

Profil entrepreneur

Lettre d'information septembre 2016
Uniquement pour les entrepreneurs

Investir en période de faibles taux d'intérêt

Comprendre notre
comportement
d'investisseur grâce à la
biologie comportementale

Une analyse du Pr. Dr Jan A.R.A.M. Van Hooff





> Peter Van Dessel,
Responsable entrepreneurs

L'analyse de notre comportement par un primatologue et sa vision des marchés boursiers, banques et investissements

Dans la dernière édition de notre *Profil Entrepreneur*, nous vous annonçons que nous allons complètement retravailler notre newsletter. Le résultat se trouve maintenant entre vos mains. Si le titre reste identique, le contenu, lui, change. *Profil Entrepreneur* approfondira désormais plus de sujets pertinents pour vous offrir davantage de discernement et de points de vue encore plus judicieux.

Dans ce dossier bancaire, nous traitons comme sujet « **Investir en période de faibles taux d'intérêt** ». Cependant, nous ne parlerons pas de technique et n'aborderons pas les choses d'un point de vue financier.

Vous découvrirez la vision de Pr. Dr Jan A.R.A.M. Van Hooff, professeur émérite de primatologie et de biologie comportementale à l'Université d'Utrecht. Nous avons discuté avec lui afin de comprendre le comportement humain dans le cadre des investissements. Quelles émotions entrent en ligne de compte ? Sommes-nous bien en mesure de prendre des décisions rationnelles ? L'homme peut-il penser à long terme ? Et, dans un environnement de faibles taux d'intérêt et de volatilité, comment pouvons-nous malgré tout obtenir un rendement ?

Vous découvrirez tout cela ici.

Investir en période de faibles taux d'intérêt

Découvrez Le Conseil des Sages de la Banque J.Van Breda & C°

Comment pouvons-nous vous offrir plus de perspicacité sur l'actualité et, à la fois, avoir un discours intemporel sur les valeurs essentielles de notre collaboration ? Pour y répondre, nous réunissons, plusieurs fois par an, un groupe d'experts internes et externes de notre banque en Conseil des Sages pour considérer ces sujets précis.



Pr. Dr Jan A.R.A.M. Van Hooff
Professeur émérite de primatologie et
de biologie comportementale



Vic Pourbaix
Directeur des relations clients
Membre du comité de direction



Wim Oste
Analyste financier agréé



Hedwig Van Reusel
Spécialiste paiements et dépôts



Tom Jansegers
Key account manager entrepreneurs

A close-up photograph of an older man with grey hair and blue eyes, smiling slightly. He is holding a fossilized skull of a bird or small mammal in his hands. The skull is brown and shows the eye sockets and jaw structure. The background is dark and out of focus.

Les oiseaux gèrent
leur colonie comme
un transporteur à bas prix

La pensée économique est un comportement naturel

Tous les animaux agissent suivant un impératif économique : chaque investissement se doit d'être proportionnel au revenu.

Les échassiers, par exemple, choisissent l'emplacement de leur nid en fonction des bénéfices qu'ils peuvent en tirer. Ils évaluent leur temps de vol et leur dose d'efforts en fonction de la qualité des proies qu'ils trouveront dans la région. Évaluer les avantages de la meilleure qualité par rapport à l'effort de recherche ? Exactement comme le ferait un transporteur low cost.

Cette conscience du risque est intuitive, mais semble inspirée de modèles économiques. Estimer constamment les risques et prendre des décisions est inscrit dans les gènes des humains et des animaux. Pour cela, nous comptons sur nos sentiments et notre intuition. Ce sont bien des

considérations émotionnelles qui nous guident dans des situations où nous devons prendre des décisions rationnelles.

Conclusion : si vous ne faites pas preuve d'une tournure d'esprit économique, vous vous retrouvez progressivement hors course. Vous n'êtes donc pas le plus juste, ni le plus pertinent.

