre d'affaires d'une banque privée est directement lié au patrimoine de ses clients. Il existe un alignement d'intérêt,

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200306-GG-1520631



Les acteurs - stratégie - offre

leurs augmentations sont liées. Dans le contexte actuel de taux bas, la tentation est très forte pour les gérants de fortune d'utiliser l'outil du crédit pour augmenter leur rentabilité en proposant à leur client un effet de levier pour accroître leur richesse. Ces stratégies présentent toutefois des risques et peuvent amener la banque à un conflit d'intérêt avec ses clients.

C'est la raison pour laquelle nous ne proposons que des crédits très ciblés. Il ne faut jamais oublier que ce sont nos clients qui portent le risque crédit. Or, notre mission est avant tout de protéger le patrimoine de nos clients. Il faut bien sûr être rentable, mais notre rentabilité ne doit en aucun cas mettre en danger notre mission initiale.

Quels seront alors les bases de votre développement pour les années à venir ? La clef de notre développement, c'est notre capacité à personnaliser les offres de gestion privée. La personnalisation est au cœur de notre stratégie car c'est elle qui va nous permettre de conquérir des clients de plus en plus fortunés et exigeants.

Une plus grande personnalisation est aussi un moyen de répondre favorablement aux changements réglementaires d'aujourd'hui et de demain. C'est la volonté des grandes directives des régulateurs ces dernières années : plus de transparence, plus de communication et une meilleure adéquation entre les profils de risque et les portefeuilles finaux.

Il faut remettre le client au centre de toutes les réflexions. C'est d'ailleurs le sens de la très grande majorité des études universitaires américaines récentes sur l'allocation d'actifs. Ces dernières montrent qu'avec la baisse des

rendements sans risque et la hausse de la volatilité, la seule solution pour faire supporter plus de risque à un particulier est de lui bâtir une allocation d'actifs ultra-personnalisée.

Chez Pictet, cela s'accompagne déjà d'une offre sur des actifs décorrélés que sont les hedges funds et l'immobilier ainsi que sur le capital investissement. Ces classes d'actifs intéressent de plus en plus nos clients et nous devons donc poursuivre nos efforts d'innovation sur ces sujets.

La réglementation a-t-elle été un frein à votre développement ? La réglementation est toujours une opportunité pour certains acteurs. Si on s'adapte plus vite et mieux que son concurrent, on peut en sortir gagnant. Le dernier choc réglementaire n'a pas échappé à cette règle.

Par exemple, la fin des rétrocessions en gestion sous mandat a évidemment engendré une baisse de nos revenus. Cependant, nous avons pris les devants en termes de transparence, ce qui nous a permis de conserver notre clientèle sur ce segment et de compenser la baisse des revenus par la conquête de nouveaux clients.

Le risque pour notre industrie est que les banquiers privés passent plus de temps à être en conformité réglementaire qu'à prodiguer un conseil à leurs clients. C'est pour cette raison que la révolution digitale est indissociable des changements réglementaires. Sans elle, il serait impossible pour un banquier d'être à la fois conforme et efficace.

La concurrence avec les conseillers indépendants va-t-elle s'intensifier dans le futur ? Je l'espère ! Pictet a toujours accueilli la concurrence avec beaucoup d'intérêt, et notamment celle des CGP

et des family office. La concurrence est saine, elle permet à tous les acteurs de continuer à s'améliorer et à ne pas rester figés.

En outre, nous considérons les conseillers indépendants comme une pierre essentielle de l'édifice patrimonial des particuliers. La crise de 2007/2008 a montré une vraie lacune de conseils chez les particuliers. Les CGP et les family offices sont donc essentiels pour améliorer la connaissance des clients. Ils ne sont pas nos concurrents mais plutôt nos partenaires. Un client doit être libre dans ses choix et avoir plusieurs conseils autour de lui pour avoir les bonnes informations. Chaque acteur amène une expertise et une vision différente. La croissance des uns influe donc positivement sur le développement des autres.

