

Trois idées reçues sur le risk management – Numéro 3 : « Une absence de valeur ajoutée »

Mai 25, 2021- André Mayens

Idée reçue numéro 3 : Une absence de valeur ajoutée

Au cours de l'article précédent nous avons abordé la question de l'optimisation des coûts de la gestion des risques dans une SGP.

Bien qu'au centre des deux enjeux de la SGP (performances/clients) la mise en place et le fonctionnement d'une activité de gestion des risques reste cantonnée à une contrainte réglementaire supplémentaire à financer.

Une SGP cherche surtout à valoriser son expertise en mettant en avant ses points forts (track record de ses fonds, qualité de service, gestion ESG etc...). En dépit de son importante contribution à la pérennité de l'entreprise, la gestion des risques est rarement mise en avant.



Une opportunité pour consolider la relation client.

Le client final est sensible à la qualité de mise œuvre globale. La SGP a la possibilité d'intégrer dans ses rapports de gestion des éléments qualitatifs sur la gestion des risques (au-delà des communications de VaR et ratios divers). Quels sont-ils ?

1. Un point précis des actions menées face à une variable de marché (taux d'intérêt, change, matières premières) et aussi face à des changements dans la perception de la qualité d'un émetteur (risque crédit/ equity).
2. Un travail particulier sur le risque de liquidité. Une analyse menée sur la liquidité des sous-jacents d'un ETF, sur l'évolution de positions « shorts » et ses implications, etc... Les résultats de ces travaux d'analyses réactifs/ prospectifs sur

les risques de marché et de liquidité constituent une réelle valeur ajoutée. Résumées dans les rapports de gestion, ces analyses peuvent faire l'objet de présentations plus détaillées (o/o, visio) et alimenter les réflexions du client dans le cadre de son allocation tactique.

3. Les investissements visant à améliorer le risque opérationnel : Procédures de négociation, back-up de systèmes, certifications, gouvernance etc...

En communiquant ponctuellement sur ces sujets, la SGP adresse des signaux positifs relatifs à la maîtrise de ses risques opérationnels. Le client est en quelque sorte associé à l'évolution des processus internes de la SGP, ce qui est de nature à augmenter son niveau de confiance.

Et plus concrètement ?

La réussite de l'articulation SGP/prestataire repose sur une clarification des rôles et responsabilités de chacun. Le prestataire apporte son savoir-faire, engage sa responsabilité et sécurise la SGP par la fiabilité de traitement de ses données.

Et si ce n'était pas le cas autant revenir à la solution du tableur Excel en interne !

La SGP : le risk manager partage avec le prestataire/partenaire ses méthodologies de calcul de volatilité ex ante, de contribution à la volatilité totale, de Value at Risk, calculs en APT like etc...

Le prestataire : Après paramétrage, prend en charge toute la partie calculatoire et les problématiques datas. L'ensemble des calculs est adressé au risk manager sur un rythme quotidien ou hebdomadaire (VL).

Le prestataire participe également à l'élaboration et à la production des principaux indicateurs (synthèse, graphiques, résultats etc...) communiqués par le risk manager au comité des risques.

La SGP : Les parties calculatoires et de production d'états étant déjà réalisées, le risk manager consacre plus de temps à des travaux d'analyses (évolution des corrélations de volatilité, risques de liquidité, connaissance du passif) pour le comité risques (Management/gestionnaires).

Avantages pour le client de la SGP : Plus d'interactions et d'études prospectives (abordés plus haut). Le bénéfice d'un reporting mensuel enrichi par des données fiables. En particulier pour les calculs de contribution à la performance, de VaR, de volatilité, d'indicateurs de risques comparés à la performance.

Conclusion

La gestion du risque doit être reconnue comme une compétence et non une contrainte. Les investisseurs institutionnels éduqués sur le risque ont une compréhension poussée des enjeux, leurs approches et leurs solutions sont adaptées à la nature de leurs passifs. Le risk management d'une SGP doit tendre vers un niveau d'expertise comparable. Pour y parvenir et faire ainsi de cette activité un point fort identifié par ses clients, la SGP doit consacrer un temps à l'analyse plus important.

En confiant les travaux systématiques à un tiers spécialiste, la SGP renforce la fiabilité de son dispositif (piste d'audit, calculs etc...) et augmente le temps consacré à des travaux d'études et d'analyses, avec deux conséquences positives

:

1/ une plus grande réactivité face à une situation de crise,
2/ une amélioration sensible de la relation de confiance entre la société de gestion et ses clients.