La Bourse est un lieu où les chiffres expriment surtout l'émotion

Malgré les chiffres, les coefficients et le rendement, la Bourse est un miroir émotionnel de ce qui pèse sur le sentiment des investisseurs. Le cours de l'action préoccupe la plupart des gens. Plus nous décidons lentement, plus notre choix sera rationnel. Seulement, la Bourse exerce généralement une pression contraignante. Dans ces conditions, nous nous appuyons souvent sur des règles de base qui nous rendent plus impulsifs et émotionnels.

Les rapports négatifs nous poussent à agir

Les mauvaises nouvelles nous conditionnent et nous obligent à agir. Il semble que cela aussi soit inscrit dans nos gènes. Si nous constatons que l'efficacité de nos actes faiblit, nous opérons un changement. Un exemple bien connu est celui de la migration des lemmings lors de dangers importants. Ou celui du troupeau de gnous qui, pendant la sécheresse, court après les nuages en espérant la pluie.

Tout comme les animaux réagissent aux impulsions de la nature, les investisseurs réagissent aux mauvaises nouvelles économiques en se référant à des expériences antérieures. Ces stimuli modifient le comportement. C'est pourtant bien de l'évolution dont nous parlons ici, pas de notre mental. Les investisseurs devraient continuer à rester plus souvent là où ils sont et attendre une amélioration.

Vive l'hibernation : ne rien faire peut parfois être extrêmement utile

Si votre comportement n'est pas récompensé et que votre investissement n'est pas rentable, il est biologiquement judicieux de ne rien faire. Certaines espèces rentrent en hibernation quand les récoltes sont faibles. C'est une initiative très intelligente. Faire un break et attendre des temps meilleurs est une stratégie évolutive pour économiser l'énergie et protéger nos gènes. L'équivalent pour les investisseurs? Ne rien faire. Ne pas vendre, ne pas descendre. Mais seulement attendre la relance.

Se focaliser sur les problèmes est également un problème

Un contexte de faibles taux d'intérêt cumulé à une forte volatilité n'est pas nécessairement un problème. D'un point de vue biologique, il y a une solution : adopter un comportement différent.

Il y a toujours moyen d'entrevoir des opportunités de croissance car, même dans des situations qui semblent mauvaises, il peut se produire un nouveau départ.

La nature nous enseigne qu'en cas de danger, chaque organisme peut faire deux choses: arrêter les comportements auto-destructeurs et adopter une attitude positive. Les faibles taux d'intérêt et la volatilité, qui sont par définition négatifs, sont aussi devenus une sorte de convention qui fait désormais partie de notre inconscient collectif.

Comment cela se passe-t-il ? Parmi les populations où un lien fort existe, il arrive fréquemment que le comportement des autres individus devienne la doctrine du groupe. C'est ce qui arrive aux hommes, tout autant qu'aux animaux. Les gnous, qui migrent à travers les plaines africaines, ont appris par tradition qu'avec certains signes ils doivent aller vers le nord, et par d'autres indications, plutôt vers le sud.

La mémoire de ces rites conditionne leur comportement. Conventions et conformisme peuvent considérablement influencer le comportement de groupes d'animaux très sociaux, comme les humains. Les jeunes y sont particulièrement sensibles.

Pourquoi les personnes sensibles sont-elles parfois si irrationnelles ?

Comme nous ne pouvons pas saisir tous les paramètres d'un processus de pensée complexe, nous obéissons à des règles générales. Et nous nous appuyons alors sur ces règles basiques, issues de scénarios confirmés par l'évolution et, parfois même génétiques. Dans certaines circonstances, cependant, nous ne faisons pas preuve de discernement.

Nous n'estimons, par exemple, pas bien toutes les éventualités nécessaires pour procéder à un investissement avisé.

« Nous nous appuyons sur des règles basiques ancestrales, non sur une conviction rationnelle »

En période de faibles taux d'intérêt et de forte volatilité, nous revenons à ces règles de base ancestrales, parce que nous pensons que c'est la meilleure stratégie. Seulement, dans ce contexte, il est dangereux de se laisser aller à nos règles de base.