C'est pour cette raison que nous avons créé en 2007 le département des partenariats, spécifiquement dédié à cette collaboration avec les conseillers financiers indépendants. Depuis, pour plus de 40 % de nos clients, nous travaillons en partenariat avec quelques conseillers indépendants.

En France, le développement des activités de conseil indépendant est en retard. Ces derniers ne détenaient que 3 à 4 % de part de marché il y a 10 ans. Un chiffre qui s'établit désormais autour de 7 % mais devrait pouvoir encore doubler dans les années à venir.

Quel regard portez-vous sur le marché actuel de la banque privée ? L'industrie se trouve à une croisée des chemins. La baisse des rendements des actifs sans risque bouleverse profondément le monde de l'épargne. À cela s'ajoute les changements réglementaires qui ont rebattu certaines cartes. Sans oublier

Les acteurs - stratégie - offre

l'émergence des robots advisors et des fintechs en général qui intéressent de plus en plus les particuliers.

Dans ce contexte, la personnalisation que j'évoquais plus haut est essentielle. Elle permet aux gérants privés de donner davantage de sens à l'épargne de leurs clients. En effet, une question préoccupe de plus en plus les particuliers : quel impact a mon argent sur le monde ? Le rôle d'un banquier privé, tel que nous le concevons, c'est d'accompagner et de conseiller ses clients pour qu'ils utilisent leur fortune de manière responsable et durable.

Cela passe par une politique ESG forte... C'est crucial en effet. Nous pensons que les critères ESG doivent être pris en compte avant même de considérer les données financières. C'est ce que nous avons mis en place chez Pictet afin de proposer à nos clients des investissements responsables et durables. Notre conviction est qu'au-delà des effets positifs pour l'environnement et notre société, cela permettra aussi d'offrir une meilleure rentabilité de long terme aux actifs de nos clients.

Pendant trop longtemps, l'ESG s'est limitée à l'exclusion. Cela a freiné son développement. L'émergence de la logique « best in class » a modifié cela. Désormais, on cherche à récompenser les bonnes pratiques plutôt que de sanctionner les mauvaises. Cela change tout !

Le développement de l'ESG est aussi facilité par l'urgence climatique. Le revers de la médaille est que la partie « E » phagocyte un peu tout et que le social et la gouvernance se retrouvent souvent relégués au second plan.

grande majorité par sept personnes physiques. Ces dernières sont à la fois associées au capital et dirigeantes de l'entreprise. Le reste du capital est détenu par les salariés du groupe.

(1) Le groupe Pictet est détenu en

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 71



Dimanche 1 mars 2020

Investissement Conseils • no. N° 829 • p. 71 • 454 mots

Devenir l'affilié d'un acteur de l'épargne en ligne

Depuis dix ans, NetInvestissement.fr s'est fait sa place sur le marché de la gestion de patrimoine en ligne. Cette année, la société compte accélérer son développement avec l'appui de cabinets de gestion de patrimoine affiliés.

Karl Toussaint du Wast et Stéphane Van Huffel, cofondateurs de NetInvestissement.fr, cabinet de CGP bordelais lancé en 2006 et présent sur Internet depuis 2010, compte proposer une offre d'affiliation à leurs confrères conseils en gestion de patrimoine à partir du quatrième trimestre de l'année 2020. Les CGP pourront se préinscrire dès le mois d'avril sur le site www.deviens-cgp-digital.fr pour être tenus informés de la sortie de la plate-forme.

Créer une communauté de CGP

«Avec netinvestissement.fr nous avions pour objectif de démocratiser l'accès à notre profession - à partir de 1 000 € - et de répondre à l'insatisfaction des clients finaux envers le service apporté par leurs banques, en leur apportant des solutions pédagogiques pour être acteurs de leur patrimoine, expose Karl Toussaint du Wast. D'ici, pour absorber notre forte croissance, nous allons proposer à d'autres cabinets de conseil en gestion de patrimoine de répondre aux demandes des épargnants français.»

