

Le Covid-19 incite les conseillers financiers à revenir à une gestion active

May 7, 2020



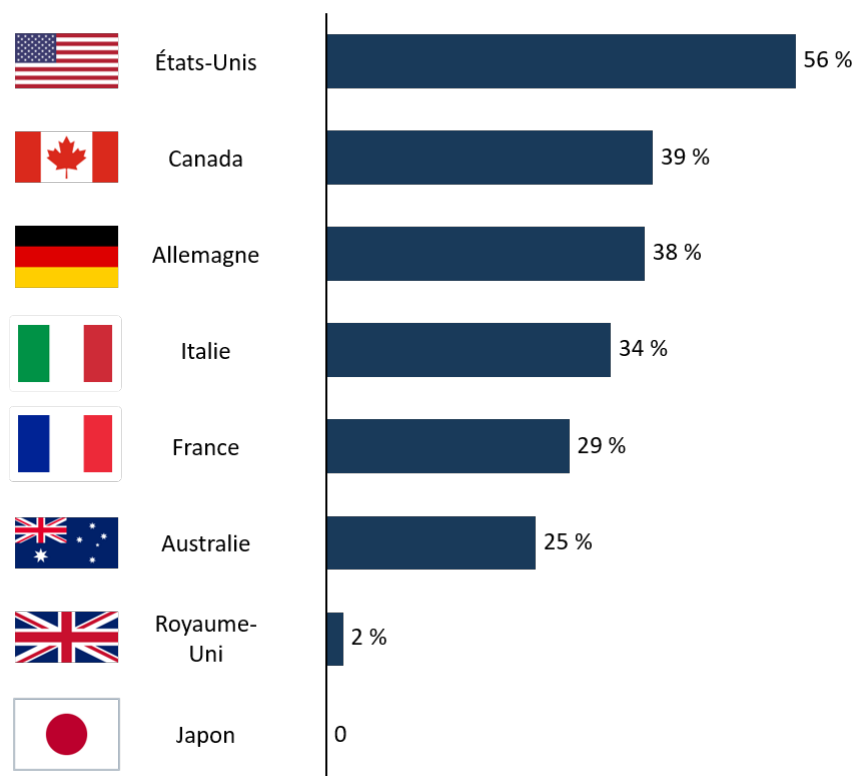
Ce n'est un secret pour personne que les investissements passifs sont en hausse. Il s'agit d'un phénomène mondial qui, dans de nombreuses régions du monde, ne montre guère de signes de plafonnement. Ce changement de composition, notamment le passage de stratégies plus coûteuses et actives vers des stratégies passives (et bêta intelligentes) moins coûteuses, est le principal obstacle à la croissance des revenus dans la gestion d'actifs et est exacerbé par le désir constant des propriétaires d'actifs et des intermédiaires de détail de réduire les frais bruts dans toutes leurs stratégies. Comme s'il fallait des preuves de cette tendance, le secteur des FNB a fièrement annoncé avoir franchi le cap (peut-être provisoire) des 6 billions de dollars d'actifs sous gestion à la fin de 2019.

Les clients nous demandent régulièrement quand la pression sur les frais va baisser, mais sur la plupart des marchés, il n'y a aucun signe de réduction. Au contraire, nous avons vu même les clients qui croient, par principe, en la valeur de la gestion d'actifs augmenter leurs allocations au passif afin de réduire le budget global des frais.

La réponse du secteur actif a été (à quelques exceptions remarquables près) insuffisante, fragmentée et, dans certains cas, manifestement égoïste. Pour être honnête, cette histoire est sans doute plus nuancée que celle des passifs. En effet, il existe beaucoup plus de grands gestionnaires actifs que passifs, de sorte que les défis liés à l'élaboration d'une rhétorique cohérente et percutante sont plus

grands. Toutefois, nous constatons généralement que les gestionnaires actifs brillent véritablement sur un marché baissier et que les marchés baissiers sont ceux sur lesquels la valeur de la gestion active peut être démontrée le plus clairement. La question est de savoir qui écoutait cet argument pendant le marché haussier prolongé.

Pourcentage net de conseillers ayant l'intention d'augmenter leurs allocations actives



Il s'avère que les conseillers financiers du monde entier ont très bien reçu le message. Comme le montre le graphique ci-dessus, à l'exception du Japon et du Royaume-Uni (où les conseillers semblent se contenter de rester passifs), ils ont absolument l'intention d'augmenter leur exposition aux gestionnaires actifs. Cette tendance n'est nulle part plus prononcée qu'aux États-Unis qui ont probablement les allocations passives les plus élevées de tous les pays ayant fait l'objet de notre étude (les gestionnaires actifs ont donc la possibilité de réaliser plus de gains).

Personne ne souhaitait voir apparaître le coronavirus dans le monde, mais si les conseillers concrétisent leurs intentions, les gestionnaires actifs pourraient y voir le bon côté des choses.



By [Oliver Hesketh](#)