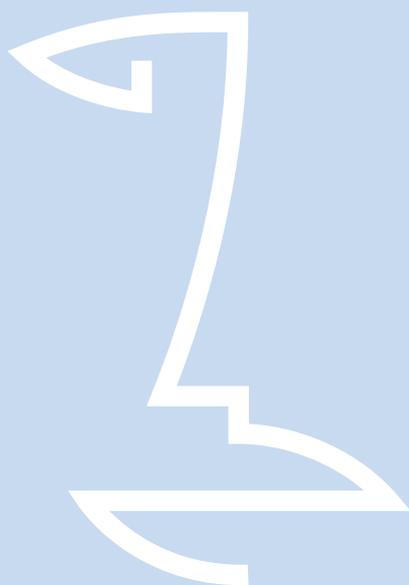




10 ANS AVANT ET APRÈS: performance, diversification et mise en œuvre des placements, en 2010, 2020 et 2030

Lusenti Partners



Optimisation, suivi et contrôle
des placements institutionnels
et professionnels

- + de performance
- de coûts
- de risques
- + de gouvernance

Lusenti Partners, Rue Juste-Olivier 22, CH-1260 Nyon
Tél. +41 22 365 70 70 • info@lusenti-partners.ch
www.lusenti-partners.ch • www.performer-events.com

Membre du GSCGI

SOMMAIRE

3 EDITORIAL	100 et plus... <i>Votre Groupement</i>
4-5 SPONSOR D'OCTOBRE 2020	10 ANS AVANT ET APRÈS: performance, diversification et mise en oeuvre des placements, en 2010, 2020 et 2030 <i>Graziano Lusenti & Ilir Roko, Lusenti Partners, Membre du GSCGI</i>
6-9 LES MEMBRES DU GSCGI	FECIF informs... <i>NewsFlash 63, 62 & 61/2020, (EC & ESMA)</i> CIFA informs... <i>The newly designed TRUSTING, soon to be available</i>
10-16 JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE	(1) Quelles voies de droit pour s'opposer à l'échange? (CDBF); (2) Prescription de l'action délictuelle des clients envers la banque (CDBF); (3) Un nouveau cadre réglementaire pour la "custody" de cryptoactifs (CDBF); (4) La FINMA octroie un agrément à un deuxième organe d'enregistrement selon la LFin (FINMA).
17 ASSURANCE PROFESSIONNELLE	Assurance Cadre Responsabilité Civile ... pour les Membres du GSCGI
18-19 IN GLOBO	<i>various by CFB</i>
20-21 ANALYSES & PLACEMENTS	(1) Green Deal: a new strategy for Europe (Société Générale CIB); (2) Se prémunir contre les risques de baisse à mesure que la reprise s'essouffle (SYZ Private Bank)
22-23 LE COIN TECHNIQUE	(1) Seasonal Strength from October to April for S&P500 ...B.Estier, BEST; J.F.Owczarczak, MJT; (2) A more defensive environment into November, then Growth outperforms once again ...J.F.Owczarczak, MJT; both Members of GSCGI
24-25 GLOBL EVENTS & AGENDA OF GSCGI'S MONTHLY CONFERENCES	Conférence PERFORMER—18 Nov. 2020—Lusenti Partners, Membre du GSCGI GSCGI-GE: 10 ANS AVANT ET APRÈS... Oct. 30, 2020—Lusenti Partners, Membre du GSCGI
26-27 LA RÉUNION MENSUELLE DU GSCGI	GSCGI-OSIF (Sep. 18, 2020)—GFI & TRUSTEES... article de Cosima F. Barone
28 BOOK REVIEW	THE NEW MAP: Energy, Climate, and the Clash of Nations <i>by Daniel Yergin</i>
29 CLIN D'OEIL À L'HISTOIRE LA PAROLE EST À VOUS	Does it look as a Bearish Diamond Pattern? <i>Cosima F. Barone, FINARC SA, Membre du Conseil du GSCGI</i>
30 SPONSOR D'OCTOBRE 2020	LUSENTI PARTNERS — www.lusentipartners.ch — Membre du GSCGI

