

Préceptes importants dans mes activités de CIF

Lorsque je réalise un Bilan et un Rapport Financier pour mon client : Voici les préceptes qui me guident.

A) Caractères fondamentaux de mon client : (Profil // risque // Niveau de connaissance // Projet et horizon de placement)

- Mon approche dépend tout d'abord du **profil** que je définis pour le client.
- Ensuite il est fondamental d'établir le **niveau de connaissance** du client, sur différences actifs.
- Il le faut également déterminer le **niveau d'aversion au risque** du client, par un certain nombre d'astuces, montrant certaines situations spécifiques.
- Une donnée tout aussi fondamentale sur le client est de savoir : quel est son **projet** et quel est son **horizon (durée) de placement**.

a) Le profil : Il peut se schématiser dans le tableau ci-dessous

PROFIL DE L'INVESTISSEUR

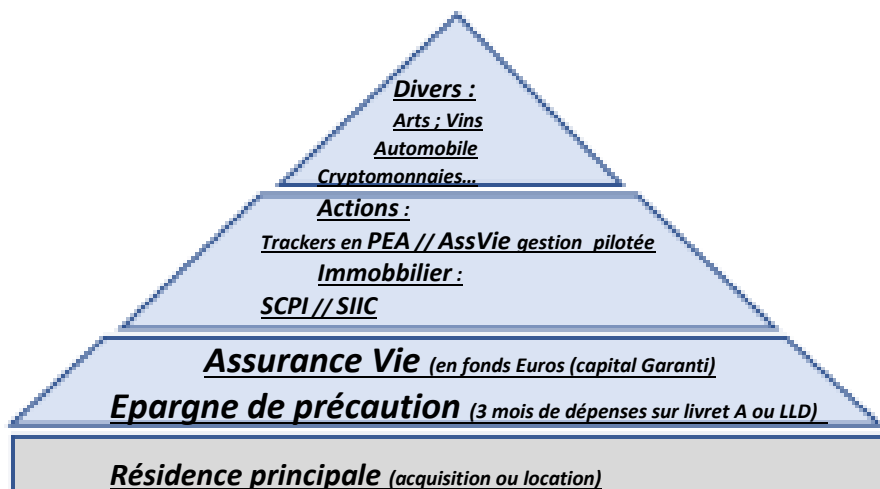
PROFIL INVESTISSEUR	Prudent	Équilibré	Agressif Dynamique
Âge	Élevé	Moyen	Faible
Situation familiale	Famille	Couple	Célibataire
Situation patrimoniale	Faible	Moyenne	Élevée
Objectifs	Complément de revenu	Capital pour la retraite	Autonomie financière
Horizon (durée) de placement	Court terme	Moyen terme	Long terme
Tolérance au risque	Faible	Moyenne	Élevée
Temps de suivi disponible	Faible	Moyen	Élevé
Compétences/Connaissances	Faibles	Moyennes	Élevées

Après avoir coché les bonnes cases : nous avons le profil représenté par la prépondérance de cases dans le profil du client. (Certains profils pourraient se répartir sur 2 colonnes)

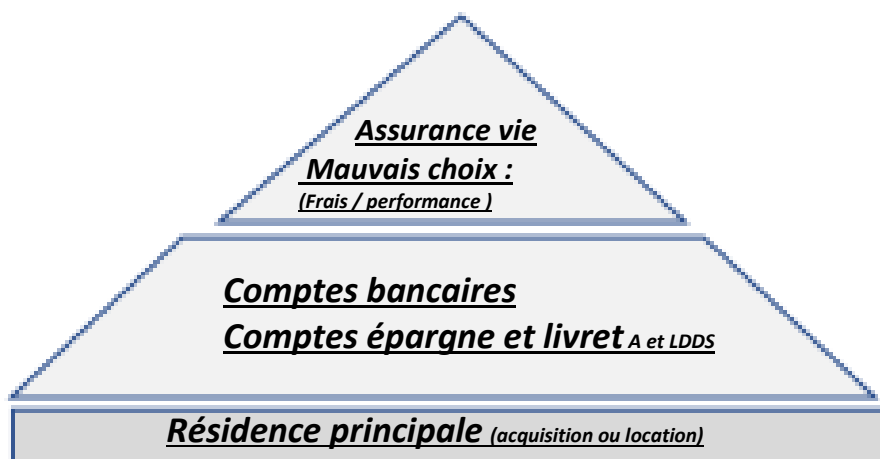
- b) **le niveau d'aversion au risque** : Je parviens à cette donnée en montrant au client des profils et des graphes : exemple la **pyramide de Maslow** (**Abraham Maslow** hiérarchisait les besoins et l'accomplissement de soi dans cette représentation).
Je l'utilise pour hiérarchiser des actifs en fonction du profil client.