Les affiliés resteraient indépendants et autonomes dans la sélection de produits. La société compte s'entourer de deux cents cabinets partenaires. «L'objectif est d'être référencés sur notre site et de

Stéphane Van Huffel et Karl Toussaint du Wast, cofondateurs de NetInvestissement.fr.

bénéficier également de nos outils, notamment notre parcours réglementaire mis en place avec Upsideo, l'accès à nos produits, en contrepartie du paiement d'un abonnement, ajoute-t-il. Il s'agit de pouvoir servir une clientèle, notamment dans des régions éloignées. Entre CGP, nous ne sommes pas concurrents. Nous souhaitons former une communauté qui bénéficiera de notre croissance. A terme, des rapprochements avec ces cabinets peuvent être envisagés.»

Une levée de fonds à venir

Dix ans après son lancement sur la Toile, la société s'appuie sur une fréquentation forte de son site (40 000 pages vues chaque mois), plus de 10 000 pages sur le site, 3 000 clients, une quarantaine de collaborateurs (avec dix à quinze recrutements prévus cette année), une croissance organique de + 60 % par an depuis quatre ans, 53 ME de collecte brute, plus de 130 ME d'encours et plus de cent cinquante ventes immobilières actées l'an passé. Chaque mois, la société enregistre mille nouveaux contacts. Depuis deux ans, un département de gestion privée a été créé pour les clients au patrimoine supérieur à 3

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200301-GQ-0095



Les acteurs - stratégie - offre

ME.

La société - qui vient de refondre son site Internet, notamment avec la mise en ligne d'une cinquantaine de vidéos pédagogiques (la Net Academy) - compte réaliser une levée de fonds de 3 à 5 ME pour financer sa croissance.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 28 février 2020

Les Echos (site web) • 728 mots

Inquiets pour leur avenir, les experts-comptables se projettent en consultants

Réduction des mandats avec le relèvement des seuils instauré par la loi Pacte, automatisation des procédés, les experts-comptables voient disparaître une partie de leur activité traditionnelle. Secoués comme jamais, ils doivent prendre le virage du conseil, quitte à marcher sur les plates-bandes des consultants. Mais les petits cabinets pourraient ne pas y survivre.

Le conseil, nouvel eldorado des experts-comptables ? Face à la fin annoncée de ses activités traditionnelles, la profession cogite sur d'autres sources de profit. Et lorgne sur le conseil aux entreprises, quitte à marcher sur les plates-bandes des consultants, pas vraiment prêts à lâcher du terrain sur ce marché fructueux.

Car les experts-comptables, contraints et forcés, doivent se réinventer. Le secteur, composé de 21.000 experts-comptables et de 130.000 collaborateurs répartis dans 10.000 cabinets, accompagne 2,5 millions d'entreprises. Mais tout cela pourrait bien fondre comme neige au soleil.

Car c'en est fini de la compta « à la papa ». A l'instar d'autres secteurs, les professionnels du chiffre sont percutés de plein fouet par la numérisation de leur métier. Prélèvement à la source, généralisation de la facture électronique, déclaration fiscale préremplie pour la TVA... l'élaboration comptable faite auparavant par l'expert-comptable pour aider le patron de TPE ou PME dans les méandres administratifs est finie.

Séisme dans les seuils

Autre paramètre qui secoue la profession : la loi Pacte qui, à travers plusieurs articles, pousse à un changement en profondeur du métier. Le relèvement des seuils obligeant les entreprises à faire certifier leurs comptes par un commissaire aux comptes fait craindre un séisme. Pour s'aligner sur la norme européenne et ôter ce coût pour les petites entreprises, il passe de 3,1 à 8 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Or, la grande majorité des cabinets d'experts-comptables, qui sont de petites structures, exercent aussi le métier de commissariat aux comptes. La profession craint la perte de 150.000 mandats (sur 220.000 au total) avec cette mesure. « *L'impact sera réellement connu dans six ans, lorsque tous les mandats arriveront à leur fin et que l'on verra si les petites entreprises renouvellent leur mandat ou non* », tempère Charles-René Tandé, président du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables. Mais l'inquiétude est bien là.