Celles-ci datent d'il y a des milliers d'années et servaient dans des situations de survie, la chasse ou lors de catastrophes naturelles, et ne sont généralement pas les connaissances dont nous avons besoin pour évaluer les tenants et aboutissants d'un investissement. C'est pourquoi il est donc important de connaître les lois et d'avoir une connaissance sérieuse de ce qui se passe, pour avoir, statistiquement, les plus grandes chances de succès.

Notre cerveau est programmé pour le court terme

Pourquoi développer une stratégie à long terme si vous avez, fort probablement, une trentaine

d'années ? Ce contexte a marqué l'évolution du cerveau humain. Aujourd'hui, à trente ans, nous sommes en moyenne beaucoup plus mûrs ; mais biologiquement, chimiquement et psychologiquement, nos cerveaux ne suivent pas.

Nous pensons à court terme. C'est uniquement lorsque les choses ont un impact direct sur notre environnement que nous les assimilons. Regardons les problèmes climatiques : prévenir les effets à long terme nous sensibilise peu puisque nous n'en voyons pas les conséquences immédiates et les trouvons donc plutôt insignifiantes.

Or, il faut en tenir compte. Notre vision d'homme à court terme devrait prendre en compte les signaux et pistes de réflexion que le long terme nous présente.

Le long terme reste stable depuis longtemps

Vic Pourbaix est directeur des relations clients et membre du Comité de direction de la Banque J.Van Breda & C°. En tant qu'expert en placements, il participe à l'élaboration de la vision stratégique de la banque. Il nous explique comment la Banque J.Van Breda & C° s'adapte au contexte actuel. Ces conseils clés permettent aux clients d'obtenir un certain rendement malgré la faiblesse des taux et la volatilité élevée.

Restez fidèle à vos principes de base

Nous traversons actuellement une période historique. Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi faibles et les perspectives de croissance économique aussi éloignées. Dans la panique, vous pourriez abandonner complètement votre stratégie d'investissement et suivre votre instinct. Mais tant l'histoire que des études psychologiques et biologiques démontrent que ce n'est pas le meilleur parti à prendre. Alors que faire ?



La réponse à cette question n'a rien de révolutionnaire et ne manquera pas d'en surprendre plus d'un : le mieux est de ne rien faire. Restez tout simplement fidèle à ces quelques principes de base : diversifiez vos placements et investissez de manière systématique, indépendamment du contexte de marché.

Nous nous efforçons de donner un maximum d'explications à nos clients, afin qu'ils puissent faire les meilleurs choix. À l'heure actuelle, c'est dans ce domaine qu'une banque peut véritablement faire la différence.

Choisir : plus que jamais une nécessité

Le taux sans risque est particulièrement faible. Certaines banques facturent même des frais sur les dépôts. Quant au taux d'intérêt des livrets d'épargne, il est limité légalement à 0,11%, alors que le véritable taux s'élève à -0,40%. La question de savoir à quel point le taux d'intérêt commercial

et le taux d'intérêt réel se rapprocheront relève de la politique et de l'économie. Dans ces circonstances, la nécessité de faire des choix apparaît plus importante que jamais. Si vous pouviez auparavant bénéficier d'un certain rendement sans prendre trop de risques, il faut désormais se rendre à l'évidence : à l'heure actuelle, risques et intérêts vont toujours de pair.

La peur et l'appât du gain sont vos plus grands ennemis

L'appât du gain et du rendement incite certains investisseurs à se lancer dans l'aventure alors qu'ils ne sont pas prêts. De mauvais conseils et des réactions trop émotionnelles ne peuvent déboucher sur des résultats positifs, et encore moins générer un rendement. Ce qui est certain, en revanche, c'est que les investisseurs qui n'ont pas une vue d'ensemble et se laissent guider par la peur et l'appât du gain perdront plus qu'ils ne gagneront. Mais dans ces conditions, quelle stratégie adopter ?