Voici quelques allocations typiques ci-dessous :

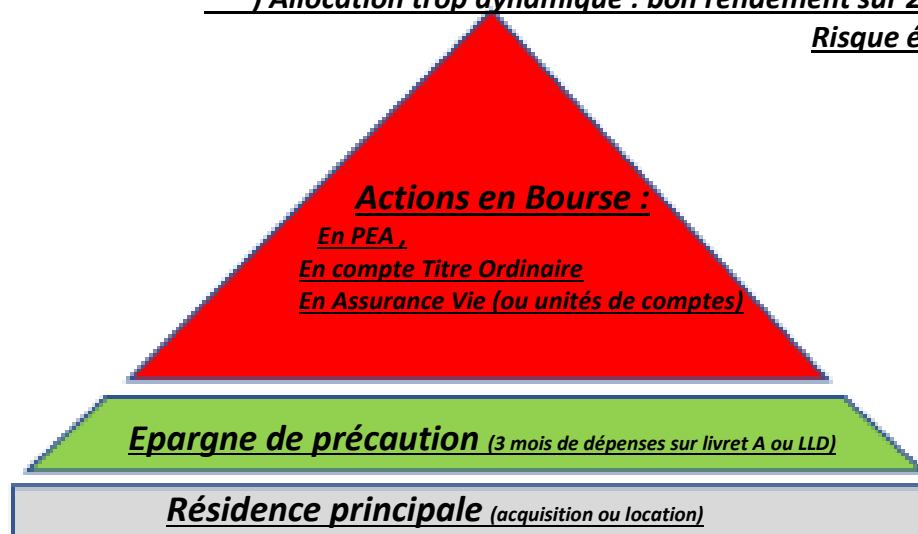
***) Allocation typique équilibrée**



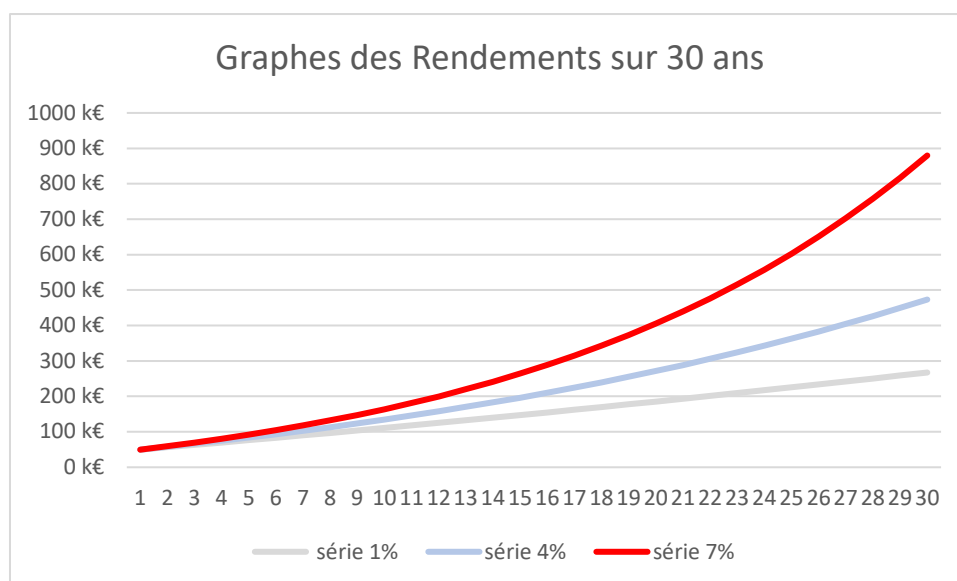
****) Allocation d'actif : mauvais choix rendement faible // peu de risque**



