



LIVRE BLANC

LA FINANCE PATRIMONIALE SECURISEE

par FINADOC - Janvier 2014

Le premier «livre blanc» en finances privées





LIVRE BLANC SUR LA FINANCE PATRIMONIALE SECURISEE

FINADOC a rédigé dans ce livre blanc un parcours critique et sans concession dans l'univers de la finance des particuliers, dirigeants et familles fortunées, et ceci afin de présenter son approche concrète, efficace, impartiale, et sécurisée, sans aucun biais marketing ou lié à d'éventuelles commissions ou rétrocessions.





LIVRE BLANC

LA FINANCE PATRIMONIALE SÉCURISÉE

Ce livre blanc se veut le plus impartial possible et surtout créateur de valeur lors de sa mise en place opérationnelle.

Il est le fruit d'une réflexion issue à la fois de l'expérience et d'une vraie hauteur de vue afin de bien faire la part des choses entre le quotidien trop instantané pour être bien analysé et la durée patrimoniale, celle qui permet d'inscrire sa réflexion et son action sur le long terme. L'on sait en finances qu'il faut rester humble car tout change très vite.

Après des constats rédigés dans les premiers chapitres, nous développerons nos idées autour du concept de la finance patrimoniale sécurisée dans les chapitres 6, 7 et 8. Le 9^e chapitre sur l'indépendance sera également très utile à la compréhension de notre valeur ajoutée au bénéfice des clients, et celle de l'impartialité du conseiller.

Nous avons construit des processus opérationnels pour leur utilité concrète, et



non pour écrire ou décrire le monde idéal de la gestion financière.

FINADOC n'est pas une société de gestion au sens de l'AMF, mais un conseiller en investissements financiers (et agréé comme tel) prenant la finance dans le meilleur sens pour la satisfaction pérenne de ses clients : faire progresser le patrimoine prudemment, net de toute fiscalité et d'inflation, avec un haut niveau de service, de conseils et de disponibilité.

FINADOC s'engage au respect des normes ISO 22222 en gestion de patrimoine et 26000 en RSE.



SOMMAIRE :

1. Préambule sur les biais	7
2. Les objectifs des clients	10
3. Les biais des conseillers financiers	15
4. Les biais dans les mandats de gestion	19
5. Les piliers fragiles de la finance et de la gestion d'actifs	24
6. Les objectifs de la finance patrimoniale sécurisée	37
7. Les grands principes pratiques	43
8. Implémentation opérationnelle	46
9. Finance & Indépendance	59
10. FINADOC	63





1. PRÉAMBULE SUR LES BIAIS

La rédaction d'un livre blanc sur la finance se veut ici impartiale et la plus objective possible, avec toute la hauteur de vue requise pour prendre en compte l'essentiel, en écartant le court terme. Elle serait soumise potentiellement à plusieurs limites et biais :

- biais personnel
- biais local
- biais psychologique

Sur le biais personnel, nous voudrions préciser que nos lectures professionnelles depuis des années sont constituées de notes de référence, de cours, de commentaires de sociétés de gestion, de rencontres avec les gérants, de nombreuses lectures professionnelles internationales. Ceci permet d'avoir une vision globale et croisée entre les principaux acteurs de la finance, et non celle d'un individu, aussi expérimenté soit-il.



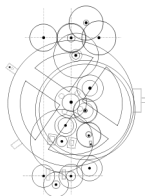
Les liens internes d'une discipline sont plus forts que la connaissance elle-même.

Sur le biais « local », la finance et le capitalisme financier sont omniprésents et concernent tous les pays. La financiarisation et les excès financiers, ne sont pas ou plus issus des seuls USA et de son modèle libéral puisque tous les pays, dont la Chine, sont tout aussi actifs dans le rapport à la finance et à sa régulation. Notre approche se veut internationale, et non vue depuis la sphère française. Les excès et critiques qui pourront parfois émerger dans plusieurs chapitres ne sont pas adressés contre la finance, mais simplement rédigés avec le plus d'objectivité possible.

Les biais psychologiques à notre niveau sont neutralisés dans le sens où l'organisation financière et patrimoniale dans notre activité est totalement dédiée et personnalisée par client. Nous discutons en amont pour éclairer les objectifs, déterminer la zone de confort sur les rendements souhaités (et les risques associés), l'organisation, les perspectives, etc.



pour essayer d'y mettre le moins d'affectif et le plus de clarté possible. La pédagogie et la compréhension du vaste monde de la finance contribuent à mieux valider les options financières pour les clients au détriment de l'intuition.



2. LES OBJECTIFS DES CLIENTS

Les objectifs recherchés par les clients sont de plusieurs ordres, globalement selon le profil d'investisseur, et non uniquement en fonction du seul risque financier. Nous avons repris en illustration trois typologies-type d'investisseurs, sachant évidemment que chaque cas est particulier :

a. Profil prudent et conservateur

- le patrimoine a été difficilement gagné,
- pas d'intérêt pour la gestion financière, donc une gestion peu suivie,
- craintes des marchés financiers (les actifs sont moins tangibles qu'une entreprise),
- expériences passées malheureuses en finances.

Le triplet rendement/risque/temps n'est pas bien perçu. Les investisseurs veulent du rendement sans risque. La dissymétrie est



certainement la plus élevée : les profits sont naturels, les pertes sont une catastrophe.

L'espérance de rendement est également plus élevée que ce que peuvent proposer les marchés financiers dans cette logique « prudente ».

b. Profil offensif

- les marchés peuvent faire gagner de l'argent,
- les rendements positifs sont à portée de main,
- vision assez court-termiste,
- les investisseurs veulent faire « fortune » en plaçant leur argent.

Souvent, ils revendent trop tôt en cas de baisse car ils visent les gains sans mesurer réellement que gains et pertes sont étroitement liés.



c. Profil prudent ou équilibré mais opportuniste

- les placements sont vus à long terme,
- le risque est connu (dans les grandes lignes),
- la recherche de rendement est un plus dans les performances annuelles.

L'on voit dans ces trois profils que la connaissance et l'expérience financières sont des bases importantes à la fois côté client et côté conseiller. Sauf naturellement exception, les investisseurs privés (et/ou par une société interposée) surestiment leurs compétences et simultanément leur résistance au risque.

Que proposent les banques, assureurs et conseillers financiers face à ces objectifs ou ces profils d'investisseurs ? D'ores et déjà, globalement aucune gestion orientée sur la psychologie de l'investisseur, et nous verrons pourquoi ci-après dans le chapitre des « biais des mandats de gestion ».