Attractivité du métier

Pour les rassurer, le législateur leur offre la possibilité de s'orienter vers d'autres missions d'accompagnement, en encadrant les spécialisations choisies (il faut

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200228-ECF-335334



Les acteurs - stratégie - offre

certifier d'un certain nombre d'heures), qu'ils pourront afficher sur leur carte de visite, leur site Internet. Transmission, gestion de patrimoine, financement... le champ des besoins des dirigeants d'entreprise est large. *« Cela permettra aussi de rendre ce métier plus attractif auprès des jeunes »*, revendique Charles-René Tandé.

Les gros fourbissent leurs armes, à l'instar du lyonnais In Extenso, qui a pris son indépendance par rapport à Deloitte il y a un an pour mieux se recentrer sur sa clientèle TPE et PME. *« Notre rôle va clairement évoluer vers des tâches de contrôle et de conseil »*, confirme Antoine De Riedmatten, son président. Ce poids lourd (425 millions d'euros de chiffre d'affaires, 5.000 personnes), déjà présent dans la fusion-acquisition, l'innovation, rachètera au printemps une société de gestion de patrimoine, et pense déjà au conseil en financement, pour aller vers une offre *« full services »*. Un pas vers le monde des consultants ? *« Les consultants sont dans leurs tours à la Défense et vont voir leurs clients une ou deux fois. Nous, nous les accompagnons en étant proches, nos clients sont situés à moins de 30 kilomètres de nos agences »*, argue-t-il.

Concentration

Mais ce virage à 180° ne se prendra pas si facilement. *« Cela demande un effort d'adaptation, de formation, il faudra diversifier les recrutements, tous les cabinets ne pourront pas faire cela, il y aura forcément de la casse »*, clame Laurent Benoudiz, président de l'Ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France. Pour Philippe Barré, expert-comptable et associé chez B-ready, le risque est de vendre du rêve car *« le conseil ne représente que 7 % de l'activité des cab-*

inets de moins de 50 salariés sans que cela évolue depuis vingt ans ».

La concentration du marché, déjà engagée, devrait s'accélérer. Derrière les Big Four » et quelques gros régionaux, une myriade de petits cabinets vont ou disparaître ou se regrouper. *« Ceux qui vont le plus souffrir seront les petits généralistes »*, reconnaît Charles-René Tandé.

Marion Kindermans

Encadré(s) :

Retraites : les experts-comptables se mettent dans les pas des avocats
<https://www.lesechos.fr/economie-france/social/retraites-les-experts-comptables-se-mettent-dans-les-pas-des-avocats-1170897>

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 14



Vendredi 21 février 2020

L'AGEFI Actifs • p. 14 • 1330 mots

Banque privée

« Nous nous spécialisons dans les services aux très grandes fortunes »

Jérémie GATIGNOL

Annabelle Azoulay, responsable de J.

P. Morgan Banque Privée France dévoile les ambitions de la société dans l'Hexagone La dirigeante livre également sa vision à moyen terme sur l'évolution du marché de la banque privée et de l'épargne

L' Agefi Actifs. - Pouvez-vous nous donner quelques chiffres sur votre activité ?

Annabelle Azoulay. - J.

P. Morgan Banque Privée gère 617 milliards de dollars dans le monde, dont 60 milliards en Europe [la banque ne communique pas de chiffres par pays, ndlr]. Les actifs sous supervision s'établissaient quant à eux à 1.500 milliards de dollars fin 2019.

Le seuil d'ouverture de compte pour notre activité de banque privée est de 10 millions d'euros. Nous nous plaçons donc uniquement sur le segment des grandes fortunes. Notre clientèle est très majoritairement composée d'entrepreneurs, ainsi que de grandes familles et de fondations.