Ce qui semble logique sous le coup de l'émotion est irrationnel

Les investisseurs qui adaptent leur stratégie au contexte de marché agissent sous le coup de l'émotion et non de la raison. La nécessité de définir une stratégie pour atteindre son objectif et de s'y tenir, peu importe les circonstances, est statistiquement prouvée.

Les investisseurs inexpérimentés ont tendance à vendre quand le cours baisse, alors qu'il s'agit justement du bon moment pour acheter, puisque le prix d'acquisition de l'action est souvent sous-évalué dans ces moments-là. Mais pour s'en rendre compte, il faut non seulement connaître les investissements, avoir confiance et faire preuve de discernement, mais aussi, et surtout, être capable de relativiser ses émotions.

Car les émotions ont beaucoup d'influence en matière de placements. Des études ont montré que les clients attachent plus d'importance aux

fluctuations de leur patrimoine qu'au patrimoine lui-même. Les pertes ou les fluctuations d'un placement ont en effet beaucoup plus d'impact sur le sentiment des clients que le montant total de leur patrimoine. Les gens prennent un point de repère et leurs émotions sont ensuite basées sur les variations par rapport à ce point.

En expliquant le contexte au client et en changeant sa vision du point de repère, nous l'aidons à adopter un comportement plus rationnel, ce qui est absolument nécessaire pour qu'il puisse atteindre son objectif. Il faut parfois agir contre ses sentiments et contre sa propre nature. Tel est notre rôle en tant que banquier.

Le long terme est le seul horizon à prendre en considération

Depuis 100 ans, le taux d'intérêt à long terme a toujours été plus élevé que le taux à court terme. Il s'agit là d'une réalité sur laquelle nous pouvons toujours nous appuyer lorsque nous conseillons aux

clients d'investir à long terme. Cependant, il est vrai aussi que l'évolution des taux d'intérêt est impossible à prévoir. C'est pourquoi beaucoup d'investisseurs attendent des jours meilleurs ou espèrent qu'une bonne occasion va se présenter. Ces deux approches ne vous rapporteront rien. La meilleure solution est d'investir de manière rationnelle et diversifiée dans des placements de différents types et de différentes durées. Cette stratégie générera toujours un meilleur résultat à long terme.

En quoi la vision de la Banque J.Van Breda & C° est-elle si particulière ?

La plupart des banques veulent vendre le plus possible de produits. Ce faisant, elles ne se placent pas dans la perspective du client, mais cherchent à atteindre leur propre objectif de rentabilité. Cette stratégie n'est jamais compatible avec les intérêts du client. Nous ne poussons pas nos produits et nous nous posons toujours les deux questions suivantes : quel objectif le client veut-il atteindre en

ce qui concerne son patrimoine ? Et pour quand ? Lorsque vous prenez l'objectif du client comme point de départ, une autre dynamique se met en place et vous pouvez alors lui permettre d'augmenter son patrimoine. C'est ce qui fait notre valeur ajoutée et ce que nous nous efforçons de faire jour après jour.

Diversifier les types de placements et les durées

À la Banque J.Van Breda & C°, nous aidons nos clients à diversifier au maximum leurs placements. Une grande partie du patrimoine mobilier des Belges dort sur des comptes d'épargne qui ne rapportent rien. Grâce à notre vision, nous accompagnons le client pour qu'il puisse diversifier son patrimoine. Il existe des possibilités à court et à long terme, en actions, en dépôts et dans d'autres formules de placement. Il n'est donc pas nécessaire de bloquer toutes ses économies sur un compte d'épargne en attendant fiévreusement que la situation s'améliore. Si vous attendez, vous arriverez trop tard.

