



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.
De meilleures décisions en toute indépendance.

GÉRER SON NIVEAU DE RISQUE

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: contact@finadoc.com web: www.finadoc.com

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

GÉRER SON PROPRE NIVEAU DE RISQUE

Depuis maintenant dix ans, les établissements financiers et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ont obligation de faire signer à leurs clients un profil de risque. Ce document permet de laisser une trace écrite sur un sujet important en finance, quel est le niveau de risque et ses conséquences pratiques ?

Le document de « profil de risque », plus ou moins bien conçu, reprend un certain nombre de questions dont le but est de connaître la sensibilité au risque, dont le résultat se mesure sur une échelle allant du plus prudent au plus dynamique.

Ainsi, au moment où l'on acte une décision de placement, le conseiller financier (assureur, banque, indépendant) posera des questions précises, les formalisera par écrit, et fera signer un exemplaire original dudit questionnaire et de son résultat. Les banques en ligne ont également un processus identique.

A quoi « engage » un tel document ? Il permet au conseiller financier de ne pas s'écarter (a priori) des indications qu'on lui donne. Il ne devrait théoriquement pas placer des fonds plus risqués que le niveau de risque du cadre de travail ainsi défini. Dans les plus grands établissements, les investissements sont ajustés et calibrés au niveau de risque alors que dans les plus petites structures, les investissements sont plus souples, et vont du plus prudent à la limite du risque défini, donc une plus grande flexibilité.

Déterminer un niveau de risque permet de savoir, pour soi d'abord, quel risque souhaite-t-on prendre, sur une échelle compréhensible, en général de 1 à 7, où 1 est le risque le plus faible (donc les performances attendues les plus réduites) et 7 le risque le plus élevé (en général, 95 % d'actions, donc, a priori, plus de rendement potentiel). En effet, lorsqu'un conseiller propose des placements, le nom des produits, leur composition, leur risque potentiel sont plutôt opaques et affaire de « spécialiste ». C'est alors au conseiller à proposer des placements de telle sorte que la somme des investissements ne dépasse pas les risques souhaités par son client, et un chiffre, de 1 à 7, est parfois plus parlant qu'une liste hermétique de noms de placements.

En cours de vie de la relation avec le client, normalement, chaque investissement devrait être souscrit uniquement s'il est en conformité avec le risque initial, à défaut de quoi ledit placement pourrait ne pas être accepté par le conseiller... et il faudrait alors que le client signe une décharge

reconnaissant le caractère particulier du placement et qu'il en a accepté les risques sous-jacents. Cela peut devenir contraignant pour un investisseur actif (ce qui ne veut pas dire risqué).

En résumé à ce stade, si le client acceptait bien son risque, et le conseiller financier l'appliquait, tout irait parfaitement bien dans le meilleur des mondes. Ceci est en fait la théorie. La pratique est tout autre : le quotidien du conseiller financier est une connaissance globale du client mais pas assez focalisée sur la maîtrise des risques.

Pourquoi ? En réalité, chaque client a et peut avoir, à tout moment, une appréciation différente de son propre risque en fonction de ses anticipations économiques (pouvoir d'achat, inflation, conjoncture, emploi, ...) et personnelles (emploi, besoins de revenus, projets). Or les conseillers (globalement tous) ne sont pas outillés pour régulièrement envoyer une information aux clients pour leur demander si leur risque est identique au premier document original sur le sujet. Idéalement, une révision une fois ou deux par an serait déjà une avancée considérable par rapport aux pratiques existantes. Cet existant est globalement la visite du conseiller pour faire un point de gestion, vendre ses produits et solutions financières, mais celui-ci ne revient que très peu ou pas du tout sur le profil de risque. Il n'y a pas, chez les conseillers, d'historisation des profils de risque du client, ou a minima pour respecter des obligations réglementaires (Autorité de Contrôle Prudentiel de la Banque de France, et AMF, Autorité des Marchés Financiers). Cela conduirait à de possibles fréquents arbitrages (avec les coûts sous-jacents), mais l'histoire financière récente nous a montré que la protection du capital est préférable quitte à payer pour se protéger.

Secondement, les grands établissements en général considèrent le risque du client comme étant figé autour d'un pourcentage moyen (d'actions ou d'obligations). Or chaque client est prudent (même paradoxalement le plus risqué), c'est-à-dire qu'il fait confiance à son conseiller pour profiter des placements selon son risque, mais s'il fallait réduire ce risque, alors il le ferait sans hésiter pour protéger son capital (ou attendrait de son conseiller qu'il le fasse pour lui). Les grandes banques, même dédiées à la gestion privée ou la gestion de fortune, n'offrent pas la souplesse de considérer que le risque d'un client s'étend de 0 à x % de risque, et elles restent calées, bon an mal an, à ce pourcentage de risque avec de faibles écarts en cas de repli potentiel (perspectives boursières, taux d'intérêts en hausse...).

Partant ainsi d'une bonne intention, l'AMF et l'ACP ont donné un cadre a priori sécuritaire aux opérations d'investissement selon les objectifs du

client. Certains questionnaires de risque sont simples, d'autres complets, d'autres issus de la recherche... mais ils pèchent tous par la méconnaissance du client. En effet, banques, assureurs, indépendants respectent a minima la réglementation sur le profil de risque, en se dédouannant en cas de souci par un document signé par les parties. Mais le professionnel de l'investissement financier, pour son client, doit aller au-delà du risque, et connaître de son client, en plus, d'une part son expérience en matière financière, et d'autre part sa connaissance financière. Cela est tout aussi important que le risque lui-même.

A titre d'illustration, voici l'un des meilleurs questionnaires pour mieux protéger les intérêts de son client : www.finadoc.com/questionnaire.php.

Les conseillers ont donc une vraie responsabilité eu égard à cet engagement de contrôle des risques. Et même si le client doit informer son conseiller d'éventuels changements le concernant, c'est d'abord au professionnel qu'il incombe de suivre son client régulièrement (reporting, discussions, informations...). Tous les professionnels de la finance devraient idéalement avoir un outil interne quotidien focalisé sur le risque des placements. Même le logiciel N°1 dans la profession financière, O2S (Harvest, éditeur de Big Expert) n'agrège pas le risque moyen des actifs d'un client pour en générer des écarts et donc des correctifs potentiels. Les situations de placements restent somme toute assez figées.

De ces écarts d'appréciation entre le portefeuille en place, le profil de risque, et les réactions du client, peuvent naitre des incompréhensions, des ajustements, et des litiges. Ceux-ci peuvent être parfois difficilement gérables car les conseillers ne sont pas toujours au niveau... face à des clients pas toujours bien formés ou informés. Nous n'incitons pas les clients à mener des actions en justice, mais parfois (ou souvent) l'action d'un avocat peut résoudre plus vite des litiges. Nous verrons dans prochaine note que faire concrètement dans les situations réellement litigieuses.