Editeur: G S C G I

Secrétariat Général:

NEW:

7, rue François Versonnex
CH - 1207 Genève / Suisse
Tél. +41 (0) 22 736 18 22
secretariat@gscgi.ch

Information contained herein is based on articles obtained from the authors, recognized statistical services, issuer reports or communications, or other sources, believed to be reliable. However, such information has not been verified by GSCGI, and GSCGI does not make any representation as to its accuracy or completeness. Any statement nonfactual in nature constitute only current opinions, which are subject to change.

Les informations contenues dans le présent document sont basées sur des articles obtenus auprès des auteurs, des services statistiques reconnus, des rapports ou communications des auteurs, ou d'autres sources jugées fiables. Toutefois, ces informations n'ont pas été vérifiées par le GSCGI, et le GSCGI ne fait aucune déclaration quant à leur exactitude ou leur exhaustivité. Toute déclaration de nature non factuelle ne constitue que des opinions courantes, qui sont sujettes à changement.

*Advisory Committee Director,
Maquette & Réalisation:
Cosima F. Barone
www.finarc.ch
c.barone@finarc.ch*

100 et plus...

*Le WealthGram, magazine mensuel 'online' du Groupement, publie sa 100ème édition.
Créé pour les Membres en 2012, sera-t-il de plus en plus rédigé par les Membres?
Nous l'espérons!*

Dans un monde où l'individualité est tant applaudie et qui se répand sur la planète, dans notre communauté de gestionnaires de fortune indépendants (GFI), conseillers en placement indépendants et tout autre métiers de la finance, sans oublier les métiers complémentaires à celle-ci, la tendance a été bien différente.

Durant ces derniers 9 ans, le WealthGram s'est efforcé de donner la parole à un grand nombre de professionnels pour que leur connaissance et expériences soient largement partagées. D'ailleurs, savez-vous pourquoi le titre WealthGram a été choisi? Tout simplement parce que 'Gram' en particulier, abréviation de 'telegram', signifie information 'essentielle' rapidement partagée.

En effet, le WealthGram essaie, à chaque édition, d'être à la hauteur de son simple et noble but: divulguer des informations utiles, formatrices et factuelles. Retrouver, par exemple, dans ses pages des cas de jurisprudence ... n'est-ce pas là une opportunité de prévenir des problèmes futurs? Que dire des analyses fondamentales, techniques, stratégiques, économiques et géopolitiques? C'est encore une occasion d'étendre ses connaissances grâce à ce partage de connaissance et expérience.

Le mérite revient entièrement à tous ceux qui ont contribué, édition après édition, au succès du WealthGram qui s'est imposé comme une lecture mensuelle de qualité, tant au niveau national qu'international. Eh oui, le WealthGram très largement distribué dans les milieux financiers en Suisse, l'est également en Europe (via la FECIF) et au-delà des océans (via la CIFA).

La 100ème édition du WealthGram révèle la constante évolution du magazine depuis sa toute première édition de février 2012. Année après année, édition après édition, des rubriques ont été modifiées et d'autres ont été ajoutées, et ce en grande partie grâce aux observations des Membres du GSCGI, que nous remercions vivement aujourd'hui, et des lecteurs en général. Par ailleurs, bien que le WealthGram

soit votre magazine, pour vous et par vous, il reste cependant ouvert à tous les professionnels, suisses et internationaux.