Pour les banques (ce sont les clients que le disent, et nous le voyons très souvent) elles vendent leurs produits maison, sur lesquels la marge est naturellement plus élevée qu'un fonds externe. Face aux objectifs des clients, les réponses sont orientées par leur propre canal de distribution et les objectifs commerciaux des conseillers.

Pour les assureurs, l'absence de souplesse des contrats d'assurance-vie rend presque binaires les choix d'investissement :

- le fonds en euros depuis des années décline en terme de performance (et dorénavant potentiellement en risque avec la hausse des taux qui devrait se profiler),
- une liste étroite d'opcvn qui ne varie pas beaucoup au fil des ans. Quant à inclure des obligations en direct, des actions, de la gestion alternative... ce n'est pas le souci réel des assureurs qui gèrent des masses financières très importantes sans devoir diversifier ou personnaliser les contrats, même dits patrimoniaux.



Les réponses aux objectifs des clients sont ici limitées (peu de fonds disponibles, rapidité d'arbitrage réduite car il faut en général 2 jours, flexibilité minimale, ...).

Souvent, dans les profils dits « prudents », l'on retrouve 15 à 25% d'actions, qui si elles sous-performent, vont mettre à mal très sensiblement l'ensemble du portefeuille car les autres actifs sécurisés (donc peu rémunérateurs) ne pourront pas compenser les pertes. Alors quand les marchés décalent, les clients ne comprennent pas pourquoi la prudence génère des résultats négatifs (parfois très sensiblement négatifs).

Les conseillers financiers indépendants ont quant à eux plus de flexibilité sur les choix de gestion puisque, par définition, ils choisissent les solutions financières théoriquement parmi les meilleures. Tous malheureusement ne sont pas dédiés et formés à la finance patrimoniale, et par défaut vendent le fonds en euros et quelques fonds de référence (Carmignac Patrimoine a représenté en 2011 80% de la collecte des indépendants pour la part d'UC dans les contrats d'assurance-vie, ce qui est un non-sens évident !).



3. LES BIAIS DES CONSEILLERS FINANCIERS

Personne ne peut se prétendre être expert financier pour les raisons évidentes que ces experts n'existent pas. Néanmoins, il faut admettre que globalement les clients (re) cherchent la confiance envers leur conseiller parce qu'ils ne sont pas à l'aise avec le sujet ou qu'ils n'ont pas le temps, l'envie ou la connaissance. Il est naturel qu'ils aient envie de faire confiance. Toutefois, les conseillers ne doivent pas user de ce bénéfice comportemental ou cognitif pour capter une épargne facilement sans avoir eu la responsabilité morale d'agir au mieux pour les clients.

Ils doivent également s'abstenir de répondre positivement aux clients qui demanderaient à leur conseiller de faire pour eux ce qu'ils font pour eux-mêmes.

Quel sont les comportements habituels des conseillers ?

Ils vendent des produits, maison ou non, selon parfois l'ambiance économique du moment, souvent après les hausses, mais ne



savent pas procéder à l'inverse, c'est-à-dire vendre effectivement les positions (et non plus vendre au sens marketing du terme), et même capter les plus-values. Pourquoi vendre ? les classes d'actifs, les actions, les obligations sont soumises aux lois du marché, et certains moments sont favorables pour investir, d'autres moins. **Les placements doivent s'adapter au contexte économique et être revendus à bon escient.**

La gestion du risque est très mal formalisée. Par des questionnaires de risque plus ou moins bien élaborés, chaque client se voit « profilisé ». L'AMF impose la connaissance du risque client, cela est naturel et compréhensible. Mais tous oublient un point essentiel : le risque exprimé par le client (quand il en comprend le sens réel) est un niveau maximum et non un niveau « permanent ». Exemple concret : un client en profil « équilibre » sera investi globalement à 45% en actions, 45% en obligations, et 10% en cash. Quand les marchés sont turbulents, ces pourcentages varient à peine, les banques se réfugiant derrière un profil signé par le client. Modifier la gestion du profil de manière plus radicale (vers la prudence) reviendrait pour la banque à contrevenir à la signature du client



et à ses objectifs initiaux. La seule façon de procéder serait alors de changer de profil, ce qui est plus lourd, peu pratique, et globalement peu ou pas connu des clients.

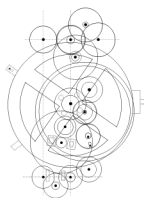
Il n'existe quasiment aucun outil (en banque, ou chez O2S/Harvest par exemple, la référence en la matière) pour analyser périodiquement l'allocation d'un portefeuille client avec le risque moyen pondéré, qui serait alors comparé à son profil, et ajusté si nécessaire des lignes composant les actifs. Le risque est analysé de manière très statique, même par les plus grandes banques de gestion de fortune. Rappelons dans les banques de détail que l'analyse du risque est quotidienne pour les particuliers débiteurs et les entreprises, avec des outils très pointus. L'inverse n'est pas vrai... côté épargnant ou investisseur (même dans le cadre de la MIF ou MIF II).

La rentabilité des comptes : la rétrocession de commissions sur les placements et les droits de garde, qui concerne tous les acteurs financiers, des plus petits aux plus importants, n'incite aucun conseiller à « libérer » les clients de leurs positions actives sur les marchés quand



cela peut être nécessaire car les placements monétaires rapportent peu (les fonds en euros) ou quasiment pas (sicav monétaires). Désinvestir un client équivaldrait à réduire sa rentabilité. Cela est dit un peu crument, mais la réalité est bien celle-ci. La rentabilité du conseiller, de la banque, de l'assureur est plus importante que le risque du client. **Nous sommes favorables à des changements plus radicaux sur ces sujets au profit de la transparence.**

Enfin, un constat : plus les banques et assureurs auront des charges fixes et des contraintes fortes, moins les portefeuilles clients seront efficaces (tout au plus davantage standardisés).



4. LES BIAIS DES MANDATS DE GESTION

Les mandats de gestion sont des documents contractualisant entre la banque (ou la société de gestion) et les clients les modalités pratiques (entre autres) des investissements financiers pour compte desdits clients.

Les mandats de « conseil » sont ceux où la banque facture du conseil financier, mais le client décide en dernier ressort. Les principaux mandats « de gestion » sont toutefois ceux où le client donne délégation et ordre à la banque d'agir en son nom. Libre naturellement aux clients de donner plusieurs mandats pour répartir les risques (ceux du gérant, de la banque ou société de gestion, ...).