*****) Allocation trop dynamique : bon rendement sur 20 ans**
Risque élevé



c) Graphes modèles de capitalisation sur 20 à 30 ans



Des résultats (patrimoine atteint) de différences significatives selon l'allocation patrimoniale choisie

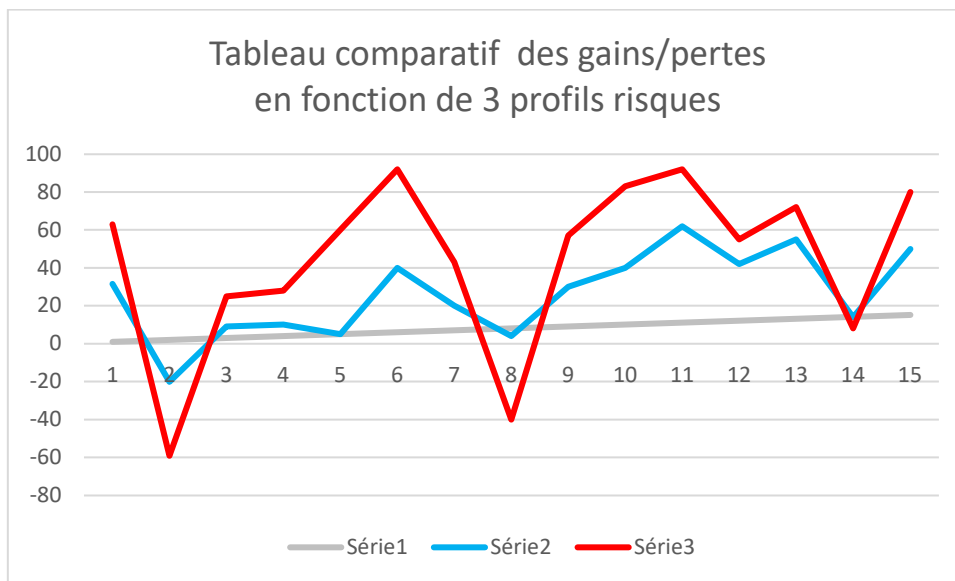
(avec toutes les contraintes énoncées, pour chaque type d'allocation)

Pour un même capital de départ (50 000 €) et un même effort d'épargne de 500 € par mois :

La courbe grise	Allocation défensive avec des livrets et un mauvais fonds euros d'assurance-vie. Aucun suivi	(rendement 1 %), patrimoine de 270 k€ après 30 ans
La courbe bleue	Allocation équilibrée (fonds euros, immobilier et actions). Suivi ou gestion pilotée	(rendement 4 %), patrimoine 474 k€ après 30 ans
La courbe rouge	Représente l'allocation dynamique (100 % actions). Nécessite éventuellement une surveillance accrue, dans certains cas.	(rendement de 7 %) patrimoine 900 k€ après 30 ans.

d) Graphes caractéristiques selon les profils

Je demande au client de choisir une courbe parmi les trois représentées, afin d'appréhender son aversion au risque.



e) Le niveau de connaissance du client sur les différents actifs :

Je sou mets au client, à cet effet, un questionnaire de connaissance sur différents actifs financiers, afin de déterminer sa position où son expertise dans ce domaine

(Cf annexe II-D-4 questionnaire connaissance financière)

B) LA CONJONCTURE

L'étude de la conjoncture internationale est d'abord mon affaire, ensuite je livre au client mon analyse.

Tous les indicateurs ne sont pas forcément appropriés pour une analyse de la conjoncture nationale et internationale (européenne, US et pays émergents). Seuls les indicateurs avancés, permettent de prévoir certaines évolutions de la conjoncture et peuvent nous aider dans notre analyse.

Le décryptage des annonces des indicateurs avancés permet d'obtenir un sens d'évolution probable des marchés.

On peut, ainsi, positionner les différents actifs internationaux sur un schéma de croissance/inflation, lié à l'instant de l'analyse, qui est joint au rapport.