« Les investisseurs qui n'ont pas une vue d'ensemble perdront plus qu'ils ne gagneront. »

L'atout d'une banque personnelle

Nous nous exprimons rarement, car cela génère moins de bénéfice à court terme pour la banque. Mais à long terme, le client et la banque sont tous les deux gagnants. Nous voulons donc prôner notre vision et démontrer les avantages d'une stratégie à long terme et de la constitution de patrimoine. Les clients qui connaissent notre discours le trouvent souvent logique, mais il semble difficile de suivre la voie de la raison dans un contexte émotionnel.

C'est pourquoi nous voulons aussi être présents pour nos clients quand les choses vont un peu moins bien. C'est dans ces moments-là qu'il faut inspirer la confiance, donner des perspectives et faire preuve de discernement. Telle est la force d'une banque personnelle. C'est le manque d'accompagnement quand les choses vont moins bien qui pousse les clients à changer de banque. Cela demande plus d'efforts que de vendre des produits, mais c'est aussi plus utile.

C'est la raison pour laquelle nous avons décidé d'être une banque personnelle qui offre un support numérique, et non l'inverse.

Prendre son temps, miser sur la stabilité et offrir du sur-mesure quand le monde alentour s'accélère

La Banque J. Van Breda & C° veut encore davantage personnaliser son service. Grâce à une meilleure connaissance de nos clients, de leurs souhaits et de leurs objectifs, nous pouvons encore mieux les accompagner et les aider à atteindre leurs objectifs. Cette relation est par définition orientée sur le long terme. Nous comptons plus que jamais nous baser sur la situation personnelle du client, et lui offrir stabilité, sérénité et vision. Tel est pour nous le climat d'investissement idéal.



Une situation économique inédite exige des dispositions sans précédent. Telles que courage et clairvoyance.

Wim Oste, analyste financier agréé, est responsable de l'ALM et de la Trésorerie à la Banque J. Van Breda & C°. Sa mission consiste, entre autres, à offrir expertise et conseils aux employés et aux clients. Nous l'avons interrogé pour avoir une vue de la situation macroéconomique, savoir ce que cela implique pour les taux d'intérêt et ce à quoi nous pouvons nous attendre.

Les taux d'intérêt resteront encore bas de nombreuses années

Tout le monde se demande si les taux d'intérêt resteront faibles. Mais la question exacte est plutôt de savoir combien de temps ils resteront encore si bas et s'ils peuvent continuer à chuter. Qui vous aurait cru si, il y a quelques années, vous aviez prédit le niveau des taux d'intérêt actuels ? Probablement personne. Aujourd'hui, avec la suppression progressive du programme d'achat d'obligations de la Banque centrale européenne, nous sommes à peu près certains que les taux d'intérêt à court terme vont rester bas pendant minimum un an, voire quelques années encore. Ce n'est pas un phénomène temporaire mais une situation à long terme qu'il vous faut prendre en considération.

Parce que nous allons probablement encore rester entre un et trois ans dans le même contexte, il est important de ne pas trop attendre de vos plans d'investissement. Il s'agit plutôt d'élaborer une stratégie et de faire les bons choix.

La tendance à la décroissance nous oblige à innover

Si vous regardez la croissance des cinquante dernières années, vous remarquez des lignes décroissantes autant que des lignes à la hausse. Mais si vous y regardez de plus près, vous noterez que la croissance diminue progressivement. Voilà exactement pourquoi les taux d'intérêt diminuent. Ceci est un phénomène mondial.

La crise financière de 2008 ne fournit qu'une partie d'explication. La raison profonde se situe aux niveaux social et démographique. En effet, le vieillissement de la population ralentit l'économie mondiale et donc, fatalement, la croissance. Même en Chine, l'on constate à présent que la croissance ralentit et que les investissements diminuent.

La question que nous devons nous poser est de savoir si nous pouvons éviter un scénario japonais en Europe.

Japon : croissance faible, taux d'intérêt bas, démographie décroissante

Bien des regards européens se tournent vers le Japon. Et en particulier ceux des macroéconomistes. Depuis quelques années déjà, le Japon s'enlise dans une crise qui s'explique au mieux par une paralysie fondamentale à tous les niveaux sociaux. Peut-on l'éviter ? Probablement, mais la solution est loin d'être évidente.