Par la réglementation bancaire et les autorités de contrôle, les clients ne peuvent pas agir dans les mandats classiques (ou avec des restrictions assez faibles). En outre, chaque client rentre dans un profil déterminé dans lequel la banque ou société de gestion évolue. Pourquoi les gérants ne s'écartent-ils que très peu des bornes moyennes de chaque profil ? Pour la raison qu'un client pourrait reprocher au gérant de ne pas avoir respecté



le niveau d'investissement, engendrant des contestations possibles. **Le risque juridique des banques et sociétés de gestion est malheureusement plus important pour elles que le risque du client.**

Raisonnons cette fois-ci côté client. Celui-ci donne un mandat à sa banque ou à sa société de gestion. Il signe un profil de risque. Jusque là, on suit le processus classique. Mais ce qu'il attend est asymétrique : qu'en cas de baisse, le gérant protège au mieux et au plus vite, et si les marchés montaient, que le gérant accompagne le marché. Ceci serait le Saint-Graal si tous pouvaient agir en ce sens. Les clients ne demandent pas de miracle, juste un conseiller agissant en confiance et en connaissance de cause. Néanmoins, il faut préciser que les épargnants raisonnent, non pas en fonction de leurs objectifs, mais selon leur perception au risque, avec des décalages face aux marchés, et avec les biais psychologiques classiques : les gains sont normaux, les contreperformances sont attribuées au conseiller.

Alors, certains gérants expliquent, avec force arguments, qu'il est difficile de revenir sur les marchés financiers si l'on vend en période



baissière, pour justifier de ne pas bouger, ou parfois si peu alors que la situation le nécessiterait bien plus. Parmi les gestionnaires, personne n'est donc habitué à céder des lignes.

Il paraît donc essentiel que les gérants comprennent sur les marchés ce qui est ponctuel de ce que pourrait être un mouvement de plus grande ampleur... mais ils n'intègrent que très peu la situation macro-économique et bien plus le court terme. Quand les situations économiques ou financières sur les marchés sont tendues, personne ne sait à la fois analyser, prendre du recul et agir. C'est ainsi, et ce n'est pas anormal. L'adage « mieux vaut se couper une main qu'un bras » prend ici du sens... que peu appliquent.

En général, les mandats comprennent des opcvn, des actions et/ou des obligations en titres vifs. Passer d'un mandat à un autre n'est pas aisé, long, et la baisse est en général passée quand le changement de profil a été décidé et acté.

Donc, côté client, le meilleur mandat, serait celui où l'amplitude de risque irait de 0 à celui défini au départ, avec un gérant pouvant



22

vendre ou arbitrer avec plus de latitude. Ceci n'existe que très peu.

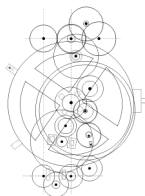
Certains contrats d'assurance-vie intègrent des stop-loss, c'est-dire des déclencheurs automatiques à la vente d'opcvn dès qu'un pourcentage de baisse est atteint. Certains contrats constatent au jour le jour, d'autres à la semaine, incluant parfois des clauses « de retour à meilleure fortune »... s'appuyant sur l'évolution des moyennes mobiles. Les marchés ne réagissent pas ainsi ; ils ne sont pas « statistiques ». Ces contrats (en général dans le monde des CGPI, conseillers en gestion de patrimoine indépendants) intègrent des options de gestion intéressantes, mais sont limités (quelques lignes au plus dans les contrats).

Ce sont les périodes de stress financier dont il faut tenir compte ici pour comprendre qu'un mandat de gestion est trop rigide par rapport aux attentes des clients. La différence entre un (ou plusieurs) opcvn et un mandat est faible en terme de performances car le mandat est trop standardisé. Nous ne souhaitons pas que ces mandats disparaissent mais qu'ils soient



bien mieux aménagés au bénéfice du client, c'est-à-dire plus souple dans les fourchettes d'investissement.

Si tous les mandats étaient flexibles, en cas de baisse, le mouvement serait amplifié car les banques et assureurs gérant des encours par centaines de milliards d'euros il y aurait un effet boule de neige précipitant la baisse. Mais c'est au client de décider de son mode de gestion : la standardisation actuelle ou celle par un indépendant (qui connaît bien sûr son métier et sera flexible). Il ne fera pas de miracle, mais protégera davantage les actifs car il y aura une plus grande proximité d'intérêt entre lui, ses clients, et leurs objectifs réels.



5. LES PILIERS FRAGILES DE LA FINANCE ET DE LA GESTION D'ACTIFS

Il n'existe aucune martingale, aucune technique qui permettrait de faire fortune en l'appliquant auquel cas tout le monde serait en fait ruiné : ce qui se saurait et serait appliqué par tous viendrait annihiler les bénéfices d'une quelconque recette miracle.

Il est un fait évident et concret sur les marchés financiers, que les classes d'actifs et les sous-classes ne restent pas plus de trois ans en première position dans les performances (source Blackrock). En résumé, **la cartographie des performances annuelles par classe d'actifs depuis plus de 20 ans ne donne aucune tendance : tout change en permanence. Cela est évident mais le rappeler est une nécessité.**

Malgré cela, à un instant t , si l'on mettait ensemble des gérants actions, obligataires, ... même avec leur spécialité, chacun apporterait avec force arguments, sa conviction que sa gestion est et sera performante (sans quoi leurs capitaux diminueraient... entraînant des ventes, et une baisse de rémunération, de la société de gestion, du gérant lui-même).



Il y a ici des biais évidents dont il faut être conscients avant de se laisser aller au discours marketing.

Nous avons assisté ces dernières années (et encore maintenant) à de nombreuses réunions où plusieurs gérants présentaient ensemble leur gestion et leurs perspectives. A les écouter, l'on achèterait tout ... mais la réalité démontre le contraire : à un instant t ou $t+1$, des placements seront bons, d'autres pas. Certes il est nécessaire de répartir ses risques, mais rien ne sert d'élargir trop fortement le spectre financier.

Nous reprenons ci-après 10 grandes idées dans la gestion financière que nous commenterons pour donner, avec toute la pédagogie possible et l'impartialité nécessaire, des points de référence sur ce qui est positif de ce qui est du « marketing commercial improductif ».

Deux précisions :

- La notion de gérant ci-après reflète le cas où les fonds à placer sont confiés à un ou plusieurs gérants (pour répartir les risques).



