

ÉDITO



ALESSANDRA GAUDIO

DIRECTRICE DES SOLUTIONS PATRIMONIALES
PRÉSIDENTE DE GENERALI WEALTH SOLUTIONS

2021 : l'espoir

Autant 2020 a été une année de rupture, 2021 a été une année d'espoir. Espoir de retrouver une certaine liberté de mouvement, de voyager, de retrouver nos amis, notre famille, nos clients de visu, de renouer avec la croissance...

Cet espoir s'est aussi positivement concrétisé dans les bénéfices des entreprises, dans les bons chiffres de l'emploi, dans l'accélération de la consommation des ménages, dans les opérations de fusion – acquisition... Cette effervescence a néanmoins provoqué des goulots d'étranglement mettant en difficulté les chaînes de production de certains secteurs et nourri la résurgence de l'inflation qu'on considérait désormais comme un souvenir vintage de nos aînés... L'inflation des actifs financiers est aussi incontestablement présente et des alertes ont été suffisamment relayées.

Pour que cet espoir ne soit pas de courte durée, il est donc de la responsabilité de chacun de le protéger, de le nourrir avec des comportements responsables. Chacun d'entre nous, chaque acteur social et économique en a la clé, chacun à son niveau.

Les gestes barrières doivent alors être employés face au danger proche et bien connu du virus présent dans nos vies depuis désormais deux ans, mais aussi, et de façon plus ou moins imagée, face au danger, parfois plus sournois, de chevaucher des thèmes à la mode dans le domaine de l'épargne et de la finance.

Nous sommes tous responsables face à notre devoir de conseil, dans la construction et la distribution de produits financiers, qui doivent être simples et compréhensibles par tous nos clients, ainsi qu'au moment de la conception et du marketing de nouveaux produits de finance verte ou à impact.

Soyons vigilants puisque chacun d'entre nous porte la responsabilité de l'image de la profession, de l'industrie financière, parfois si décriée dans le passé, mais qui a les moyens - si bien utilisés - de peser sur des thèmes cruciaux, parmi lesquels la préparation de la retraite de nos concitoyens, le financement de la transition écologique, la place des femmes dans l'avenir de l'entrepreneuriat, l'éducation financière des nouvelles générations pour leur donner les clés utiles.

Nous avons tous les moyens et les possibilités d'agir.

Dans ce numéro, nous donnerons des exemples de produits conçus pour être simples, ainsi que d'une gamme de fonds dans lesquels l'assureur s'engage, au côté des clients, dans un investissement responsable, signe d'un clair alignement d'intérêts.

Bonne lecture !

01

L'ÉCONOMIE ET LES MARCHÉS
FINANCIERS : BILAN 2021
ET PERSPECTIVES 2022

02

DÉCRYPTAGE

01 L'ÉCONOMIE ET LES MARCHÉS FINANCIERS : BILAN 2021 ET PERSPECTIVES 2022



ARNAUD BOUCHÉ

DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ, RESPONSABLE DE LA GESTION FINANCIÈRE
GENERALI WEALTH SOLUTIONS

LES POINTS MARQUANTS DE 2021

L'année 2021 aura été une année faste sur les marchés d'actions, surtout dans les pays développés. Plus affaiblis par la pandémie du fait d'un accès plus limité aux vaccins et parfois désorganisés au niveau des chaînes de production, les marchés émergents sous performant largement. A noter que la Chine, impactée par une politique sanitaire « zéro covid » et par la reprise en main de son économie par le gouvernement, présente des performances particulièrement en retrait.

L'année fut historique pour le CAC 40, qui a battu son record vieux de plus de 20 ans et qui a même dépassé pour la première fois le niveau des 7000 points. Il convient cependant de préciser que le CAC est un indice calculé dividendes non réinvestis qui a plus que doublé depuis ses plus hauts de 2000 si on le considère dividendes réinvestis. Dans un univers de taux bas, cela confirme le fait que le détachement des dividendes a un impact très significatif sur la performance d'un investissement à long terme. Ce paramètre doit être pris en compte au moment de gérer son patrimoine financier !

Les obligations d'État présentent des performances négatives tandis que les obligations d'entreprises évoluent peu. Du côté des matières premières, il convient de noter la très forte progression du pétrole, dopé par la reprise économique mondiale.

Comment expliquer la forte performance des marchés ?

Tout d'abord, il faut souligner que la croissance mondiale a été plus forte qu'attendu en 2021. La crise sanitaire subie en 2020 a laissé place à une reprise puissante et rapide, permise entre autres par des impulsions budgétaires conséquentes, telles le fameux « quoi qu'il en coûte » en France ou les « chèques » envoyés aux ménages américains pour doper la consommation. L'omniprésence et la réactivité des Banques Centrales a également soutenu cette reprise grâce à la conjugaison de taux d'intérêts bas et de politiques massives de rachats d'actifs.

