

# Une solution multi-actifs efficiente

Basée au Luxembourg, Eurinvest Partners est une société de gestion de patrimoine disposant d'une succursale en Belgique. Elle gère quelque 600 millions d'actifs et emploie 15 personnes pour environ 150 clients. Les trois associés de l'entreprise détaillent les stratégies auxquelles ils ont recours.

Texte : Philippe Van Lil

## Jean-Marc Michelet, CEO

« Notre société se concentre sur des gestions de niche que l'on ne trouve que peu ailleurs et sur des gestions actives. Ses trois associés ont chacun leur spécificité et leur expertise. La mienne est la gestion du risque liée à notre fonds défensif, dans lequel nous atteignons un Sharpe Ratio - donc un ratio risque/return - proche de 1. Depuis début 2021, on est à 2,68 avec une volatilité de 2,41 %. Dans le contexte actuel de faible taux voire de taux négatif, un fonds défensif est essentiel ; il permet une certaine performance avec un risque le plus faible possible. »

## Yves Colot, Managing Partner

« Pour ma part, je me concentre sur des holdings familiales cotées en Bourse réparties à travers le monde. Ce sont là des outils d'in-

vestissement sur le long terme et dans lesquels nous n'avons donc pas pour vocation de faire du trading. Accompagner les familles dans leurs investissements nous permet d'avoir une exposition sur le Private Equity et des sociétés cotées à travers ces holdings cotées. Notre modèle se base sur les décotes de holdings et le retour à la moyenne de ces décotes, ainsi que sur des événements tels que la simplification de structure de détention. Exemple : nous déterminons si des holdings en cascade ont encore du sens ou s'ils risquent de disparaître. A travers 45 holdings, nous sommes investis dans plusieurs centaines de sociétés cotées ou non. Ceci assure une belle diversification pour nos clients. »

## Thomas de Mevius, Managing Partner

« Mon expertise concerne la structuration et la gestion des fonds actions au sein d'Eurinvest. D'une part, le DIM Funds - PV Buyback USA, qui a été lancé en 2011, atteint aujourd'hui plus de 85 millions de dollars sous gestion. Ce fonds investit uniquement dans des actions américaines et canadiennes qui opèrent elles-mêmes des rachats de leurs propres actions en bourse (share buybacks). Au sein de cette thématique, nous sélectionnons les sociétés que



Thomas de Mevius, Jean-Marc Michelet et Yves Colot, respectivement Managing Partner, CEO et Managing Partner d'Eurinvest Partners

Dans le contexte actuel de faible taux voire de taux négatif, un fonds défensif est essentiel ; il permet une certaine performance avec un risque le plus faible possible.

nous estimons sous-valorisées avec un modèle principalement quantitatif. Depuis son lancement, ce fonds atteint environ 15 % de return annualisé. D'autre part, nous gérons depuis mars 2019 une SICAV RDT de plus de 110 millions d'euros avec deux compartiments : l'un a trait aux Holdings (et actions de Qualité) ; l'autre aux actions

mondiales : le Global Equities. L'approche ici est également quantitative mais aussi multi-factorielle. » ■

**eurinvest  
partners**

Pour plus d'informations :  
[eurinvestpartners.com](http://eurinvestpartners.com)

# Courtage : la digitalisation renforce la qualité de conseil

De nombreux outils digitaux permettent aux courtiers de rendre l'expérience client encore plus efficace et attractive. Texte : Olivier Clinckart

Les contraintes liées à la crise du coronavirus ont démontré l'importance qu'un support digital pouvait revêtir lorsqu'il devient difficile de pouvoir rencontrer ses clients en présentiel. Mais il n'a pas fallu attendre l'apparition de cette pandémie pour que l'évolution digitale du courtage prenne son essor.

Comme dans tous les secteurs d'activité, les attentes des clients en matière de rapidité et de qualité de services se sont accrues. La spécificité du courtage en assurances est qu'un courtier collabore avec plusieurs compagnies développant des produits différents aux caractéristiques et avantages bien spécifiques.

C'est donc le rôle du courtier de proposer au client le produit qui correspond le mieux à ses besoins. En cela, la digitali-

sation permet d'accéder plus rapidement à une information précise auprès des différents partenaires du courtier. Ensuite, grâce aux moyens de communication digitaux à sa disposition, le courtier pourra beaucoup plus efficacement transmettre cette information au client.

## Le complément idéal au contact humain

Le fondement même du courtage étant l'importance du contact humain entre le courtier et ses clients, les craintes initiales liées à cette digitalisation se sont estompées avec la pratique au quotidien. La digitalisation n'a pas remplacé le contact humain, mais est venue au contraire agir en complément pour renforcer la qualité des conseils.

Dans cette optique, des outils digitaux permettent au courtier de communiquer avec les compagnies d'assurances pour tout ce qui a trait à la gestion de dossiers.



Certaines applications permettent au client d'accéder à son dossier d'assurance en permanence, où qu'il soit.

Parallèlement, le courtier va pouvoir gérer plus efficacement toute l'organisation de son bureau, dont le contenu sera disponible immédiatement en contenu digital.

Enfin, certaines applications permettent de créer une relation digitale hautement fiable avec le client. L'application gratuite MyBroker, par exemple, est un espace client qui permet à ce dernier d'accéder à son dossier d'assurances en permanence. Un moyen d'être en concordance avec la régle-

mentation GDPR, puisqu'il y a une totale transparence par rapport aux données à disposition du courtier. En se connectant sur son profil, le client a aussi la possibilité d'interagir avec son courtier, et de signaler rapidement un éventuel sinistre, photos à l'appui, sans devoir attendre l'ouverture de son agence d'assurances le lendemain matin. Un tel outil démontre donc parfaitement la complémentarité du facteur humain et du digital. ■