- Nous avons été confronté à chacune des situations décrites ci-dessous.

a) La performance absolue

La gestion financière s'est technicisée au fur et à mesure que la masse monétaire en circulation grossissait depuis 1980 et davantage depuis 2000. Au-delà des seules options de base (les call et les put), des produits dérivés simples et complexes ont vu le jour afin de proposer des gestions dites alternatives, dont l'objectif est de produire des performances positives quelles que soient les situations de marché. Ces fonds sont pour certains techniques et d'autres plus spéculatifs. Cela a du sens d'y investir si et seulement si l'on connaît les risques, la gestion, parfois l'illiquidité, et les stratégies employées. Idéalement, l'on prendra des fonds de fonds, ou des fonds multi-stratégies, aux normes européennes (ucits IV).



b) L'allocation d'actifs

Elle consiste à confier à un gérant des fonds afin qu'il les répartisse selon ses convictions et anticipations sur les actions, les obligations ou le cash, et ce avec une variabilité dépendant de plusieurs critères (macro-économie, performances, prévisions...). Choisir plusieurs gérants permet de réduire les risques car l'on aurait des répartitions différentes de plusieurs gestionnaires. Ce choix financier répond à un objectif de répartir dynamiquement les placements, a priori au mieux, les fonds puisqu'ils ne sont pas soumis à des contraintes fixes.

Il existe aussi certains fonds flexibles basés sur des actions couvertes par des ventes à découvert (gestion long/short). Un principe similaire existe sur les obligations.

Un des meilleurs critères d'appréciation de la gestion flexible serait le taux de variabilité des actifs : le gérant a-t-il réalisé des amplitudes suffisantes entre les actions, les obligations, le cash quand les marchés et la macro-économie le nécessitaient ? La finance avec tous ses indicateurs techniques n'en a créé aucun sur



le sujet.

c) Les modèles financiers

Il s'agit essentiellement de méthodes quantitatives basées sur l'analyse chartiste (des graphiques et un vocabulaire à part entière), les budgets de risque (Var, Value at Risk), les backtesting, les moyennes mobiles, les méthodes APT de valorisation, etc.

Les ordinateurs et les méthodes quantitatives ne sont pas une martingale : le futur ne peut se déduire entièrement du passé, même sur un long historique, même avec des milliers de données analysées. La globalisation et la financiarisation ont multiplié les critères de choix et de décision pour tous les placements, introduisant alors beaucoup plus d'incertitude et de variabilité. Les analystes font des statistiques, des modèles... mais les marchés ne réagissent pas ainsi (exception faite du trading à haute fréquence... qui est une contrainte de marché et non le marché lui-même).

Les modèles statistiques basés sur les formules dites de Monte Carlo ou de Black



& Scholes sur les options sur actions sont connus dans le milieu financier. La première est une « œuvre d'art mathématique », la seconde plus concise et pratique (Wikipedia vous donnera plus de précisions sur ces sujets, trop longs et complexes à développer dans le présent livre blanc). Dans les deux cas, le futur ne peut prévoir des événements atypiques, et ces modèles ont leurs propres limites.

En résumé, aucun modèle statistique n'est fiable, ou à défaut de fiabilité, conduisant à une optimisation effective des placements. Le trader américain (et essayiste) N. Nassim Taleb (*Le cygne noir*) l'a exprimé également.

d) Les biais des gérants dans les perspectives

La majorité des gérants disent et expliquent que leur métier est la gestion en tant que telle et ne prennent pas en compte la macro-économie. Ainsi, comme nous l'avons vu sur les biais des gérants, quelles que soient les situations à venir possibles ou probables, ils restent investis (même en cas de krack financier). Leurs opérations sont orientées sur des arbitrages dans la même classe de risque sans réduire la voilure quand cela



devient nécessaire. Le métier même du gérant le contraint à ne pas faire autre chose que sa compétence technique, en occultant la variabilité des marchés.

e) La gestion et le contrôle des risques

C'est ici certainement le point le plus important et aussi le plus défaillant. **Les gérants sont là pour «vendre» leur gestion et non pour la sécuriser au niveau des souscripteurs** (qui sont sensés connaître les risques avant la souscription). Les méthodes Var avaient par exemple comme objectif de protéger le capital dans des fourchettes où le risque était contenu dans la loi de Gauss (courbe en cloche) avec un intervalle de 95 à 98% de confiance. La crise financière de 2008 (entre autres) est venue balayer complètement cette gestion qui s'est révélée bien plus risquée qu'espérée. De même dans la terminologie des obligations, avant la crise, le «haut rendement» ou «high yield» (très répandus dans les portefeuilles financiers) s'appelait «junk bond» ou «obligations pourries». Qui voudrait acheter des «obligations pourries»? Personne. Et pourtant elles sont achetées parce qu'elles offrent du rendement (sur un



ordre d'achat, haut rendement passe mieux qu'obligation pourrie). En cas de défaillance, le rendement supplémentaire ne comblera jamais la perte. Qui achète du «high yield»? Tous (ou presque), et pourtant cela est la même chose. Nous ne sommes pas contre ce type d'investissement, mais les biais dans la perception du risque sont importants, et peu connus. La liste est longue sur le contrôle des risques. Nous reviendrons longuement sur ce sujet.

f) La finance comportementale

Dans son acception marketing, il s'agit de modalités de gestion visant à désensibiliser le risque par des investissements proches des intentions d'un individu, et notamment accompagner ou non le marché selon qu'il est positif ou non, sans biais psychologique, notamment celui d'investir au mauvais moment. La situation rêvée serait qu'un gérant soit à l'écart des marchés en période de baisse, et investisseur quand cela monte. Disons-le maintenant : l'application concrète des théories de finance comportementale n'est pas du tout concluante, d'autant que leurs gérants



utilisent des méthodes quantitatives, des indices de comparaison, et des modèles plus ou moins sophistiqués... mais l'avenir ne répond pas à des modèles statiques. Conclusion sur ce point : s'écarter du marketing financier et pseudo-innovant.

g) Le classement des opcv

A l'instar des agences de notation que l'on a connues avec la crise financière, des sociétés spécialisées notent et classent les opcv. Il s'agit pour les plus connues de Morningstar, Quantalys, Citywire. Elles notent globalement suivant des performances comparées au groupe auquel appartient la gestion (groupe et sous-groupes), et/ou en tenant compte également des frais de gestion (impactant la performance nette délivrée à l'investisseur). Certaines agences évaluent le gérant lui-même et non plus les données quantitatives. Pour un investisseur cela permet d'avoir une base de comparaison utile et objective.

Naturellement, choisir les meilleurs fonds dans des catégories qui ne sont pas ou peu



porteuses pour l'avenir, cela ne donnera pas de bons résultats. Il faut savoir aussi acheter ce vers quoi ira le marché (d'où la nécessité de prévisions élargies).

h) Les arbitrages et la flexibilité des placements

Dès que la vente de placements financiers a rejoint le rang de pratiques commerciales à part entière et de ressources pécuniaires considérables pour les banques et les conseillers, l'inverse est devenu naturellement plus compliqué à réaliser. Même s'il faut laisser le temps aux placements, chaque épargnant attend que les arbitrages réalisés apportent de la valeur : en protégeant les actifs, ou en captant des performances. Bon nombre de gestionnaires affirment à tort que désinvestir est assez facile mais que ré-investir est bien plus compliqué. Ainsi rien ne se fait (ou de manière insuffisante) et l'on a des actifs peu renouvelés.