L'Europe a besoin d'une nouvelle vision sociale, une innovation fondamentale à tous les niveaux. Et pas dans le but de protéger les vaches sacrées. Cela demande un grand courage politique à une époque où un petit pas en avant n'est déjà pas une tâche facile. Cependant, avec un nouvel état d'esprit dans la vie, au travail et dans l'action, nous nous en sortirons. Que se passerait-il si notre industrie de fabrication high-tech créait un nouveau pôle de croissance ? Et si notre industrie du savoir devenait encore plus attractive et solide ? Il y a une réelle opportunité pour l'innovation et les nouvelles technologies. Mais cela nécessite avant tout un tournant politique et un courage sans cesse renouvelé.

Plan à terme : un rendement dont vous pouvez être sûr et la possibilité de saisir des occasions

Hedwig Van Reusel est spécialiste Paiements et dépôts à la Banque J.Van Breda & C°.

Elle nous explique le mécanisme du plan à terme, une nouvelle formule d'investissement qui permet aux clients de tirer parti de la faiblesse actuelle des taux.

Reporter un placement, c'est reporter son rendement

À l'heure actuelle, le rendement des comptes d'épargne n'est guère élevé. Si les investissements à long terme peuvent rapporter davantage, certains clients ont parfois du mal à franchir le pas. Le plan à terme de la Banque J.Van Breda & C° propose une solution, tout en générant un rendement. Ce produit leur permet d'investir à long terme moyennant



une liquidité annuelle afin de rester flexibles et de saisir les occasions qui se présentent. Ils sont ainsi certains d'obtenir un rendement peu importe l'évolution des taux.

Fonctionnement du plan à terme

Le plan à terme consiste à répartir le mieux possible une certaine somme entre plusieurs comptes à terme. Alors que la plupart des banques proposent des plans d'investissement dans des fonds, la Banque J. Van Breda & C° offre également, dans le cadre de son plan à terme, un rendement garanti grâce à des comptes à terme.

En soi, le plan à terme a aussi sa place dans une stratégie de constitution patrimoniale diversifiée, aux côtés des assurances-investissements et des placements en actions. Quoi qu'il arrive, nous conseillons à nos clients de combiner sagement les composantes sûres et dynamiques dans chaque stratégie d'investissement.

Des résultats durables plutôt que des gains rapides

Nous prenons toujours l'objectif du client comme point de départ : quel patrimoine souhaite-t-il constituer ? Et pour quand ? Ensuite, nous nous basons sur ces informations pour déterminer un profil de risque, fixer un horizon d'investissement et mettre en place une diversification saine. L'objectif est d'atteindre l'objectif à long terme du client. La présence d'un plan à terme dans le portefeuille de placement permet de suivre l'évolution des taux.

Une autre façon de gérer ses investissements : personnelle, systématique et diversifiée

Nous n'avons pas pour principe de brader les prix. Nous nous efforçons de fournir un service personnalisé de grande qualité et des conseils sur mesure destinés à favoriser l'intérêt du client, et non

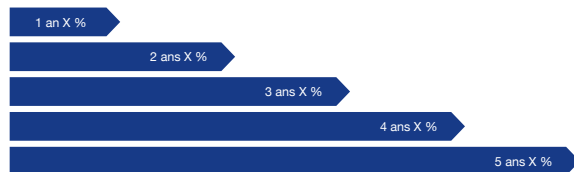
à doper nos marges de croissance. C'est pourquoi nous expliquons à nos clients qu'ils ne doivent pas seulement regarder les taux d'intérêt, mais aussi – et surtout – leur objectif final. Un patrimoine construit soigneusement mérite des conseils personnalisés. Notre public comprend cette position, car il s'intéresse davantage aux résultats qu'aux taux d'intérêt. Nos clients ont confiance dans notre approche personnalisée et dans notre politique de diversification. Dans un marché où les produits d'épargne et les taux d'intérêt se rapprochent de plus en plus, notre processus et notre vision se distinguent chaque jour un peu plus.