Ensuite, les attentes de résultats des entreprises ont concomitamment été nettement revues en hausse de part et d'autre de l'Atlantique et ont largement surpris à la hausse le consensus, ce qui a été positif.

L'inflation, le sujet à la mode !

Après des années marquées par les craintes de déflation, l'inflation a fait son grand retour sur le devant de la scène et dépasse largement le niveau de 2% ciblé par les Banques Centrales. Elle devrait ainsi se situer autour de 3.7% dans le monde pour 2021. Les grands phénomènes inflationnistes ont été constitués par la hausse des matières premières, les goulots d'étranglement générés par la désorganisation des unités de production et la hausse des salaires dans certains secteurs.

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES POUR 2022 ?

Après la forte reprise qui aura permis de retrouver les niveaux d'activité qui étaient en vigueur avant la pandémie, 2022 devrait être une année de normalisation tant sur le plan de la croissance mondiale, attendue à +4.40% contre 5.80% pour 2021, que sur celui de l'inflation, attendue autour de 3.50% contre 3.70% en 2021. En effet, bien que les problèmes liés à l'épidémie soient inflationnistes du fait des goulets d'étranglement qu'ils génèrent, l'inflation demeure à ce jour perçue comme transitoire et devrait ralentir à partir de la seconde partie de l'année 2022.

Pour l'an prochain, les résultats des entreprises cotées sont attendus en hausse de 8 à 9% aux Etats-Unis et en Europe.

Quelle stratégie d'investissement adopter ?

Les Banques Centrales devraient se faire moins accommodantes en 2022 et les taux d'intérêts pourraient remonter. Cependant, compte tenu des niveaux élevés d'endettement mondial et de l'effet potentiellement négatif de ce phénomène sur la croissance, nous estimons que cette remontée devrait être assez modérée.

Aussi, malgré des niveaux élevés, les actifs risqués et principalement les actions resteront des actifs incontournables pour rémunérer l'épargne des investisseurs à moyen terme. L'année 2022 devrait cependant être plus tactique et nécessitera de pouvoir saisir des opportunités que pourraient offrir les marchés en cas de consolidation. Il semble également opportun d'utiliser tous les outils offerts par les enveloppes assurantielles afin de « lisser » ses points d'entrée sur les marchés, à savoir les versements automatiques programmés et les investissements progressifs.

02 DÉCRYPTAGE



Les produits structurés : des solutions d'investissement permettant de s'adapter aux besoins et aux objectifs de chaque investisseur.

Dans un contexte de taux durablement bas, les produits structurés constituent des solutions d'investissement sur-mesure qui permettent de tirer parti d'un grand nombre de configurations de marché tout en s'adaptant aux besoins et aux objectifs de chaque investisseur. Explications avec Fabrice Cohen, Responsable produits structurés au sein de Generali Wealth Solutions (GWS).

Depuis 2020, de plus en plus de produits structurés sont disponibles pour les réseaux Generali. Pourquoi une telle accélération ?

Fabrice Cohen : Les produits structurés sont proposés depuis longtemps chez Generali. Ce qui a changé, c'est la manière dont les réseaux sont dorénavant accompagnés dans la conception et la vente de ces produits.

Avec la création de GWS, l'offre de produits structurés a évolué. Là où auparavant les réseaux de distribution de Generali ne disposaient pas d'une offre dédiée, GWS leur propose désormais de créer des produits structurés qui répondent précisément aux besoins de leurs clients partenaires-distributeurs et d'être à leurs côtés tout au long de la vie du produit.

Ainsi, notre accompagnement, qui débute dès la conception du produit, passe par la création de toute la documentation commerciale et s'étend jusqu'à la clôture du produit.

Nous suivons les produits tout au long de leur vie. Cela se traduit, par exemple, par des informations transmises régulièrement concernant l'évolution du produit structuré dans lequel les clients ont investi. Nous faisons une revue de marché qui explique les évolutions du produit, qu'elles soient à la hausse ou à la baisse.

Comment se déroule la création d'un produit structuré sur-mesure ?

Fabrice Cohen : Grâce à notre veille concurrentielle et notre veille quotidienne des marchés, nous identifions des formules qui nous semblent le mieux correspondre aux environnements de marché.

En parallèle, nous échangeons régulièrement avec les réseaux de distribution de Generali pour connaître les besoins et les attentes de leurs partenaires-distributeurs ou clients finaux.

L'association de notre veille et de la compréhension des besoins des réseaux nous permet de créer des produits et de les affiner lors d'échanges réguliers avec les réseaux. Et cela se fait rapidement : il faut compter 1 mois environ pour créer un produit structuré.