Pour conclure, nous souhaitons remercier tous:

Les Sponsors—1788 Capital Trust, Action Finance, Active Advisors, Alquity, AnalytixInsight, Ascor, ATLANTICOMNIUM, Banque Morval, Banque Paris Bertrand Sturdza, BEST, Blue Lakes Advisors, BlackRock, BSI, BX Berne eXchange, CIFA, Clermont, Core Service, Corner Bank, Credit Suisse, CRONOS, Crypto Fund, Edmond de Rothschild (Suisse), Econopolis, Denise Elfen, Equities First, Eurofin Capital, FECIF, FINARC, FINIMMO, FUCHS Finance, FUNDANA, GADD, Global Financial Products, GoldenTech, GONET, Heravest, IG Bank, Kestrel, Lloyds TSB, LUSENTI PARTNERS, Meliora Capital, NATIXIS, Niton Capital, OIC, Patrimgest, Phoenix, Posadas Posadas & Vecino, RBC, RBS, Saxo Bank, Société Générale CIB, Swiss Bullion, Terra Equitas/BlueCap, Turquoise Finances, UBS, US TAX & Financial Services ... Certains ont été sponsors de plusieurs éditions durant la période 2012 à 2020.

Les Auteurs—F. Abrar, P. Abreu, Manuel de Acevedo, P. Albrecht, Antoine Amiguet, B. J. Ammann, T. Amy, S. Antropova, Patrizio Arioni, C. Arvedi, Sourajit Ayier, Jeremy Bacharach, Géraldine Badel Poitras, Jean Daniel Balet, Alexandre Banz, Cosima F. Barone, Annick Baud-Woodtli, Roeland Bavinck, S. Bechaalany...

Les collègues de la Commission Communication, PR & Wealthgram, ainsi que du Conseil—Ensemble nous avons œuvré; ensemble, nous avons progressé; ensemble, nous continuerons à faire évoluer le WealthGram. Ainsi, nous veillerons à continuer la promotion du professionnalisme de nos Membres, de nos Sponsors et de nos Auteurs.

MERCI!

VOTRE GROUPEMENT

Retrouvez la liste complète des Auteurs dans la version PDF de cet éditorial publiée séparément.

10 ANS AVANT ET APRÈS

Lusenti Partners

Optimisation, suivi et contrôle des placements institutionnels et professionnels

10 ANS AVANT ET APRÈS: performance, diversification et mise en œuvre des placements, en 2010, 2020 et 2030

Graziano Lusenti, PhD
Conseiller en investissements senior
LUSENTI PARTNERS
Membre du GSCGI



Ilir Roko, PhD
Conseiller en investissements senior
LUSENTI PARTNERS
Membre du GSCGI

Nous mettons à profit ce 100^{ème} numéro du WealthGram pour porter un regard critique, rétroactif et proactif, sur l'évolution de la performances des placements des institutionnels suisses (principalement les caisses de pensions), leur diversification et les mises en œuvre les plus souvent observées, durant la période 2010 à 2030.

Nous prenons explicitement en considération les contraintes en matière de diversification liées à la législation suisse (LPP, OPP2).

A cet effet, en regardant «en arrière», nous examinons d'abord la dernière décennie (2010 – 2020), montrons quelles étaient les allocations privilégiées par les caisses de pensions suisses et quelles étaient les rendements annualisés attendus à l'époque (avant coûts et frais).

Ensuite, nous comparons les performances anticipées avec les résultats effectivement réalisés. Puis, dans un

deuxième temps, dans une perspective anticipatrice, nous procédons de manière analogue, en calculant à nouveau la performance de portefeuilles largement diversifiés, avec un risque moyen.

La comparaison entre les performances réalisées durant la dernière décennie (2010 – 2020) et celles que nos modèles et calculs anticipent pour la prochaine (2020 – 2030) suggère que celle-ci sera compliquée, semée d'embûches et décevante pour les investisseurs - étant donné que les performances attendues seront, vraisemblablement, basses et nettement inférieures (en moyenne annuelle) à 3%.

Ces résultats sont escomptés sans procéder à des analyses macroéconomiques complexes, qui intégreraient les effets économiques et financiers de l'endettement public, des changements climatiques, d'une récession longue liée au Covid-19, d'inégalités de revenus ou de mouvements politiques et sociaux de grande ampleur, puisque ceux-ci

10 ANS AVANT ET APRÈS

ne sont pris en considération qu'indirectement dans nos modèles.