Redéfinissons l'asymétrie comportementale des épargnants avisés ou non : si leurs investissements baissent mais que l'on a arbitré à temps les portefeuilles, cela passera beaucoup mieux car ils auront le sentiment,



naturel au demeurant, que les actifs auront été protégés. En période de réinvestissement possible, il faut être présent, non pas en une fois, mais par palier... pour moyenniser les prix. Personne ne le fait alors que tout ceci est assez simple. Les conseillers ne sont pas équipés, formés et préparés pour agir ainsi (= investissements progressifs).

i) La diversification

Ce point fondamental touche les performances potentielles et le risque. Avoir un portefeuille concentré présente des risques évidents. A quel niveau faut-il être diversifié, réparti ? L'on voit très souvent dans les opcvn qu'aucune ligne ne devrait dépasser 5% du total. 20 lignes pour 100% d'un portefeuille, quand les enjeux sont de 100 KE, cela ne pose pas trop de souci, quand il s'agit de 10 ou 100 ME, cela est quelque peu différent, même si l'échelle est théoriquement la même. Une ligne de 2 ME par exemple (sur un total de 100 ME) à -10%, cela ferait -200 KE. L'investisseur regarde cette somme en comparaison de son revenu ou son train de vie, et non pas en pourcentage de la perte potentielle par rapport au total.



Une bonne diversification serait qu'à chaque style de gestion, il y ait au moins deux gérants (les 5% répartis en deux). C'est une base très peu appliquée dans les portefeuilles bancaires que nous auditons et analysons.

Ensuite, la diversification doit avoir du sens : l'approche «coeur de portefeuille/satellites» est intelligente : une base fondamentale (coeur) et des investissements opportunistes et thématiques (satellites). La diversification excessive n'est plus de la gestion mais un patchwork qui serait difficile à suivre, et à rendre cohérent. Tous les placements ne sont pas efficaces ou sécurisants à un moment donné.

j) La gestion court terme/long terme

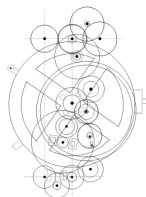
La gestion financière est bien cadrée quant à la durée minimale ou conseillée de chaque investissement. Pour les actions, cela est implicite, pour les obligations explicite car elles ont une échéance précise.

Nous voulons ici mettre en évidence qu'un



portefeuille se gère, certes sur la durée, mais aussi sur la perception du temps de chaque client. Cela est assez difficile à mesurer car les investisseurs peuvent changer beaucoup plus vite que les conseillers financiers ne peuvent l'appréhender.

Idéalement, il sera intéressant que l'enveloppe financière d'un investisseur soit scindée en deux ou trois comptes (ou contrats) pour gérer les durées différemment. Nous y reviendrons.



6. LES OBJECTIFS DE LA «LA FINANCE PATRIMONIALE SECURISÉE»

Il ne s'agit pas d'affirmer ici avoir une solution miracle, ce qui serait sans fondement ou présomptueux. Néanmoins, face à tous les principes de gestion précédemment énoncés, et ce, avec force convictions par les gérants concernés, aucune méthode décrite n'arrive à produire une gestion active positive (en terme de rendement) en limitant le risque.

Dans des périodes plus difficiles (2011 et 2012 par exemple), les gérants ont publié des performances depuis l'origine du fonds et non sur l'année, masquant la réalité négative du moment et valorisant les chiffres du passé. En 2013, avec des marchés dans le vert, ils ont communiqué sur les chiffres de l'année. Dans un contexte de marché financier compliqué, le « marketing commercial » n'a pas de sens. Les clients doivent être très vigilants.

La notion de risque est naturellement le principe même de l'investissement, à tous les niveaux, privé, professionnel et financier. L'objectif de la finance patrimoniale sécurisée est de bien mettre en conformité les objectifs



de chaque client face à :

- son degré de risque maximum,
- son expérience passée et/ou actuelle,
- sa connaissance financière et économique,

et de considérer ces données comme étant dynamiques parce que le monde est fait ainsi. Il ne faut pas être mobile en permanence, cela conduirait à des coûts d'arbitrage trop élevés, mais **rester attentif pour agir à bon escient, dans des actions de prudence pour capter des performances dans une logique de sécurisation des capitaux.**

Quelle évidence de parler de contrôle des risques ! Mais si cela était appliqué, nous aurions certainement des clients plus satisfaits et des portefeuilles mieux construits et patrimoniaux.

La pédagogie est la clef de réussite de la finance patrimoniale sécurisée. Cela ne veut pas dire que les baisses doivent être justifiées par des discours rassurants, mais que chaque client vive l'expérience de placement en



relation avec son objectif, dans son propre horizon temporel et de risque.

Au-delà des mots, la finance patrimoniale sécurisée repose, avec l'expérience, sur une méthode et des process. Elle prend forme et vie dans une relation de conseil entre deux personnes, mais aussi avec des principes applicables en tout temps et en tous lieux. Elle nécessite surtout des moyens d'organisation (les moyens informatiques indispensables suivent en général facilement).

Nous ne pouvons prendre à chaque fois la meilleure décision, mais nous devons employer les moyens les plus efficaces pour tendre vers celle-ci. **L'on doit substituer à l'obligation de moyen au sens juridique du terme celle de moyens concrets et opérationnels :**

- objectif visé à court ou moyen terme,
- suivi, contrôle, reporting,
- sélection des investissements,
- répartition des banques et des actifs,



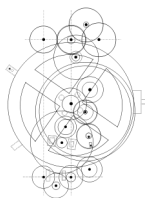
- liquidité,
- performances ajustées,
- coûts,
- macro-économie,
- notations,
- arbitrages.

Il ne s'agit là de se transformer en allocataire d'opcvn mais d'intégrer des choix utiles parmi un univers de placements très riche (30 000 opcvn et équivalent, sans compter les actions, obligations, options, dérivés...). Ces choix doivent être dynamiques pour s'adapter aux marchés financiers et aux clients.

L'on connaît la fameuse courbe d'investissement où le client entre sur les marchés après avoir vu des hausses (cela le rassure), presque au plus haut et quand la baisse a lieu, le client ne résiste plus, et revend au plus bas, juste avant une phase de reprise (qu'il ignore). Naturellement, chaque méthode ou outil présente des limites, mais tout ce qui



est susceptible de conduire au meilleur choix d'investissement est à considérer comme un bon outil.