En France, notre équipe de banque privée compte 65 collaborateurs, dont près de la moitié est en contact direct avec nos clients. Chaque conseiller s'occupe d'une trentaine de clients environ. Ce chiffre est volontairement faible afin d'apporter un service sur mesure à nos

clients. Au total, que ce soit en termes d'actifs sous gestion ou de collaborateurs, notre activité a plus que doublé en 10 ans.

Outre nos services de gestion d'actifs nous proposons des services de financement en nous appuyant sur notre « bilan forteresse » [2,3 trillions de dollars pour la banque J.

P. Morgan en 2019, ndlr] pour accompagner la production de crédit.

Quelle est votre stratégie de développement pour les années à venir ? Nous voulons poursuivre nos efforts de conquête sur le marché des très grandes fortunes. Quand certains de nos concurrents ont fait le choix d'élargir la base de leur clientèle, nous avons opté pour la solution inverse.

En France, le groupe a finalisé l'acquisition d'un immeuble à Paris, qui pourra accueillir jusqu'à 450 personnes. S'il était avant tout dédié aux activités de marchés, les équipes de la banque privée doivent profiter de cette dynamique de développement hexagonale. Cela permettra également d'augmenter les syn-

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200221-GG-1519512



Les acteurs - stratégie - offre

ergies entre les différents métiers pour améliorer notre offre de services.

L'objectif est donc de continuer à accroître nos effectifs via des recrutements ciblés lorsque nous identifions des talents. Cela n'élimine pas la possibilité de réaliser des opérations de croissances externes et nous restons attentifs aux opportunités du marché. En revanche, nous excluons, pour le moment, la possibilité d'ouvrir des bureaux en région. Nous avons fait ce choix il y a plusieurs années afin d'assurer la confidentialité de nos clients à laquelle ils sont très attachés. Nos collaborateurs se déplacent régulièrement pour rencontrer nos clients.

Vous visez les très grandes fortunes. Comment les attirer ? À l'heure actuelle, de nombreuses études montrent une polarisation des richesses de plus en plus importante. Elle va notamment engendrer un fort développement de la philanthropie privée qui doit désormais souvent prendre le relais des pouvoirs publics.

C'est un des axes de développement majeur que nous avons déjà initié au niveau du groupe J.

P. Morgan (1) et également pour nos clients. Nous constatons une demande forte à ce sujet, notamment en provenance des plus jeunes générations.

Ces jeunes générations attachent également beaucoup d'importance à l'investissement durable et responsable, qui sera le second pilier de notre développement pour le futur. En seulement 5 ans, les actifs gérés de façon durable ont augmenté de 25 % au niveau mondial. Au sein de la banque privée nous gérons aujourd'hui 2,6 milliards de dollars, à travers 55 stratégies d'investissements re-

sponsables

Le développement de cette offre est la résultante d'une demande client et de la transformation de notre société. Il s'est accéléré ces dernières années avec la création de nombreux outils de mesure qui permettent une meilleure quantification des critères ESG. En outre, les investisseurs se heurtaient souvent à l'idée que l'investissement ESG se faisait au détriment de la performance, ce qui n'est pas le cas.

Nous distinguons plusieurs manières d'intégrer l'investissement durable au sein de nos portefeuilles : soit en excluant certains secteurs, soit en intégrant des critères sociaux, environnementaux ou de gouvernance. Nous développons également une offre de gestion thématique durable sur des sujets comme l'eau ou les énergies renouvelables, et une offre d'investissement à impact.

Comment va évoluer le marché de la banque privée dans les années à venir ? Deux chemins se dessinent. Le premier consistant à élargir la segmentation de sa clientèle, le second à le réduire. Quelle que soit l'option choisie, le marché de la banque privée va lui fortement augmenter, tant au niveau du nombre de clients que de leur richesse globale. Au final, le juge de paix sera la qualité du service apporté. C'est pour cette raison que nous voulons nous spécialiser dans des services dédiés aux très grandes fortunes.

