Gestionnaire de patrimoine ou gestionnaire d'émotions ?

Par Juho HILTUNEN, Deputy CEO of Banque Havilland S.A.

La crise en Ukraine se poursuit et la volatilité des marchés reste élevée alors que les investisseurs s'empressent de réagir aux gros titres et que les commentateurs réajustent leurs perspectives à la lumière de la pénurie d'énergie qui exacerbe un contexte inflationniste déjà élevé. Tout comme l'émergence du Covid-19 début 2020 a brisé l'optimisme d'une période de croissance économique modérée, l'invasion russe a stoppé net les actifs à risque à l'approche de l'été 2022.

Bien que les portefeuilles de nos clients n'aient pratiquement aucune exposition directe aux actifs russes ou ukrainiens, l'importance indéniable de la contribution de la Russie à l'approvisionnement énergétique mondial (et en particulier de l'Europe) a attiré l'attention des marchés mondiaux, rappelant brutalement à quel point l'économie dépend toujours du pétrole et du gaz. Avant l'invasion, nous étions particulièrement attentifs à l'inflation et aux actions des banques centrales. Cette attention est d'autant plus justifiée dans un contexte d'envolée des prix de l'énergie et des matières premières.

En général, nous ne sommes pas enclins à apporter des changements significatifs à notre vision d'investissement lorsque la volatilité est élevée et que les gros titres se succèdent à un rythme effréné. Nous pourrions cependant nous permettre ce luxe grâce à notre approche structurellement diversifiée et adaptable aux conditions de marché, et de par notre réticence à rechercher des rendements d'actions plus élevés au détriment de valorisations raisonnables ou des rendements obligataires plus élevés au détriment de la qualité du crédit et d'une faible duration.

En abordant la crise avec une position défensive en terme de pondération relative des actions par rapport aux indices de référence et aux concurrents, ainsi qu'avec des allocations de conviction sur des marchés tels que le Royaume-Uni et le Japon pour des raisons cycliques et de valorisation, nos portefeuilles ont plutôt bien résisté. En outre, nos positions de longue date sur les métaux précieux et les titres indexés sur l'inflation ont fait leurs preuves en tant que valeurs refuges alors que d'autres actifs s'effondrent. Enfin, le fait d'avoir une allocation de liquidités plus importante que la moyenne offre la flexibilité de revenir rapidement à une position favorable au risque si les conditions s'améliorent.

Actuellement, l'environnement géopolitique reste la principale préoccupation. , Deviner quelle sera l'issue de la situation en Ukraine ne nous semble pas être la meilleur manière pour prendre des décisions d'investissement à long terme. Néanmoins, tout n'est pas sombre et un rééquilibrage prudent du portefeuille (c'est-à-dire le retour des actions à nos pondérations cibles à long terme) pourrait bien s'avérer une stratégie payante.

Alors que nous sommes abreuvés de nouvelles et de titres plus alarmants les uns que les autres, nos perspectives d'investissement semblent être la lecture la plus calme de la semaine et nous voulions saisir cette occasion pour en expliquer la raison.

L'histoire nous montre que nous ne sommes à l'abri de rien, mais une vision à long terme est toujours à privilégier en cas de crise. Ces deux dernières années, les investisseurs auraient eu mille raisons de paniquer, de vendre et de rester en dehors des marchés. La qualité la plus importante du gestionnaire de patrimoine est donc de rationaliser les émotions des investisseurs et des clients. Cette relation avec votre gestionnaire de fortune vous permet de mettre les événements en perspective et de prendre des décisions analytiques fondées sur des faits sur les alternatives disponibles. Pour tout investisseur, il est facile de se focaliser sur des rendements attendus élevés ou de trop s'inquiéter de l'actualité. Un gestionnaire de patrimoine de confiance doit vous préparer, vous et votre portefeuille aux périodes fastes mais aussi aux périodes plus difficiles.

Nous vivons dans un monde complexe, dans lequel les sources d'informations sont nombreuses et de qualité inégale. . Il est donc essentiel de filtrer et d'identifier les informations pertinentes afin d'en tirer le meilleur parti. Pour réussir, un gestionnaire de patrimoine doit disposer d'un ensemble d'outils analytiques classiques, d'un soutien technique et d'un accès aux informations pertinentes. De nombreux prestataires de services financiers prennent ceci en compte pour satisfaire leurs clients et ont donc transformé une grande partie du secteur en un produit grand public en cherchant à augmenter leurs marges bénéficiaires. Cette approche présente sans doute certains avantages et peut fonctionner correctement dans des conditions de marché «normales», mais elle ne fait pas le poids face à un service personnalisé.

