

Les CGP restent peu friands d'ETF



Abonnés

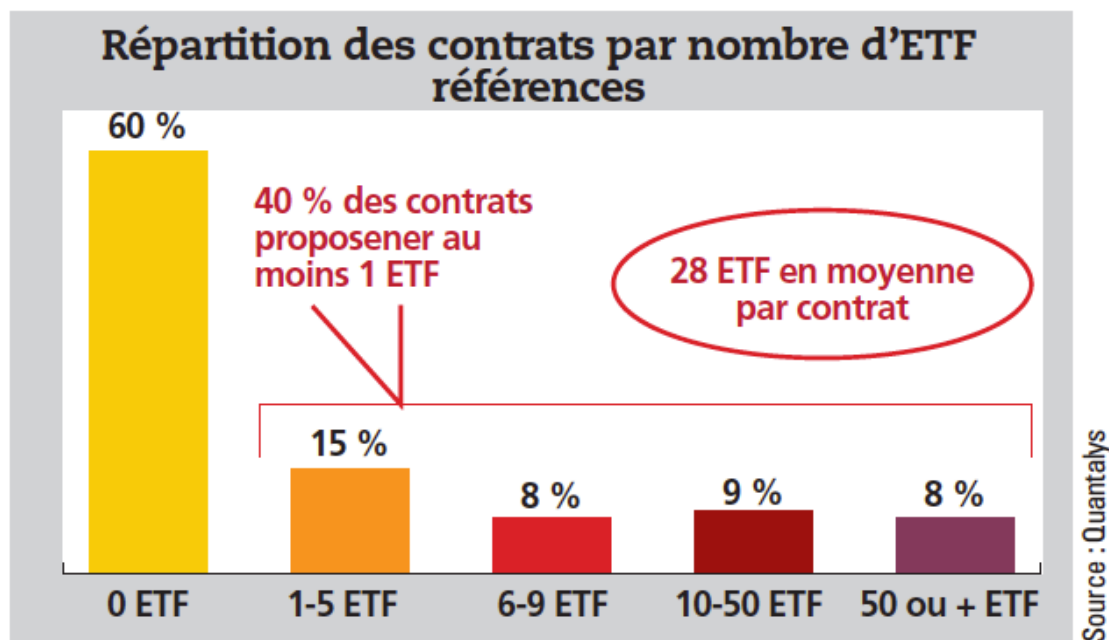
FOCUS distribution

La gestion passive ne cesse de battre des records d'encours. En Europe, le marché des ETF a doublé en trois ans pour atteindre 1 400 milliards de dollars l'an dernier. Cependant, il représente à peine 10 % de la gestion collective et, en dépit d'un léger mieux, l'utilisation des ETF en gestion de patrimoine reste encore limitée. Les producteurs multiplient pourtant les efforts pour convaincre la distribution, et en particulier les CGP, d'y recourir davantage, mais le système des rétrocessions est toujours un frein important.

Depuis la pandémie, les encours gérés en ETF ne cessent de gagner du terrain. Dans le monde, ils ont avoisiné les 10 000 milliards de dollars en fin d'année dernière et, en Europe, on note une progression de 34 % sur l'année écoulée. En janvier, les fonds indiciels ETF enregistrés en Europe ont encore réalisé une collecte record de 26,9 milliards d'euros. Une explosion des encours qui s'explique par le lancement de produits innovants en plus des trackers répliquant les grands indices boursiers. « *L'offre a beaucoup évolué, les producteurs d'ETF ne se battent plus sur les frais mais se livrent bataille dans l'innovation et, en particulier, dans les thématiques. Un investisseur peut, à moindre coût, s'exposer à des thématiques comme l'intelligence artificielle, la cybersécurité ou privilégier des ETF plus ESG, " low carbon, par exemple, ou gérés de façon active »*, explique Alexis Naacke, directeur de la gestion chez Yomoni, tandis que Sébastien d'Ornano, son président, estime que, « *après un gros travail fourni par les gérants passifs sur la construction de nouveaux indices, les sous-jacents des ETF reposent désormais sur des méthodologies robustes »*.