Les réseaux peuvent choisir entre les deux offres de produits structurés que nous proposons :

- des produits de campagne, qui sont des produits créés spécialement pour un réseau de distribution avec un temps de vente défini,
- des produits dédiés, qui sont des produits accessibles à partir de 500 000€ et créés spécifiquement pour un partenaire-distributeur, et que lui seul pourra proposer à ses clients.

En 2021, nous avons eu de nombreuses demandes pour des produits dédiés de la part de CGP ou d'agents, qui avaient des problématiques très spécifiques. Nous avons par exemple créé plusieurs produits dits « autocall », sur des thématiques ESG ou sur des sous-jacents actions de grandes entreprises cotées (Total, Orange, etc.)

Dernièrement, nous avons rencontré un vrai succès de collecte sur un produit structuré de campagne que nous avons créé pour le réseau salarié, produit qui était sur le thème de la transition écologique.

Pourquoi, en 2022, les produits structurés seraient-ils une classe d'actifs intéressante à intégrer dans une stratégie d'investissement ?

Fabrice Cohen : Un produit structuré est la seule classe d'actifs alternative aux investissements traditionnels qui prend en compte, à sa création, le contexte de marché.

Il faut savoir qu'au tout début de la création d'un produit structuré, nous étudions le marché. Et c'est le marché qui va nous guider pour savoir s'il faut des produits remboursables ou pas, des produits à coupon, bref, c'est le marché qui va nous guider dans le choix du type de produit à créer. Ensuite, si on ajoute à cette adaptation au marché, une adaptation aux besoins et attentes du client, on obtient un produit vraiment unique.

Ainsi, il n'y a pas, à proprement parler, de marché plus favorable qu'un autre à un produit structuré. A chaque contexte de marché, un produit structuré peut être associé. C'est donc évidemment intéressant d'intégrer cette classe d'actifs dans une stratégie d'investissement. D'autant plus que le produit structuré étant particulièrement lié à la volatilité des marchés, il est source d'un rendement potentiel. Il permet aussi de piloter le ratio risque-rendement de son portefeuille, par le choix de structures plus ou moins risquées.

En 2021, les marchés actions ont terminé dans le vert. 2022 devrait être une année assez volatile avec bien sûr quelques inquiétudes liées au Covid, aux tensions entre la Chine et les Etats-Unis. Entrer sur le marché actions dans ce contexte peut être risqué et doit se faire de manière sélective et tactique. C'est là que les produits structurés révèlent encore tout leur intérêt. Prendre en compte le marché va nous amener à créer un produit avec plus de protection que dans un produit qui aurait été créé en mars 2020. La protection peut être de plusieurs sortes, comme par exemple :

- une garantie du capital jusqu'à 50% de baisse,
- la possibilité de rappeler des produits à des dates données, et ainsi passer de constatations généralement annuelles à des constatations trimestrielles voire mensuelles. Ainsi, si à la date de la constatation l'indice est plus élevé que l'indice de départ, alors le produit s'arrête et le client récupère son capital investi plus un rendement défini dès l'origine du produit.

Le produit structuré permet donc de s'indexer sur le marché action tout en ayant une protection.

Avez-vous déjà une visibilité sur les produits structurés qui seront proposés aux réseaux en 2022 ?

Fabrice Cohen : Chaque produit étant unique et créé sur-mesure, cela dépendra de l'évolution des marchés, des attentes et besoins des réseaux.

Nous travaillons actuellement sur un produit structuré qui sera lancé courant 2022. C'est un projet initié par deux agents Generali et qui nous tient particulièrement à cœur. Il s'agit d'un produit à forte connotation ESG dans lequel nous serons en partenariat avec l'ONF (Office National des Forêts). Dans le cadre de ce produit, à destination des réseaux agents et salariés, Generali va s'engager à reverser une partie de la collecte, sous forme de don, à un projet environnemental. Un beau produit à impact !



Pour plus d'informations :

FABRICE COHEN

RESPONSABLE PRODUITS STRUCTURÉS

GENERALI WEALTH SOLUTIONS

FABRICE.COHEN@GENERALI.COM

Avertissement : l'ensemble des informations et pistes de réflexion contenues dans ce document vous est présenté à titre purement indicatif et ne saurait engager la responsabilité de Generali Vie. Elles ne sauraient être considérées comme constitutives d'un conseil en investissement, d'une recommandation de souscrire un produit ou un service, d'une offre de souscription ou d'un acte de démarchage. Aucune décision d'investissement ne devra être faite sur la base de ce document.

Ce document ne constitue pas une analyse financière au sens de l'article 36.1 du Règlement délégué MIF II et D.321-2 du CMF ; il constitue une « information publicitaire » au sens de l'article 36.2 du Règlement délégué MIF II, qui n'a pas été élaboré conformément aux dispositions légales arrêtées pour promouvoir l'indépendance de la recherche en investissements, et qui n'est soumis à aucune interdiction prohibant l'exécution de transactions avant la diffusion de la recherche en investissements.

