

2 Placements

«Une volatilité élevée représente le contexte parfait»

CONJONCTURE De nombreux structurés ont subi un knock-out à cause du coronavirus. Cependant, ils ont bien passé le test de résistance, estime le président de l'Association Suisse Produits Structurés

PROPOS RECUEILLIS PAR FREDY HÄMERLI

En février et mars 2020, toutes les places boursières se sont effondrées de manière dramatique à cause du coronavirus, y compris la bourse suisse SIX. Ce qui a dû être catastrophique pour les investisseurs dans les produits d'optimisation du rendement. Quelle était la part des produits barrières qui ont subi un knock-out? De nombreux investisseurs avaient agi avec grande prudence déjà avant la chute des cours et choisi des barrières basses en connaissance de cause. Toutefois, le nombre de celles-ci était exceptionnellement élevé. Pourtant, de nombreux investisseurs ont acheté les produits longtemps avant la crise,

«Les élections américaines entretiennent le suspense et vont générer du volume»



L'or est une protection: il contribue à améliorer la diversification et sert à la couverture du portefeuille dans un contexte de faiblesse des rendements et de politique monétaire expansive. (GETTY IMAGES)

quand les cours étaient encore bas. En outre, pour être honnête, il faut toujours comparer la per-

formance du produit avec l'évolution de l'actif sous-jacent. Pour les produits d'optimisation du

rendement, toucher la barrière signifie que la protection est simplement supprimée. Si l'actif sous-jacent remonte, le produit se relèvera aussi.

Est-ce que tous les produits barrières ont souffert de la même façon? Y a-t-il eu des actifs sous-jacents qui ont réussi à échapper à la tendance? Effectivement, il y a des actifs sous-jacents de ce type. Des actions portant sur la technologie, par exemple. Celles-ci se sont relevées très rapidement après l'effondrement du mois de mars et elles ont même, pour certaines, dépassé massivement les anciens niveaux record.

En mars 2020, les produits structurés ont réalisé des chiffres d'affaires record. Pourquoi? Le contexte de volatilité élevée était parfait pour le lancement de nouveaux produits d'optimisation du rendement. Les investisseurs chevronnés ont investi délibérément dans de nouveaux produits avec de gros volumes et, ce faisant, ils ont réussi à s'assurer des coupons exceptionnellement élevés.

Pendant tout le premier semestre de 2020, le chiffre d'affaires des produits structurés a progressé de 18% pour atteindre 204 milliards de francs. Cette tendance a-t-elle persisté au troisième trimestre? Et comment est-ce que cela continuera? Nous aurons les chiffres du troisième trimestre dans les semaines à venir. Il est intéressant d'observer que de nombreux investisseurs continuent de préférer les entreprises technologiques comme valeur sous-jacente. Les élections américaines entretiennent le suspense et vont générer du volume.

Votre association a entrepris de nombreuses démarches ces dernières années pour instaurer davantage de transparence et de comparabilité. Pourtant, les produits structurés ont encore la réputation d'être opaques et chers. S'agit-il seulement d'un problème d'image? Où pourrait-on créer encore plus de transparence ou apporter d'autres améliorations? En fait, la branche a beaucoup œuvré dans le domaine de la transmission du savoir et de l'information. Il

était, et il est encore primordial pour nous que les investisseurs comprennent le fonctionnement et les champs d'application des produits. Les turbulences des marchés en mars étaient, on peut le dire, un test de résistance. Nous avons constaté que les investisseurs savent comment les produits réagissent. Le marché est très développé et concurrentiel. L'uniformisation et la transparence des coûts instaurées par la LSF in nous sont aussi favorables.

«Après l'effondrement du mois de mars, les actions technologiques se sont relevées et certaines ont même dépassé massivement d'anciens niveaux record»

Les produits structurés sont exigeants et nécessitent beaucoup d'explications. Ils s'adressent finalement à des investisseurs très expérimentés qui sont capables de prendre des risques. Cela s'applique en particulier aux «barrier reverse convertibles», qui réalisent à eux seuls près de la moitié du chiffre d'affaires. Pourtant vos membres font une publicité à grande échelle dans des magazines. N'est-ce pas une contradiction? Absolument pas. Les investisseurs recherchent le rendement sur les marchés des capitaux, cela d'autant plus en période de taux d'intérêt faibles. Les barrier reverse convertibles sont donc appréciés. Les rendements maximaux sont obtenus sur les marchés qui évoluent de manière latérale. Mais c'est l'actif sous-jacent qui joue le rôle décisif: si l'investisseur est prêt à garder ce titre unique, le bar-

Bio



Markus Pfister, 49 ans, est depuis 2019 président de l'Association Suisse Produits Structurés. Depuis le début de cette année, il est Head Structured Products & Treasury et membre du comité opérationnel à la banque Vontobel, chez qui il travaille depuis 2004 dans le domaine des produits dérivés et structurés. Avant Vontobel, Markus Pfister était responsable des Global Equities et Derivatives à la Banca del Gottardo. Auparavant, il a travaillé à la Banque Leu en tant que responsable des Trading Derivatives. Père de trois enfants, il vit dans la région de Zurich. ■ F.H.

rier reverse convertible avec un coupon garanti pourrait être une variante intéressante.

A quelles conditions les recommanderiez-vous aux investisseurs normaux? Comme pour tous les placements, l'investisseur doit comprendre comment le produit fonctionne et dans quoi il investit. S'il l'a bien compris, il peut diversifier son portefeuille judicieusement avec des produits structurés afin d'optimiser les rendements. Cette dimension souple et personnalisée ne se retrouve dans aucun autre instrument financier.

Depuis, il existe des produits structurés qui portent sur des domaines aussi variés que les substituts de viande et les cryptomonnaies. On dirait que chaque effet de mode est repris pour lancer un nouveau produit. Ces domaines traduisent un besoin d'investir clair et la demande est forte du côté des investisseurs. Grâce à un temps de mise sur le marché très court, les prestataires peuvent lancer très rapidement des produits innovateurs et attractifs dans ces domaines. Les clients ont besoin de compléments à leurs actions uniques et, en fin de compte, chaque investisseur a sa propre idée sur ces domaines.

A votre avis, quelles sont les tendances à la base de la création de nouveaux produits? C'est principalement la demande qui émane des investisseurs qui pousse à développer des solutions en matière d'investissement. La numérisation joue aussi un grand rôle. Nous ne voulons pas expliquer les produits seulement sur des sites Internet. En fait, les investisseurs soutiendront intuitivement les nouveaux outils interactifs lorsqu'ils décident d'investir. ■

PUBLICITÉ

IG.COM

Si vous voulez accéder aux marchés à toute heure, avec plus de 17'000 valeurs

IG Bank vous permet de négocier plus de 17'000 valeurs, et ceci 24 h/24 pour les principaux indices. Vous ne voulez manquer aucune opportunité? Nous sommes là pour vous.

UN MONDE D'OPPORTUNITÉS TRADEZ AVEC **IG Bank**

TRADEZ À TOUTE HEURE DES OPPORTUNITÉS INFINIES

Les pertes peuvent excéder les dépôts.