7. LES GRANDS PRINCIPES PRATIQUES

Nous souhaitons rappeler ici que les événements aléatoires et imprévisibles peuvent perturber fortement les gestions (cf. *les Cygnes Noirs* de Nassim Nicholas Taleb, une lecture indispensable). Par exemple, en juin 2013, presque toutes les classes d'actifs ont été en rendement négatif, là où tout le monde affirmait juste avant qu'il y avait des décorrélatons effectives entre les zones géographiques, les économies, les gestions... La financiarisation et la globalisation rendent les comportements à peu près identiques à chaque coin de la planète. Cela ressemblerait à l'effet «papillon» qu'une nouvelle locale peut agir au global (bien que l'effet papillon soit en réalité une image liée à certaines équations «chaotiques»)

Les clients doivent avoir un conseiller rémunéré pour le conseil apporté, et non qu'il dépende de rétrocessions. Pour ce faire, le conseiller doit proposer une tarification en accord avec les clients, et une incitation financière au-delà d'un pourcentage de performance définie au préalable, après une période de franchise, d'un an par exemple.



Aux clients aussi de comprendre l'intérêt pour eux d'une facturation construite ainsi. Cela permettrait au conseiller de vendre les actifs du client pour les protéger sans penser à sa rémunération ou sa rentabilité. Les français ne veulent pas payer le service, mais ils en auraient un bénéfice immédiat, c'est évident (à l'instar de tous nos voisins). **Payer un conseiller financier est plus rentable et sécurisant que ne pas le payer.**

Une fois ces préalables posés, les principes opérationnels sont assez simples mais ce qui compte est le process en lui-même, la constance dans l'action, et le contrôle permanent. Cela tient en peu de lignes pour une efficacité maximale concrète.

La finance patrimoniale sécurisée proposée et mise en place par FINADOC est basée sur **douze principes interconnectés en permanence**, résumés ainsi :

- fiabiliser au mieux les prévisions,
- diversifier les actifs en fonction de ces prévisions,

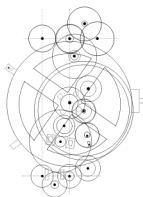


- analyser les grandes tendances et les flux de capitaux dans le monde,
- sélectionner les meilleurs gérants pour mesurer le travail réalisé auparavant dans des situations de risque important, pour analyser leur volatilité,
- répartir les risques sur plusieurs gérants,
- choisir essentiellement des gestions fondamentales (des produits purs) et des gestions dites « flexibles » (cf. pages précédentes),
- garder le cap sur les investissements (sauf s'il y a des signes vendeurs) et prendre du recul (ou de la hauteur de vue),
- donner une cohérence d'ensemble aux actifs et savoir expliquer ce que l'on fait,
- contrôler les coûts, le couple rendement-risque, les critères techniques de risque, les sous-jacents...,
- contrôler le risque moyen pondéré sur un



budget maximal défini par avance (lequel peut et doit varier),

- Des arbitrages efficients s'inscrivant dans la durée de l'investisseur,
- Une pédagogie permanente lors du suivi financier, de la composition des portefeuilles (banques, assurances), mais aussi une pédagogie liée aux marchés...



8. IMPLÉMENTATION OPÉRATIONNELLE

La réglementation imposée par l'AMF et les instances professionnelles des acteurs de la finance laisse trop de place à des procédures où la forme suffit à tous pour avoir un blanc seing. Exemple : des bordereaux d'arbitrage où il est mentionné que le risque augmente, égale ou diminue n'ont pas d'intérêt. L'on doit écrire et expliciter aux clients les opérations envisagées. Les échelles de risque, de 1 à 10 par exemple, permettent de présenter plus objectivement et clairement ce qui est fait dans la gestion des comptes clients, c'est-à-dire le risque moyen pondéré avant et après arbitrage, en comparaison d'une limite, convenue d'avance, à ne pas dépasser, et en gardant l'historique des niveaux de risque moyen (ce que fait naturellement FINADOC).

Nous décrivons ci-après les opérations réalisées par FINADOC. Il ne s'agit pas de se transformer en allocataire d'actifs (sélecteur de fonds) ou en société de gestion, mais **d'aller bien au-delà en terme de sécurité, de performance, de risque, de contrôle, de répartition...**



La priorité est que chaque client soit en tout sérénité avec son patrimoine financier.

1. Gérer et placer dans plusieurs contrats

Il nous semble utile d'ouvrir plusieurs comptes-titres ou contrats d'assurance suivant la durée de placement souhaitée et/ou l'objectif recherché. Il s'agit d'une organisation finalement assez simple, à forte vocation pédagogique, à la fois pour le client et pour le conseiller, car les enveloppes financières seront bien distinctes, voire affectées à des postes précis (projet, impôts, revenu, épargne long terme, donations). La bonne approche lors de la mise en place et en cours de vie de la gestion financière conduit à une organisation optimale.

2. Diversifier les acteurs financiers

Diversifier les banques et les assureurs peut avoir du sens mais que chacun d'eux ait les mêmes objectifs au départ afin de mieux comparer en cours de vie les contrats. Spécialiser les acteurs financiers sur le plan de la gestion réduit la diversification qui s'avère



elle nécessaire. Il suffit qu'une stratégie de gestion ne soit pas opérante sur les marchés pour que la relation bancaire soit obérée. Diversifier réduit sensiblement ces risques.

3. Contrôler et auditer

Contrôler voire auditer au moins deux fois par an le contenu des placements et les orientations en terme de risque, de rendement attendu, de durée permet un dialogue construit entre le client et le conseiller, que le cycle des marchés soit haussier ou baissier (dans ce cas là, trois ou quatre fois par an, même s'il n'est jamais très facile d'expliquer des baisses aux clients ; cela fait aussi partie du métier).

4. Diversifier les portefeuilles

Assurer la diversification des placements pour dédoubler les gérants dans chaque type de gestion. Mais aussi éviter autant que faire se peut les placements maison des banques ou des assureurs. C'est à dire sélectionner des opcvms là où ils sont les plus qualitatifs et les



plus «prometteurs» (les contrats d'assurance-vie / de capitalisation ont une offre bien trop limitée sur ce sujet).

5. Investir un portefeuille dans le temps

Un nouveau portefeuille doit pouvoir être investi entre 12 à 24 mois. De nombreuses études ont montré que le momentum (la période idéale d'entrée sur les marchés) ne jouait pas sur le long terme. Nous défendons une position bien plus nuancée qui est celle de l'investissement progressif pour moyenniser les prix d'entrée car les marchés sont très volatils et les «crises» de plus en plus rapprochées (à la baisse, avec aussi pour corollaire des périodes de forte hausse). Cela n'a rien de nouveau mais n'est plus pratiqué, à tort.

