



cash |  
alons les  
us, S.V.P.!

re Ariane van Caloen

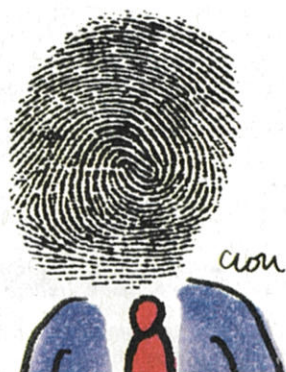
Dehaene est, comme on le sait, un bon singe. Pour l'assemblée générale, il a laissé une trentaine de représentants pro-palestiniens dans les activités de Dexia Israël et les colonies juives. On imagine aisément le groupe franco-belge qui avait ainsi fait passer au premier plan le débat sur la rémunération. Le CEO Pierre Mariani a obtenu 600 000 euros (dont 100 000 de bonus). Une tactique à la fois sage et patiente. Car plusieurs actionnaires ont attendu patiemment pour exprimer leur désaccord avec une telle rémunération. On leur donnera tort ou non, mais un certain nombre de dirigeants ont été agacés par la couverture médiatique de ce sujet. Comme l'a écrit l'économiste de Schaerbeek, les dirigeants ont un impact qui n'est pas négligeable sur les "stake holders" (parties prenantes); ils peuvent dégoûter les clients. D'ailleurs, plusieurs membres du conseil d'administration de Dexia, à commencer par le président Dehaene issu pourtant d'un milieu ouvrier chrétien, ont démissionné ces bonus. En l'absence de représentation, il n'y a pas de négociation: trouver des mesures pour mieux réguler les dirigeants pourrait trouver des limites au-delà d'une certaine mesure. La reprise devrait payer au personnel un incitant

## ■ Gestion discrétionnaire

# Bien se connaître!

► La connaissance du profil de l'investisseur est essentielle.

Les règles Mifid imposent aux banquiers privés de définir, selon des normes strictes, le profil d'investissement de leur client. Cependant, ces formulaires Mifid ont leurs limites car ils ne s'attachent qu'à un type d'aversion au risque: la peur de perdre son capital. "En général, on constate que certains banquiers font remplir ces formulaires pour être en règle avec



les exigences Mifid. Puis, ils classent ces documents et cela leur sert de couverture en cas de problème. En réalité, un bon profilage doit être fait pour servir les intérêts du client, il est à la base de l'allocation d'actifs. C'est pour cela que nous avons mis au point une technique de profilage très pointue à l'intention des professionnels, banquiers, courtiers ou compagnies d'assurance, par exemple", explique Georges Hübner, Chief Scientific Officer chez Gambit Financial Solutions.

Cette définition du profil de l'investisseur s'établit sur base d'un questionnaire et sur la présentation de différents scénarios qui sont soumis à l'investisseur. "Nous avons constaté qu'un questionnaire s'use, s'érode avec le temps et que les questions peuvent rapidement devenir obsolètes. Nous adaptons nos différents scénarios en fonction de l'horizon de placement, de la situation des marchés et des réponses précédentes pour le resoumettre régulièrement aux clients", ajoute Geoffrey De Schrevel, CEO de Gambit Financial Solutions.

Les institutions qui utilisent cette

méthode peuvent ainsi définir leurs clients en 7, 12 ou 15 profils d'investissement différents. Selon ce profil, des portefeuilles spécifiques sont ajustés. "Nous pouvons, selon le système mis au point par notre société, définir à la fois la quantité et le type de risque que l'investisseur est prêt à prendre. Certains investisseurs développent une aversion à un certain type de risque, comme, par exemple, la perte d'une partie de leur capital alors que d'autres seront plus sensibles à la perte de revenus", souligne Georges Hübner.

La vocation de ce profilage professionnel est donc davantage "sociale" que financière car elle permet de placer l'investisseur en phase avec le portefeuille qui correspond réellement à ses attentes et à son aversion au risque. Cette méthode permet de définir qui est exactement le client non pas sur base d'une simple discussion mais sur une base vraiment objective et avec de bons outils d'analyse. "Il faut que les banquiers comprennent que la banque du XX<sup>e</sup> siècle a vécu. Ils doivent évoluer. Depuis la crise, certains banquiers réalisent qu'il est nécessaire de mettre leur intelligence au service des clients. On est en train de passer de la phase de réaction négative vis-à-vis des règles Mifid à un profilage avec une vision plus responsable en rendant service au client", estime George Hübner.

Finalement, on peut se poser la question de savoir si la façon dont une banque fait remplir ses formulaires Mifid et établit le profil de client n'est pas un premier gage d'une gestion sérieuse et professionnelle.

Isabelle de Laminne

## Épingle

### Aléatoire!

Sens. Plutôt que de voir les règles Mifid comme une contrainte, il faut plutôt les considérer comme une opportunité d'aider le client en gestion privée en lui donnant le service qui lui est le mieux adapté. Au Royaume-Uni, les autorités de contrôle ont tiré à boulets rouges sur les profilages établis par les financiers. En France, l'AMF, l'autorité de contrôle, a démontré qu'un profil établi pour une même personne dans différents établissements financiers présentait une concordance dans seulement 30% des cas. Ce qui signifie que 70% des profils qui sont établis par les institutions financières de ce pays le sont de façon aléatoire. (I. de L.)

# Améliorez votre vision des investissements.

ING