Chez Yomoni, l'ETF est considéré comme « *un instrument patrimonial par excellence* ». Un message qui passe bien auprès des clients puisque, en 2021, la société, qui a fait le choix d'une allocation d'actifs 100 % ETF, a de nouveau vu ses encours plus que doubler en un an, avec une collecte supérieure à 300 millions d'euros.





Même si la France est encore très en retard la gestion passive y représente moins de 10 % des encours contre 25 % en Grande-Bretagne et 50 % aux Etats-Unis , Yomoni note un intérêt croissant des particuliers pour les solutions d'investissements proposées, aussi bien des trentenaires qui commencent leur épargne que des cadres supérieurs plus âgés qui, après avoir franchi le pas avec de faibles sommes pour tester, ont augmenté leurs tickets.

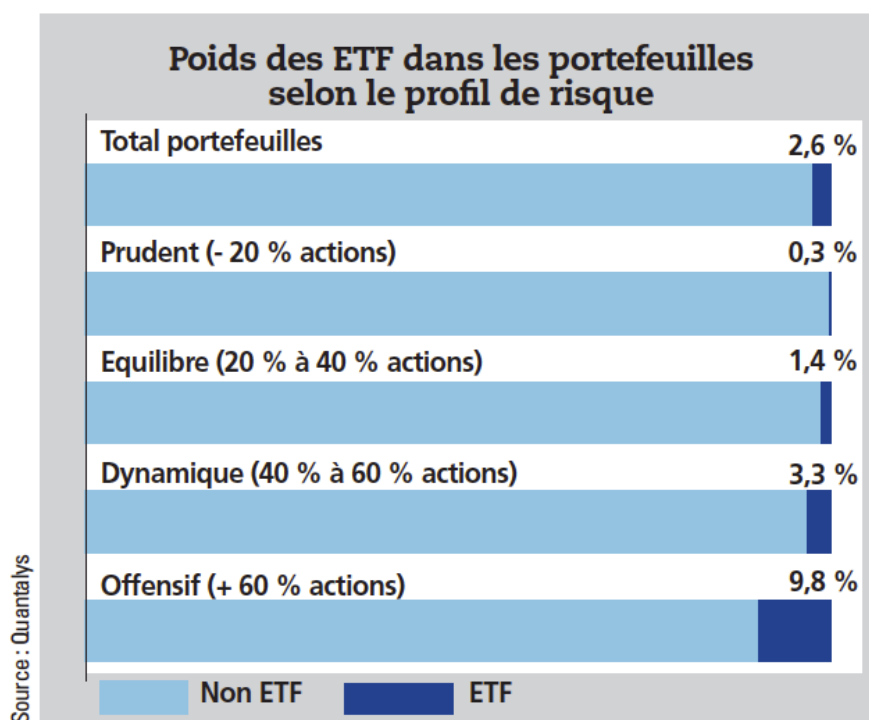
Parallèlement à l'intérêt croissant des particuliers pour les ETF, l'assurance-vie évolue aussi sur le sujet, mais lentement. Selon le dernier Observatoire de la gestion ETF de Quantalys, 40 % des contrats d'assurance-vie proposent, fin 2021, au moins un ETF, soit une progression de 2 % sur un an. La plupart de ces contrats sont commercialisés via des plateformes digitales, certains sont 100 % ETF. En moyenne, le nombre d'ETF par contrat est passé de 20 à 28 en un an. « *Les décisions réglementaires et politiques mettent de plus en plus de pression sur l'industrie et sur les frais dans l'intérêt de l'investisseur final. Il faudrait que les contrats d'assurance, qui concentrent une grande partie de l'épargne en France, référencent davantage d'ETF* », indique Jean-François Bay, directeur général de Quantalys. Un référencement qui prend du temps...