6. Faire preuve de pédagogie

Les noms des opcvn ne parlent pas aux investisseurs, ou trop peu. Ceux-ci les oublient vite car leurs préoccupations sont celles de la confiance qu'ils ont donnée pour obtenir un retour utile en terme de conseils et de performances. Il est fondamental d'explicitier pour chaque placement la gestion



fondamentale, les performances possibles, et les risques sous-jacents. Les fiches et prospectus que l'AMF demande de leur remettre sont insuffisants. Un avocat sur une demande ne donne pas à son client un code (civil, commerce...), il explique, synthétise et agit. En placement, cela est identique, le fond est plus important que la forme. En cours de vie de la relation client, faire en sorte d'expliquer ou ré-expliquer chaque ligne détenue suivant le même principe (caractéristiques, rendements, risque, cohérence).

7. Bien opérer les choix financiers

S'agissant de titres vifs (actions ou obligations), sauf à ce que l'investisseur veuille en souscrire, par envie, intérêt ou nécessité, la gestion collective présente des avantages supérieurs aux inconvénients :

. les avantages sont la diversification, les thématiques, l'expérience, le contrôle des risques, la mesure précise de la gestion, la liquidité, la facilité...



. les inconvénients sont d'autre part des coûts potentiellement plus élevés pour les montants importants, le contrôle des corrélations avec d'autres fonds, la flexibilité...)

Ensuite, ne prendre aucun opcvvm ayant moins de 3 à 5 ans d'existence (sauf certains cas, par exemple, des fonds obligataires à échéance, les fonds indiciels, et les produits structurés). Le style de gestion doit avoir fait ses preuves dans le temps, et également par le gérant lui-même.

Les notations devraient toutes se situer dans le haut de fourchette (par exemple 4 et 5 étoiles chez Morningstar, voire une notation qualitative supplémentaire).

De même, ne pas sélectionner d'opcvvm qui aient de faibles encours : si la gestion est pertinente, les encours suivent automatiquement. L'inverse n'est pas vrai : des encours élevés ne produisent pas forcément la qualité de la gestion (mais plutôt une tendance à suivre des indices de référence).



8. Prendre des décisions suivant la macro-économie

Nous l'avons vu, les cycles financiers nécessitent d'ajuster les placements au mieux par rapport aux variations permanentes que nous constatons. Investir dans le temps ne suffit pas, il faut aussi tenter d'anticiper le devenir de chaque classe d'actifs et sous-classe, y compris l'or, les devises, les matières premières... Le conseiller à qui confier son épargne doit avoir quelque peu une vision anticipatrice, non pas celle de satisfaire à minima son client, mais basée sur une information structurée multi-gérants ; les réunions ne manquent pas pour voir et discuter avec ces gérants. Ils n'ont pas forcément raison, mais ils éclairent la sphère financière dans leur domaine.

9. Veiller à la liquidité des fonds

Il y a un impératif de bien comprendre et expliquer aux souscripteurs la liquidité des fonds, et les contraintes qui y sont attachées, et ce quel que soit le support choisi : opcv, actions, obligations, fonds en euros, produits structurés, gestion alternative, fcpi, scpi, etc.



Même s'il faut laisser au temps le temps de produire ses effets sur les placements, des changements impromptus peuvent amener à changer d'orientation. Sans liquidité, l'investisseur se trouverait donc dans une situation potentiellement difficile, de revente à perte, de tentative infructueuse de revente...

10. Etre transparent

Si l'AMF a sanctionné récemment un conseiller pour avoir pris une commission cachée de 2,5% sans que ne le client le sache (soit autant qu'un rendement annuel de fonds en euros), la transparence doit être exprimée dans la composition des fonds et dans la compréhension globale de la politique de gestion que l'on retrouve dans les documents contractuels (dont le DICI).

Certains gérants ne présentent pas complètement leur reporting de gestion, même s'ils sont positifs. Il faut déterminer le risque extrême et prendre en compte que certains placements peuvent se révéler périlleux (sauf à en démontrer le contraire). Nous avons vu aussi des présentations marketing très longues et bien conçues sur des fonds multi-stratégies.



Ces présentations ne constituent pas, malheureusement, un gage de performance, même si elles sont intéressantes à lire.

11. Analyser les performances des fonds

Ainsi que nous l'avons écrit précédemment, il y a un marketing pour présenter les performances selon la situation des marchés. Les performances réelles sont à mettre en relation avec leur niveau absolu, et avec ce qu'a réalisé le gérant dans les périodes haussières ou baissières passées. Faire -15% alors que les marchés ont fait -20%, l'on aura des gérants eux-mêmes un satisfecit... qui lui ne satisfait pas le client qui aura perdu 15%. Le comportement du gérant permet d'analyser sur la durée (min. 3 à 5 ans) l'efficience de sa gestion et d'en mesurer le risque.

Un fonds prudent qui ferait des performances conséquentes serait à écarter : en cas de baisse des marchés, l'inverse serait potentiel vrai. A chaque niveau de risque son niveau de performance potentielle.



12. Gérer les arbitrages et le risque

La tendance ces dernières années des conseillers auprès des clients a été celle de vendre les produits financiers, sans se soucier du risque autre que le respect a minima des contraintes réglementaires. A l'instar du greenwashing, il y a un « riskwashing », une gestion du risque auprès du client qui ressemble à une gestion de risque, mais qui n'en est pas une parce qu'elle « administrative » vis-à-vis de l'AMF (entre autres ; citons la directive MIF II également).

Les opcv, les produits structurés sont accompagnés de fiches descriptives (dici, term-sheet...) que le client reconnaît avoir eues, mais il n'en comprend pas globalement le contenu, ou trop superficiellement. Les risques sont en général dans ce qui ne se voit pas c'est classique). Sans parler des risques des actions ou des obligations où l'information financière communiquée est très ou trop sommaire (voire inexistante).

Les arbitrages devraient comporter, non pas des mentions a minima sur le risque (égal, en hausse, en baisse), mais le niveau du risque moyen pondéré avant et après arbitrage (sur



une échelle par exemple de 1 à 10). C'est-à-dire que le client puisse « facilement » comprendre puis mémoriser l'impact de l'arbitrage sur la totalité de ses actifs.

