

Revue de presse

Média: L'Agefi

Date: 14.04.2010

Auteur: Piotr Kaczor

« Nouveaux segments visés »

PRODUITS STRUCTURES. Une approche pour dépasser le seuil moyen de 5,5% de produits en portefeuille.

"La part de produits structurés dans les portefeuilles peine à dépasser actuellement ce seuil moyen de quelque 5,5% en Suisse. Bien loin des 10% à 15% visés par le secteur il y a quelque temps" admet Eric Wasescha, le fondateur et CEO de la société de conseils Derivative Partners, centrée sur les produits structurés, mais aussi responsable opérationnel, à temps partiel, de l'Association Suisse Produits Structurés (ASPS).

Or pour permettre au secteur de dépasser ce seuil et éviter ainsi de piocher sur le terrain de la concurrence, "il faut viser de nouveaux segments de clientèle" a-t-il expliqué mardi à Zurich lors d'un point-presse dans les locaux de sa société. A l'occasion du lancement de la société affiliée Derivative Partners Invest, qui sera précisément spécialisée dans le courtage de produits structurés assortis de prestations de conseils et de gestion d'actifs (à partir du quatrième trimestre 2010 pour cette prestation). "Des conseils et du brokage prodigués en toute indépendance et transparence" insiste le spécialiste qui tient ainsi à dissiper tout risque de conflits d'intérêts potentiels au sein du groupe. Notamment par rapport aux émetteurs de produits structurés

De plus, il s'engage à ne pas publier dans le magazine Payoff édité par Derivative Partners Media, d'articles sur ses propres produits. Eric Wasescha ne voit pas de conflits d'intérêts non plus avec sa fonction de responsable opérationnel d'une association sectorielle (l'ASPS) qui réunit surtout les émetteurs. Ainsi l'ASPS soutient le développement du programme Connexor – de l'opérateur boursier SIX de la Bourse suisse – qui offrira une gestion des produits financiers centralisée tout au long de leurs cycles de vie tout en permettant, par exemple, une meilleure comparaison des produits d'une même type mais de divers émetteurs. Un programme dont Derivative Partners prétend pourtant n'avoir pas besoin car il dispose déjà d'un instrument plus performant. Pour un suivi qui là aussi vise le cycle complet des produits depuis le lancement jusqu'à l'échéance en passant par le placement, le négoce et le suivi. Dans le cadre de compétences essentielles centrées sur le développement de stratégies de placement convaincantes et adaptées aux spécificités des portefeuilles de chaque client. Moyennant une tarification où la société s'engage à communiquer de manière transparente les commissions de vente et les rétrocessions.

Pour concrétiser ses ambitions, le groupe s'est d'ailleurs assuré au sein de son conseil d'administration le précieux concours de Marc Zahn, l'ancien CEO de la bourse gerno-Suisse des produits dérivés Scoach, et actuellement CEO de Centrum Bank. Alors que Derivative Partners Invest s'engage sur un marché suisse encore peu occupé. Pour séduire de nouveaux segments parmi les clients fortunés, les family offices, les banques et les gérants d'actifs indépendants qui pour l'instant utilisent encore peu les produits structurés. Mais aussi auprès de la clientèle entreprises, des assurances et des caisses de pensions, ainsi que, dans un stade ultérieur, auprès des hedge funds. Car pour ces acteurs, le recours aux produits structurés prend souvent beaucoup de temps au détriment de leur cœur de métier. Surtout si les capacités, de négoce notamment, ou les ressources font défaut, par exemple pour la surveillance des barrières, échéances, mesures de risques, etc. Sans oublier les questions de conformité juridique sur un marché primaire peu transparent en regard du marché secondaires.