Plus de transparence sur les frais, plus d'ETF ?

Du côté des conseillers en gestion de patrimoine, l'intérêt est plus mesuré. La part des ETF au sein des portefeuilles actifs gérés via les outils Quantalys par des conseillers financiers et gérants privés atteint désormais 9,8 % au sein des portefeuilles à profil offensif. Sur le total des portefeuilles, cette part est inférieure à 3 %. Les rétrocessions constituant toujours l'essentiel de la rémunération des CGP, la demande pour ces produits faiblement rémunérateurs est logiquement faible. « *Cette situation devrait évoluer avec le développement de la gestion pilotée en assurance-vie et en épargne retraite. C'est au niveau de l'enveloppe que va se situer la structure des frais, ce qui devrait inciter les conseillers à recourir aux gestions les moins chargées en frais, comme les parts " clean shares ou les ETF* », estime Jean-François Bay.

Réagissant à l'annonce de Bercy quant au renforcement de la transparence sur les frais du PER et de l'assurance-vie via

L'obligation de publier un tableau simplifié des frais à compter du 1er juin, Sébastien d'Ornano enfonce le clou : « *Davantage de transparence est toujours un plus pour les épargnants. Les intermédiaires les plus voraces auront désormais plus de mal à cacher leurs excès. Ce sera désormais la responsabilité de chaque conseiller de bien expliquer à ses clients à quelle prestation, à quel avantage correspondent ces frais et comment ceux-ci se positionnent par rapport aux offres du marché* ». La majorité des CGP le font déjà et proposent souvent à leurs clients de basculer en honoraires si le versement de rétrocessions pose problème. Selon Jean-François Bay, « *le CGP va plus devenir un conseiller en planification, une sorte d'architecte patrimonial, qu'un sélectionneur de fonds* ».



La tendance à déléguer l'allocation d'actifs s'accélère donc. Pour répondre à cette demande, Auris Gestion a par exemple développé une offre de gestion sous mandat qui leur est dédiée. « *Au-delà de l'utilisation déjà bien ancrée des ETF dans notre gestion pour des repositionnements tactiques, qu'ils soient géographiques et/ou sectoriels, ou pour s'exposer à moindre coût à des thématiques, nous avons décidé de proposer à nos partenaires CGP une offre de gestion sous mandat dite " 100 % ETF. Chez Auris Gestion, nous utilisons déjà des parts institutionnelles peu chargées ou " clean shares, il a donc été facile pour nous de franchir le pas des ETF. Nous considérons les ETF comme une brique d'allocation naturelle aux côtés des fonds de gestion active classiques. D'ailleurs, la famille des ETF est riche, avec les ETF indiciels, smart beta, thématiques ou encore " actively managed. S'en passer serait dommage. Notre offre 100 % ETF est disponible, en contrats d'assurance français, par exemple chez Intencial et Generali, ainsi qu'auprès de nos partenaires assureurs luxembourgeois (en FID/FIC). Bien qu'en croissance, elle représente toutefois moins de 10 % de l'offre globale à destination des CGP », indique Sébastien Grasset, membre du directoire et directeur de l'asset management chez Auris Gestion.*

De leur côté, certains producteurs d'ETF comme BNP Paribas AM, Amundi, BlackRock ou Invesco ont rejoint la dernière plateforme développée par Active Asset Allocation. Elle offre aux conseillers financiers la possibilité de construire des solutions d'investissement sur mesure pour leurs clients en utilisant des ETF. Après avoir développé un outil permettant de

déterminer s'il est préférable d'investir dans une classe d'actifs via un fonds actif ou un ETF en fonction de l'environnement, BSD Investing développe de son côté des modèles d'allocation d'actifs et de portefeuilles à destination des distributeurs tels que les réseaux, les banquiers privés et les gros CGP.