



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

LES RISQUES EN GESTION FINANCIÈRE

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

LES RISQUES EN GESTION FINANCIÈRE

Dans un monde exigeant, les investisseurs peuvent protéger leurs actifs par la meilleure connaissance des risques qu'ils prennent.

Dans un précédent article sur un sujet connexe, nous mettions l'investisseur face à sa propre sensibilité au risque, dans un triangle où le temps, le rendement et le risque doit s'équilibrer autour des objectifs que l'on se donne. Sur cette seconde partie dédiée au risque en gestion financière, nous abordons les risques financiers et extra financiers, mais néanmoins réels, omniprésents, pouvant avoir de lourdes conséquences s'ils étaient négligés.

La première série de risques concerne la structure financière du teneur de compte : la banque, l'assureur, le conseiller indépendant. Le risque de défaut d'une banque ou d'un assureur, du moins en France, est désormais très limité (les assureurs au Luxembourg ont quant à eux une garantie du Grand Duché pour leurs clients). Pour les conseillers indépendants, le risque apparent car ils sont en petite structure est en réalité faible voire nul puisqu'ils n'encaissent pas les fonds (l'AMF le leur interdit, sauf à ce qu'ils soient en société de gestion). Ces fonds sont transférés directement dans les banques ou chez les assureurs. Pour la partie affectée aux sociétés de gestion, le risque est le plus fort : illiquidité des opcvms, erreurs comptables, mauvais investissements, etc. (nous pensons ici à l'affaire LuxAlpha et Madoff). Certaines grandes banques ont proposé des placements devenus illiquides (UBS Global Property, UBS Global Alpha O'Connor, etc.) avec une perte irrécouvrable. Cela malheureusement se reproduira encore. Un premier conseil serait de ne pas investir dans une société de gestion mineure ou récente, et de diversifier ses prestataires financiers.

Le second compartiment de risque est celui du conseiller financier lui-même. Nous ne pensons pas au risque de fraude qui peut toucher tout le monde (détournement de fonds), mais à ceux où le conseiller ne connaît pas les produits qu'il vend, à une formation technique insuffisante, à de mauvais conseils dans le choix des investissements ou des supports financiers. Mais aussi, citons un nombre trop grand de clients rendant inerte le conseil à donner, un manque de confidentialité, d'intégrité, de professionnalisme dans l'exécution du passage d'ordres. Et encore ceux liés à l'informatique (perte de données), à la qualité et la pertinence des informations restituées (reporting notamment), à la transparence des frais, commissions, voire des

erreurs éventuelles qui ne seraient pas divulguées à temps... Les indépendants sont plus fragiles mais les grandes banques avec leur processus très structurés n'échappent pas non plus aux fragilités individuelles. Le second conseil serait ici de mesurer le professionnalisme et l'expérience du conseiller, en faisant la différence entre l'approche marketing/commerciale et le réel professionnalisme financier.

Le troisième compartiment de risque est celui du client lui-même. Ne pas vouloir connaître la gestion financière (sans être néanmoins spécialiste), trop faire confiance au conseiller, être à contrecourant des marchés (cela est trop souvent le cas). Et également ne pas anticiper ses propres besoins (retirer des fonds rapidement à la moindre baisse, ou à court terme s'agissant en fait de placements longs), de pas savoir prendre de décision : quelques jours ou quelques semaines peuvent avoir un impact assez significatif dans des marchés volatils. La pédagogie est la bonne courroie de transmission entre le client et le conseiller, ainsi que la bonne définition des besoins et objectifs, revue régulièrement, une à deux fois l'an. N'oublions pas que l'appréhension du risque est deux fois plus forte que le gain réalisé. -10% et +10% ne sont pas des opposés. -10% est un risque alors que +10% est considéré comme « normal ». Nous voyons aussi beaucoup de comportements (naturels au demeurant) de clients pensant que les marchés sont toujours haussiers, que les gains réalisés restent acquis. Le conseiller n'est pas remercié en cas de hausse, et est responsable en cas de baisse. Le troisième conseil repose sur la capacité de l'investisseur d'être en accord entre ses placements, ses objectifs, et ce sur tout le cycle de vie des placements (ce qui n'empêche naturellement pas d'être flexible si nécessaire).

La série de risques suivante est celle aux contrats financiers eux-mêmes (c'est-à-dire les documents administratifs et contractuels) : pas de souplesse dans le fonctionnement du placement financier et donc inadaptable aux évolutions des clients. Ou celui où l'on est « piégé » avec sa banque ou son assureur (voire son conseiller) : en France, la transférabilité des contrats assuranciers n'est pas aisée, loin de là. Cela peut être un vrai handicap (les contrats luxembourgeois sont incomparablement plus souples). L'on peut poursuivre sur les risques contractuels avec des clauses particulières opaques (les lignes en « petit »), inadaptées aux besoins du client, peu souples pour évoluer au fil des ans (choix des opcv). Et aussi pas ou peu d'options financières de protection des actifs, des reportings sommaires (90% de l'assurance vie en France). Le conseil apporté ici est de privilégier la qualité du contrat (en comparant si nécessaire) et non ce que propose forcément le conseiller. En position d'achat, l'on compare, pas nécessairement aux coûts les plus bas, mais à l'optimisation du « coût/conseil ».

La dernière série de risques, la plus évidente, est celle des marchés financiers liés aux actions, aux obligations, à l'immobilier, voire même au cash (ou aux fonds en euros des assureurs). Certaines compagnies d'assurance (Axa par exemple) pourraient bloquer des rachats sur le fonds en euros si les taux venaient à monter au-delà de 1% car dans le même temps l'assureur ne saurait pas vendre des obligations pour assurer de sa liquidité. En ces périodes où les taux pourraient monter, ce risque est élevé... et trop peu connu. Sur les SCPI, peu d'investisseurs savent où se situent géographiquement les biens, leur nature, et que le placement est illiquide (min. 8 ans de placement). Sur les obligations, la base de compréhension est celle du coupon versé et de la date d'échéance, mais les investisseurs occultent le risque entreprise qui est parfois de même nature que le risque actions. Les risques financiers liés à la performance ou au capital investi sont en partie contrôlables à raison d'un certain intérêt dans ses choix d'investisseurs.

L'on voit également des risques spécifiques comme ceux liés aux « produits structurés » : en fonction de l'évolution d'un indice, la performance est attribuée ou non, avec une certaine protection en capital (et non une garantie). Ces produits sont vendus par tout le monde car... très rémunérateurs. Quand les marchés vont bien tout le monde y gagne, quand ils vont mal, les clients en assurent le contrecoup et le conseiller aura lui de toute façon encaissé sa commission.

Enfin, il existe des risques comportementaux : acheter la performance passée alors que la performance future est en fait aléatoire ou incertaine. Si le passé pouvait se reproduire, tout le monde serait riche (ou ruiné). L'aléa fait partie des placements et seul l'avenir peut déterminer les performances, pas le passé. Ceci est essentiel car trop de conseillers (indépendants, et en banque de gestion de fortune raisonnent encore trop comme ceci pour satisfaire un client et lui faire valider plus facilement son accord pour placer ses avoirs financiers).

Nous savons tous que les risques font partie de notre environnement professionnels (et privé). Les marchés financiers ne sont pas « contrôlables » mais néanmoins une certaine curiosité doublée d'une dose d'exigence couplée à une connaissance structurée des risques potentiels sont de nature à réduire significativement les déconvenues en terme de rendement et/ou de risque sur le capital placé.