Une diversification saine pour la constitution du patrimoine

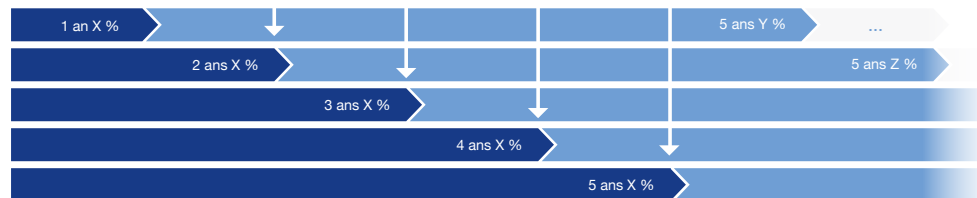
Lorsque les taux sont faibles, il faut diversifier davantage, et ce, même dans la composante à capital sécurisé du portefeuille. La moitié des dépôts est ainsi placée sur un compte de dépôt et l'autre moitié dans un plan à terme à 3 ou 5 ans.

Fonctionnement

Au lancement de votre plan à terme, nous répartissons votre mise de départ en parts égales sur 3 ou 5 comptes à terme. Si vous optez pour une durée de 3 ans, nous ouvrons 3 comptes à terme ; si vous optez pour une durée de 5 ans, nous ouvrons 5 comptes à terme. Chaque compte à terme court un an de plus que le précédent. Le plus court a une durée de 1 an et le plus long s'étale sur 3 ou 5 ans.



À chaque échéance annuelle, nous réinvestissons le capital et les intérêts du compte à terme échu, ainsi que l'argent que vous avez épargné pendant l'année via un plan d'investissement. Le montant que vous réinvestissez à l'échéance dans votre plan à terme bénéficie du taux d'intérêt en vigueur à ce moment-là.



Nous répartissons votre réinvestissement de manière aussi équilibrée que possible entre les futures échéances de votre plan à terme.

Chaque année, une partie de votre mise de départ est donc de nouveau disponible. Vous pouvez soit saisir les opportunités qui se présentent à vous, soit réinvestir cet argent.

Pourquoi un compte de dépôt ?

L'argent qui se trouve sur un compte de dépôt est toujours disponible, ce qui permet de miser avec flexibilité sur l'évolution des conditions de marché. Qui plus est maintenant que les taux à court et à long terme sont si proches.

Investissements planifiés

Si nous parvenons à réduire le stress et l'incertitude liés au choix d'un placement, nous permettons au client de prendre une décision plus rationnelle. Sans laisser la place aux émotions et indépendamment du timing.



Pourquoi la stratégie est-elle plus importante que le rendement ?

Tom Jansegers est key account manager pour les entrepreneurs à la Banque J. Van Breda & C°. Il conseille ses clients dans leurs choix quotidiens d'investissements spécifiques. Au-delà des coefficients et des rendements, il perçoit les grandes tendances qui se dessinent à travers les questions et les préoccupations des clients.

Nous sommes habitués à ce que l'argent ne rapporte plus

Une longue période avec des taux d'intérêt bas finit toujours par provoquer l'indifférence. Les clients sont habitués à un rendement moins élevé qu'auparavant. Nous voulons cependant relativiser, car les intérêts sont censés rapporter plus que l'inflation.

Aujourd'hui, l'inflation est si basse que l'argent perd lentement de sa valeur. Mais, si les taux d'intérêt sont faibles, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il n'y a pas de rendement.