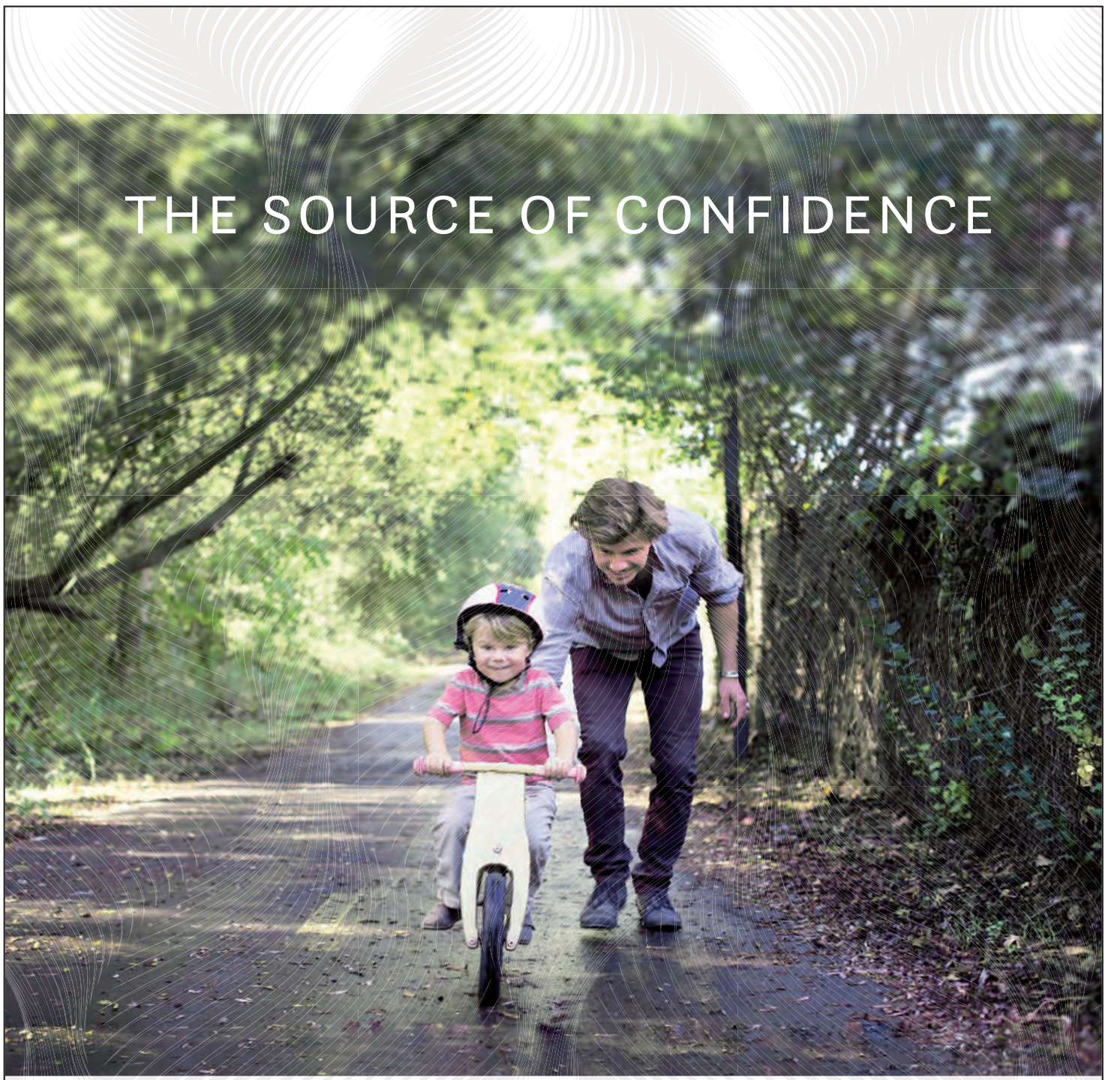
Un véritable conseiller de confiance est déterminé. Il a pour mission principale de servir ses clients et de les aider à atteindre leurs objectifs. La qualité de la relation d'affaires ne se mesure pas en points de base mais en capital confiance. Pour gagner la confiance et établir une relation à long terme, les conseillers doivent faire preuve d'empathie et d'authenticité, des qualités que les robots-conseillers ou l'intelligence artificielle n'ont pas. Les conseillers empathiques se mettent à la place de leurs clients et s'efforcent de comprendre ce qui est le plus important pour eux.

Un bon conseiller est avant tout honnête et peut vous dire ce que vous ne voulez pas entendre. Il fixe des attentes réalistes par rapport aux arbitrages possibles et aux résultats probables. Vous devez être prêt à entendre de sa part des vérités sur vos placements, afin de former des attentes réalistes.

Avec le bon conseiller, la gestion de votre patrimoine est cadrée et rigoureuse et n'est pas motivée par des actions impulsives. Il est important de préparer les clients à naviguer sur des marchés changeants et à faire preuve de discipline aux moments cruciaux, ce qui permet un parcours financier plus serein.

Proposer au client un produit adapté à son profil n'équivaut pas à proposer au client le meilleur produit. Il est impossible d'être un conseiller de confiance si l'on n'est pas véritablement indépendant et si l'on ne dispose pas d'une architecture ouverte permettant au client de décider de ce qui lui convient le mieux, sans contraintes ni conflits d'intérêts.

Chez Banque Havilland, nous sommes convaincus que l'innovation technique associée à une interaction humaine étroite et continue avec nos clients permet d'obtenir une performance financière solide et une tranquillité d'esprit afin de construire et protéger le patrimoine pour les générations à venir.



At Banque Havilland, we harness our entrepreneurial mind-set with the expertise and empathy of our professional teams to deliver tailored wealth management solutions to build and protect your legacy. Contact us at **banquehavilland.com**.

BANQUE HAVILLAND
LUXEMBOURG

BANKING SERVICES INVESTMENT SERVICES INSTITUTIONAL SERVICES

LUXEMBOURG UNITED KINGDOM MONACO LIECHTENSTEIN DUBAI SWITZERLAND