13. Analyser la situation et les reporting

Face à des placements diversifiés, il est nécessaire de bien mesurer en synthèse les avoirs, et le risque associé. Quand l'un des plus grands agrégateurs (pour l'exemple naturellement) présente les actifs ainsi : actions, obligations, sicav, fonds diversifiés... comment le client final peut-il comprendre le risque réel alors que les sicav peuvent contenir toutes sortes de placements, ainsi que les fonds diversifiés ? Il ne le peut pas. Le seul moyen est d'avoir de bons outils afin de mesurer les classes d'actifs pures : actions, obligations, cash (marginale, autres).

L'on devrait pouvoir, pour chaque client, mesurer le risque de chaque grande classe d'actifs, en toute clarté, et avec la meilleure précision possible.



Tous ces critères sont à prendre en compte dans le suivi et le conseil financier auprès de clients investisseurs. Ceci n'est pas un audit financier des placements, mais un process de travail courant à mener pour comprendre que l'argent des clients n'est pas celui du conseiller mais le leur.

L'on regardera naturellement tous les mois le niveau de risque moyen pondéré (risque x montants) pour suivre la tendance et éviter les dérives qui nécessiteraient des arbitrages. Il faut être proactif face aux clients qui attendent avant tout un dialogue clair et tout autant de clarté.

Tout ceci est disponible dans les reportings dédiés de FINADOC (risque moyen pondéré, historique mensuel des risques, limite de risque, analyse des performances, comparaison par rapport à des indices internationaux).

Application concrète sur www.finadoc.com en accès privé puis code de démonstration : demo



14. Se baser sur la convexité, signe d'une bonne organisation financière

Les obligations convertibles ont un profil convexe de performance : en période de hausse, elles ont le profil des actions et prennent théoriquement $2/3$ de la hausse, et en période baissière, elles ont le caractère défensif des obligations, et ne prendraient qu'un tiers de la baisse (théoriquement).

Cette convexité peut être reproduite par un gestionnaire auprès de son client. Il s'agirait tous les mois de mesurer si la performance des placements non monétaires est efficiente, à savoir si ces placements captent bien au moins $2/3$ de la hausse, et au plus $1/3$ de la baisse. Sur une période de 24 mois glissants, l'on donnerait aux clients un indice d'efficience allant de -10 à +10. Plus l'indice tend vers 10, plus on réussit à gérer cette efficience convexe. 0 étant la position neutre.

Ainsi, sachant que l'on ne peut toujours avoir des performances positives, tendre vers au moins $2/3$ de hausse est une orientation rassurante. FINADOC met en place cette construction depuis mi-2013.



9. FINANCE ET INDÉPENDANCE

Ce chapitre est peut être l'un des plus importants. FINADOC est indépendant et défend son attachement à cette impartialité, non par idéologie mais parce que la réalité opérationnelle rejoint les idées et concepts de sécurisation du patrimoine des clients.

Auparavant, nous avons vécu de l'intérieur d'établissements financiers de renom la finance dite patrimoniale. Tout ne fut pas brillant, la presse s'étant suffisamment faite écho de tous les scandales financiers (de nombreux établissements). Les effets positifs de l'indépendance nous sont communiqués par le retour concret de nos clients.

L'indépendance n'est pas ici synonyme d'entrepreneuriat mais davantage celui de la liberté de choisir les placements, les fournisseurs, les produits, la méthode de gestion, etc. tant qu'ils correspondent aux choix et objectifs des clients. Il y a une proximité d'intérêt. Rien n'est simple en finance, mais **l'exigence et les process bien construits sont nécessaires pour apporter**



de la valeur. L'idée n'est pas tant de faire mieux que les marchés financiers que celle de construire des actifs financiers qui produiront progressivement leurs effets sur la durée, avec le moins de risque possible.

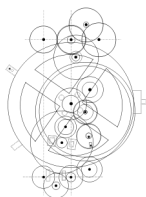
Nous constatons depuis la renormalisation des marchés financiers (2012/2013, même si les banques restent fragiles), le retour aux mêmes erreurs qui ont contribué à la crise de 2008 : la financiarisation continue de se développer avec des montages financiers de nouveau trop complexes. Nous ne sommes pas contre, loin de là, au développement des marchés financiers, mais quand les particuliers et entreprises vivent mal la crise actuelle, la rentabilité importante de certains placements pour les gérants et conseillers laisse un décalage important que les clients ne peuvent plus admettre.

Cette indépendance exigeante conduit à ne pas dépendre d'une ligne marketing ou commerciale de telle ou telle banque, société de gestion... mais de **planifier pour les clients une organisation financière responsable, patrimoniale, équilibrée**, où la pédagogie et le sens du service sont concrètement des axes



d'équilibre entre le conseiller « expert » et les clients.

Le conseil indépendant crée de la valeur par les choix qui sont opérés dans un monde financier plus complexe, lequel nécessite de vraies clés de lecture pour agir ensuite avec plus de sécurité.





10. FINADOC

FINADOC publie régulièrement sur son site internet et dans la presse économique des articles sur la finance, l'organisation patrimoniale, et la gestion financière.

François Almaleh a créé FINADOC mi-2009 et contribue, au-delà de son métier de conseiller en investissements financiers et gestion de fortune, à promouvoir les investissements socialement responsables, et la gestion patrimoniale sécurisée : celle qui correspond à chaque client en évitant autant que faire se peut aux variations quotidiennes, stériles et stressantes.

FINADOC est société indépendante de gestion de fortune, de services financiers aux dirigeants, et de conseils financiers aux professions réglementées pour leurs clients.

Les portefeuilles financiers sont suivis régulièrement par des outils professionnels de contrôle d'allocation, de risque, de performances, etc.

Interventions : Nord, Belgique (pour des français délocalisés), Paris.



FINADOC publie régulièrement :

- des notes économiques, patrimoniales, financières, et d'organisation financière,
- les reportings clients structurés basés sur le risque, l'historique du risque, les performances, les répartitions (historisées), etc.
- Des portefeuilles modèles optimisés pour donner une ligne directrice suivant la sensibilité de chaque investisseur,
- des outils de prévisions financières et macro-économiques, synthèse d'un travail multi-sources, multi-pays, multi-gérants.





FINADOC est Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N°D011865 auprès de la CNCIF, Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers, association agréée AMF, et de la CNCEF, Chambre Nationale des Conseillers Experts Financiers, 22 Rue Longchamp, Paris 16e.

Orias N° 11062831 (CIF et courtier en assurances)
RCP : AIG, pack «Finances & Patrimoine»

www.finadoc.com - contact@finadoc.com

270 Bd Clémenceau 59700 Marcq-en-Baroeul

RCS 513 969 642

Tel. : 03 66 72 10 81

Charte éthique et RSE disponible sur le site web