Un petit plus est toujours mieux que rien

Quand l'indifférence règne, il est important de miser sur le réalisme. Peut-être que les taux d'intérêt peuvent encore descendre ? Bien que ce ne soit pas ce que nous supposons, nous pouvons toujours l'envisager. Par conséquent, pour bien investir, il est important de répartir les investissements dans le temps, le type de produit et de risque. Vous pourrez ainsi obtenir un rendement, même s'il s'avérera parfois un peu plus faible qu'espéré : 0,3%, voire 0,2% c'est toujours plus que 0,1%. Dans ce contexte, le plan à long terme est une solution idéale pour profiter des faibles taux d'intérêt. La compensation est limitée, mais vous pouvez alors atténuer les fluctuations et obtenir ainsi, en moyenne, un meilleur rendement.

Un bon investissement est toujours un investissement personnel

Si vous souhaitez obtenir un rendement supplémentaire, il vous faut systématiquement accepter une part de risque supplémentaire. C'est ce que nous décidons avec le client au cours d'une réunion stratégique, qui est primordiale puisqu'il s'agit d'analyser quels risques il est capable de prendre et quel en est son ressenti. Par conséquent, un portefeuille d'investissement est, par définition, un produit personnel, construit sur mesure pour le client.

Diversifier pour ne pas dépendre totalement des marchés boursiers

Si vous variez le type de vos investissements, vous serez moins tributaire du cours des actions du marché boursier. Un portefeuille mixte permet de neutraliser les risques et les inconvénients. Il tente, autant que possible, de cibler les

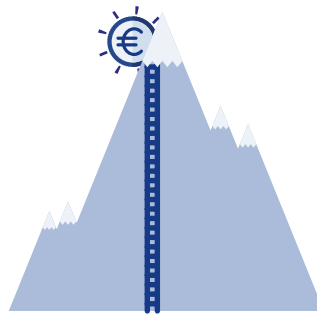
investissements propices aux opportunités de croissance et de rentabilité, et de répartir ainsi les risques.

Même si un seul produit performe, cela nous écarte de la stratégie exigée

Nous voulons que nos clients définissent d'abord une stratégie, pour ensuite penser et agir à long terme. Même si un produit s'avère rentable, il est, en principe, impératif de ralentir. Nous ne basons pas notre stratégie sur la fluctuation des taux et du rendement, mais nous mettons le focus sur la vision personnelle du client et les objectifs à atteindre. Nous pouvons ainsi garantir l'équilibre du portefeuille à long terme et répartir les risques.



1. Votre objectif détermine votre stratégie, et non le marché



2. Celui qui veut du rendement doit accepter un certain risque



3. Agir rationnellement et sans émotion

4. Le long terme est le seul terme auquel vous devriez penser



5. Répartissez vos investissements dans le temps, la forme et le risque





Banque J. Van Breda & Co | Ledeganckkaai 7, 2000 Anvers, tél 03 217 53 33 | Société anonyme | TVA BE 0404 055 577, RPM Anvers, FSMA 014377 A | Éditeur responsable : Luk.Lammens@banquevanbreda.be | Rédaction finale : Anne-Virginie.Loosbergh@banquevanbreda.be

La Banque J. Van Breda & C° respecte votre vie privée. Vos données ont été enregistrées dans nos fichiers afin de vous informer à propos de nos services et de nos offres. Vous avez le droit de consulter et de corriger ces données. Si vous le souhaitez, vous pouvez vous opposer à l'utilisation de ces données à des fins de marketing direct. Vos données peuvent être communiquées à des tiers avec qui la Banque J. Van Breda & C° est liée contractuellement ou par la structure de son actionariat. Pour tout complément d'informations : Registre public de la Commission de protection de la vie privée.

Avez-vous toutes les cartes en main pour optimiser votre avenir professionnel et privé ?

Convenons d'un rendez-vous pour un entretien personnalisé

☎ 03 217 53 33
Tous les jours ouvrables de 9h00 à 17h00

✉ Banque J. Van Breda & C°
Ledeganckkaai 7
2000 Anvers

🌐 www.banquevanbreda.be/contact

Pour entrepreneurs et
professions libérales

 Banque
J. Van Breda & C°