Il n'en demeure pas moins que les tendances majeures observées en matière de diversification et d'allocation sont susceptibles de se poursuivre: la part des valeurs réelles restera très élevée (en particulier les actions) et s'accroîtra même – notamment du fait du rôle accru des placements dans les infrastructures – alors que les obligations de débiteurs étatiques (dont les rendements resteront négatifs) verront leur part décroître encore, puisqu'elles ne seront plus détenues que pour des motifs de liquidités et de réduction de la volatilité.

On observera également une hausse et une plus grande diversité en matière de placements non traditionnels.

Sur un plan plus technique, les placements dits durables deviendront totalement mainstream et se dissoudront complètement dans les techniques de gestion standard, tandis que les placements indiciels poursuivront leur domination dans les classes d'actifs très liquides.

Pour en savoir plus, ne manquez pas le déjeuner-conférence du GSCGI du 30 octobre 2020 (voir information en page 25). Le compte-rendu de cette conférence sera publié dans la prochaine édition du WealthGram.

BIOGRAPHIES DES AUTEURS

Graziano Lusenti, PhD

Conseiller en investissements senior, Lusenti Partners

Graziano Lusenti bénéficie d'une expérience de plus de trente ans dans les domaines des placements, du conseil et de la recherche en relation avec les investisseurs institutionnels et professionnels. Il est managing partner de Lusenti Partners, société établie à Nyon dont il est également le fondateur. Auparavant, il a été directeur général de Robeco (Suisse) SA et a exercé des fonctions dirigeantes dans le domaine de l'asset management et de la banque (Robeco, UBS), de l'assurance-vie (Zurich Assurances) et du conseil actuariel (Aon Gesrep), à Genève et Zurich. Graziano Lusenti est titulaire d'un doctorat (placements des caisses de pensions) et d'un master de l'Université de Genève (Institut universitaire de hautes études internationales), ainsi que du diplôme fédéral d'expert en assurances de pension (actuaire). Il est l'auteur de nombreux articles en français, allemand, anglais ou italien sur des sujets ayant trait aux placements des institutionnels et à la prévoyance professionnelle. Polyglotte, il intervient régulièrement comme expert dans les médias et dans des cercles professionnels, en Suisse et en Europe. Lusenti Partners propose des services de conseils spécialisés en investissements, en particulier pour les caisses de pensions et les institutionnels: investment consulting, optimisation de la diversification, étude ALM et audit de gestion, contrôle et suivi des placements, sélection de gérants et de produits, rapports de due diligence et de coûts. La société organise également des conférences techniques (Performer Investment Conferences).

Ilir Roko, PhD

Conseiller en investissements senior, Lusenti Partners

Depuis plus de 20 ans, Ilir Roko est actif dans les domaines du conseil aux investisseurs institutionnels, de la modélisation et de la recherche appliquée en finance.

Dans le cadre de ses activités auprès de Lusenti Partners, il est responsable de la relation avec de nombreux clients, surtout des caisses de pensions. Par ailleurs, il chapeaute toutes les activités numériques et statistiques, ainsi que celles concernant le controlling et le reporting pour le compte de clients. Il est également impliqué dans les processus de sélection de mandats (gérants) et de produits.

En sa qualité de spécialiste quantitatif éprouvé, il a développé durant sa carrière de nombreuses applications et modèles en relation avec les placements des institutionnels: étude ALM (congruences des actifs et des passifs), analyse et gestion des risques (risk exposure modelling, risk assessment), optimisation de l'allocation tactique des actifs, modélisation des fat tails (max drawdown, max loss, max gain), implémentation de modèles quantitatifs (Black-Litterman, ARCH/GARCH, CAPM), modèles de changement de régimes, simulations de Monte-Carlo, etc.

Conjointement à ses activités au sein de Lusenti Partners, Ilir Roko est chargé de cours à l'Université de Genève. Son domaine d'enseignement est celui des méthodes numériques appliquées à la finance. Il est auteur de plusieurs publications scientifiques sur le sujet.