Ce document est à usage strictement personnel. Les informations qu'il contient sont destinées à apporter des indications uniquement sur les sujets traités. Elles ne sauraient préjuger des obligations légales d'information et de conseil mises à la charge de l'intermédiaire en assurance.

L'investissement sur les supports en unités de compte supporte un risque de perte en capital puisque leur valeur est sujette à fluctuation à la hausse comme à la baisse dépendant notamment de l'évolution des marchés financiers.

L'assureur s'engage sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur qu'il ne garantit pas.

Le support en unités de compte est exposé au risque de défaut de l'Émetteur du support en unités de compte et de son Garant (faillite ou défaut de paiement). Il peut subir une perte en capital totale et le remboursement du capital investi dans l'Instrument financier peut être nul.

Toute reproduction, représentation, adaptation, traduction et/ou transformation partielle(s) ou intégrale(s) ne pourra être faite sans l'accord préalable et écrit de Generali Vie.

PRODUIT STRUCTURÉ

DÉFINITION

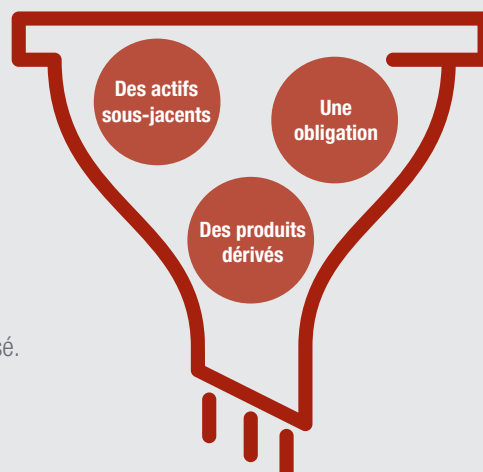
Un produit structuré est un produit de placement dans lequel le rendement est indexé à un actif sous-jacent (action, taux, change, etc.) avec des conditions prédéfinies et connues dès le départ (échéance, coupon, niveau de la protection du capital, etc.).

FONCTIONNEMENT

La souscription se fait par la signature d'un avenant.

Dans le cas d'un remboursement à maturité, le produit est automatiquement remboursé.

Dans le cas d'un remboursement par anticipation (en cas de décès ou de rachat), le produit est remboursé à la valeur liquidative du produit.



PRODUIT STRUCTURÉ

UN PRODUIT STRUCTURÉ EST :

- FLEXIBLE** Il offre une grande flexibilité qui permet dans toutes les configurations de marché, de créer des solutions sur-mesure en accord avec les besoins du client.
- ALTERNATIF** Il constitue une solution d'investissement à part entière qui offre une alternative et une diversification aux investissements traditionnels (fonds euros, actions, obligations).
- DIVERSIFIÉ** Il offre une solution permettant d'investir dans toute classe d'actifs, y compris sur les marchés difficiles d'accès.
- ADAPTÉ** Il permet de bénéficier d'une protection sur-mesure en adéquation avec le profil investisseur de votre client.
- LIQUIDE** Le client peut vendre son produit chaque jour selon les conditions de marché lui offrant une potentielle optimisation du couple rendement/risque.
- SIMPLE** Le fonctionnement du produit structuré est simple et transparent, la formule étant contractuelle et connue à l'initiation. Le potentiel de rendement et le niveau de risque sont connus dès le lancement du produit.

Glossaire

Actif sous-jacent : Ce sur quoi le produit structuré est indexé (une action, un indice, un taux, un taux de change, etc.). La formule mise en place pour le produit structuré va dépendre de ce sous-jacent.

Autocall : Produit qui peut être remboursé par anticipation.

Coupon : Rendement d'un produit.

Effet mémoire : Un coupon est dit « à mémoire » si, lorsqu'il n'est pas payé, il est mis en réserve. Lors du prochain paiement, si la condition est remplie, tous les coupons en réserve sont payés.

Pay off : Formule de calcul.

Produit autocall : Produit qui peut être remboursé par anticipation si son niveau d'indice est supérieur au niveau de départ.

Produit dérivé : Principalement des produits optionnels.

Produits optionnels : Contrats dans lequel un intervenant a la possibilité (mais pas l'obligation) d'acheter (ou de vendre) un actif sous-jacent à un prix déterminé à une date fixée.

Produit structuré sur indice : Le sous-jacent est un indice, comme le CAC 40 par exemple.

Produit structuré sur panier : Le sous-jacent est un panier d'actions dont la composition est fixe.

Cette publication ne peut être reproduite en totalité ou en partie ou communiquée à des tiers sans l'autorisation préalable de Generali Vie. Sous réserve du respect de ces obligations Generali Vie ne pourra être tenu responsable.