Par ailleurs, dans le contexte actuel de taux bas, que nous anticipons long, la question du financement sera cruciale. Être capable d'offrir des solutions de crédits sophistiquées va devenir un enjeu majeur. C'est un secteur sur lequel nous avons beaucoup travaillé et que

nous continuerons à développer car il permet d'apporter de la flexibilité et d'avoir un effet multiplicateur pour accroître la richesse de nos clients.

Enfin, l'investissement responsable va devenir la norme. Dans moins de 10 ans, tous les investissements seront notés selon ces critères et une société qui n'aura pas épousé ce changement n'aura pas voix au chapitre. La philanthropie s'inscrit dans cette quête de sens et va continuer son ascension.

Comment avez-vous appréhendé les changements réglementaires de ces dernières années ? La digitalisation a été clef pour nous permettre de nous adapter à ces grands changements. Au final, l'objectif de ces réglementations, qui était d'améliorer la transparence et la communication pour les clients, a été atteint. C'est une bonne chose pour l'industrie car cela permet de sortir d'une certaine logique de défiance qui s'était instaurée après la crise des subprimes.

En outre, cela nous a poussés à réfléchir à nos modèles. Par exemple, la suppression des rétrocessions en gestion sous mandat pour la banque privée nous a amené à aller plus loin et nous les avons également supprimées en gestion conseillée et en assurance vie.

La directive sur la distribution d'assurances (DDA) ne risque-t-elle pas d'accroître la concurrence avec les CGP et les family offices ? Nous estimons qu'il est très important pour un particulier de maintenir une grande flexibilité dans le choix de ses conseils. Un client ne doit pas se sentir piégé. Notre travail s'effectue sur du long terme et doit donc reposer sur une confiance mutuelle.

Sur la question des family offices et des CGP, une vraie différence se situe sur

Les acteurs - stratégie - offre

la gestion des actifs. Pour gérer des investissements, il faut des équipes de spécialistes à travers le monde et sur toutes les classes d'actifs. Les family offices et les CGP peuvent spécialiser leur conseil sur quelques segments comme l'immobilier ou des investissements directs mais pas sur la gestion d'actifs. Au final, les performances des portefeuilles restent l'élément déterminant pour nos clients.

Justement, selon vous, comment le marché de l'épargne Français va-t-il se comporter ? Le marché de l'épargne en France est en pleine mutation. Des changements profonds s'opèrent, qui toucheront petits épargnants et très grosses fortunes. De manière plus globale, le contexte actuel est compliqué pour les épargnants européens qui ne savent pas quoi faire des euros qu'ils souhaitent placer.

Une première étape consiste à trouver des solutions de court terme pour accompagner la transition de l'épargne vers des actifs plus risqués. Car l'évolution majeure sera là : plus de risques. Trop longtemps, le fonds en euros a fait office de produit refuge.

Les mentalités doivent évoluer et l'enjeu pour notre profession sera alors de proposer des solutions de réinvestissement adéquates à moyen et long terme.

(1) En 2018, J.

P. Morgan France a lancé un programme d'investissement en Île-de-France baptisé « Advancing cities ». Son objectif est d'aider le développement de l'emploi et des entreprises dans certains territoires défavorisés. Ce plan d'investissement de 30 millions de dollars sur 5 ans est notamment déployé en Seine-Saint-Denis.

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFI Quotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 18 février 2020

L'AGEFI Quotidien • 92 mots

Citi transfère sa banque privée de Londres au Luxembourg

Le Brexit continue de provoquer des départs de financiers de Londres. Après avoir installé son siège européen à Francfort, l'américain Citi poursuit sa relocalisation en dehors du Royaume-Uni, et a choisi le Luxembourg pour ses activités de banque privée, a appris le Luxembourg Times. Cela correspond à environ 20 milliards d'euros d'encours sous gestion pour le compte de 2.000 clients. Dix-sept salariés en provenance de Londres, de Genève et des recrutements locaux seront installés dans les bureaux de Citibank Europe, à Bertrange.

© 2020 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 9 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200218-GA-1519682

